



CEO 'HİDO' GÖZÜNÜ OLİMPİYATLARA DİKTİ

Eski milli basketbolcu Hidayet Türkoğlu, kısa süre önce Türkiye Basketbol Federasyonu Sportif Direktörlüğü (CEO) görevine getirildi. Federasyonun bütün dikkatinin olimpiyat elemelerinde olduğunu söyleyen Türkoğlu, önümüzdeki dönemde altyapı için yeni projelerin hayata geçirileceğini belirtti. › S.24



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MART 2016 YIL: 31 / SAYI: 448 AYDA BİR YAYINLANIR

Trafikte çözüm için kötü sürücüye DUR denmeli

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu ile TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, Sigortacı Gazetesi'ndeki söyleşide bir araya geldi. Trafik sigortası primlerindeki artış ve acente komisyonlarının düşmesi gibi sorunlar üzerinde duran Eroğlu ve Kasap, kötü sürücünün durdurulması ve rehabilite edilmesi için devletin adım atması gerektiğini vurguladı.



Hüseyin Kasap ve Mehmet Akif Eroğlu, trafik sigortasındaki sorunun çözümü için iyi-kötü sürücü ayrımının yapılması ve serbest tarifenin devam etmesi gerektiğini savundular.

Serbest tarifeye devam edilmesinin önemine değinen Mehmet Akif Eroğlu, verilen teminatın ne kadar büyük olduğunun ve trafik poliçesinin öneminin vatandaşa daha iyi anlatılması gerektiğini belirtti. Hüseyin Kasap ise, kötü sürücüler için ayrı bir havuz kurulabileceğini söyledi. Ayrıca iki taraf da devletin Trafik Kanunu'nda bazı değişikliklere gitmesi gerektiğinin altını çizdi. › S.20



YENİ DÜZENLEMELERLE BES'E KATILIM ARTACAK

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki şirketler, kesintilerdeki düşüşlerle başlayan ve BES 3.0 olarak da adlandırılan yeni dönemde bu düşüşü lehlerine çevirmeye çalışacak. Şirketler ayrıca, pilot uygulamasına geçen yıl başlanan ve artık yurt çapında yürürlüğe girmesi beklenen otomatik katılım rüzgarını arkalarına alacak. 18 yaş altının sisteme girmesi de yasalaşırsa, bireysel emekliliğin yelkenleri iyice şişecek. › S.37

SİGORTA ŞİRKETLERİNİN EN BÜYÜK KOZU İTİBAR

Sigorta şirketlerinin en büyük kozlarından biri markalarının iyi itibara sahip olması. Bunun nedeniyse, sigorta şirketlerinin üretim piyasalarından farklı olarak, istenmeyen durumlar yaşandığında zararın karşılanacağına dair vaat satmaları. Sigorta şirketinin itibarı, poliçe satın alırken müşterinin seçimlerinde büyük rol oynuyor. Sigorta şirketleri itibarlarına önem vermemeleri durumunda birçok sorunla karşı karşıya kalabiliyor. › S.16

AĞIR KUSURLUNUN MİRASÇISININ BAŞI DERTTE

Trafik sigortası genel şartlarında yapılan değişiklikler yeni bir tartışma konusu yarattı. Düzenlemeye göre, kazada ağır kusurlu sigortalının hayatını kaybetmesi halinde, sigorta şirketleri ödedikleri tazminatı sigortalının mirasçılarından rücu edebilecek. Prof. Dr. Samim Ünan, yeni düzenlemede bazı kararların yasalarla ters düşebileceğini söyledi. › S.42



AVRUPA'DA İLK BEŞ 15 YILDIR DEĞİŞMİYOR

1	AXA	86 milyon euro*
2	Allianz	73 milyon euro*
3	Generali	70 milyon euro*
4	Zurich	47 milyon euro*
5	Prudential	44 milyon euro*

*Prim üretimi

David Kohen, her yıl olduğu gibi bu yıl da Avrupa'daki en büyük 20 sigorta şirketini inceledi. Toplam 4 bin şirketin bulunduğu Avrupa sigorta sektöründe 2014 yılındaki prim üretimlerine göre hazırlanan listede, son 15 yıldır Axa, Allianz, Generali, Zurich ve Prudential ilk beş şirket olarak yerini koruyor. Bu beş şirket, ilk 20 şirketin üretiminin %51'ini elinde tutuyor. İlk 20 arasındaki 12 şirket Türkiye'de de faaliyet yürütüyor. Türk sigorta sektörünün 10 milyar euroluk hayat ve hayat dışı toplam üretimi, Avrupa'da 20'nci şirket olan RSA'nın altında kalıyor. › S.54

SERHAT SÜREYYA ÇETİN TSB BAŞKANLIĞINA ADAY

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin nisan ayında yapılacak Türkiye Sigorta Birliği (TSB) seçimlerinde başkanlığa aday olacağını açıkladı. 'CEO'lar Konuşuyor' bölümümüze konuk olan Çetin, TSB çatısı altında sektördeki tüm oyuncuların katılımıyla sigortacılığı daha iyi yerlere getireceklerini vurguladı. › S.18



TASARRUF BİLİNCİ GENÇLERLE GELİŞECEK

MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven, 18 yaş altındakilerin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olmalarının önü açıldığı zaman katılımcı sayısında ciddi bir artış olacağını söyledi. Tasarruf bilincinin genç yaşta gelişmesinin ülke ekonomisi açısından son derece faydalı olduğunu ifade eden Yurtseven, gençlerin erken yaşta BES'lenmesi gerektiğini kaydetti. › S.8



TARSİM'DEN İNSANSIZ HAVA ARACIYLA HASAR TESPİTİ

Teknolojik gelişmeleri çok yakından takip ettiklerini söyleyen TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, hasar tespitinde verimliliğin üst seviyede olmasını hedeflediklerini ifade etti. Satoğlu, üreticiye daha kaliteli hizmet sunulması amacıyla giyilebilir teknolojilerin ve insansız hava araçlarının kullanılmasının gündemlerinde olduğunu da belirtti. › S.23



LLOYD'S YATIRIMCIYI TÜRKİYE'YE ÇEKECEK

İstanbul'da düzenlenen faizsiz sigortacılık konferansında konuşan Lloyd's Başkanı John Nelson, Türkiye'de faaliyete başlayabilmek için yasal mercilerle irtibatta olduklarını belirterek, "Türk ekonomisine yeni şirketler çekmeyi amaçlıyoruz. Ayrıca Türk şirketlerine yeni pazarlara açılırken destek olmak istiyoruz" dedi. › S.30



TEKNOLOJİ PAZARLAMA MODELİNİ DE DEĞİŞTİRECEK

Okan Utkueri, dijitalleşme ve teknolojinin sektöre etkilerini kaleme aldı. Utkueri, "Ya sigorta şirketleri pazarlama modellerini yeni döneme adapte edecek ya da teknoloji şirketleri bu alandaki boşluğu doldurmaya çalışıp sigortacılık fonksiyonlarını geliştirecek" şeklinde değerlendirmede bulundu. › S.46





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'nın 2015 yılı finansal sonuçları açıklandı:

Aksigorta 2015 yılında 1.6 milyar lira prim üretti

Aksigorta'nın 2015 yılı finansal sonuçları açıklandı. 2015'te 1.622 milyar lira prim üreten Aksigorta, trafik dışı branşlardaki prim üretimini %3 artırdı. 2015'te uyguladığı düşük penetrasyonlu, büyüme potansiyeline sahip branşlara odaklanma stratejisinden de olumlu sonuçlar aldı. Geçtiğimiz yıl, yangın branşında sektöre paralel büyüyen Aksigorta, sektörün %19 büyüme kaydettiği sorumluluk ve ferdi kaza branşlarında %23 gibi önemli bir büyüme sergiledi. Aksigorta, ürün portföyünü daha kârlı bir dengeye oturtarak oto dışı branşların portföyü içindeki payını %52'ye yükseltti.

2016'DA PEK ÇOK YENİ VE İNOVATİF ÜRÜN GELİYOR

2015 yılında sektörün izlediği stratejiden farklı bir yol haritasıyla ilerlediklerini belirten Aksigorta



Genel Müdürü Uğur Gülen, trafik sigortalarında doğru fiyatlandırma yaparak fiyat odaklı pazar payı alma çabasına girmediklerini, sağlık sigortalarında mevcut pazarın koşullarını göz önüne alarak daha yaratıcı iş modellerini hayata geçirdiklerini söyledi. Yeni ve yaratıcı ürünler tarafında Aksigorta'nın konumunu daha da zenginleştirdiklerini belirten Uğur Gülen, konuyla ilgili şunları söyledi: "Maden Çalışanları Ferdi Kaza Sigortası'nda çok önemli bir yol aldık, bu alanda %60-70 pazar payına ulaştık. Sağlıkta gelişmiş sigorta pazarlarında uygulanan ancak Türkiye'de bir 'ilk' olma özelliği taşıyan yeni bir iş modeline imza attık. Bu iş modeli doğrultusunda Aksigorta olarak öncesinde olduğu gibi sağlık ürünlerimizin satış ve pazarlama faaliyetlerini sürdürmeye devam ederken, yatarak ve ayakta sağlık ürünlerine yönelik operasyonel ve teknik altyapı hizmetleriyle bu ürünlerin sigorta riskinin paylaşımına dair ana desteği Acıbadem Sigorta'dan almaya başladık. Aksigorta'nın satış gücü ve geniş dağıtım kanallarının avantajıyla Acıbadem Sigorta'nın sağlık sigortalarındaki uzmanlığı ve gelişmiş altyapı gücünü birleştirdik." Uğur Gülen, 2016 yılında sigortalıları daha pek çok yeni, inovatif ürün ve hizmetlerle tanıştıracaklarını dile getirdi.

Aksigorta, sektörün %19 büyüdüğü sorumluluk ve ferdi kaza branşında %23 gibi önemli bir büyüme sergiledi, oto dışı branşların portföy içindeki payı %52'ye yükseldi.

Aksigorta'dan 'İstasyonum Güvende' ile akaryakıt istasyonlarına 7/24 yakın koruma

Aksigorta'nın 'İstasyonum Güvende' Sigortası, bir akaryakıt istasyonunu, karşı karşıya kalabileceği tüm risklere karşı 7/24 koruma altına alıyor. Akaryakıt istasyonlarını, depremden yangına, fırtınadan hırsızlığa ve doluya kadar birçok riske karşı koruyan 'İstasyonum Güvende' Sigortası, istasyon binalarını, pompa ve akaryakıt tanklarını, stokta ve satış mağazasında bulunan akaryakıtı, mal, makine ve elektronik cihazları güvence altına alıyor.

İSTASYON SAHİBİ, ÇALIŞANLAR VE MÜŞTERİLER DE GÜVENCE ALTINDA

Pompacıların üçüncü şahıslar tarafından silahla tehdit veya zor kullanma suretiyle gasp edilmesinde oluşabilecek zararları da karşılayan Aksigorta "İstasyonum Güvende" Sigortası, poliçede yer alan rizikolardan birinin gerçekleşmesine bağlı olarak yer altı tanklarının delinmesi sonucu yakıt tankından sızan, deprem, yer kayması, toprak çökmesi, korozyon ve çürüme sonucu meydana gelebilecek akaryakıt kayıplarını da poliçe limitlerinde teminat altına alıyor. İstasyon sahibi, çalışanları, müşterileri ve çevresi için de güvence sunan Aksigorta'nın "İstasyonum Güvende" ürünü, büyük hasarlar sonucu istasyonun kullanılamaz hale gelmesi durumunda işyeri güvenliğini sağlıyor, geçici bir iş yeri için 12 aya kadar masrafları ödüyor, ticari faaliyetin kısmen veya tamamen durması ve aksaması nedeniyle oluşan brüt kâr kayıplarını temin ediyor.



Aksigorta'nın 'İstasyonum Güvende' Sigortası akaryakıt istasyonlarını, depremden yangına, fırtınadan hırsızlığa ve doluya kadar birçok riske karşı koruyor.



Aksigorta'dan sektörde bir ilk:

'KASKO TEKLİFİNİZ ANINDA FACEBOOK'TA'

Dünyada 1.59 milyar, Türkiye'de 39 milyon kullanıcısı bulunan sosyal paylaşım platformu Facebook, hizmetlerin çeşitlendirilmesinde sigorta şirketlerine de ilham kaynağı oluyor. Aksigorta, sigortayı kolay, yalın ve erişilebilir hale getirmek vizyonuyla Facebook üzerinden müşterilerine kasko teklifi verdiği yepyeni bir uygulama başlattı. Sektörde bir ilk olan uygulama ile bilgisayarlarından, tabletlerinden ya da akıllı telefonlarından Aksigorta'nın Facebook hesabında bulunan https://apps.facebook.com/aksigortaanindakasko/ adresli 'Anında Kasko' uygulamasına giriş yapan kullanıcılar, sadece T.C. Kimlik numarası ve araç plaka bilgilerini girerek saniyeler içerisinde kasko tekliflerini alabiliyorlar.



Teklifi alan sigortalılar, dilerlerse iletişim bilgilerini paylaşarak Aksigorta acentelerinin kendilerine ulaşmasını da sağlayabiliyor ve bu sayede kısa sürede kasko poliçesi satın alma işlemlerini tamamlayabiliyorlar.

EŞYALARINIZI 59 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:



KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:



SICACIK BİR SEBEP:



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

Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası

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

Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

Tamamlayıcı sağlık hastane yoğunluğunu azaltacak

AXA SİGORTA Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu üyesi Özer Şimşek, pazar lideri oldukları tamamlayıcı sağlık sigortası ile ilgili önemli rakamsal bilgiler paylaştı. Ülkemizde sağlık hizmetlerinin sunumunda, kamu hastanelerindeki yoğunluğun, teşhis ve tedavi süreçlerinde zaman zaman aksamaya neden olabildiğini belirten Şimşek, yatak doluluk oranlarına bakıldığında, 2015 yılında üniversite hastanelerinin %82'nin üzerinde bir doluluk oranı ile en başta geldiğini, Bakanlığa ait hastanelerin %76 ile ikinci sırada, özel hastanelerin ise %68 civarında bir doluluk ile 3. sırada yer aldığını söyledi.



KİŞİ BAŞINA DÜŞEN YATAK SAYISINDA FARKI KAPATACAK

Şimşek, SGK ile geniş kapsamlı hizmet sunumu konusunda anlaşma içerisinde bulunan özel hastanelerdeki âtıl kapasitenin kullanılmasının, kamu ve üniversite hastanelerinin yükünü hafifletirken, teşhis ve tedavi alanındaki hızı arttıracağını ve daha iyi fiziksel olanaklar sunulmasında önemli bir fonksiyonu yerine getireceğini sözlerine ekledi.

Tamamlayıcı sağlık sigorta sisteminin yaygınlaşıp daha çok katılımcıya ulaşmasının, sayıları 550'yi ve yatak sayısı 40.000'i aşan özel hastanelerdeki âtıl kapasitenin kullanılması açısından tam bir kaldıraç görevi üstlendiğini dile getiren Şimşek, "Tamamlayıcı Sağlık Sigorta Sistemi'nin yaygınlaşması özel hastane yatırımlarını teşvik edeceğinden, özellikle her 10.000 kişiye düşen yatak sayısındaki gelişmiş ülkelerle aramızdaki farkı kapatmak adına ileriye dönük stratejik bir adım atılmış olacaktır" dedi.

Şimşek, tamamlayıcı sağlık sigorta sisteminin, kamunun sağlık hizmetleri sunumunda ilave bir maliyet getirmeden, nüfusun önemli bir kısmını oluşturan özellikle orta ve orta üst gelir seviyesinin sigorta sistemine yapacağı prim katkısı sayesinde özel hastane kapasitesinin yüksek verimlilikle kullanıldığını belirtti.

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASINA İLGİ ARTIYOR

Öte yandan, henüz çok başında olunan sistemde 2015 sonu itibarı ile sayıları 130.000'i aşan sigortalıların yaklaşık 80.000'nin grup sigortalılarından oluştuğuna dikkat çeken Şimşek, "İşverenlerin, çalışan memnuniyeti ve sadakati yaratmak için, ödediği maliyet ile getirisi bağlamında büyük avantaj yaratan Tamamlayıcı Sağlık Sigorta Sistemi'ne ilgisinin her geçen gün arttığını memnuniyetle görüyoruz" dedi.

Şimşek, pazar liderliklerini koruyarak, yıllardır sigortalı sayısı açısından gelişme kaydedemeyen ve çok daha sınırlı bir gelir grubuna hitap eden standart ayakta tedavili sağlık sigorta sistemine yeni ve çok önemli bir alternatif olarak Tamamlayıcı Sağlık ürününü konumlandırma gayretlerinin süreceğini söyledi.

Tamamlayıcı sağlık sigortası sayesinde özel hastanelerin kapasitesinin daha çok kullanılacağını ifade eden AXA SİGORTA Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu üyesi Özer Şimşek, bu durumun kamu ve üniversite hastanelerinin yükünü azaltacağını söyledi.

Acenteler ve müşteriler AXA SİGORTA'dan çok memnun

AXA SİGORTA'nın her yıl gerçekleştirdiği acente ve müşteri memnuniyet araştırmaları 2015 yılında da hem acentelerin hem de müşterilerin AXA SİGORTA'dan çok memnun olduğunu ortaya koydu.

AXA SİGORTA acentelerinin şirketin tüm birimlerinden aldığı hizmetlere ve şirket faaliyetlerine ilişkin memnuniyet oranını ölçen "Acente Memnuniyeti" anketi 2015 yılında bağımsız araştırma şirketi TNS tarafından gerçekleştirildi.

1.495 acentenin gizlilik ilkeleri gereğince isim ve unvanlarını belirtmeden yanıtladığı ve posta yoluyla ilettiği ankette, acentelerin yüzde 95'i AXA SİGORTA'nın çalışma koşullarından çok memnun olduklarını belirtti.

AXA SİGORTA uygulamalarından memnuniyet oranının ne kadar yüksek olduğunu ortaya koyan araştırmaya katılım oranı ise yüzde 70 oldu.

Araştırmada, acentelerin yüzde 93'ü "Mesleğinize bugün başlasaydınız AXA SİGORTA acentesi olur muydunuz?" sorusuna "evet" yanıtını verirken, yüzde 94'ü "Bağlı oldukları Bölge Müdürlüklerinden" çok memnun olduklarını belirttiler.

Acentelerin AXA SİGORTA'nın birimlerinden duydukları memnuniyet oranlarını da ölçen ankette, satış desteğinden duyulan memnuniyet yüzde 95, teknik ve operasyon biriminden duyulan memnuniyet yüzde 95, tahsilat biriminden alınan hizmetten memnuniyet ise yüzde 97, hasar biriminden alınan destekten memnuniyet ise yüzde 92 olarak gerçekleşti.

AXA SİGORTA yüksek acente memnuniyetinin yanı sıra yüksek müşteri memnuniyet oranına da sahip. AXA Grup tarafından organize edilen, kasko ve konut müşterilerinin hasar sürecinde aldıkları hizmetten memnuniyetlerinin sorgulandığı araştırma sonucuna göre, AXA SİGORTA'nın 2015 yılı müşteri hasar memnuniyet skoru yüzde 87 olarak gerçekleşti. Bağımsız araştırma şirketi İpsos tarafından saha çalışması yapılan araştırmada AXA SİGORTA'nın elde ettiği sonuç AXA ülkeleri arasında da en yüksek skorlardan biri olarak göze çarpıyor.

AXA Grup'un 2015 yılında ilk kez gerçekleştirdiği "Net Tavsiye Skoru" araştırma sonuçlarına göre ise AXA SİGORTA Türk sigorta sektöründe en çok tavsiye edilen şirket oldu.

Müşterilere farklı sigorta şirketlerini arkadaşlarınıza veya meslektaşlarınıza tavsiye eder misiniz sorusunun sorulduğu araştırmada, AXA SİGORTA 7 rakibi arasında birinci sırada yer aldı.



MAPFRE dünyada da Türkiye'de de büyüyor

MAPFRE 2015 yılında Türkiye'de bir önceki yıla göre %41,3 oranında artışla 2 milyar 124 milyon lira prim üretimi gerçekleştirdi. MAPFRE Grubu küresel olarak 2015 yılı için 26,7 milyar euro ciro ve 709 milyon euro net kâr açıkladı.

MAPFRE sigorta hizmetleriyle 2015 yılında bir önceki yıla oranla üretimini %41,3 oranında artırarak 2 milyar 124 milyon lira prim üretimi gerçekleştirdi. MAPFRE GENEL SİGORTA'nın yıl içerisindeki vergi öncesi net kârı ise 44.9 milyon lira oldu.

MAPFRE'nin Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'daki 19 ülkeyi kapsayan EMEA Bölgesi'ndeki toplam cirosu bir önceki yıla göre %53,9 oranında artarak 6 milyar 2 milyon liraya ulaştı. MAPFRE'nin toplam cirosuna %8,3 oranında etki eden bu bölgenin üretimine Türkiye'nin katkısı %38 oldu.

KÜRESEL SONUÇLAR

MAPFRE'nin toplam cirosu önceki yıla göre %4,1 oranında artarak 2015 yılı sonu itibarıyla 26 milyar 700 milyon euro olurken, %2,3'lük bir artışla 22 milyar 312 milyon euro tutarında prim üretimi gerçekleştirildi. Net kazanç ise hayat dışı branşlarda daha çok ABD'deki kar fırtınalarından kaynaklanan underwriting sonuçları, hasar oranlarındaki artış ve bazı ülkelerdeki yüksek vergi oranları nedeniyle %16,1'lik bir düşüşle 709 milyon euro olarak açıklandı.

REASÜRANS KÂRI ARTTI

MAPFRE'nin reasürans birimi ise


Antonio Huertas

3 milyar 732 milyon euro tutarında prim üretimi açıklayarak bir önceki yıla göre %11,6'lık bir artış gösterdi, net kazanç 153 milyon euro ile %7,8 oranında arttı. Reasürans birimi grubun toplam prim üretiminin %15,6'lık ve kazancının da %15,6'lık bölümünü oluşturuyor. MAPFRE RE küresel reasürans sıralamasında 15. pozisyonda bulunuyor.

Global Riskler birimi 2014'e kıyasla prim üretimini %12 oranında artırarak 1 milyar 175 milyon euroluk üretim gerçekleştirirken, bir önceki yılın %32,8 üzerine çıkarak net kazancını 58,3 milyon euro olarak açıkladı. Asistans Hizmetleri ve Özel Riskler Birimi'nin cirosu 2015 yılı sonu itibarıyla 1 milyar 210 milyon euro olurken, bir önceki yıla göre % 6,4'lük bir artış sağlandı.

MAPFRE Başkanı ve CEO'su Antonio Huertas 2015 sonuçlarını değerlendirerek "Ciro ve üretim tutarları artmaya devam ediyor, bu da bize müşterilerimizin MAPFRE'ye olan güvenini gösteriyor. Ancak bizler etkinlik ve kârlılık alanlarında yeni adımlar atmalıyız" dedi.

MAPFRE Grubu kârlı büyüme, müşteri odaklılık, dijital dönüşüm, teknik yönetimdeki mükemmellik, iç kültürü güçlendirmek ve kişisel yetenek gelişimi alanlarını ana noktalar olarak ele aldığı 2016 - 2018 yıllarını kapsayan periyod için geçerli olacak stratejik planını onayladı.

Antonio Huertas ayrıca genel anlamda başarıya ulaşan 2013 - 2015 yılları stratejik planını değerlendirdi ve hissedarlara 1 milyar 232 milyon euro temettü dağıtıldığının altını çizerek, dağıtılan temettü ve hisse bedelindeki ortalama artış göz önünde bulundurulduğunda yıllık ortalama %12,6'lık bir geri dönüş olduğunu belirtti.

Huertas, MAPFRE Grubu'nun 2016 için belirlediği anahtar stratejik hedefleri; %96'nın altında bileşik orana ulaşmak, %28'lik gider oranı ve temettü dağıtımını %50'nin üzerinde artışla sürdürmeye olan bağlılık olarak vurguladı.



Çevreye AIG Sigorta güvencesi

Günümüzde çevre risklerinin giderek arttığına dikkat çeken AIG Sigorta Çevre Kirliliği Sorumluluk Sigortaları Underwriting Müdürü Damla Gençoğlu, hemen hemen tüm sektörlerde faaliyet gösteren her ölçekteki firmanın çevresel risklerden etkilenebileceğini söyledi.
"Çevre riski, kirliliğin çevreye yayılması sonucu, birinci ya da üçüncü kişilerde maddi ya da bedeni zararın meydana gelmesi, bitkiler ve hayvan türleri de dahil, doğal habitatın zarar görmesi anlamına gelir" diyen Gençoğlu, çevre riskiyle bağlantılı olarak ortaya çıkan sorumlulukları da şöyle sıraladı: "Temizleme masrafları, üçüncü şahıs zararları, doğal habitatın iyileştirilmesi, birinci kişi zararları, iş durması masraflarına ek olarak potansiyel hukuki savunma masrafları da bir çevre riskine bağlı olarak ortaya çıkan sorumluluklardır."

'ÇEVRE SİGORTASI HER SEKTÖR İÇİN GEREKLİ'

AIG Sigorta'nın 2006 yılından bu yana iş ortaklarına sunduğu Çevre Kirliliği Sorumluluk sigortasıyla, çevre riskinden doğan sorumlulukları teminat altına aldığını belirten Gençoğlu, "Sigorta yaptırılması için üretici olmaya ya da yüksek riskli bir endüstride faaliyet göstermeye gerek yoktur. Kirlilik çok farklı sebeplerden dolayı ortaya çıkabilir. Örneğin, arazi ve emlak sahipleri kiracıların ya da eski saha kullanıcılarının sebep olduğu kirlenmeden sorumlu tutulabilirler. Çevreye kirlenme olmadan da zarar verilebilir. Yangın nedeniyle ya da yeraltı suyunun aşırı çıkarılması gibi sebeplerle de çevre zararı oluşabilir" dedi.

'TEMİNAT KAPSAMI ÇOK GENİŞ'

Gençoğlu şöyle devam etti: "Çevre Kirliliği Sorumluluk Sigortası, sigortalı mülk içinde, üzerinde veya altında ani ve kazaen veya tedrici olarak başlayan kirlenmenin gerek sigortalı mülk içerisinde gerekse sigortalı mülk dışında sebep olduğu temizleme masrafları ile birlikte bu hasarlardan dolayı 3. şahıslara gelebilecek maddi ve bedeni hasarları da kapsıyor."
Damla Gençoğlu, "Biyolojik çeşitlilik hasarları, hukuki savunma masrafları ve zararın tespiti için katlanılan masraflar da teminat kapsamında yer alıyor" diye konuştu.


Damla Gençoğlu

Çevre risklerinin sürekli değişim gösterdiğini ancak genel sorumluluk poliçelerinin riskteki bu değişikliği yakalayacak şekilde değişmediğini ifade eden Gençoğlu, "Artan kamu bilinci ve çevreyle ilgili yasal düzenlemeler, işletmelerin kapsamı genişleyen çevre risklerine karşı sorumluluklarını giderek artırıyor" diye konuştu.

'2004/35 EC SAYILI ÇEVRESEL SORUMLULUK DİREKTİFİ'

Avrupa Topluluğu Çevre Mevzuatı, Yatay Mevzuat kapsamındaki, çevresel zararların önlenmesi ve etkilerinin giderilmesiyle ilgili çevresel sorumluluğa ilişkin direktif 'Kirleten Öder' prensibi dahilinde, çevre zararlarının önlenmesi ve giderilmesine yönelik bir çerçeve oluşturmayı amaçlıyor.
"Karada ve denizde ortaya çıkabilecek çevresel zararlara ek olarak, işletmeler biyolojik çeşitliliğin yeniden sağlanması, ki bu bitki ve hayvan türlerinin korunarak, kirlilik oluşmadan önceki doğal ortamlarının yeniden yaratılmasını da kapsar, konusunda da sorumludurlar" diyen Gençoğlu direktif konusunda şunları söyledi: "Direktifle tanımlanan temel iyileştirme, tamamlayıcı ve telafiye yönelik yeni temizleme formları, işletmelerin toprağa, vahşi yaşama ve doğal yaşam alanlarına verebileceği zararın bertarafının yıllarca sürebileceğine işaret ediyor. Temizlemenin yanı sıra zarar görmüş ağaçların ve bitkilerin yeniden ekilmesi ve vahşi yaşamın yerine konması gerekebilir. Hatta işletmelerden, bir taraftan kirlenen alandaki zararı telafi ederken diğer taraftan kirlenmeden kaynaklı kullanım kaybını telafi etmek için alternatif başka bir alanda doğal yaşamı geliştirmeye çalışması beklenebilir."

'AIG POLİÇESİNİN AVANTAJLARI'

Damla Gençoğlu AIG Sigorta Çevre Kirliliği Sorumluluk poliçesinin avantajları konusunda şu değerlendirmeyi yaptı: "Çevre risklerine karşı, AIG Sigorta olarak, tesisler için teminat sağlayan kirlenme hukuki sorumluluk ve inşaat ve lojistik firmaları gibi 3. şahıs sahasında faaliyet gösteren yükleniciler için teminat sağlayan Yükleniciler Kirlenme Hukuki Sorumluluk ürünü olmak üzere iki ayrı ürünle teminat sağlıyoruz. Ayrıca, sigortalılarımız dilerlerse, zorunlu sorumluluk poliçeleriyle birlikte Çevre Kirliliği Sorumluluk poliçesini tek bir paket poliçe altında satın alabiliyor. Poliçelerimizin baz aldığı sorumluluk kapsamı, kirlenme için yürürlükte olan sağlık, güvenlik veya çevre hususlarına ilişkin Avrupa Birliği direktifleri, ulusal veya mahalli yasalar, belge, tüzük, yönetmelik, kanun hükmünde kararname ve diğer ilke ve standartlar ile resmi herhangi bir makamın veya kurulun veya mahkemenin herhangi bildirim, emir veya talimatlarıdır."
AIG Sigorta Çevre Kirliliği Sorumluluk Sigorta ürünlerinin bugün geçerli olan mevzuat ve poliçe dönemi içinde mevzuatta meydana gelebilecek değişiklikleri de kapsadığını belirten Gençoğlu, "Türkiye'de Çevre Kirliliği Sorumluluk Sigortaları konusunda uzman underwriting ve hasar ekibimizle müşteriye özel çözümler sunuyoruz ve birçok karmaşık ve zorlu hasar sürecinde sigortalılarımıza destek oluyoruz" dedi.

AIG FARKI

AIG Sigorta'nın verdiği teminatların sadece Türkiye ile sınırlı olmadığını söyleyen Gençoğlu, "AIG bünyesinde, sadece firmaların Türkiye'deki tesisleri ya da faaliyetleri için değil, Türkiye dışındaki tesisler, yurtdışına yapılacak sevkiyatlar ya da yurtdışında gerçekleştirilecek inşaat projeleri için de teminat sağlanabiliyor. Ayrıca ilgili ülke kanunlarının zorunlu kıldığı yerel poliçelerin tanzimini sağlayarak AIG'nin dünya çapındaki geniş hizmet ağı sayesinde global düzeyde hizmet sunulabiliyoruz" diye konuştu.

AIG Sigorta Çevre Kirliliği Sorumluluk Sigortasıyla çevre riskinden kaynaklanan zararları teminat altına alıyor. AIG Sigorta Çevre Kirliliği Sorumluluk Sigortaları Underwriting Müdürü Damla Gençoğlu, hemen hemen tüm sektörlerde, her ölçekteki firmanın çevresel risklerden etkilenebileceğini söyledi.

MEVZUATTA NELER OLUYOR?

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Hukuk Müşavirliği tarafından yürütülecek olan "Yatay Sektörde Çevresel Sorumluluk Direktifinin Uygulanmasına İlişkin Kapasite Geliştirilmesi için Teknik Yardım Projesi"nin açılış toplantısı 16 Eylül 2015 tarihinde gerçekleştirildi. Bütçesi 1.470.000 euro olarak belirlenen projenin sözleşmesi 22 Temmuz 2015 tarihinde imzalandı. 24 aylık bir süreci kapsayan bu proje ile 2004/35 EC sayılı Çevresel Sorumluluk Direktifi'nin Türk mevzuatına uyumlaştırılması amaçlanıyor.
Söz konusu direktif ile; çevresel zararın önlenmesi; zarar oluştu ise bu zararın giderilmesi; faaliyetleri sonucu çevresel zarara sebep olan işletenlerin bu zararın iyileştirilmesinden mali olarak sorumlu tutulması hükme bağlanıyor.
Çevresel Sorumluluk Direktifi'nin iç hukukumuza "Kanun" olarak uyumlaştırılması öngörülüyor. Proje neticesinde hazırlanacak kanun taslağı ile, öncelikle kirliliğin kaynağında önlenmesine ilişkin tedbirler belirlenecek, bunun mümkün olmadığı hallerde, kirliliği oluşturanın bu kirliliğin düzeltilmesi/tazmini konusunda hükümler getirilecek.

Çevre Kirliliği Sorumluluk Sigortası



Çevre Kirliliği Sorumluluk Sigortası (EIL)

AIG Bring on tomorrow

MetLife Türkiye büyümesini sürdürüyor

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde altıncı yılı tamamladıklarını belirten MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven, sektördeki genç şirketlerden biri olmalarına rağmen başarılı olmalarında ana dağıtım kanalları DenizBank'ın da katkısı bulunduğunu söyledi.

2015 yılı sonunda, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcıların fon tutarı toplamda 42.6 milyar liraya ulaştı. 2014 yılının başındaysa bu rakam 34.8 milyar lira seviyesindeydi. Bu da geçtiğimiz bir yılda katılımcıların fon tutarında 8 milyar liralık bir artış; bir başka deyişle %25'in üzerinde bir büyüme performansı elde edildiğini gösteriyor. 2014 ile 2015 yılı rakamlarını karşılaştırdığımızda, katılımcı sayısında da 900 bin civarında bir artış gözlemlediklerini söyleyen MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven, sistemde 12 yılı geride bırakırken, halen yılda 1 milyona yakın yeni katılımcının sisteme dahil olmasını, sektör adına önemli bir başarı olarak değerlendirdi. Bunda %25'lik devlet katkısının da çok olumlu etkisi olduğunu hatırlatan Yurtseven sözlerine şöyle devam etti: "Devlet katkısına baktığımızda buradaki fon tutarının, 2015 yılı başında 3 milyon lirayken bu yıl 4 milyon 800 lira düzeyine eriştiğini görüyoruz. Bu rakamların da işaret ettiği üzere, devlet katkısının sistemin gelişimi açısından değeri ve önemi çok büyük."

MetLife olarak BES'te altıncı yıllarını tamamladıklarını belirten Deniz Yurtseven, sistem içindeki genç ve başarılı şirketlerden biri olduklarını söyledi ve sözlerine şöyle devam etti: "Bu başarıdaki en belirleyici unsur, ana dağıtım kanalımız olan DenizBank'ın da en az MetLife kadar bireysel emekliliğe odaklanmasından kaynaklanıyor. Bugün itibarıyla katılımcılarımızın devlet katkısı dahil 950 milyon liraya yakın fon büyüklüğü oluşmuş durumda."

BES'te 1 Ocak 2016 tarihi itibarıyla yeni bir dönem başladığını hatırlatan Yurtseven, BES'in yeni dönemde katılımcılara daha fazla avantaj sunduğunu belirtti ve konuyla ilgili şunları söyledi: "BES 3.0 ile birlikte ilk beş yılda katılımcılardan alınacak giriş aidatı ve yönetim gider kesintisi toplamı yıllık bazda aylık brüt asgari ücretin %8.5'i ile sınırlandı. Sözleşmenin beşinci yılından sonraysa bu başlıkta kesinti yapılmıyor. Bu düzenlemeyle birlikte, artık yeni katılımcılar sistemden çıkarken ne kadar çıkış aidatı ödeyeceği hakkında endişelenmeyecek ve bu sayede Bireysel Emeklilik Sistemi'ne giriş kararını daha kolay verebilecekler. Bu durum şirketler açısından, ürünün pazarlanabilmesi yönünde yepyeni bir fırsat alanı olarak düşünülmeli. İlk bakışta şirketlerin ödemelerden yaptığı kesintinin düşürülmesi şirketler için aleyhte bir gelişme gibi gözükse de, eğer sektör olarak katılımcıya sunulan bu avantajı iyi anlatabilir, BES'in artık daha kazançlı bir sistem olduğunun iletişimini etkili bir şekilde yapabilirsek; sonuçta sisteme katılım ivme kazanacak ve orta vadede hem katılımcıların hem sistemin hem de şirketlerin yararına bir durum oluşacaktır."

'GENÇLER BES'LENMELİ'

Türkiye'de 18 yaş altında 23 milyon gencimiz olduğunu hatırlatan Deniz Yurtseven, 18 yaş altının sisteme katılımının önünün açılmasıyla birlikte katılımcı sayısında ciddi bir artış olacağını söyledi.

'BES'in de ötesinde düşünürsek, ülkemizde birikim-tasarruf bilinci konusunda gelişmiş ekonomilere kıyasla ciddi bir açık var' diyen Deniz Yurtseven konuyla ilgili sözlerine



şöyle devam etti: "Bu kapsamda 18 yaş altı bireylerin BES'e katılım imkanı, ihtiyacını duyduğumuz bu birikim kültürünün genç yaşta edinilip, yaygınlaşmasına önemli katkılar sağlayacaktır. Tüketimin son derece özendirildiği günümüz dünyasında tasarruf bilincinin genç yaşta gelişmesini, ekonomimizin geleceği ve sürdürülebilir bir refah düzeyinin yakalanması açısından son derece faydalı buluyorum. Bunun yanı sıra konuyu aileler özelinde değerlendirdiğimizdeyse bir ailenin kazanabileceği maksimum devlet katkısı yalnızca anne ve babanın sisteme dahil olmasıyla mümkün olabilirken yeni düzenlemeyle tüm aile bireyleri sisteme dahil olabilecek ve bir aile olarak maksimum devlet katkısında faydalanılabilecek."

'MÜŞTERİLERİMİZİN HAYATINI KOLAYLAŞTIRIYORUZ'

Yurtseven, MetLife Türkiye olarak ana hedeflerinin hem sigorta pazarında hem de bireysel emeklilik pazarında büyümeyi sürdürmek olduğunu dile getirdi.

'Müşterilerimizin yaşamlarını kolaylaştırmak için ihtiyaç duydukları sigorta ve emeklilik ürünlerinin en iyisini müşterilere sunmayı hedefliyoruz' diyen Deniz Yurtseven, büyümenin yanı sıra en önemli stratejilerinden birinin de müşteri odaklılık olduğunu söyledi.

Bu kapsamda birçok projeye imza attıklarını belirten Deniz Yurtseven konuyla ilgili şunları söyledi: "Müşteri memnuniyetini ölçmek, takip etmek, müşteri servislerini geliştirmek ve dijital platformlarda daha etkin olmak bunlardan bazıları. Markamıza yatırım yapmaksa bir başka stratejimiz. Geçtiğimiz yıl Türkiye Basketbol Federasyonu ile başarılı bir sponsorluk anlaşmasına imza attık ve Spor Toto Basketbol Ligi'nin resmi sponsoru olduk. Türkiye'de futboldan sonra en popüler ikinci spor dalı olan basketbola yatırımımız devam ediyor. Bu sponsorluğun yanı sıra tüm dünyada vizyona giren Snoopy ve Charlie Brown filmine de global sponsorluğumuzla destek verdik. MetLife markasına 2012 yılından beri düzenli olarak yatırım yapıyoruz ve yapmaya devam edeceğiz. Tele satışta önemli bir oyuncu olmak istiyoruz, 2014 yılından beri bu alandaki büyümemiz devam ediyor. Dijital alanda da marka bilinirliğimizi artırmak için çalışmalarımız devam ediyor. Sosyal mecraları artık daha etkili kullanıyoruz. Yenilikçi yaklaşımımızla online platformda ürün satışına başladık. 'Koruma Kalkanı' ferdi kaza sigortasını online platformlardan müşterilerimizle buluşturuyor, sadece birkaç tıkla, yaşamın risklerine karşı ailelerin finansal koruma altına alınmasına imkan sağlıyoruz. Teknolojinin tüm imkanlarından müşteri hizmetlerimizi geliştirmek için faydalanıyoruz."

'ÖDÜLLER BAŞARININ KANITI'

MetLife Türkiye olarak, geçtiğimiz yıl hayat ve ferdi kaza branşlarını ele aldığımızda %25 seviyesinde büyümeyi başardıklarını söyleyen Yurtseven, bireysel emeklilik sektöründeyse 170 bin katılımcıyla yaklaşık devlet katkısı dahil 950 milyon lira fon büyüklüğüne ulaştıkları bilgisini verdi. Ferdi kaza alanında tüm emeklilik ve hayat şirketleri arasındaki liderliklerini koruduklarını ifade eden Yurtseven sözlerine şöyle devam etti: "Tüm bu başarıların bir araya gelmesiyle iki büyük ödüle layık görüldük. Capital Dergisi'nin yaptığı araştırma sonucunda En İyi Üç BES şirketinden biri olarak gösterildik, bunun yanı sıra Global Banking&Finance Review tarafından yapılan değerlendirme sonucu 'Türkiye'nin En İyi Hayat Sigortası' şirketi seçildik. Bu ödüller, başarılarımızın en önemli kanıtları niteliğinde."

'OTOMATİK KATILIM FARKINDALIĞI ARTIRACAK'

BES'in büyüme trendini önümüzdeki dönemde devam ettirecek bir başka konunun da otomatik katılım uygulaması olduğunu söyleyen MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven konuyla ilgili şunları söyledi: "Otomatik katılımın, sisteme farkındalığın artmasına da katkıda bulunarak sektörün bu zamana kadar yakaladığı büyüme hızını daha da artıracağını düşünüyorum.

Gerek yapılan araştırmalar gerekse Türkiye'deki pilot uygulamalar otomatik katılımın başarılı sonuçlar vereceğine işaret ediyor. Otomatik katılım başlayıp zaman içinde geliştirilirse, tasarruf bilincinin gelişimine de katkı sağlayacak bir diğer önemli etmen olacaktır."

ERGO Türkiye Kayseri Bölge Müdürlüğü yeni adresinde

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden ERGO Türkiye, Kayseri Bölge Müdürlüğü'nü yeni ofisine taşıdı. İş ortaklarının davetli olduğu açılış törenine, ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe de katıldı. Açılış töreninde konuşma yapan Yıldırım Türe, şirketin 2015 yılını değerlendirirken kurumun hedeflerine ulaşmasında Kayseri Bölge Müdürlüğü'nün yürüttüğü faaliyetlerin de büyük önem taşıdığını vurgulayarak şunları söyledi: "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. Kayseri, konumu ve taşıdığı yüksek büyüme potansiyeliyle iş hedeflerimize ulaşmamızda bizim için oldukça önemli bir yere sahip. ERGO Sigorta Kayseri Bölge Müdürlüğümüz Kayseri'de hizmet veren sayılı sigorta şirketlerinden biri olup yeni adresinde üstün hizmet kalitesiyle, bireysel ve kurumsal müşterilerimizin sigorta ihtiyaçları konusunda sizlere çözümler sunmaya devam edecek."



Açılış töreninde konuşma yapan ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe (ortada), Kayseri Bölge Müdürlüğü'nün başta Kayseri olmak üzere, Aksaray, Erzincan, Kırşehir, Malatya, Nevşehir, Niğde, Sivas, Tokat ve Yozgat acenteleri için merkezi konumu ve üstün hizmet kalitesiyle en yakın iş ortağı olmaya devam edeceğini söyledi.

'İYİ GÜNDE KÖTÜ GÜNDE DAİMA ERGO SENİNLE'

Acente odaklı bir şirket olduklarına dikkat çeken Yıldırım Türe; "ERGO Türkiye olarak temel stratejimiz; tüm iş ortaklarımız için değer yaratmak, 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. Türe "Acentelerimizin büyüme ve gelişimine yön verebilmek, şirketle ortak hedefler üzerinden ilerlemeyi sağlamak önemli. Biz gelecekte şirketine güvenen, şirketiyle birlikte geleceği inşa eden acentelerin daha sağlıklı, yeni dönem sigortacılığa yatkın ve hazır olacağına bununla beraber rekabet güçlerinin de aynı paralelde artacağına inanıyoruz. Bu noktada da iş ortaklarımızın yanında olmaya ve onları desteklemeye devam ediyoruz" dedi.

'MARKA BİLİNİRLİĞİMİZİ KORUYORUZ'

Acenteleri desteklemeye yönelik yapılan yatırımların olumlu sonuçlarının alınmaya başladığını ifade eden ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, yüksek acente memnuniyetinin mutlu müşterileri de beraberinde getirdiğini söyledi. ERGO Türkiye'deki müşteri memnuniyeti oranının rakiplerin çok üzerinde bir artış trendi gösterdiğini belirten Türe, ERGO markasına yatırım yapmaya devam ettiklerini söyledi. Türe, sektörde marka bilinirliğinde beşinci sırayı koruduklarını, bu konumun acenteler için oldukça olumlu bir değer olduğunu ifade etti.

ERGO Türkiye, Kayseri Bölge Müdürlüğü'nün yeni ofisini İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe'nin ev sahipliğinde düzenlediği bir törenle hizmete açtı. Türe, "Kayseri, konumu ve taşıdığı yüksek büyüme potansiyeliyle iş hedeflerimize ulaşmamızda bizim için oldukça önemli bir yere sahip" dedi.

Sokak 'ERGO çalışanları' için kapalı!

ERGO Türkiye'nin çalışanları için düzenlediği daveti CEO Theo Kokkalas ev sahipliğinde Rahmi Koç Müzesi'nde gerçekleşti. 'Sokak ERGO Çalışanları için Kapalı' sloganıyla düzenlenen etkinliğe, ERGO Türkiye'nin tüm çalışanları katıldı. Gecede konuşma yapan CEO Kokkalas, şirketin 2015 yılında elde ettiği başarılı çalışmalarda emeği geçen tüm çalışanlarına teşekkür ederek, yeni yıl için iyi dileklerini paylaştı.

Dekorasyondan ikrama kadar tüm detayları sokak konseptine uygun olarak hazırlanan organizasyonda ERGO çalışanlarına 10 farklı dildeki geniş repertuvarıyla tanınan Grup Rönesans ve Türkiye'nin en iyi DJ'lerinden biri olarak kabul edilen Suat Ateşdağlı müzikleriyle eşlik etti.







ERGO Türkiye, tüm çalışanlarına bir davet düzenledi. ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas'ın ev sahipliği yaptığı gecede eğlenceli anlar yaşandı. Theo Kokkalas 2015 yılında başarılı çalışmalarda emeği geçen tüm çalışanlara teşekkür etti.

Liberty Sigorta, yeni yol haritasını çalışanları ile belirledi

Liberty Sigorta tarafından düzenlenen atölye çalışmasında 5 yıllık fırsat ve hedefler çalışanların aktif katılımlarıyla belirlendi. Faaliyetlerinde acentelerini her zaman odak noktasında tutan Liberty Sigorta, acenteleriyle birlikte büyümek için yeni aksiyon planları belirledi.



Liberty Sigorta, orta ve uzun dönemdeki hedeflerinin belirleneceği atölye çalışmasını, İstanbul, Wyndham Hotel Kalamış'ta gerçekleştirdi. Tüm çalışanların fikirlerinin alındığı ve çeşitli analizlerden yola çıkarak ortaya konulan fırsatların iki günlük bir atölye çalışması ile 5 yıllık yol haritasına dönüştürüldüğü etkinliğe; Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş ve yöneticilerin yanı sıra Liberty International Strateji Ekibi'nden Karen Diehl, Brittany Voglino De Isa, Shane Morrison ve Arzu Ceviz katıldı.

Etkinliğin ilk gününde şirketin fırsat ve hedefleri üzerinde çalışmalar yapan Liberty Sigorta çalışanları, ikinci gün ise belirlenen fırsatlara ve hedeflere giden yol haritasında alınması gereken aksiyonları belirleyerek detayları üzerinde çalışmalar yaptı.

Liberty Sigorta olarak bugüne kadar kârlı büyüme, dengeli oto/otodışı portföy payına odaklandıklarını belirten Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, atölye çalışması sonucu ortaya çıkan fırsat ve hedeflerin yine bu temellere paralel olarak şekillendiğini belirtti. Acente dağıtım kanalının halen Liberty Sigorta için en önemli kanal olduğunu ve acentelerle birlikte büyümek ile ilgili bir takım yeni girişimler planladıklarının altını çizen Türkeş, bunun yanı sıra hasar, teknik ve fiyatlama konularında sektörde öncü konuma gelmek ve çalışan bağlılığını artırmaya yönelik aksiyonların da gelecek dönem stratejisi kapsamına alındığını belirtti. Türkeş, bu proje ile birlikte Liberty Sigorta'nın yol haritasında çalışanların katkılarıyla yeni fırsatların farkına varılabileceğini, daha hızlı ve kârlı büyümenin yollarının keşfedilebileceğini de, sözlerine ekledi.



AMAÇ: ACENTELER İLE BERABER BÜYÜMEK

Atölye çalışmasının ilk gününde, kaynak ayırılacak girişimlerin seçimi yapıldı. Giriş bölümünün ardından, analiz kısmında ekip tarafından Liberty Sigorta'nın performansının değerlendirildiği sunumlar izlendi. Çalışma, atölye öncesinde yapılan çalışan mülakatları, satış/dağıtım kanalı analizi, çalışan anketleri, hasar teşhis çalışmaları, yönetici mülakatları ve diğer analizlerin değerlendirilmesi ile devam etti.

Çalışmanın ikinci günü ise ilk günün özetiyle başladı. Yenilikçi A3 çözüm tekniği kullanılan çalışmada Liberty Sigorta ekibi destekleyici girişimleri tespit çalışmaları gerçekleştirdi. Acentelerini faaliyetlerinde odak noktasında tutan Liberty Sigorta, acente bağını nasıl daha da güçlendireceğini ve sağlamlaştıracağını aksiyon planları arasına aldı.

ALINAN KARARLAR KÜRESEL HEDEFLERE DE YÖN VERECEK

Projenin liderliğini yapan Liberty Sigorta Hasar Direktörü Nihal Asker, gerçekleştirilen Strateji Atölye Çalışmasını değerlendirerek, "Çalışmamızın özü, önümüzdeki 5 yıllık süreçte Liberty Sigorta'nın fırsat alanlarını, hedeflerini ve stratejilerini belirlerken yeni yol haritasına nasıl ulaşacağını saptamak" şeklinde konuştu.


Nihal Asker

Atölye çalışmasında Liberty International'ın da desteği olduğunu vurgulayan Asker, sözlerine şöyle devam etti: "Çalışanların görüşlerini aldığımız ve bu çerçevede kararlar verdiğimiz bu etkinlik ile hedeflerimiz ve stratejilerimizi somutlaştırıyoruz. Ülke fırsatları ve hedeflerin somutlaştırılması sonucu, Liberty International'ın da küresel hedefleri ve stratejisi de belirlenmiş oluyor."

Atölye çalışmasının öncesindeki süreci de değerlendiren Asker, "Bu çalışma öncesinde yönetim ekibimizdeki arkadaşlarımızla Liberty Sigorta'nın mevcut durumu için detaylı analizler hazırladık. Teşhis çalışması olarak adlandırdığımız süreçte, Türk sigorta sektöründeki fırsatların her açıdan değerlendirmesini yaptık. Çalışmalar sonucunda, araştırmalarımızdan ve analizlerimizden ulaştığımız bilgileri bir kitapçık halinde derledik. Projenin başarıya ulaşmasında bize katkı sağlayan tüm Liberty Sigorta çalışanlarına ve Liberty International Strateji destek ekibine teşekkür ederim" diyerek sözlerini noktaladı.



POZİTİF DÜŞÜNCE LOGOYA YANSIDI

Atölye çalışması için özel olarak hazırlanan logo, Liberty Sigorta'nın değerlerini temsil ediyor. Renkli eller ekip çalışmasına verilen önemi ve şirketin farklı fikirlere olan saygısını gösterirken, rengarenk tasarım Liberty Sigorta'nın pozitif ruhunu yansıtıyor.

Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan:

Generali Sigorta'nın geleceği acentelerin geleceği

Bu ay Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan ile birlikte Generali Sigorta'nın son iki yılda sergilediği gelişimi ve bu yıllarda acenteleriyle birlikte nasıl büyüdüğünü konuştuk. 2014 yılında 'Generali'nin Geleceği Acentelerin Geleceği' mottosunu benimsediklerini söyleyen Aydoğan, acenteleriyle birlikte nasıl büyüyebileceklerini düşündüklerini dile getirdi. "Son iki yılda acentelerimizin sayısı, ortalama prim üretimleri ve ortalama müşteri sayıları çok ciddi bir gelişim gösterdi" diyen Aydoğan sözlerine şöyle devam etti: "2014 yılında başlayan ivme çok ciddi şekilde yukarılara doğru ulaşmaya başladı. Büyümeyle birlikte acente kanalının şirketimize olan ilgisinin arttığını görüyoruz. Bu acente sayısıyla ve farklı branşlarda yaptıkları üretimlerle kendisini göstermeye başladı."



Erkan Aydoğan, kendilerine ve müşterilerine yatırım yapan, teknolojiyi iyi kullanan acentelerin fark yaratıp büyüdüğünü söyledi. Aydoğan ayrıca, son iki yılda acentelerin gelirlerini artıran çok başarılı kampanyalar düzenlediklerinin altını çizdi.

'ACENTELERİMİZE ÖZEL WEB SİTESİ'

Erkan Aydoğan, "2014 yılının başında 'Acente Modernizasyon Projesi'ni başlattık. Bu proje acentelerimize iki farklı avantaj sağladı. Birincisi bu teknolojik bir yatırımdı. İkincisiyse, onların üretimlerine yönelik olarak neler yapabileceğimizi gösteren çeşitli çalışmalar yaptık. Teknolojik yatırımların bir parçası olarak, tüm acentelerimiz için dizayn ettiğimiz özel bir web platformu üzerinden her birine özel web sitesi hazırladık ve acentelerimizin her birine ayrı ayrı web sitesi ve Facebook hesabı oluşturduk. Bunu kendi web sitemizdeki www.sigortaacentem.info platformu üzerinden yaptık. Yani, bugün Generali Sigorta'nın web sitesine giren bir müşteri platform üzerinden kolaylıkla istediği il ve ilçedeki bir acentemize yönlenebiliyor. Geçen yıl web sitemize 2 milyonun üzerinde müşteri ziyareti gerçekleşti" dedi.

GENERALİ TABLET VERİYOR ACENTE SAHAYA ÇIKIYOR

Acentelerin, ofislerde oturmak yerine sahaya çıkması gerektiğini söyleyen Aydoğan, modernizasyon projesiyle birlikte acentelerinin tamamına tabletler dağıtarak onları sahaya çıkma konusunda teşvik ettiklerini vurguladı. Aydoğan, "Biz acentelerimize tablet dağıtarak, 'sistem artık internetle birlikte elimizin altında' mesajını verdik. Acentelerimize ofislerde oturmak yerine dışarı çıkabilecekleri bir enstrümanı veriyoruz" diye konuştu.

2014 yılındaki uygulamanın arkasından da acentelere özel geliştirdikleri web sitesi vasıtasıyla acentelere eğitim vermeye başladıklarını söyleyen Aydoğan, konuyla ilgili şunları söyledi: "Acentelerimize, web sitesini nasıl kullanabilecekleri, nasıl internette ön plana çıkabilecekleri ve nasıl bu platformda müşteri kazanabilecekleri gibi teknolojik ve kişisel gelişim eğitimleri verdik. Bizim sitemizde bulunan ürünler, özellikleri ve site kullanımı hakkında eğitimler düzenledik."

'ACENTELERİMİZİN GELİRLERİNİ ARTIRDIK'

Acentelerin son dönemde gündeminde gelirlerinin azaldığıyla ilgili bir söylemleri olduğunu söyleyen Aydoğan, acentelerin kazançlarını artırmak için iki yıl boyunca çok başarılı kampanya politikası yürüttüklerini söyledi. Aydoğan, "Onların gelirlerini nasıl artırabiliriz noktasından yola çıkarak hazırladığımız kampanyalarda, özellikle kasko ve oto dışı branşlarda komisyon oranlarıyla ilgili çok önemli kampanyalar düzenledik. Bu kampanyalarda konut sigortalarında, DASK sigortalarında, ferdi kaza kampanyalarında hem yeni teminatlar hem de çok yüksek komisyonlu ürünler oluşturduk. Acentelerimiz de bu ürünlere ciddi ilgi gösterdiler ve çok iyi satışlara ulaştılar" dedi.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ANINDA ÖLÇÜLÜYOR

Müşterileriyle bire bir iletişimde olduğunu belirten Erkan Aydoğan, "Son dönemde yürüttüğümüz bir NPS (Net Promoter Score) projemiz var. Müşteri memnuniyetini ölçen bir sistem. Özellikle acentelerimizin müşterilerine onlar poliçe yaptığı anda otomatik olarak sistemden bir anket gönderiyoruz. Ankette, müşterilerimiz sunduğumuz hizmetlerden mutlular mı, değiller mi, bunu ölçüyoruz. Eğer müşteri bize 9'un altında bir not verdiyse biz o müşteriyi arıyoruz. Hatta zaman zaman bizzat kendim arıyorum. Bize neden düşük not verdiklerini öğreniyoruz, süreçte iyileştirmeleri yapıp bunu acentelerimize rapor ediyoruz" dedi.

'BİRDEN FAZLA ÜRÜN SATAN MÜŞTERİSİNİ KAYBETMEZ'

Ülkemizde Bir müşteriye tek bir ürün satıldığını söyleyen Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, Türkiye'de acentelerin çapraz satış oranının %1.1 olduğunu hatırlattı. Bu oranın düşüklüğünün müşteriye sadece tek bir ürün satmaktan kaynaklandığını belirten Aydoğan şunları söyledi: "Eğer bir müşteriye tek bir ürün satarsanız, o müşterinin sizi terk etme olasılığı çok yüksek. Ama siz bir müşteriye birden fazla ürün satarsanız, müşteri sizi kolay kolay terk etmiyor. Generali Sigorta olarak bunu sağlamaya çalışıyoruz."



GENERALI SİGORTA ACENTELERİNİ DİNLİYOR

"Vazgeçilmezleri" olarak gördüğü acenteleri için son bir yılda ürettiği projeleri paylaşmak ve yapılan acente kampanyaları ve projelerine yönelik olarak acentelerinin yorum ve önerilerini karşılıklı sohbet ortamında dinlemek üzere Generali Sigorta yönetimi acenteleriyle bir araya geldi.
Sektör gündeminin ve gelişmelerin de paylaşılmasının amaçlandığı acente toplantıları kapsamında geçtiğimiz günlerde Generali Sigorta Genel Müdürlük binasında gruplar halinde ağırlanan İstanbul Bölge acenteleri, öncelikle Genel Müdürlük ekibi, Hasar, Teknik ve Tahsilât bölüm direktörleri ile bir araya geldiler. Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan ile şubat ayında Generali Genel Müdürlüğü'nde gerçekleşen toplantıyla fikir alışverişinde bulunan acenteler, sektöre yönelik yapılan bu uygulamanın oldukça faydalı olduğu vurgusunu yaparak Genel Müdürlük'ten memnun bir şekilde ayrıldılar.

HDI Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer:

2016 yılında acentelerimiz için daha kârlı alanlar yaratacağız

2016 yılı hedeflerinin acentelerine daha kârlı alanlar yaratmak olduğunu söyleyen Tevfik Somer, bu alanlarla ilgili destekleyici kampanyalar yaptıklarını ve bu yıl da kampanyalara devam edeceklerini belirtti.

Bu ay HDI Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer ile acentelerden ve HDI Sigorta acentelerinin geleceğinden konuştuk. Uzun dönemdir acentelerinin HDI Sigorta'dan bekledikleri marka yatırımlarını son iki yıldır artırdıklarını dile getiren Somer, marka adıyla ve acentelerle birlikte büyümenin en önemli hedefleri olduğunu dile getirdi.

2015 yılı HDI Sigorta acenteleri açısından nasıl geçti ve acenteler için bu yılki hedefleriniz nelerdir?
2015 yılı şirketimiz için olduğu kadar, acentelerimiz için de memnun edici oranda büyüme ve kârlılıkla sonuçlandı. Sektörün özellikle de trafik branşındaki durumu ortada, zarar giderek büyüyor. 2016 yılı hedefimiz acenteye kârlı dokunabileceğimiz alanlar yaratmak olacaktır. Bu alanlarla ilgili destekleyici kampanyalarla yapıyoruz ve yapmaya devam edeceğiz. Yangın sigortalarındaki son kampanyamızı buna örnek olarak gösterebiliriz. Oto dışı branşlarda zenginleştirilmiş teminatlı ürünlerimizi kampanyalarla destekleyerek acentelerimize ve tüketiciye kârlı olduğu kadar kolay ulaşılabilir ürünler sunmayı hedefliyoruz. Uzun dönemdir acentelerimizin de bizden beklediği marka yatırımlarımızı son iki yıldır artırdık. Bilindiği gibi sporu destekleyen bir şirketiz. HDI Sigorta olarak da ülkemizde, sektörümüzde bizimle başlayan bir spora ve sporcuya destek ekolü oluşturduk. Bugün Türk sporunun profesyonel veya özellikle de amatör branşlarda faaliyet gösteren köklü kulüplerinin destekçisi olmaktan onur duyuyoruz. Bunların arasında Galatasaray, Fenerbahçe Spor Kulübü, Bursa Spor, Altay, Denizli Spor Kulübü, Trabzon İdman Ocağı gibi kulüplerimiz var. Tüm bölge acentelerimiz marka adımızın artık daha çok duyulmasından en az bizim kadar memnunlar. Marka adımızla ve acentelerimizle birlikte büyümek en önemli hedefimiz. Sermayedarımızın da güven ve desteğiyle tüm yatırımlarımızı bu doğrultuda gerçekleştirmeye devam edeceğiz.

Konut sigortasıda çok ciddi bir potansiyel var, bu konuda penetrasyonu artırmak için neler yapılmalı?
Potansiyel artışı kadar sigortalı ihtiyaçlarının da çeşitlendiğini ve hatta değiştiğini gözlemliyoruz. Öncelikle tüketici faydasına düşünerek, hayatı kolaylaştıran zengin teminatlı ürün farkı yaratmak önemli. Bu sayede acentelerimizin ellerini güçlendirmiş olacağız. 2015 içinde konut poliçelerimize çok küçük maliyetlerle Kombi-Klima bakım, Diş Tasarruf Planı gibi klozlar ekleyerek ihtiyaçları hedef alan, sektöre oranla daha dolu paketleri acentelerimizin hizmetine sunduk. Açıkçası çok iyi geri dönüşler alıyoruz. Bu anlamda rekabet



üstünlüğümüzü korumak adına fayda-maliyet kriterlerini tekrar tekrar gözden geçirerek poliçeleri donatmaya devam edeceğiz.

'FARKLI ÜRÜNLERLE FAYDA SAĞLIYORUZ'

2015 yılında çıkardığınız yeni ürünler nelerdi ve bu yıl yeni ürünleriniz olacak mı?
2015 Ekim ayında ilk olarak Anadolu Yakası'nda hizmete açtığımız Hızlı Destek İstasyonumuzun, satış sonrası destek hizmet kalitesinin artırılması, aynı zamanda önemli bir gerçeğimiz olan hasar maliyetlerinin kontrolü açısından şirketimize kalıcı faaliyetler sağladığını düşünüyorum. Bu hizmet birimimizi ilk etapta Avrupa Yakası'na da taşıyarak yaygınlaştırma hedefinde altyapı çalışmalarımız devam ediyor. Bu anlamda kalite hedefli, istasyona yönelik Hızlı Destek Özel kasko ürünlerimizle de sektörde bire bir örneği bulunmayan bir sistemle fayda sağlamayı hedefledik. Her geçen gün sektör verileri ve ihtiyaçlarına göre oto branşı ürünlerimizi güncelliyoruz. Birbirine alternatif olabilecek, acentelerimize satış kolaylığı sağlayacak kasko ve oto dışı branşlarda çeşitlendirilmiş ürünlerimizle hizmete devam edeceğiz. Bu anlamda Altın ve Gümüş Kasko ürünlerimize çok güveniyoruz. Özellikle Altın Kasko poliçemizin kapsamı beklentilerin çok ötesinde.

Nakliyat sigortasında 2015 yılında 53 milyon lira prim üretimi gerçekleştirdiniz. Nakliyat sigortasında sektör lideri olmayı hedefliyor musunuz?
Nakliyat branşı şirketimiz için hızlı büyüdüğümüz ve daha da büyümeyi arzu ettiğimiz bir alan. Halihazırda pazarda %10'luk payımızla ikinci sıradayız. Daha kârlı büyüyerek, değer katan işlerle liderliği hedefliyoruz.

'SEKTÖRE HAKİM OLMAYI HEDEFLİYORUZ'

Markalı Kasko alanında yürüttüğünüz çalışmaları biliyoruz, 2016 itibarıyla ne gibi yenilikler düşünüyorsunuz?
Bu anlamda sektörün önemli oyuncuları olan otomotiv sektörü paydaşlarımızla özellikle ağır vasıtalara yönelik gerçekleştirdiğimiz işbirlikleri sayesinde 2016 yılı sonunda da sektörün önemli bir bölümüne hakim olmak hedefindeyiz. Bilindiği gibi, Mercedes ile uzun dönemli ve verimli işbirliğimiz sürmekte. 2015 yılı içerisinde, Markalı Kasko ürünlerimize F Kasko ile Ford kamyon ve çekicilere de güvence sağlamaya başladık.
Yıl sonu itibarıyla kamyon, otobüs, deniz ve endüstriyel motor üreticisi Scania ile bir iş ortaklığına imza attık. Görüşmelerini sürdürdüğümüz bir markalı kasko anlaşmamız daha var, bu anlaşmayı da en kısa sürede hayata geçirme hedefindeyiz.

Geçen ayki sayımızda acenteleriniz HDI Sigorta'dan ne kadar memnun olduklarını anlattılar. Peki acenteler kendi başarılarını nasıl artırabilirler?
Acentelerimizin değerlendirmeleri bizleri de son derece memnun etti. Şuna inanıyoruz ki acentelerimiz, şirketimizin korumaya çalıştığımız butik yapısından çok memnunlar. Her bir kademe yöneticimizin başta Genel Müdürümüz Ceyhan Hancıoğlu olmak üzere öncelikle ihtiyaç anında ulaşılabilir olması ve çözüm odaklı aksiyonlarımız acente kanalımızın en değer verdikleri şirket özelliğimiz. Elbette bunda aile üyelerimiz olarak kıymet verdiğimiz acentelerimizin payı çok büyük. Bizlere güvendiler ve umarım bugün onlar da bizim kadar memnunlardır. Acenteleriyle büyümeyi hedeflemiş bir şirketiz. Şirketimiz kârlı büyürken, en başta acentelerimizin de kazanarak sektörden daha fazla pay almalarını sağlamak için elimizden geleni yapıyoruz.



• 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



SİZİN İÇİN! çalışıyoruz





Tel: 0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

Doğa sigorta

güven doğasında var



www.dogasigorta.com

VIG 2015'te 9.2 milyar euro prim üretti

VIG; 2015 yılında mal/eşya ve kaza sigortası branşı yüzde 2.0 oranında artış gösterirken, hayat sigortası branşında düzenli prim ürünleri yüzde 2.3'lük bir artış kaydetti. Üretilen, konsolide edilmemiş doğrudan prim toplamının yüzde 1.5 azalarak 9.2 milyar euro dolaylarına gerilemesinin başlıca sebebi, süregelmekte olan düşük faiz oranı seviyelerine ve tek primli hayat sigortası ürünlerinin satışına ilişkin olarak uygulanmakta olan sonuç sınırlamasına dayanıyor.
"Diğer Pazarlarda" yer alan ülkelerin bir kez daha ulaştığı yaklaşık yüzde 10'luk dinamik büyüme ile gösterildiği üzere, VIG Grup'un, Orta ve Doğu Avrupa bölgesindeki geniş çaplı bölgesel çeşitlendirmesi stratejik önemini bir kez daha ispatladı.

VIG, 2015 HEDEFİNE ULAŞTI

Mal ve eşya/kaza sigortası branşı yaklaşık 4.8 milyar euroluk (+ yüzde 2.0) prim üretimi gerçekleştirdi. Avusturya'da, Wiener Städtische, yüzde 3.4'lük kayda değer bir büyümeye ulaşarak mal ve eşya sigortası branşında gerçekleştirilen satışlarda dikkate değer bir güç sergiledi. VIG için önem arz eden iki Orta ve Doğu Avrupa pazarı olan Çek Cumhuriyeti'ndeki ve Slovakya'daki Grup şirketleri, mal ve eşya sigortası primlerini yüzde 4.8, kaza sigortası primlerini ise yüzde 1.5 oranında artırdı.
"Diğer Pazarlara" dahil olan pek çok Orta ve Doğu Avrupa pazarı bir kez daha hayli dinamik bir büyüme kaydetti. Örneğin, Bulgaristan, Türkiye, Arnavutluk ve Bosna Hersek'te mal/eşya ve kaza sigortası primlerinde çift haneli artışlara ulaşıldı.
Motorlu taşıt/kasko sigortası pek çok ülkede kuvvetli rekabet baskısı yaşıyor. Bu sebepten dolayı, Vienna Insurance Group diğer mal/eşya sigortası faaliyet kollarını hedef almış ve pazarlara yönelik bu farklılaştırılmış yaklaşıma bağlı olarak yüzde 3.2 oranında memnuniyet verici genel bir büyümeye ulaştı. Hayat sigortası branşında, VIG, düzenli prim ürünleri bakımından yüzde 2.3'lük bir artışla iyi bir performans sergiledi. Tek primli ürünlere ilişkin olarak uygulanan kasti sınırlama (yüzde - 16.3) toplam hayat sigortası primlerinin yüzde 5.8 oranında düşmesine sebep oldu.

Ray Sigorta ana hissedarı Avusturya ile Orta ve Doğu Avrupa bölgesindeki lider sigorta grubu Vienna Insurance Group (VIG) 2015 yılında 9,2 milyar euro prim üretti. Aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 'diğer pazarlar'da büyüme çift haneli oldu.

VIG
VIENNA INSURANCE GROUP

Ray Sigorta'dan prenseslere özel kampanya

Sevgililer Gününe özel olarak hazırlanan "Prensesinize Özel kasko" kampanyasıyla 12-14 Şubat tarihlerinde Ray Sigorta facebook sayfasında yayınlanan videoyu beğenen ve paylaşan bir kişi Prenses Kasko sahibi oldu.
Ray Sigorta bu kampanya ile kısa bir sürede pek çok kişiye ulaşarak ürün ve markasını tanıtma fırsatı yakaladı.



Ray Sigorta, kadın sürücülere özel ürünü Prenses Kasko için Sevgililer Günü'ne özel bir kampanya düzenledi.





Şirketlerin yeni önceliği İTİBAR YÖNETİMİ

Sigorta şirketlerinin rekabetteki en önemli silahlarından biri de sahip oldukları itibar. Günümüz iş hayatında şirketin itibarı, özellikle sigorta sektörü gibi somut ürünlerin satılmadığı sektörlerde müşterilerle ilişkilerin gidişatını belirliyor. Bu yüzden artık sigorta şirketleri itibar yönetimine büyük önem veriyor.

Çağdaş iş yaşantısında itibarın korunması en önemli iş risklerinden biri haline gelmiş durumda. Her markanın temelinde itibar bulunuyor. Özellikle müşterileri ya da güvenliği kötü etkileyen durumlarda şirket itibarını etkileyebilecek riskler şirketlerin gelişimini, hatta varlığını bile tehdit ediyor. Sigorta şirketlerinin sahip oldukları iyi itibarın meyvelerini yiyebilmeleri için, istenmeyen durumlarla karşılaşıldığı anlarda olayların tam içinde bulunmaları ve anında müdahale etmeleri gerekiyor. İtibarın sigorta şirketlerinin en önemli değeri olduğunu düşünen uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY, yıl boyunca itibar konusunun sigorta sektöründeki rolünü ve şirketlerin yöneten yönetim kurullarının şirketin itibarına ilişkin konularda nasıl davrandıkları hususlarını araştırdı. New York'ta düzenlenen itibar konulu bir toplantıda ise katılımcılar, itibar konusunun üzerinde durdular. Toplantıda itibar konusunun yönetim kurulunun sorumluluğunda olduğu sonucuna varıldı. Sigorta şirketlerinin en büyük kozlarından biri markalarının iyi itibara sahip olması. Bunun nedeni ise, sigorta şirketlerinin üretim piyasalarından farklı olarak, istenmeyen durumlar yaşandığında zararın karşılanacağına dair vaat satmaları. Poliçe satın alan sigortalılar bir kağıt parçasına sahip olmuş gibi gözükse de, müşteriler bu şekilde şirketler adına büyük söz hakkına sahip oluyor.

ŞİRKETLER İTİBARLARINI NASIL KORUYABİLİR?

ÖNCELİK İTİBARI KORUMAK: İtibar riski, bir firmadan beklenen davranış ve firmanın gerçek davranışı arasındaki fark olarak tanımlanır. Ancak, kamuoyunun itibarın nasıl ve neden değiştiğini anlaması son derece zor. İtibar kaybı diğer tüm risk çeşitlerinden farklı olarak, tetikleyicileri açık şekilde belli ve öngörülebilir olmayan bir risk. Şirketlerin mutlak önceliği, var olan itibarı ve ünü korumak olmalı.



İNTERNET KURALLARI DEĞİŞTİRDİ: İnternetten yayılan bilgiler şirketler için oyunun kurallarını ve büyük firmaların iş koşullarını hatırı sayılır şekilde değiştirdi. İyi itibarı korumak riskli bir süreç. Şirketlerin itibarları her yönden tehlike altında bulunuyor. İnternet ve sosyal medya her problemi hızla kızıştırabiliyor ve bunu çok geniş kitlelere ulaştırabiliyor.

YENİ ÜRÜNLER İYİ ANLATILMALI: Şirket itibarıyla ilgili yapılan her araştırma yeni riskler ortaya çıkarıyor. Ürünün içerik ve çeşitlerinin net bir şekilde ifade edilmemesi veya anlaşılamaması da itibar kaybı olasılığını artırıyor. Araştırmalar sigorta şirketlerinin genç nüfusa sattığı ürünlerin özellikleri ve içeriklerinin iyi anlatılamaması sonucunda güvensizlik doğduğuna işaret ediyor.

MÜŞTERİYE ÖZENLİ DAVRANILMALI: Sigorta şirketleri, en çok satış uygulamalarına ve müşteriye davranış uygulamalarına odaklanıyor. Satışlardaki özensizlik, müşterinin yeterince korunmaması ve etik dışı çalışmalar itibar riskinin temelini oluşturan anahtar nedenler olarak gösterilebilir.



SKANDALLAR VE FELAKETLER: Skandallar bugüne kadar birçok endüstriyi sarstı. Şirket itibarını tehlikeye sokan durumlar büyük küresel firmaların itibarını bile ciddi seviyede düşürebiliyor. Problemlerin anında kamuoyuna servis edilmesi, sigorta şirketinin bu gibi risklerden kaçabilmesini zorlaştırıyor.

MEDYAYA DİKKAT: Her yasa dışı veya yasa dışı olarak algılanabilecek iş girişimi, medya için tam bir besin kaynağıdır. Medyanın gücüyse tartışılmaz bir kapsama sahip. Bu nedenle de şirketler medyanın diline düşmemek için daha fazla özen göstermeli.



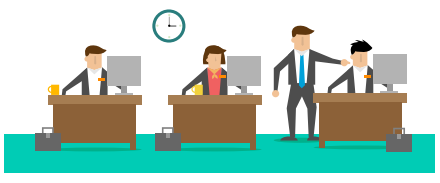
ÇALIŞANLAR İYİ KOORDİNE OLMALI: Eğer çalışanlar her alanda uyumlu ve iyi koordine olmuş durumda değilse, bu durum şirket itibarının korunmasında büyük bir risk teşkil etmektedir.

GERÇEK MESAJ ANLAŞILMALI: Araştırmalar, teminatlarla ilgili sigorta şirketine şikayette bulunan sigortalıların aslında en sadık müşteriler olduğunu gösteriyor. Şirketlerin, müşterilerin önerilerini her zaman ciddiye alması gerekiyor. Sigorta şirketlerinin yardımcı olduğu sigortalılar yakın çevrelerine de sigorta şirketini tavsiye edebiliyor. Bu tavsiyelerse sigorta şirketine itibar ve maddi kazanç olarak geri dönüyor. Diğer taraftan, sigortalılardan gelen şikayetler, itibar riskleriyle açık bir ilişki içerisinde. İşte bu yüzden şikayetleri iyi analiz etmek ve şikayetçi olan sigortalıları memnun etmek gerekiyor.

ŞİKAYETLERİ DİKKATE ALIN: Aynı şekilde araştırma sonuçları, şikayetin e-maille mi, yoksa call-center aracılığıyla mı geldiğine, yani hangi iletişim kanalını kullandığına bakılmaksızın, sigorta şirketlerinin şikayeti yapan sigortalılara karşı eşit davranmaları gerektiğini ortaya koyuyor. Şikayetlere olan bakış açısının ve çözüm sürecinin tüm şikayetler için aynı şekilde işlemesi gerekiyor. Bu şekilde şirketler, müşteri arasında yaş ve jenerasyon ayırt etmeksizin müşterilerine önem veren yaklaşımlarıyla itibar kazanıyor.

İTİBAR ARKA PLANA ATILMAMALI: İtibarın, şirketlerin önceliği olması gerekiyor. Zor sorulardan kaçmak şirketler için daha kolay gibi gözükse de, bir sorun ortaya çıktığı zaman bu durum tamamen değişiyor. Sigorta şirketleri itibarlarına yeterli önemi vermeyebiliyor. Bu durum da sayısız soruna yol açıyor.

ÇALIŞANLARINIZI MEMNUN EDİN: Şirket yönetiminin kriz durumlarında empati sahibi ve risk alabilecek sorumlulukta olması gerekiyor. Şirket yönetiminin kriz durumlarında sorumluluktan kaçması, firmaların içinde bulunduğu durumu daha da zorlaştırıyor. Çalışanların çalıştığı firmayı saf ve temiz olarak görmesi oldukça önem taşır. Eğer firma saf ve temiz olduğu hissini çalışanlarına verebilirse, kamuoyu da o firmayı öyle görür. Unutmayın ki kamuoyu çok iyi bir gözlemcidir.



LİDERLER DİKKAT: Kriz durumlarında sorunlar tek elde toplanmış olmalıdır. Kriz durumunda Yönetim Kurulu ve Yönetim Kurulu Başkanı halkın büyüteci altına alınacaktır. Bu yüzden de liderliklerini iyi yönetmeleri gerekiyor. Şirket adına Yönetim Kurulu'nun göndereceği mesajlar çok önemlidir. ve bu durumlarda tüm şirket tek bir kanaldan yönetilerek ilerlemelidir. Bu şirketin itibarı açısından büyük önem taşır. Kriz zamanlarında Yönetim Kurulları'nın üstüne düşen görevler her geçen gün fazlalaşmaktadır. Çünkü onların sorumlulukları itibar krizlerini kontrol altında tutmayı, aynı zamanda kriz döneminde reaksiyon göstermeyi ve prosedürleri de uygulamayı gerektirir. Modern zamanda itibar ortamı sigortalıyı kapsadığı gibi, hissedarları, düzenleyici kurumları, siyasi yapıyı, pazarın reytingini araştıran ajansları, medyayı ve kamuoyunu da kapsamaktadır.

- Yönetim kurulları itibar riskini yönetip değerlendirecek, öncelik ve odağını doğrudan belirleyecek kişilerden oluşur.
- Firmanın itibarına etki eden faktörleri tanımak, anlamak ve aktif olarak itibar riskine etki edecek kararların içinde olmak gerekir.
- İş stratejilerinin belirlenmesinde itibarla şirket stratejileri bağlantılı olmalıdır. Stratejik bir karar verilirken unutulmaması gereken en önemli soru şudur: 'Bu karar firmanın itibarını nasıl etkileyecek?' Örneğin, belirli bir ürünün geliştirilmesi ve yeni pazar oluşumu hakkında şirketin itibarı düşünülerek karar verilmelidir.
- İtibarın korunması hususunda doğru kararların verilip verilmediğinin tespit edilmesi gerekir.
- Yönetim Kurulu'nun firmanın itibarını zedeleyebilecek olayların bilgisine zamanında sahip olması ve buna kısa sürede müdahale edebilmesi gerekir.

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

Madencileri sigortalayan en etkin şirketlerden biriyiz

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sektörün en hızlı büyüyen şirketlerinden biri olduklarını vurguladı. Madenciler için zorunlu ferdi kaza sigortasında en etkin şirketlerden biri olduklarının da altını çizen Pamukçu, "Örneğin Türkiye Kömür İşletmeleri'nin ve Türkiye Taş Kömürü Kurumu'nun sigortalarını yapıyoruz. Bu konuda Hazine Müsteşarlığı ve sektör çok hızlı bir şekilde hareket ederek sistemi kurdu ve süreci başlattı. Bu sigorta, yer altı ve yer üstü kömür madenciliği, kömürden gayri yer altı madenciliği faaliyetlerinde bulunulan tesislerde istihdam edilen üretim ve üretim hazırlığı faaliyetinde bulunan personeli, söz konusu faaliyetlerin icrası esnasında meydana gelebilecek kazaların sonucuna karşı teminat altına alır" dedi.

'HESAPLAMAYA STANDART GETİRİLMELİ'

Pamukçu, sektördeki en önemli gündem maddesi olarak yerini koruyan trafik sigortasıyla ilgili sorularımızı da yanıtladı. Haziran 2015'te trafik sigortası genel şartlarının değiştiğini, ama uygulama alanının çok geniş olmadığını hatırlatan Pamukçu, istenen değişikliklerin yürürlüğe girmesi için esas olarak Trafik Kanunu'nun değişmesi gerektiğini söyledi.

"Destekten yoksun kalma tazminatı hesaplamasının standart hale gelmesi lazım" diyen Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "Çünkü şu an bu tür tazminatlar söz konusu olduğunda, bu tazminatların hesaplanmasında sigorta şirketleri Hazine Müsteşarlığı tarafından ruhsatlandırılmış aktüerlerini kullanıyor. Aktüer bir hesaplama yapıyor, ama iş dava konusu olduğu zaman, mahkeme, bilirkişi atıyor. Bilirkişinin yaptığı hesaplamayla aktüerin yaptığı hesaplama arasında büyük farklar oluşuyor."

Sigortacıların aktüerin hesaplamasına göre bir karşılık ayırdığını aktaran Pamukçu, dava söz konusu olduğu zaman çok daha fazla bir meblağ ortaya çıktığını, sigortacının yaptığı bütün hesaplamaların değiştiğini dile getirdi. Bunun dışında mevcut durumda tedavi hizmetlerinin Sosyal Güvenlik Kurulu tarafından karşılandığını ifade eden Pamukçu, bu konuda da muallak bir durum olduğunu dile getirdi. Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Örneğin, bakım hizmetleri söz konusu olduğunda veya mağdur ikinci defa tekrar hastaneye gittiğinde maliyetler sigorta şirketlerine yansıyor."

'ÖNGÖRÜLEBİLİRLİK ORTADAN KALKIYOR'

Alınan bütün yargı kararlarının geriye dönük olduğunu kaydeden Pamukçu, "Tazminat hesaplama standartlarının kanuni dayanağının olmaması nedeniyle mahkeme kararı ile oluşan içtihat, zamanaşımı süresince geriye dönük olarak tüm dosyaları etkiliyor, yoruma dayalı düzenlemeler zararı daha da artırıyor. Geriye dönük mevzuat düzenlemeleri ilave sermaye ihtiyacı doğuruyor ve öngörülebilirliği ortadan kaldırıyor" dedi.

'SİGORTA FONLARI PİYASALARA DERİNLİK KAZANDIRIYOR'

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta sektörünün hem sosyal hem de ekonomi için fon yaratan bir gücü olduğuna dikkat çekti. Sigortacılığın büyüyen, kredi olanakları yaratan, içinde bulunduğu ekonomilere yön vererek uluslararası faaliyetlere yol açan bir sektör olduğunu vurgulayan Pamukçu, "İnsanlara anlatılması gereken bir konu bu esasında. Şu an gelişmiş finans ve sigorta piyasalarına sahip ülkelerde sigorta fonları piyasalara derinlik kazandırıyor ve bu fonlara da yüksek miktarlarda yatırım yapılıyor" dedi.

Riske ait geçmiş hasar frekansı ve olasılıklarına göre bir net risk primi belirlendiğini, bunun üzerine şirketin genel giderleri ile sabit ve değişken giderlerin konularak primin oluşturulduğunu açıklayan Pamukçu, "Örneğin, iki sene önce piyasaya sürdüğünüz trafik sigortasının primini bu yapıya göre oluşturup ürün satışı yapıyorsunuz. Sonra bir sürü kararlar geriye dönük olarak alınınca hesapladığınız hasar maliyetinin hiçbir önemi kalmamış oluyor ve yeni maliyetler çıkıyor" diye konuştu.

'ACİLEN KANUNİ DÜZENLEMELER YAPILMALI'

Döviz kurlarındaki geçen yıl yaşanan yaklaşık %20-25'e varan artışın da maddi hasarlardaki maliyeti artırdığına dikkat çeken Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti: "Geçen senenin dokuzuncu ay sektör rakamlarına baktığınızda sadece trafikte zarar 1.7 milyar lira, son 10 senelik zarar ise 7 milyar lira olarak gerçekleşti. Bunun dışında net öz kaynak kârlılığı dokuzuncu ay sonunda -% 1.5 olarak gerçekleşti. Yani trafikteki zarar bütün diğer branşlardaki kârlılığı da alıp götürdü." Trafikteki sorunu çözmek için acilen kanuni düzenlemeler yapılması gerektiğinin altını çizen Pamukçu, "Karayolları Trafik Kanunu'nda yapılacak değişikliklerle beraber bedeni hasarların hesaplanmasında standart getirilmesi lazım. Alınacak yargı kararlarının geriye dönük etkisi minimum düzeyde olmalı veya hiç olmamalı" dedi.

'YÜKSEK PRİMLER SEBEBİYLE SİGORTA İHMAL EDİLİYOR'

19 milyon aracın 16 milyonunun trafik sigortasına sahip olduğu bilgisini veren Pamukçu, geçen sene sonunda bazı araç grupları için tavan fiyat uygulamasına geçildiğini hatırlatarak, tavan fiyat uygulamasına geçildikten sonra bireylerin sigorta yaptırmamaya başladığını ifade etti.

Trafik sigortasında Ağustos 2015'te %82.3 olan sigortalılık oranının, Ekim 2015'te %80.5'e gerilediği bilgisini veren Pamukçu, trafik sigortası primlerinin nasıl düşürülebileceğini sorduğumuzda şu cevabı verdi: "Kanun'un değişmesinden sonra bir iki ay içerisinde düşüşlerin olacağı öngörülebilir. Tavan fiyat uygulamasına da bir çözüm bulunursa fiyatlar daha da aşağı inebilir."



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, maden çalışanları için zorunlu ferdi kaza sigortasında en etkin şirketlerden biri olduklarını söyledi. Pamukçu, Türkiye Kömür İşletmeleri'nin ve Türkiye Taş Kömürü Kurumu'nun sigortalarının Türk Nippon Sigorta tarafından yapıldığını kaydetti.

'SİGORTACILIĞI TANITIRKEN SEKTÖRÜN BAŞARI HİKÂYELERİNİ ANLATMALIYIZ'

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta sektörünün başarı hikâyelerini anlatamadığını söyledi. "1999 depremi oldu, şirketler sorumluluklarını hemen yerine getirdiler. Van depremi oldu, yine sorumluluklarını hemen yerine getirdiler. Birçok doğal afet ve büyük hasar oluyor, üstlerine düşen görevleri anında yerine getiriyorlar. Tanıtımı biraz daha güçlü yapmak, olmayanı değil olanı anlatmak gerekiyor. Biz şirketler olarak şu ana kadar olanı anlatamadığımız için suçlanan ve güven duyulmayan taraf olarak görünüyoruz" diyen Pamukçu, sektör olarak bireylerin sigortaya ve sektöre bakış açısını değiştirmeleri gerektiğini belirtti.

Pamukçu, "Topluma, hasarı olmasa bile sigortanın faydalarını anlatmak, sigortayı anlatmak zor. Bence en başta, sigorta bilincinin küçük yaştaki çocuklara eğitimle verilmesi lazım. Sigortanın eğitim programına girmesi gerek. Geçen senelerde eğitim müfredatına sigortanın sokulmasıyla ilgili çalışmalar oldu ama başarılı olunamadı. Herhangi bir okul kitabında, hasar görmüş bir evin masraflarının sigorta şirketi tarafından karşılandığını, o ailenin hayatına hiçbir şey olmamış gibi devam ettiğini anlatmak önemli bir bilinç oluşmasını sağlar" diye konuştu.



CEOLAR KONUŞUYOR - Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin:

Trafik sigortasını konuşmaktan yorulduk

Sigorta sektörünün trafik sigortasını konuşmaktan yorulduğunu belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, 2015 yılında sektörün önemli yatırımlar yaptığını ve büyüdüğünü, BES'te de önemli gelişmeler yaşandığını söyledi. Sektörün TSB öncülüğünde çözemeyeceği hiçbir sorunun bulunmadığını vurgulayan Çetin, TSB başkanlığına aday olduğunu açıkladı.

Son dönemde sigorta sektöründe sadece trafik sigortasından kaynaklanan zararların konuşulduğunu vurgulayan Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, trafik primlerinin yükselmesinden sektör paydaşlarının ve sigortalıların da etkilendiğini belirterek, "Sektör olarak büyük bir zararla karşı karşıyayız. Ama 2015 yılı aynı zamanda sektörde büyük yatırımların yapıldığı, Türkiye'de sigortacılığın büyüdüğü bir dönem de oldu. BES'te yapılan uygulamalar toplumda farkındalığı artırdı. BES'te otomatik katılım sisteminin getirilmesi çok olumlu bir gelişme" dedi. Çetin, sektördeki gelişmelerle ilgili sorularımızı yanıtladı.

Sektörde yıllardır kârsızlık sorunu yaşanıyor, bu sorun nasıl çözülecek?

Sektör olarak artık trafik konuşmaktan yorulduk. Sektör sadece trafik sigortasıyla anılır bir hale geldi. Bütün paydaşlarını ve bu sene gelen fiyat artışlarından sonra da sigortalıları etkilediği için, toplum önünde hep trafik sigortasından bahseder olduk. Sektör olarak büyük bir zararla karşı karşıyayız. Bu zarar da trafik sigortasından kaynaklandı. Ama 2015 yılı aynı zamanda sektörde büyük yatırımların yapıldığı, sigorta şirketleri için Türkiye'de sigortacılığın büyüdüğü bir dönem de oldu. Elementer tarafta bireysel branşta sunulan yeni hizmetler, BES ile ilgili yapılan uygulamalar toplumda farkındalığı artırdı. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde devlet desteği ve bu desteğin devam etmesi kararının alınmasının yanında otomatik katılım sisteminin getirilmesi çok olumlu bir gelişme.

Güneş Sigorta için 2015 yılı nasıl geçti?

Geçtiğimiz 10 sene içerisinde oldukça iyi bir değişim süreci yaşadık. Pazardaki yüzümüzü korurken dinamik yapımızla çok daha rekabetçi hale geldik. İnsan kaynakları konusunda çok yatırım yaptık. Artık daha genç, daha dinamik bir kadromuz var. Şirketimizin geçmişten gelen değerlerini korurken, şirketimizi günümüzde rekabetçi ve dinamik bir yapıya oturttuk. Bu süreçte kendi bilgi işlem altyapımızı kurduk. 2015 yılı, tüm bu adımlarımızın sonuçlarını gördüğümüz ve en önemlisi rekabet yaratacak yanlarını kullanmaya başladığımız bir yıl oldu.
Bunun yanında 2015 yılında özellikle hukuksal koruma alanında yaptığımız yatırımlarla bireysel sigortalılarımıza farklı alanlarda da hizmet verdik. Doğru ürünü doğru kanalda pazarlamayı başardığımız için de kendi alanında etkileyici rakamlara ulaştık. Geçtiğimiz yıl sigortalılarımıza sunduğumuz yeni ürünlerle sektörde adımızı ilgili ciddi bir çalışma yapıldı. Bu panelde, yaptığımız sunum ilgiyle karşılandı. Orada bir defa daha gördüm ki, sektörün trafik sigortaları dışında konuşabileceği konular var. Kalkınmaya destek verecek şekilde toplumsal sorunlara sigorta sektörü olarak çözüm üretmemiz mümkün. Mikro Sigorta da buna iyi bir örnek. Daha sonra Mikro Konut ürünü geldi. Çok düşük primlerle o kesimin ihtiyaç duyduğu sigorta poliçesini oluşturduk ve bunu


Çetin: Karayolları Trafik Kanunu'nun sigorta şirketlerinin hasarı yönetebileceği şekilde değişmesi gerekiyor.

duyurduğumuz bir dönem oldu.
Ancak yine de Türkiye sigorta sektörü, oto kaza ağırlıklı bir sektör. Yakından takip edildiği üzere trafik sigortaları da 2015 yılına damga vurdu. Trafik sigortalarının yarattığı negatif etkiyle Türkiye sigorta sektöründe finansal olarak sonuçlar tatmin edici değil. Ancak bu sorun o kadar büyüdü ve toplumun neredeyse tüm kesimlerini etkisi altına aldı ki artık çözümün çok yakında bulunacağını düşünüyorum.

'YENİLİKLERİMİZ SÜRECEK'

Geçtiğimiz yıllarda kendi işini kuran kadınlar için Mikro Sigorta ürününü sunmuştunuz. Bu dönem buna benzer yenilikleriniz olacak mı?

Bu alanda öncelikle ferdi kaza poliçesiyle başlamıştık. Geçtiğimiz yıllarda ferdi kaza yerine Mikro Konut poliçesini koyduk. Gurur duyarak söylüyorum, geçen yıl G20 zirvesinde de bununla ilgili bir panele katılma fırsatı buldum. G20'de de bu ürünle toplumda en fazla korunmaya ihtiyaç duyan kesime sunulacak olan sigorta çözümleriyle sürdürülebilir kıldığımıza inanıyorum. Bu alanda yeni ürünlerin eklenmesiyle de etkimizi artıracağız.

'HER KANAL YOLUNA DEVAM EDER'

Sektörde acenteler ve diğer satış kanallarıyla ilgili değerlendirmeniz nedir?

Güneş Sigorta olarak çok yaygın ve değişik büyüklükte yapılanmış bir acente ağına sahibiz. Anadolu'da bireysel çalışan acentelerimiz var. KOBİ düzeyinde acentelerimiz de var. Kurumsal düzeyde çalışan acentelerimiz de var. Kendi fonksiyonlarını yerine getirebildikleri ve ticari değer yarattığı sürece bu satış kolları varlıklarını devam ettirecektir.
Acenteler gelinen noktada en çok internet üzerinden satış konusunda endişeliler. Bu kanal muhakkak acentenin bir kısım işini alacak. Ama acentelerimiz hizmette ön plana çıkabiliyorsa, hizmet verdikleri sigortalımıza bu hizmetin değerini anlatabiliyorlarsa, var olmaya devam edeceklerdir. Bazı sigortalılar belirli

'İYİ TANITILIRSA HAYAT SİGORTALARI DA GELİŞİR'

Hayat sigortalarıyla ilgili düşünceleriniz nedir, bu sigortalar ülkemizde tekrar gelişebilir mi?
İyi bir şekilde tanıtılırsa Türkiye'de hayat sigortaları gelişecek ve yaygınlaşacaktır. Milli gelirin arttığı, farklı ihtiyaçların çoğaldığı bir döneme girdik. Daha önce toplumsal dayanışmayla çözülen birçok konunun artık finans dünyasının sunduğu çözümlerle çözüldüğü günümüzde hayat sigortasının da bir geleceği olduğuna inanıyorum. Daha önce yaşanmış olan kötü tecrübeler ve hayat sigortası emeklilikle karıştırıldığı için bu konunun bir anlamda tekrar baştan alınması lazım. Hiç daha önce yapılmamış gibi sıfırdan pazarlanması lazım. Toplumun ihtiyaçlarının ölçüldüğü, bu ölçüme uygun ürünlerle, doğru tanıtımlarla baştan ele alınırsa hayat sigortalarının satılacağına inanıyorum. Çünkü hayat sigortalarına ihtiyaç var. Herkesin gelecek kaygısı yaşadığını biliyoruz. Ebeveynler özellikle çocuklarının gelecekleri için endişeliler, ailelerle her görüşmemizde bu kaygılarını dile getiriyorlar. Hayat sigortası da bu anlamda doğru ürünlerle ve daha iyi pazarlanırsa bu arzın talep yaratacağına inanıyorum.

'TSB BAŞKANLIĞINA ADAYIM'

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, Nisan ayında yapılacak Türkiye Sigorta Birliği (TSB) seçimlerinde başkanlığa aday olacağını gazetemize açıkladı. Sigorta sektörünün TSB öncülüğünde çözemeyeceği hiçbir sorunun bulunmadığını ifade eden Çetin, bunun için sektördeki tüm paydaşların iletişim içinde olması gerektiğini söyledi.

'BİRLİK SEKTÖRÜN TÜM GÜCÜNÜ ARKASINA ALMALI'

Sigorta anlamında bizim toplumun tüm ihtiyaçlarını karşılayabileceğimiz çözümlerimiz var ve bu çözümlerle kalkınmaya hizmet ediyoruz. Fakat bunları topluma gerektiği şekilde anlatamadığımızı düşünüyorum. Sorunların çözümü iletişimden geçiyor ve şirketlerle sektördeki diğer tüm oyuncular, tüm paydaşlar arasında bir iletişimsizlik olduğu açık. Bunun en net örneğini trafik sigortalarında yaşıyoruz. Konu sigorta şirketlerinin sermayesini tehdit eder boyuta ulaştı. Burdaki fiyat artışı toplumda yankı buldu ve birçok kesim bundan etkilendi. İşin içinden çıkılamayacak hale geldiğinde de bir araya gelindi. Türkiye Sigorta Birliği çatısı altında sigorta sektöründeki tüm grupların sesini duyurabilmesi, iletişim kanallarının açık olması gerekiyor. TSB önderliğinde çözemeyeceğimiz hiçbir sorun yok. Ancak Türkiye Sigorta Birliği sadece yönetimdeki kişilerden oluşmamalı. Tüm sektörün gücünü arkasına almalı. Stratejisi doğrultusunda tüm sektörü sahiplenen ve gerekli dinamikleri hayata geçirebilecek bir hale gelmesi gerekiyor. Sektöre yönelik mevzuat değişikliklerinde sektörün uzun vadede nasıl etkileneceği her zaman doğru şekilde projekte edilmiyor. İletişimin kopuk olması nedeniyle sigorta sektörü duruma müdahale edemeyince, sonuç olduğundan daha kötü hale geliyor.

Başkan olursanız Birlik'le ilgili planlarınız nelerdir?

Birlik çatısı altında motivasyonu artırıp dinamizmi sağlayarak, sigorta sektöründeki tüm oyuncuların katılımıyla ve iletişim kanallarını kullanarak sektörü hak ettiği seviyeye getireceğimize inanıyorum. Yabancı şirketlerle ortak sorumluluklarımız olduğunu unutmamak gerekiyor. Ortalama 10 senedir yabancı şirketler Türkiye piyasasında yoğun olarak yer alıyorlar. Yabancı şirketlerin de sigorta sektöründeki sorunların çözümünde yer almaları gerekiyor.

ürünlerde internet üzerinden ya da alternatif dağıtım kanallarından hizmet almayı tercih edeceklerdir. Ama toplumdaki birçok kesim acentesinin kendini bilgilendirmesini, doğru ihtiyacı saptayarak doğru ürünü vermesi ve en önemlisi hasar anında sigortalıya hem danışmanlık hem destek hem asistans hizmetlerinin vermesini beklediklerinden acenteden vazgeçmeyecektir. Bu hizmetlerin tümünü sağlamak noktasında ön plana çıkan acenteler ayakta kalır. Diğer dağıtım kanalları, broker, banka, internet satışı, bunların büyüyen ekonomide yerleri olduğunu düşünüyorum. Onlar da kendi müşteri segmentlerinde diğer dağıtım kanallarıyla rekabet ederek büyümeye devam edecekler. Satış kanallarının çeşitliliğinin herhangi bir dağıtım kanalını yok edeceğini düşünmüyorum.

Güneş Sigorta'nın bankasürans kanalındaki gelişmeler nasıl? Bu kanalda ne gibi projeleriniz var?

Banka sigortacılığı tarafında, Vakıfbank'ta % 23 büyüdük. Bu oran hem sektörün büyümesi hem şirketin büyümesi hem de şirketin diğer kanallardaki büyüme oranından daha fazla. Bu gelişmenin en önemli nedenleri geçmişte yaptığımız yatırımlardır. Tabii ki bankasüransta sermayedarımız Vakıfbank'ta potansiyelimizin tamamını kullandığımızı söyleyemem, ancak devam etmekte olan entegrasyon projemiz var.

Bu sene içinde tamamlamayı öngördüğümüz bu projeyle, bilgi işlem temelli bir yapıya ulaşacağız. Projenin hayata geçmesiyle birlikte üretimde ciddi bir ivme yaratacağız. Banka sigortacılığında büyüyor olmamız acente tarafında küçüleceğimiz anlamına gelmiyor. Dağıtım kanallarında fırsat eşitliğinden yanayız. Daha önce belirttiğim gibi bizim yaygın bir acente ağımız var ve Güneş Sigorta olarak acentelerin çalışmalarına güveniyoruz.

'SORUN KANUNLA ÇÖZÜLECEK'

Sohbetin başında "Trafik konuşmaktan yorulduk" dediniz, ama konu önemli...

Ben çözüme çok yakın olduğumuza inanıyorum. Sorun o kadar büyüdü ki, sigorta şirketlerinin çözebileceği boyutu çok aştı. Geçtiğimiz yıl fiyat artışları oldu. Bu artışlar şirketlerin geçmişte yapmış olduğu zararları kapatmamızla ilgili olan bir konu değil. 2016 yılında bütün sigorta şirketleri sermaye artışıyla bu zararları kapatmaya çalışacaklar. Ama hala aktüerlerin yapmış olduğu risk primleri çalışması, şu anki fiyatların ancak başa baş noktasında olduğunu gösteriyor.

Ben bu büyüyen sorunun toplum tarafından anlaşılmaya başlandığını düşünüyorum. Trafik sigortalarındaki sorunun kaynağı Karayolları Trafik Kanunu. Bu kanunda yapılması gereken değişiklikler var. Kanunun, sigorta şirketlerinin hasarı yönetebileceği şekilde değişmesi gerekiyor. Hasarın her seferinde mahkemeye taşınmaması, taşınsa da doğru bildiğimiz, bilimsel yöntemlerle hesapladığımız şekilde teminatların ödenmesi taraftarıyız.

Bu ana sorunun yanında alınabilecek birkaç aksiyon daha var. Örneğin mevzuatta yapılan değişikliklerin geçmişe dönük olmaması gerekiyor. Ayrıca teminatın Türkiye standartlarına göre çok yüksek olduğunu düşünüyorum. Teminatlarda Avrupa Birliği uyumu için daha önceden açıklanmış artış takvimi var. Bunun değiştirilebileceğini ve teminatların makul bir seviyeye çekilmesiyle primlerin de düşeceğine inanıyorum. Bu sayede ürünler toplum tarafından alınabilir hale gelecektir ve trafik sigortası sürdürülebilir bir yapıya sahip olacaktır.

'TARIM SİGORTASI DÜNYAYA ÖRNEK OLDU'

Tarım sigortaları devlet desteğiyle yaygınlaşmaya devam ediyor. Tarım sigortasının Türkiye'deki geleceği konusunda öngörüleriniz neler?

Türkiye'deki mevcut iyi üretimin desteklenmesi, tarım üreticisinin yerinde kalarak bu önemli fonksiyonu devam ettirmesi için tarım sigortası bence bulunmaz bir fırsat. Özel sektör, devlet ve çiftçi işbirliğiyle birliklerin de katılımıyla Türkiye'de oluşmuş olan model, dünyada örnek olarak gösteriliyor. Bu bizim için gurur verici. Bu süreç içerisinde başlanan noktadan çok daha iyi bir noktaya geldik. Ancak hâlâ gidilecek çok yol var. Özellikle bu yıl teminat kapsamlarından çok risk primlerinin sürprim ya da hasarsızlık indirimi şeklinde ayarlandığı ve kapsamdan çok fiyatlamaya etki edecek unsurların desteklendiği bir yıl oldu. Önümüzdeki dönemde daha iyi risk seçimi yapılabilecek. Bununla birlikte tarım sigortası daha iyi fiyatlarla daha fazla çiftçinin faydalanabileceği bir hale gelecek. % 50 devlet desteğinin devam etmesiyle tarım sigortaları çok cazip hale geliyor ve tarım sigortaları Türkiye'de hızla büyüyor. Acenteler tarım sigortasına daha fazla önem göstermeler. Bu konuda bizim gibi konumlanmış şirketleri daha fazla desteklenmeli. Acentenin varlığı, tarım sigortalarının sürdürülebilir olması, gelecekte de var olabilmesi ve tanıtım açısından da önemli bir yer kaplıyor. Acentelerin tarım sigortalarına daha çok önem vermesi ve bu sigortayı tanıtarak daha önce hiç satılmamış yerlerde satılmasını sağlamaları gerektiğini düşünüyorum.

'DOĞRUDAN TAZMİN TRAFİK SİGORTASININ KALİTESİNİ ARTIRIR'

Doğrudan Tazmin Sistemi konusunda düşünceleriniz nedir?

Bence trafik sigortasının kalitesini artıracak olan bir sistem. Hem acentenin ürün sattığı müşteriye, hem şirketin acentesine ve müşterisine karşı sorumluluk duyması ve hizmet geliştirebilmesi anlamına geliyor. Doğrudan tazmin sistemiyle sistem tersine çevrilirse, bütün şirketler tanıdığı, bir şekilde müşterisiyle, ilişki kurduğu sigortalılara karşı sorumlu olacaklar. Sigorta şirketleri rücu ederek kendi sorunlarını çözecekler. Ama kendi müşterisine hakim olduğu alanda hasarı yönettiği için de, hizmet kalitesinin, müşteri memnuniyetinin artacağına ve dolaylı olarak hasar maliyetinin düşeceğine inanıyorum. Halen üzerinde çalışılan Doğrudan Tazmin Sistemi, gönüllülük esasıyla şirketlerin katılması şeklinde tasarlanmış. Ben, yasal bir düzenlemeyle zorunluluk esasıyla şirketlerin katılması şeklinde tasarlanması taraftarıyım. Sisteme bütün sigorta şirketlerinin katılması gerekiyor. Bir şirket girmezse hasarı yönetmemiz mümkün değil. Şirketlerin takas mantığıyla bir yükümlülükleri olacak. Bu sorumlulukların garanti altına alınması lazım. Eğer şirketlerden bir tanesi finansal olarak zora girerse karşı taraftan bu parayı bizim almamız için yasal bir zemin hazırlanması lazım. Hatta teminatlar olması gerekiyor.

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

Trafik sigortasında doğru yol serbest tarife...

Çözüm için devlet kötü sürücüye 'dur' demeli

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu ile TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, trafik primlerindeki artış ve acente komisyonlarındaki düşüş gibi sorunları tartışmak için Sigortacı Gazetesi'nin düzenlediği söyleşide bir araya geldi. Geçmişe dönük uygulamaların düzeltilmesi gerektiğini belirten taraflar, kötü sürücüyle iyi sürücünün ayrılması gerektiğini vurgulayıp, çözümün piyasa koşulları çerçevesinde olduğunun altını çizdiler.

Sigortacı Gazetesi'nde buluşan TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu ve TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, trafik branşında yaşanan sorunu sigorta şirketleri ve acenteler açısından değerlendirdi. Sorunun çözümünde beraber hareket etmeleri gerektiği konusunda hemfikir olduklarını vurgulayan Eroğlu ve Kasap'a, sektördeki krizin nedenini ve krizden çıkmak için neler yapılması gerektiğini sorduk...

Geçtiğimiz 5 senede sigortacılıkta birtakım değişiklikler oldu. Bugün bakıyoruz ki, sigortacı da mağdur, müşteri de. Ne oldu da bu noktaya gelindi?

Mehmet Akif Eroğlu: Neden bu noktaya geldiğimizi açıklamamız çok önemli. Trafik sigortasının imajı vatandaşın kafasında çok yanlış oturdu. Trafik sigortalarına uzun süredir 250 liralık vergi gibi bakılıyor. Sektör olarak trafik poliçesinin ne olduğunu anlatamadık. Vatandaş poliçeyle ne alındığını bilmediği için fiyat artışlarına büyük tepki gösteriyor. Gelinen durumda sektörümüzün bir suçu yok. Sigorta sektöründeki şirketler kâr amaçlı müesseselerdir. Şirketler toplanılan primlerle hasarları ödeyip, cüzi bir seviyede kâr ederek faaliyetlerine devam etmeyi amaçlıyor. Dolayısıyla, sigorta tekniği açısından prim oluşturulurken ödenen hasarlar en büyük parametre. Sektörün bu hale gelmesinin nedeni, 5 yıl önce hesaplanamayan şeylerin karşımıza çıkmaya başlaması. Sektör o günkü realiteye göre bir tarife hazırlamış ve poliçe satmış. O dönem serbest poliçe ve iyi-kötü sürücü ayrımı da olmadığı ve penetrasyon çok olduğu için kısmen ucuz bir poliçe olmuş. Ama hukuken olmaması gerekenler arka arkaya gerçekleşmeye başlayınca ve bazı garabetler ortaya çıkınca, o dönem toplanan primler, hasarları karşılamamaya başladı.
Hasar ödemesinde 10 yıllık zaman aşımı var. Sektörün önünü iyi görerek ve hesap ederek fiyatlama yapması lazım. Trafik Kanunu'ndaki yetersizlik ya da yanlış mahkeme uygulamaları bugün oluşan zarara neden oldu. Eski fiyatlandırmayla, öngörülemeyen sonuçlar ortaya çıkınca bu duruma gelindi. Trafik poliçesi bir 3. şahıs mali sorumluluk poliçesi. Yani, karşı tarafa verilen zararları ödüyor. Ama öyle mahkeme kararları çıkmış ki; kişi kendi kusurundan dolayı çarpıyor, kendisi ve karşı taraf hayatını kaybediyor. Biz sigorta sektörü olarak karşı tarafa ödüyoruz. Kendisine ödememiz ve ödenen miktarı rücu etmemiz lazım. Ancak, mahkeme kararları, ağır kusurlu olmasına karşın sürücünün rücu edilemeyeceğini belirtiyor ve mahkeme tek başına kaza yapanın da ödenmesi gerektiğini söylüyor.


Kasap ve Eroğlu Sigortacı Gazetesi'nde sektörün en can alıcı sorunu olan trafiği ele aldılar.

'BIÇAK KEMİĞE DAYANINCA FİYATLAR ARTTI'

Öngöremediğimiz maliyetler ve geçmişten gelen 10 yıllık tazminat davaları karşımıza çıkınca, şirketler geçmişe doğru ödeme yapmak zorunda kalıyor. Sorun burada da bitmiyor. Sürekli kanun değişiklikleri geliyor ve gelmeye devam edecek. Sektör son 10 yılda 7 milyar lira zarar etmiş vaziyette. Trafik branşında daha önce de zarar ediliyordu ama zarar artık bilanço hasarına döndü. Sektör 2015'in 9 ayında 110 milyon lira zarar etti. Zarar artık yönetilemediği ve bıçak kemiğe dayandığı için sigorta şirketleri bunu müşteriye yansıtmaya başladı. Sektörde gördüğümüz ani, hızlı ve hasarsız segmentteki fiyat artışının temeli bu.

'ŞİRKETLERİN HESAPLARINA UYMAYAN HASARLAR ÇIKIYOR'

Trafik Kanunu'nda teminat dışı kalan haller, mahkeme kararlarıyla genişletilmiş vaziyette. Kişinin kendi kusurlarından doğan hasarları rücu etmemiz, ödememiz gerekiyor. Alkollü sürücüyü bile ödüyoruz. Tüm bunlar önümüze tazminat olarak geliyor. Bu önemli bir sorun. Sigortada teminatlar hesaplamaya dayanır ve bu hesaplama özellikle sakatlık ve ölüm tazminatında çok önem kazanır. Teminatlar aktüerler tarafından belirli bir metodolojiye uyarak hesaplanır. Bunun içinde kişinin yaşı, çocukları, ailesi, okuduğu okullar gibi pek çok varsayım vardır ve tüm bu faktörlerin aktüeryal standartları bellidir. Böylece bir hesaplama yapılır. Ülkemizdeki durumda, vatandaşlarımız hasar için sigorta şirketleri yerine mahkemeye başvuruyor ve mahkemelerden

Bir de tüketicinin gözünden bakalım. Trafik sigortasında yüksek primlerle karşılaşan araç sahibi sizce ne düşünüyor?

Mehmet Akif Eroğlu: Tüketicinin tepki vermesi son derece normal. Trafik sigortaları 18 milyon kişiyi ilgilendiriyor. Bu poliçe 16 milyon kişi tarafından satın alınmış. Vatandaşımızın, bu işin matematiğinin fiyat artışını gerektirdiğini bilmesi



gerekiyor. Bizim yapmamız gereken, fiyat artışını sürekli kılacak ortamı ortadan kaldırmak ve işi sağlam bir yapıya taşımak.
Dediğim gibi, trafik sigortaları hakkında yanlış bir imaj oluştu. Biz bu imajı yıkmaya çalışıyoruz. Sektör olarak trafik sigortalarını çok iyi anlatmamız gerekiyor. Bankacılık sektörüne bakın. Konut kredi faizlerinde %100'e yakın bir artış var ve bununla ilgili infial uyanmıyor. Sigorta primlerinin artması ise büyük tepki alıyor. Demek ki bizler, vatandaşa trafik sigortasını yeterince anlatamamışız.

Hüseyin Kasap: Bence sigorta şirketlerinin hatalı olduğu nokta şu: Sigorta şirketleri, geçmişte, hasarsız müşteriyi çok fazla kollamış. Hasarsız sürücüye çok ucuza poliçe kesilmiş. Şimdi ise, hasarsız ve az hasarlı sürücülerin poliçelerinde bile ciddi bir fiyat artışı var. Fiyatlardaki bu artış kısa bir sürede gerçekleştiği zaman, vatandaş da doğal olarak bunu sorgulamaya başlıyor. Artışın neden hasarlı araçlara yapılmadığı soruluyor. Lakin, fiyatlar geçmişte bu denli düşük olmasaydı, şu anki seviyeler makul olacaktı. Hasarsız müşteriye çok ciddi bir fiyat farkı çıkarıldığı için, bunu anlatmakta sektör zorlanıyor. Hiç hasar yapmayanla, bir kere küçük hasar yapmış olan arasında bu denli fark olmasını anlatamıyoruz. Zamanında bu rakamlar daha yüksek tutulmalıydı.

EROĞLU: ÇOK DİKKATSİZ ARAÇ KULLANAN VE ALTYAPISI YETERSİZ BİR SÜRÜCÜNÜN TRAFİĞE ÇIKMASINI, ELİNE SİLAH VERMEKLE EŞDEĞER TUTUYORUM.

Acenteler ciddi şekilde mağdur olduklarını söylüyorlar. Bunun nedenlerini açıklar mısınız?
Acenteler 2 nedenle mağdur. Birincisi müşteriyle temas eden kesim, yani cephede olan biziz. Trafik sigortasındaki gelişmeleri ve sorunları müşteriye anlatmak bize düşüyor. Defalarca bunu anlatınca inandırıcılığımızı kaybediyoruz. Birinci sorunumuz bu. Başka bir problem ise, şirketler fiyatı artırırken, bizim komisyonları da düşürdüler. Bunun da şöyle bir sosyal tarafı var: 4 bin 800 acente 250 bin liranın altında üretim yapıyor. Ortalama rakamı 180 bin lira. Yani, %15lik bir komisyon %10'a düştüğünde, yılda 27 bin lira kazanan acente 18 bin lira kazanmaya başlıyor. Komisyonlarını %2-3 seviyelerine düşüren şirketler var. Acentelerin ortalama komisyonu %10'a geldi. 180 bin lira prim üreten biri %10 komisyon alıyorsa, bu 18 bin lira, yani ayda bin 500 lira eder. Bu seviyede geliri olan acentelerin şehir merkezlerinde geçinme şansı yok. 4 bin 800 acente ciddi anlamda zor durumda.
Ayrıca, bu gruptaki acentelerin üretimi DASK ve trafik sigortası üstüne. Acentelerin yarısı DASK ve trafik sigortalarıyla geçimini sağlıyor. Ürün dağılımı düz olsa, trafik komisyonlarındaki oynama şu an olduğu kadar etkilemez. Acente grupları birleştirerek yeni bir yapı oluşturmak ve bu acenteleri KOBİ yapmak gerekiyor.

Mehmet Akif Eroğlu: Komisyon düşüşlerinin arkasında ticari segmente getirilen azami limit uygulaması var. Fiyat artışlarındaki zamanlama da bunu gösteriyor. Ticari araçlara tavan fiyat uygulaması gelince, sektör kendini korumak adına komisyonları düşürdü. Eskiden, risk belirlenirken, parametre olarak fiyatlar kullanılabiliyordu. Azami fiyat uygulamasının gelmesi ile durum değişti. Tavan fiyat uygulaması gelince, fiyatları değiştiremeyen şirketler komisyonları düşürmek zorunda kaldı.
TSB olarak, sektörde şirketler olarak acenteleri kesinlikle korumamız ve kollamamız gerekiyor. Şu an 16 bin acente var. Bizim dağıtım kanallarımızda bankalar, brokerler ve acenteler var. Ancak, kanallar arasında vatandaşa temas edenler acentelerimiz. Acentelerin kesinlikle hayatını sürdürmesi gerekiyor.
Bu nedenle, hep beraber sorunun kaynağına inmemiz gerekiyor.

'SERBEST TARİFE OLMAZSA, MOTİVASYON DA OLMAZ'

Sigorta sektörü zarar ediyor. Birleşik kaplar teorisinde olduğu gibi; sigorta şirketleri mutsuzken acenteler mutlu olamaz ve acenteler mutlu değilken sigorta şirketleri mutlu olamaz. İşbirliği yapmamız gerekiyor. Çözüm aslında çok basit: Serbest tarifeden vazgeçmeyip, sektörü kârlı hale getireceğiz ki, sektör tüm paydaşlara kazandırsın. Sigorta sektörü bankacılıktan sonra en büyük finans sektörü. 100 bin kişilik istihdam oluşturuyor ve ekonomiye 65 trilyon lira teminat veriyor. Siyasetçilere de bunu anlatmaya çalışıyoruz. Bu sektör en az bankacılık sistemi kadar önemli ve büyümesi gerekiyor. Sigorta sektörü devletin yükünü alıyor ve vatandaşı devlete muhtaç etmiyor. Aynı zamanda, bu sektör sosyal devlet anlayışını da destekleyen bir sektör. Öyleyse, sektörün yapısal sorunlarının acilen çözülmesi lazım. En büyük sorun da azami limit meselesi. Biz serbest tarifeden yanayız. Azami limit, hasarlı segmentte sigorta şirketlerinin fiyatlandırma aracını elinden aldı. Burada fiyatlandırma yapamayan şirketler de, çok hasarlı ticari araç sürücülerinden alamadığı miktarı, diğer sürücülere yansıtmak zorunda kaldı.
Azami limit uygulaması, sürücülerin iyi araç kullanma motivasyonunu da azaltıyor. Biz, trafik primlerinin, sürücülerin eylemlerine bağlantılı olmasını istiyoruz ki, yüksek primler caydırıcı olsun. Eğer, azami limit şimdiki şekilde giderse ve kaza yapmayanla yapanın ödediği primler birbirine yaklaşırsa, yılda 3 defa kaza yapan da 10 defa yapmaya başlar. Özellikle ticari segmentte, araç sahibi aracını agresif kullanarak ticari kazanç da elde ediyorsa, burada bir sorun oluşuyor. Taksi gibi ticari araçlarda, daha hızlı ve agresif kullanan ticari rekabette diğerlerinin önüne geçiyor. Durum böyle olunca, diğer sürücüler de daha agresif kullanmaya başlayacak. Fiyat motivasyonu ortadan kalkarsa kazalar artar. Avrupa'da kaza frekansı %6 seviyesindeyken, bizde bu oran %9. Motivasyon kalkarsa, kaza frekansı daha da artacak ve bu yine primlere yansıyacaktır.
Şoförler Federasyonu da durumu artık anlamış durumda. Aslında ticari segmentte hasarlı sürücü düşünüldüğü kadar çok değil. 7. basamaktaki ticari taksiler toplam taksilerin %42'sini oluşturuyor. Azami limit uygulaması sadece çok hasarlı olan %5'i koruyor. %5'i koruyacağız diye %95'i mağdur ettik. Tüm ticari araç gruplarında aynı sorun var. Kötü sürücünün yükü iyi sürücünün omzuna bindi.

Hüseyin Kasap: Acente grupları olarak sigorta şirketlerinin kanuni düzenlemelerle ilgili görüşlerine kesinlikle katılıyoruz. Kaza yapıp, yanındakini öldüren sürücüye tazminat ödeniyor. Eşine para ödenecek, birinci dereceden yakını olduğu için kendisine ödeniyor. 3. şahıslara verilecek zararın ödenmesinde aktüer hesap netleşmeli. Mahkemelerde her bilirkişi farklı bir tazminat söylüyor. Sigorta şirketi ne ödeyeceğini poliçeyi keserken kestiremiyor. Bu durum, bazı kişiler tarafından istismar da edilebiliyor. Neyseki, siyasilerin durumu anladığını düşünüyorum. Bu konuda devlet tarafından bir düzenleme gelecektir. Hazine tarafından bu konuda bir hareket olduğunu görüyoruz.

'KÖTÜ SÜRÜCÜ İÇİN HAVUZ OLUŞTURULABİLİR'

Diğer konu ise; Avrupa ve Türkiye arasındaki prim farkları. 9 ülkede TOBB SAİK olarak yaptığımız araştırmada, Brezilya'dan sonra trafik sigortasının en ucuz olduğu ülkeyiz. Buna karşın, kaza frekansımız da çok yüksek seviyelerde. Trafik poliçelerimiz ise Avrupa ülkelerine göre çok daha ucuz. Bu işin birinci kısmı.

Mehmet Akif Eroğlu'nun çözüm önerileri:



- Serbest tarifeye devam edilmeli. İyi-kötü sürücü ayırt edilmezse, sigortalıların motivasyonu buna göre oluşturulmazsa, herkesin farklı sayıda kaza yaptığı ortamda herkese aynı prim uygulanırsa kimse kaza yapmamaya dikkat etmez.
- Kanuni düzenlemeler yapılmalı. Amaç karşıdaki mağduriyeti gidermek olmalı. Diğer şekilde, sebepsiz zenginleşmeye girer. Hasarlar maliyete uygun olarak doğru olarak belirlenmeli.
- Sektör olarak, hasarlılara fahiş fiyatlar vermememiz gerekiyor. Bunun yanında, basında gösterilen prim rakamları gerçekçi değil. Bunlar poliçe satmak istemeyen şirketlerin verdiği rakamlar. Ancak bunlar hiç poliçeleşmediği halde sektörün imajını bozuyor. Yanlış anlamaya yol açan bu tip tekliflerin verilmemesi hususunda sektör olarak daha hassas olmalıyız.
- Trafik poliçesinin ne olduğunun doğru anlatılması çok önemli. Trafik sigortası ucuz bir ürün değil ve olamaz. Verilen teminatın ne kadar büyük olduğunun ve bu poliçenin öneminin vatandaşa anlatılması gerekiyor.



Hüseyin Kasap'ın çözüm önerileri:



- Yanlış kanuni uygulamalar kesinlikle değiştirilmeli. Üçüncü şahıslara ödenecek tazminatların aktüer hesapları netleşmeli. Sistemdeki tutarsızlıklar kaldırılmalı.
- Finans kuruluşlarının batık ya da tahsil edemediği kredileri alan alacak şirketleri var. Sigorta şirketleri de geriye dönüp muallak hasar karşılıklarını belirli bir rakamla satıp, bunu konsolide edip sorunları çözebilir.
- Şirketlerin sigortalamak istemediği kötü sürücüler için havuz kurulabilir. Bu havuz da devletin bir sigorta şirketine ya da ihale ile bir kuruma verilebilir. Bu sayede sigorta sektörü çok kötü sürücülerden kurtulabilir ve bu sürücüleri rehabilite edebilir.
- Çok hasarlı grupları rehabilite etme konusunda devlet de adım atmalı. Çok fazla hasar yapan sürücünün sadece primine bakılmamalı, ehliyetiyle ilgili yaptırımda bulunulmalı.

Sigorta şirketlerinde zararların temelini muallak hasarlar oluşturuyor. Geriye doğru 10 yıllık davalar açılıyor ve bir hasar çıkıyor. Muallak hasar karşılığı ayrıldığı zaman da şirketler zarar ediyor. Finans kuruluşlarının batık ya da tahsil edemediği kredileri alan alacak şirketleri var. Acaba sigorta şirketleri de geriye dönüp muallak hasar karşılıklarını belirli bir rakamla satıp, bunu konsolide edip sorunu çözebilir mi? Çünkü, yeni kanuni düzenlemeler yapılsa bile, düzenlemeler önümüzdeki dönemi kapsayacak. Geçmişe dönük açılmış hasar davaları, eski uygulamalardan dolayı devam edecek. Bu da muallak hasar olarak gözükecek. 35 bin çok hasarlı araç olduğu söyleniyor. Bir dönem, teminat verilemeyen işler vardı. Hazine bir broker şirketine ihale etti. Şirketlerin sigortalamak istemediği araçlar için de bir havuz kurulabilir. Bu havuz da devletin bir sigorta şirketine ya da ihale ile bir kuruma verilebilir. Buradaki amaç, sigorta sektörünü çok kötü sürücülerden kurtarmak olmalı. Geriye dönük muallak hasar karşılıkları ve kötü sürücü sorunu çözülürse, sigortanın rahat fiyatlama yapabileceği ve önünü görebileceği, dolayısıyla acente komisyonlarının artırılabileceği bir ortam oluşacaktır.

Havuz sadece sigorta şirketlerinin zararını azaltmakla kalmayıp, Akif Bey'in dediği gibi rehabilitasyon da başlayabilir. Bu kesim mutlaka zarar edecek, bu belli. Bu zarar bir şekilde paylaştırılmalı ama, havuzdan poliçe yaptıranlar da rehabilite edilmeli. Hasardan sonra psikolojik test ya da ehliyete el koyma gibi uygulamalar yapılabilir. Kötü sürücüler sayı olarak çok fazla değil. 20 milyona yakın araba var. 35 bin kişilik bir grup kontrol edilemeyecek büyüklükte değil.

Sektör sürücüler arasında yeterli segmentasyonu yapabiliyor mu?

Mehmet Akif Eroğlu: Tarife oluştururken pek çok parametre var. Sürücünün evli olması, çocuğu olması ve bulunduğu şehir gibi faktörler var. Araçlara konulan telematik aletleri var ve bunlar araç sahibinin sürüş alışkanlıklarını ortaya koyuyor, buna göre fiyatlandırma yapıyor. Bunların hepsini poliçeye yansıtıyoruz, ancak en temel kırılım hasar frekansında. Günün sonunda sigorta şirketleri için en önemli öge hasar. Tüm bunlar kaza yapma sıklığını görmemizi sağlayan göstergeler. Frekansa göre fiyatlama yapıyoruz. Maalesef günümüzde, frekansa göre yaptığımız fiyatlama tartışılıyor. Ticari araçların trafik sigortalarındaki azami prim limiti buradan geldi. Hasarlı segmente yüksek fiyat veriyoruz ancak Hazine tavan limitle bunu yapmamızı engelliyor. Sigorta şirketleri yılda 10 defa kaza yapanı yüksek fiyat vermeden nasıl eğitecek? Kaza yapanla yapmayanı başka şekilde nasıl ayırt edecekler? Bu nedenle rehabilitasyon, eğitim, psikolojik danışmanık, ehliyet alma ya da trafikten men etme gibi radikal çözümler düşünmemiz gerekiyor. Ben çok dikkatsiz araç kullanan ve alt yapısı yetersiz bir adamın trafiğe çıkmasını, eline silah vermekle eşdeğer tutuyorum. İnsan hayatı bu kadar ucuz değil.

Hüseyin Kasap: Siz eğer trafik kusurlarının bütününü taksirli kusur olarak algılarsanız, bu sonuç doğacaktır. Hakimler de kanuna göre hareket etmek zorunda. Ancak, alkollü ya da ehliyetsiz araç kullanımı ile birinin ölümüne sebep olmak taksirli olmaktan çıkarsa, kazalar ciddi derecede azalacaktır. Kişiler, ölümlü trafik kazalarında 18 ay ceza verildiğini görünce bunu önemsemiyor.

Mehmet Akif Eroğlu: Hüseyin Bey'e katılıyorum ancak, sonuçlardan ziyade sebeplerle ilgilenmek lazım.

KASAP: 10'DAN FAZLA HASAR YAPAN SÜRÜCÜNÜN SADECE PRİMİNE BAKILMAMALI, AYNI ZAMANDA EHLİYETİYLE İLGİLİ YAPTIRIMDA DA BULUNULMALI.

Bizim eğitim sistemimiz, eğitim değil öğretim sistemi. Biz çocuklarımızı eğitmiyor, sınavlara hazırlıyoruz. Trafiğe çıkınca hangi risklerin olduğu, trafikte nasıl davranılması gerektiği öğretilmiyor. İlköğretimde, liselerde bu konularda dersler var mı? Biz çocuklarımızı hayata hazırlamak yerine test çocuğu yetiştiriyoruz.

'GENÇLER TRAFİK KONUSUNDA EĞİTİLMELİ'

Öncelikle, gençlerimizi zihinsel olarak trafiğe hazırlamalıyız. Eğer burada bir sıkıntı varsa, kaza gerçekleşmeden önlem almalıyız. Nasıl alkolde önlem alıyorsak ve ehliyete el koyuyorsak, bunu trafik canavarlarına da yaymalıyız. Bu işin şakası yok. Bu önlemlerden biri de trafik primleri. Son 5 yılda birinci basamaktaki sürücüler 1000'de 30'dan, 1000'de 15'e düşmüş. Yani yarı yarıya azalmış. 7. basamaktakiler ise %29'dan %37'ye çıkmış. Bu da serbest tarifenin avantajını yaşadıklarını gösteriyor. Sürücü hasarsız kaldığında fiyat azalışını, hasarlı olduğunda fiyat artışını görmüş. Trafik primleriyle bir motivasyon ve farkındalık oluşuyor. Gelinen durumun Avrupalı olmakla Türk olmakla bir alakası yok. Aynı vatandaşımız Avrupa'da kurallara uyuyor, ülkemizde uymuyor. Bu durum tamamen sistemle ve devletle alakalı. Ülkemizde son dönemde yaptırımlarla trafiği denetim altına aldık. EDS geldiğinden beri kimse emniyet şeridinden gitmiyor. Emniyet şeridinden gidene anında ceza gidiyor. Trafik sigortası primlerine de aynen bu şekilde bakılması gerekiyor.
TSB olarak, trafik cezalarını paylaşma ve bunu tarifeye yansıtma konusunda şu an emniyet ile görüşüyoruz. Kötü sürücüyü eğitmemiz büyük önem taşıyor. Çok hasarlı sürücüler için havuz yaratılması da bir çözüm olabilir. Devlet böyle bir girişimde bulunursa sigorta şirketleri olarak destekleriz. Tabii devlet de sınırsız bir kaynak değil, hepimizin vergileriyle oluşan bir bütçesi var. Bu nedenle, asıl olan, sorunu kaynağında çözmek, çok hasarlı sürücüleri trafik primiyle eğitmek, trafik kurallarına uymaya zorlamak, kaza frekansını ve total maliyeti aşağıya çekmek ve maliyeti sürdürülebilir seviyede tutmaktır.

Hüseyin Kasap: Havuz fikrinin de aslında iki tarafı var. Birincisi, sigorta şirketlerini hasarlı ve kötü sürücüden kurtarmak. Bunun bedeli tabii ki hepimize yansıyacak. Teminat verilemeyen işlerde ise, havuzun nasıl yapıldığını gördüm. Zannetmeyin ki, sigorta sektörü teminat veriyor da alan broker herkese kucağını açıyor. Eksperler bir liste çıkarıyor. Sürücülere de, belirli tedbirleri alırlarsa teminat verileceği söyleniyor. Bundan önce %50 gibi muafiyetli bir teminat veriliyor. Muafiyetle de sürücüler elini taşın altına sokmuş oluyor. Şartları yerine getirenler de, normal ve sigortalanabilir sürücü haline geliyor, yani rehabilite ediliyor. Buradaki amaç ise sektörü hasarlı gruptan kurtarırken, hasarlı grubu rehabilite etmek. 10'dan fazla hasar yapan sürücünün sadece primine bakılmamalı, ehliyetiyle ilgili yaptırımda bulunulmalı. Kelimenin tam anlamıyla aranan trafik canavarı burada. Devlet vatandaşını korumak zorundaysa, kötü sürücüye 'dur' demeli.

Mehmet Akif Eroğlu: Bunu mevcut sistemde de yapabiliriz. Öncelikle emniyet bu sürücülere trafik eğitimi verebilir. İkinci olarak, bu sürücülere psikolojik destek verilebilir. Üçüncü olarak ise, bu önlemlerden sonra da kazalar devam ediyorsa, ehliyet askıya alınmalı ve hatta iptal edilmeli. İşin çözümü frekansı azaltmaktan ve iyi-kötü sürücü ayrımı yapmaktan geçiyor. Dolayısıyla serbest tarifenin altını çiziyorum. Hiç kaza yapmamış sürücüye fiyat artışını anlatmamız zor oluyor. Tüm partilerin bir araya gelip bir iletişim birliği yapması gerekiyor.

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

Çiftçinin üretimini tarım sigortası korur

Geçtiğimiz günlerde basın mensuplarıyla bir araya gelen TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu hem 2015 yılını değerlendirdi, hem de TARSİM'in 2016 hedeflerinden bahsetti. Satoğlu, küresel ısınmanın yol açtığı iklim değişikliği nedeniyle ülke çapında meydana gelen dolu, kuraklık, aşırı ve zamansız yağışlar, sel ve su baskını gibi doğal afetlerin frekansının ve şiddetinin artacağını söyledi.

Tarımsal üretimi tehdit eden doğal riskler nedeniyle meydana gelen kayıpların, üreticinin gelirinde dalgalanmalara neden olduğunu ifade eden Satoğlu, bu durumun üretim faaliyetlerinin sürdürülmesini kesintiye uğrattığını belirtti.

Bitkisel ve hayvansal üretimde meydana gelecek bu kayıpların önlenebilmesi ve azaltılabilmesi için en etkili yöntemin tarım sigortası yaptırmak olduğunu dile getiren Satoğlu sözlerine şöyle devam etti: "Bu Sistem, bir yandan çiftçinin ödeyeceği sigorta primine devlet desteği verilebilmesini sağlarken, diğer yandan sigortacılık uygulamalarını standart hale getirmeyi, teminat kapsamını genişletmeyi ve çeşitlendirmeyi, tazminat ödemelerinin zamanında yapılabilmesini, tarım sigortalarının ülke genelinde geliştirilmesini ve yaygınlaştırılmasını hedeflemektedir. Yapılan sigortalar karşılığında üstlenilen riskler, sigorta şirketlerinin çiftçilerden aldıkları primler ve devletin sağlayacağı prim destekleri, bu havuzda toplanmakta, çiftçilerin uğrayacağı zararlar da yine bu havuzdan karşılanmaktadır. 2006 yılında faaliyetlerine başlayan TARSİM, kâr amacı olmayan, şeffaf, güvenilir, çağdaş ve sürdürülebilir bir sistemdir. TARSİM, teminat kapsamını her yıl genişleterek gelecekte tüm risklere karşı çiftçilerimizi güvence altına almayı amaçlamaktadır."

TARSİM DÜNYAYA ÖRNEK OLUYOR

Sistem'in son derece sağlıklı bir şekilde büyüdüğünü ve misyonunu yerine getirdiğini, üreticilerin Sistem'i daha fazla benimsediğini ifade eden Satoğlu, 2015 yılında hasarların daha çok lokal ve belirli bölgelerde gerçekleştiğini ancak şiddetinin ve frekansının yoğun olduğunu söyledi ve konuyla ilgili şu istatistikleri paylaştı:



TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu her geçen yıl üreticilerin beklenti ve ihtiyaçları doğrultusunda Sistem'e yeni uygulamaların entegre edildiğini söyledi.

"Tüm tarım sigortası branşları açısından değerlendirildiğinde, tarım sigortası yaptıran üreticilerden, geçtiğimiz yıla oranla %9 artışla 300 bin adetten fazla hasar ihbarı alınmıştır. Uluslararası arenada da başta ülkemiz, sonra Sistem gururla tanıtılmaya ve anlatılmaya devam edilmiştir. Ukrayna'dan, Hindistan'a, Hindistan'dan Almanya'ya, Karadağ'a, Amerika'ya, İsviçre'ye ve İspanya'ya kadar uzun yollar kat edilmiş, Gürcistan'dan, Pakistan'dan ve burada sayamayacağımız kadar çok ülkeden ve kurumdan konuklar ağırlanmıştır. Bu sayede, örnek alan değil, örnek alınan ve bu alanda yön veren, sözü dinlenen, danışılan bir noktaya ulaştığımıza çok net bir şekilde şahit olduğumuzu ifade edebiliriz."

TARSİM HEDEFLERİNİ BELİRLEDİ

TARSİM olarak, geleceğe yönelik yol haritalarını çizdiklerini söyleyen Satoğlu hedeflerinden şöyle bahsetti: "Öncelikli olarak çiftçimiz tarafından kontrol edilemeyen tüm risklerin kapsama alınabilmesi için verim sigortasını, daha sonra ise üretim ve fiyat risklerinin birleşik etkisiyle çiftçi gelirine olan etkisinin azaltılması amacıyla gelir sigortasını kademe kademe hayata geçirmeyi hedefliyoruz. 2016 yılında TARSİM olarak teknolojik gelişmeleri çok daha yakından takip ederek, her zamankinden daha inovatif bir yaklaşım sergileyeceğiz. Örnek olarak şu an gündemimizde, hasar tespit çalışmalarında hız ve verimliliğin artırılması ve üreticiye en üst düzeyde, kaliteli hizmet sunulması amacıyla giyilebilir teknoloji (akıllı gözlükler) ve insansız hava araçları (IHA) uygulamaları var. Büyükbaş ve küçükbaş hayvan hayat sigortaları hasar tespit işlemlerinde kullanılmak üzere çalışmalarını sürdürdüğümüz akıllı gözlükler sayesinde, otopsilerin ses ve görüntü kayıtlarının alınarak, hasar tespit çalışmalarının yapılmasını amaçlıyoruz. Bu kayıtların daha sonra eğitim amacıyla da kullanılması planlarımız arasında. İlerleyen dönemlerde, son zamanlarda sayıları hızla artan, gökyüzünden görüntüleme teknolojisini sağlayan İHA'lar, kameralı mini helikopterler yani drone'lar aracılığıyla bitkisel ürün sigortaları branşında hasar tespit çalışmaları gerçekleştirmek üzere araştırmalarımızı sürdürüyoruz."



Ülke çapında meydana gelen dolu, kuraklık, aşırı ve zamansız yağışlar, sel ve su baskını gibi doğal afetlerin frekansının ve şiddetinin artacağını söyleyen TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, üretimde meydana gelebilecek kayıpların önlenebilmesi ve azaltılabilmesi için en etkili yöntemin tarım sigortası yaptırmak olduğunu belirtti.

PRİMLER ÜRETİCİLERİN ÖDEYEBİLECEĞİ DÜZEYDE

"Devlet Destekli Tarım Sigortalarında prim fiyatları tespit edilirken, sigorta prensipleri doğrultusunda Sistem'in sürdürebilirliğinin sekteye uğramamasına özen gösterilmektedir. Bununla birlikte, primin üreticiler tarafından ödenebilirliğine azami düzeyde dikkat edilmekte ve her yıl teknik çalışmalar yapılarak Sistem'in sağlıklı bir şekilde devam ettirilebilmesi için gerekli görülen revizyonlar yapılmaktadır. Daha çok üreticimiz bu Sistem'e dahil olup, sigortalılık oranı arttıkça, maliyetler düşecek ve primler çok daha uygun hale gelecektir."

Türkoğlu: Türkiye Basketbol Ligi, dünya basketbolunun en kaliteli liglerinden biri haline geldi

CEO 'Hido' gözünü olimpiyatlara dikti

Basketbol kariyeri boyunca hem Türk Milli Takımı'nda hem de NBA liginde büyük başarılara imza atan Hidayet Türkoğlu kısa bir süre önce Türkiye Basketbol Federasyonu Sportif Direktörlüğü (CEO) görevine başladı. Federasyon olarak bütün dikkatlerini Basketbol Milli Takımı'nın katılacağı olimpiyat elemelerine verdiklerini söyleyen Türkoğlu, önümüzdeki dönemde ise yurt çapında amatör ve profesyonel basketbol altyapı takımları için yeni projelerin hayata geçirileceğini belirtti.

Uzun yıllar Milli Takım forması giyen ve NBA liginde oynayan ilk Türk basketbolcu olan Hidayet Türkoğlu, Türkiye Basketbol Federasyonu Sportif Direktörlüğüne atandı. Göreve başladığı bu dönemde Türk Milli Takımı'nın mücadele edeceği olimpiyat elemelerine odaklandıklarını söyleyen Türkoğlu, "Olimpiyat elemelerine tarihinde ilk defa katılan Türk Erkek Basketbol Milli Takımı, elemeleri geçerek yaz dönemindeki Olimpiyat turnuvasına katılmayı hedefliyor" dedi.

Her basketbolcunun en büyük hayalini gerçekleştirdiniz. NBA'de oynayan ilk Türk basketbolcu oldunuz. Bunu başarmak nasıl bir duyguydu, nasıl çalıştınız?
Benim amacım hiçbir zaman ilkleri yapmak olmadı. Ben her zaman "Kendimi en iyi yerlere nasıl getirebilirim?" diye düşünmüştüm. O anki imkânlar ve fırsatlar benim ilk olmamı sağladı. Oraya giden ilk Türk olmak, uzun süre orada kalmak ve bunu başarabilmek gurur verici. Kendimi şanslı hissediyorum. NBA ligine gitme sürecinde bana çok yardımcı olanlar oldu. İnsanlar fedakarlık gösterdiler ve benimle bu süreci yaşadılar.

Sacramento Kings, San Antonio Spurs, Toronto Raptors, Orlanda Magics ve L.A Clippers gibi takımlarda görev aldınız. Bu takımlarda neler yaşadınız? Transferlerde verdiğiniz kararların doğru olduğunu düşünüyor musunuz?
Sacramento benim tercihim olmadı çünkü drafta (NBA seçmeleri) girmiştim. Sacramento seçti beni. Ama daha sonra serbest kaldığım zaman, seçme hakkı bana kalmıştı. O anki koşulları göz önünde bulundurduğunuzda daha fazla süre alabileceğiniz, performansınızı daha fazla gösterebileceğiniz takımlara yöneliyorsunuz. Ben Sacramento ve San Antonio'dan sonra serbest kaldığımda, Orlando Magics yetkilileriyle görüştüm. Bana sundukları imkânların beni daha mutlu edeceğini düşündüm ve onları tercih ettim. Bana yapmış oldukları yatırımları gördüğümde doğru tercih yaptığımı anladım. Size duyulan güveni hissettiğiniz zaman işinizi daha rahat yapıyorsunuz.

NBA liginde L.A Lakers'la final mücadelesi verdiniz ve Kobe Bryant'a karşı oynadınız. Bryant'ın oyun stilinden ve karakterinden bahseder misiniz?
Kobe ile hâlâ görüşüyoruz. Bizim jenerasyonun Michael Jordan'ı diyebilirim. Ondaki hırs, istek, arzu, sanırım bir Michael Jordan'da vardı. Ama Michael Jordan'ın yeri her zaman ayrı olmuştur. Kobe'yi savunmak gerçekten çok zordu. Çok hızlı, teknik anlamda mükemmel oynayan ve çok yetenekli bir oyuncuydu. Benim için hep bunlar ilerde çocuklarımıza anlatabileceğimiz güzel anılar. Zaten bulunmuş olduğunuz lig dünyanın en iyi ligi. Karşılıklı oynadığınız, antrenman yaptığımız oyuncular çok kaliteli sporcular. Kendimi şanslı hissediyorum bu konuda. En başından beri NBA'de oynamak en büyük hayalimdi ve gerçek oldu. Onlarla aynı mücadeleyi verdim. O mücadelenin her zaman benim için ayrı bir yeri olacaktır.


Hata yaptığınızı kabul edecek olgunlukta olmanız gerekir. Ben de hata yaptım ama hatalardan hep ders çıkardım.

O günleri özlüyor musunuz?
Şu an özlemiyorum. Ama eminim ki bundan iki üç ay sonra mutlaka özleyeceğim. Profesyonel anlamda sporculuk hayatınız varsa, ne kadar kabul edemeseniz de, oynamak isteseniz de, fiziki anlamda oynayamayacağınızı kabul etmek zorunda kalıyorsunuz. Fizik kuralları sizi aktif sporculuktan uzaklaştırıyor artık ister istemez.

2009 NBA final maçından sonra Jack Nicholson sizi bizzat tebrik etti. Bunun dışında kendisiyle bir diyaloğunuz oldu mu? Nasıl biri biraz anlatır mısınız?
Maçları takip eden çok fazla insan vardı. Göstermiş olduğunuz performans bir noktadan sonra herkes tarafından saygı görmeye başladı. Jack Nicholson da o maçı izleyenler arasındaymış. Kendisi Lakers taraftarı, beni tebrik ederken iyi bir performans sergilediğimi, ancak 2009 senesinin Lakers senesi olduğunu söyledi. Seneye de siz şampiyon olursunuz şeklinde bir diyaloğumuz oldu. Gelip tebrik etmesi performansıma herkes tarafından saygı duyulduğunu gösteriyor.

NBA'de oynarken sizi psikolojik ve fiziksel olarak en çok zorlayan unsurlar nelerdi?
İlk altı ay NBA temposu beni biraz zorladı açıkçası. Maçlar, seyahatler derken yoğun bir tempoda yaşıyorsunuz. Fiziksel olarak istediğim formu yakalayamamıştım. Bunlar hep bir dezavantajdı benim için. Ancak bunların hiçbir zaman moralimi bozmasına izin vermedim. Gerek soyunma odasındaki takım arkadaşlarımı, gerekse sahaya çıktığımda rakip takımın sporcularını gördüğüm zaman, motivasyonumu en üst seviyede tutmaya çalışırdım. Motivasyonunuz oyununuzu etkileyebilecek en büyük unsur. En iyilerle oynadığınız için motivasyonunuzu yüksek tutmanız gerekiyor.

Profesyonellik bunu gerektiriyor değil mi? Sonuç olarak bir sporcunun psikolojik durumu çok önemli.
Hayatını sporcu olarak devam







ettirecek biri için, profesyonellik yaşamınızın bir numaralı unsurudur. Yemek düzeninizden tutun, çalışma şeklinize kadar kendinize bakmanız gerekiyor. O seviyelerde kalmak istiyorsanız disiplinli olmak zorundasınız. Zaten Amerika'ya giderken belli şeyleri kabul ederek gittim. "NBA'de kalmak için ne gerekiyorsa yapacağım" diyordum kendime. Bu yüzden oranın disiplinine alışmanız, profesyonel anlamda kendinizi işinize vermeniz gerekiyor.

Türkiye Basketbol Federasyonunda Sportif Direktör olarak Türk basketbolu adına gerçekleştirmek istediğiniz projeler nelerdir?

Ben gerçekleştirmek istediğim planlarımı kısa vade, orta vade ve uzun vade şeklinde üçe ayırıyorum. Ancak şu anda tüm konsantrasyonumu olimpiyat elemelerine vermiş durumdayım. Erkek basketbolunda tarihinde ilk defa olimpiyatlara gitme şansına sahip olduk. Türk Milli Takımı'nın olimpiyatlarda başarı elde edebilmemizi sağlayacağına inanıyorum. Hem erkeklerde hem bayanlarda, elemeleri geçip yaz oyunlarında mücadele vermek istiyoruz. Olimpiyatlardan gelecek başarı Türkiye'nin basketbola bakış açısını değiştirecektir. Daha sonra federasyon olarak Türkiye'nin basketbolda daha iyi yerlere gelmesini sağlamak için çalışmalara başlayacağız. Türkiye'de basketbolun popülerliğini artırmak için yapılacak projeler var. Altyapı takımları için hayata geçirmek istediğimiz planlar var. Ama önceliğimiz olimpiyatlar. Takım olarak katıldığımızda olimpiyata gidecek Türk sporcuların sayısı da artacak. Bu da ülkemizin dünya çapındaki prestijini artıracaktır.

Pilot takım projesi nedir?

2017 Avrupa Şampiyonası'na ev sahipliği yapacağız. Türk oyuncularımızın Avrupa'daki takımlarda oynayabilmesi, daha fazla tecrübe kazanması için düşündüğümüz projelerden bir tanesi. Şu anda kulüplerde çok fazla yabancı oyuncu olduğu için Türk oyuncular maçlarda yeterli süre alamıyor. Yaz döneminde kulüplerle bu konuyla ilgili görüşmeler yapacağız. Milli takımımıza sporcu yetiştirmek istiyoruz. Çünkü altyapı sporcularına baktığımızda gelecekte milli takımımızda oynayacak çok yetenekli sporcularımız var. Genç oyuncuların önünü açıp, uzun yıllar milli takımda forma giyebilmelerini sağlamayı hedefliyoruz. Olimpiyat elemeleri nedeniyle henüz hayata geçmiş bir proje değil. Ancak olimpiyat oyunlarından sonra üzerinde çalışacağımız ilk projelerden biri.

Özellikle profesyonel liglerde kalite olarak Türk basketbolunun gidişatını nasıl buluyorsunuz?

Türkiye Basketbol Ligi dünya basketbolunun en kaliteli liglerinden birisi olarak gösteriliyor. Kulüplerin yapmış olduğu yatırımlar bizi gerçekten mutlu ediyor. Ancak kulüplerdeki yabancı sayısının fazla olması, ister istemez Türk oyuncularının maçlarda daha az süre almasına neden oluyor. Bu oyuncuların az süre alması demek milli takımda oyuncularımızın, gerekli tecrübeyi kazanamaması demek. Bu da Türk basketbolcularımızı olumsuz şekilde etkiliyor. Kulüplerde az da olsa süre alabilen genç sporculardan, çok kısa bir sürede çok büyük şeyler beklemek durumunda kalıyoruz. Özellikle 2 aylık süreçte Türk sporculardan, hem form tutup hem de performans bakımından en üst seviyeye gelmelerini ve başarılı olmalarını bekliyoruz. Kulüplerle görüşerek bu sporcuları milli takıma nasıl kazandırabileceğimizi konuşacağız.



Milli takımın başarısı için uzun yıllar parkelerde ter döken 'Hido' artık Türk basketbolunun CEO'su...

Amatör takımlarda küçük şehirlerdeki sporculara büyük kulüplerde oynayabilmeleri için neler önerirsiniz? Federasyonun bu konuyla ilgili bir çalışması var mı?

12 Dev Adam Basketbol Okulları (DABO) çalışmalarımız var. 81 ilde devam ediyor. Yaz dönemi okullarımız var. Federasyon olarak biz de bu konuya zaman ayırmak istiyoruz. Sadece Anadolu'da değil, büyük şehirlerde de karşılaştığımız bir durum. Gençler belli bir yaştan sonra ister istemez okul ve spor arasında seçim yapmak zorunda kalıyorlar. O yaşa kadar spor yapmış küçük arkadaşlarımız velilerin isteğiyle okulu tercih ediyorlar ve spor hayatını noktalamak zorunda kalıyorlar. Hem küçük arkadaşlarımızın spor hayatına devam etmeleri hem de okul hayatlarını devam ettirebilmelerini sağlamak istiyoruz. Ebeveynleri de anlamak gerekiyor. Çocuklarının geleceği açısından uzun vadede sporu garantisi olan bir meslek olarak görmüyorlar. Çok yetenekli, başarılı olabilecek oyuncularımızı bu nedenden dolayı kaçırıyoruz. Sadece basketbol değil diğer branşlarda da böyle.14, 15 yaşlarındaki çocukların velileri bu konuyla ilgili benden öneri istiyorlar. Kendi yaptığım şeyi hiçbir zaman öneremiyorum onlara. Çünkü bana göre benim tercihlerim doğruydu. Ama başkalarına göre doğru olmayabilir. Velilerin ve çocukların benim aldığım riskleri almalarını bekleyemem. Benim çocuğum da aynı durumu yaşarsa, inanın ben de ne yaparım bilmiyorum. Sporun her zaman artıları olduğu gibi dezavantajları da var. Basketbol sakatlık riski çok yüksek olan bir branş. Sporcu sakatlanabilir. Bu sakatlık onu hem eğitiminden hem de spor hayatından mahrum bırakabilir. Velilerin endişesini gidermek ve oyuncuların sporu bırakmalarını önlemek için Amerika'daki burs sistemine benzer bir sistem kurulmalı. Burs sisteminin oturtulması şart, çünkü sporcu olmak isteyen çok arkadaşımız var.

'KENDİMLE BARIŞIK BİR İNSANIM'

Hidayet Türkoğlu nasıl biri?

Kendimle barışık bir insanım. Arkadaşlarıyla iyi ilişkiler kurmaya çalışan, şakalaşmayı seven bir insanım.

Hedeflerimi koyduktan sonra her koşulda kendime güvenmişimdir. Benim başarımdaki en büyük etken kendime güvenimdir. Genç sporcularımıza da her koşulda kendilerine güvenmelerini tavsiye ediyorum. Kendilerine hedef koysunlar. Hayallerinin gerçekleşmeyeceğini düşünüp umutsuzluğa kapılmasınlar. Bu hayatta neyin ne olacağını kimse bilemez. Sporcu disiplini çok önemli. İstikrarlı bir şekilde çalışmanız gerekiyor. Hepimizin hayatında zorlandığımız zamanlar vardır. Ama spora duygusal bakmaya başladığınız zaman, sizi olduğunuz yerden daha çabuk düşürecektir. Spor hayatında duygusallığa yer yoktur. Ben her işimi dört dörtlük yapmadım. Her işimi doğru yapmadım. Zorlandığım anlar çok oldu, ama bunun beni etkilemesine izin vermedim. Geçmişteki hatalarımdan dersler aldım ve planlarımı ileriye yönelik yaptım. Hala hata yapıyorum, yine yapacağım da. Her yaptığım hatanın arkasındayım. Hata yaptığınızı kabul edebilecek olgunlukta olmanız çok önemli.

Meral Öztürk- Cansu Yılmaz
meralozturk@sigortacigazetesi.com.tr
cansu@sigortacigazetesi.com.tr



Hazar'dan Umman'a sigorta canlanıyor

İRAN

Orta Doğu'nun bölgesel güçlerinden İran'ın yerel sigorta sektörü, ülkeye uygulanan Birleşmiş Milletler yaptırımlarının kaldırılmaya başlanmasıyla beraber yabancı oyuncuların ilgi odağı haline geldi. Son gelişmeler ışığında sigorta potansiyelinin son derece arttığı ülkede sigorta sektörünün kapıları bu ay başlayacak reasürans görüşmeleri ile dünyaya açılacak.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Yaptırımların kalkmasıyla beraber sınır komşumuz İran dünyadaki sigortacı ve yatırımcıların iştahını kabartıyor. Önümüzdeki dönemde İran ile yapılan iş birliklerinin ve ülkeye yapılan yatırımların katlanarak artacağı öngörülüyor.

İran sigorta sektörü bölgesel ortalamaya nazaran gelişmiş düzeyde olsa da, özellikle hayat branşında ve zorunlu olmayan hayat dışı sigortalarında ciddi büyüme potansiyeli gözleniyor. Ticaret ambargolarının kalmasının ülke ekonomisini hızlı bir şekilde büyütmesi ve ülkedeki ortalama gelir seviyesini artırması bekleniyor. Yabancı şirketler de ülkedeki bu değişimi yakından izliyor. Artan gelir seviyesiyle sigorta potansiyelinin artacağı düşünülürken, enerji sektörü ve nakliyat gibi alanlarda da sigorta sektörü için önemli fırsatların oluşacağı tahmin ediliyor.

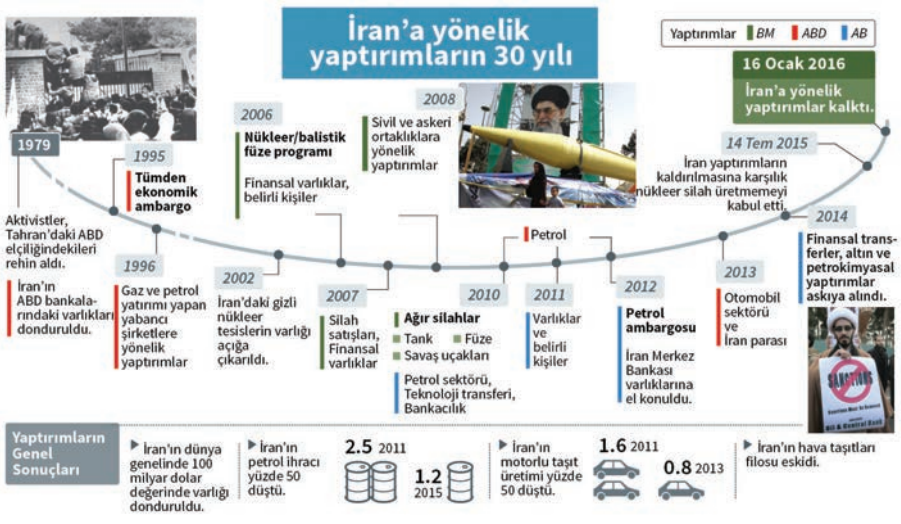
SİGORTA BİLİNCİ ARTIYOR SEKTÖR HIZLA BÜYÜYOR

2015 rakamlarına göre, İran'da bir devlet destekli sigorta şirketi, 18 özel sigorta şirketi, 7 serbest bölge sigorta şirketi (yaptırımların olmadığı serbest bölgelerde faaliyet gösteren şirketler), 2 özel reasürans şirketi olmak üzere 27 sigorta şirketi faaliyet gösteriyor. 18 binin üstünde istihdam sağlayan sigorta sektöründe çalışanların %32'si kadınlardan oluşuyor.

Kişi başına 95 dolar prim üretilen ülkede sigorta sektörü GSYİH'nin yaklaşık %2'sini oluşturuyor. Ülkede son yıllarda sabit bir şekilde büyüyen hayat dışı branşında toplam primin %89'u üretiliyor. Kasko ve sağlık sigortalarının ise önümüzdeki yıllarda istikrarlı olarak büyüyeceği öngörülüyor. 2014 rakamlarına göre İran'da toplam prim üretiminin %42'si zorunlu trafik sigortasında ve %20'si sağlık sigortalarında üretiliyor. Hayat branşında ise toplam prim üretiminin sadece %11'i gerçekleştiriliyor. 2009 yılındaki %0.08 seviyesinden 2013 yılında %0.19 seviyesine çıkan sigorta penetrasyonundaki yıllık artış oranı ve hayat sigortaları penetrasyonunda beklenen yıllık %0.2 yükselme beklentisi, İran sigorta sektörünün yabancı yatırımcıların ve girişimcilerin ilgisini çekmesine sebep oluyor.

Geçmişte ise, sigortaya olan iştaha karşılık, İran'a uygulanan yaptırımların yüksek enflasyona neden olup, sigorta sektörünün gelişimini yavaşlattığı görülüyordu. Küresel reasürans pazarlarına ulaşımı olmayan sigorta şirketleri kâr elde etmekte zorlandı. Nükleer konusunda anlaşmaya varılması ve yaptırımların kalkmasıyla beraber, sektörün büyümesini engelleyen faktörler

YABANCI ŞİRKETLERİN İRAN'DAKİ İLK SINAVINI MART AYINDA, REASÜRANS ANLAŞMALARI YENİLENMEYE BAŞLANDIĞINDA VERMESİ BEKLENİYOR. BUNUN MART AYINDA GERÇEKLEŞECEK OLMASININ NEDENİ, BATILI ÜLKELERDEN FARKLI OLARAK İRAN'IN KENDİ TAKVİMİNİ KULLANIYOR OLMASI.



Kaynak: AFP grafiği Al Jazeera çevirisi

ortadan büyük oranda kalkmış bulunuyor. Makroekonomik istikrarın önümüzdeki dönemde İran hayat ve hayat dışı sigorta pazarlarındaki büyümeye pozitif etki etmesi bekleniyor.

KÜRESEL ŞİRKETLERİN GÖZÜ İRAN'DA

İran'a uygulanan yaptırımların kalkmasıyla beraber küresel firmalar İran'daki olası fırsatları yakından takip etmeye başladı. Yabancı şirketlerin İran'daki ilk sınavını mart ayında, sigorta şirketleri reasürans anlaşmalarını yenilemeye başladığında vermesi bekleniyor. Bunun mart ayında gerçekleşecek olmasının nedeni, Batılı ülkelerden farklı olarak İran'ın kendi takvimini kullanıyor olması. Batı'da reasürans görüşmeleri ocak ayında başlarken, İran'daki şirketlerin takvim nedeniyle reasürans anlaşmaları mart ayında yenileniyor. Geçtiğimiz ay nükleer anlaşmaya varılması ve Tahran üzerindeki finansal yaptırımların kaldırılmasıyla birlikte riskleri paylaşan reasürörler ve anlaşmaları bağlayan brokerler 7.4 milyar dolar prim üreten pazarda yer bulmak için çalışmalara başlıyor. Geçtiğimiz ay İran sigorta sektörüyle ilgilendiklerini ve ülkedeki fırsatları değerlendirdiklerini açıklayan şirketler arasında Allianz, Zurich, Hannover Re ve RSA gibi sigorta devleri bulunuyor. Reasürans ve sigorta uzmanları yüksek seviyede petrol üreten İran'daki en iyi fırsatların nakliyat ve enerji sektöründe yattığını belirtiyor. Bunun yanında, küresel olarak toplam prim üretiminin neredeyse yarısına denk gelen ancak İran'da toplam prim üretimin %10'dan düşük bir kısmının üretildiği hayat sigortalarında büyüme potansiyeli olduğu kabul ediliyor. Buradaki önemli bir detay da ABD sigorta sektörü oyuncularının, halen geçerli olan yaptırımlar nedeniyle İran'daki şirketlerle iş yapamıyor olması.

REASÜRANS TEMASLARI BU AY BAŞLIYOR

İran Reasürans Başkan Yardımcısı Mohammad Asoudeh, Reuters'a yaptığı açıklamada, İran sigorta pazarına girmek için anlaşma yapmak isteyen pek çok yabancı sigorta devinin şirketleriyle temasa geçtiğini belirtti. Birleşmiş Milletler (BM) ve Tahran arasında anlaşmanın sağlanacağı günü beklediklerini belirten Asoudeh, anlaşma sağlandığı günden itibaren yabancı ilgisinin yüksek olduğunu belirtti. Teklif ve koşullara göre büyük iş birliklerinin oluşabileceğini vurgulayan Asoudeh, "Bu ay önemli reasürans yenileme anlaşmaları gerçekleşecek. Bu dönem İran sigorta pazarı için bir dönüm noktası olabilir" diye konuştu. Dubai menşeli ancak hisselerinin çoğu İranlılarda bulunan Iran Insurance Bölgesel İş Geliştirme ve Satış Müdürü Sasan Soltani ise şirketlerine İngiliz ve Japon broker ve sigortacılar tarafından teklifler geldiğini belirtti. Geçtiğimiz yıl Reuters'ın sorularını cevaplayan 11 Batılı ve Orta Doğulu sigorta ve reasürans şirketinden 8'i özellikle nakliyat ve enerji sektörleri olmak üzere İran ile ilgilendiklerini ve yatırım yapmayı düşündüklerini söyledi. Buna karşın, yaptırımlar her ne kadar kalksa da, şirketler sektöre hızlı bir giriş yapmak konusunda ihtiyatlı davranıyor. BM yaptırımları kalkmış olsa da, ABD'nin bazı yaptırımları devam ediyor. ABD kamu şirketleri, bankaları ve sigorta şirketleri Iran ile ticaret yapamıyor. Aynı zamanda, İran ile dolar bazlı muhasebe işlemlerinin gerçekleştirilmesi de yasak. Bu nedenle, İran'a yatırım yapmak isteyen ve özellikle ABD hissedarları bulunan şirketlerin nasıl etkileneceği muallak.

İRAN ÜZERİNDEKİ BİRLEŞMİŞ MİLLETLER YAPTIRIMLARI KALKMIŞ OLSA DA, ABD'NİN BAZI YAPTIRIMLARI DEVAM EDİYOR. ABD KAMU ŞİRKETLERİ, BANKALARI VE SİGORTA ŞİRKETLERİ İRAN İLE TİCARET YAPAMIYOR. AYNI ZAMANDA, İRAN İLE DOLAR BAZLI MUHASEBE İŞLEMLERİNİN GERÇEKLEŞTİRİLMESİ DE YASAK.

SAYILARLA İRAN

Nüfus:	80 milyon
GSYİH:	387 milyar dolar
Kişi Başına Düşen GSYİH:	4 bin 760 dolar
Kişi Başı Prim:	95 dolar
Hayat:	9 dolar
Hayat Dışı:	86 dolar
Dünya Sigorta Pazarındaki Payı:	%0.16
Prim Üretimi:	7.4 milyar dolar
Hayat:	700 milyon dolar
Hayat Dışı:	6.7 milyar dolar
Sigortacılığın GSYİH'deki Payı:	%1.9
Hayat:	%0.2
Hayat Dışı:	%1.7



İRAN PAZARINA GİRECEKLER DİKKATLİ OLMALI

Yatırımcılar için, sektörün potansiyeli, doğabilecek sorunlardan daha ağır basıyor. "Tahran ofisimizi olabildiğince çabuk bir şekilde açmak istiyoruz" diye konuşan Londralı United Insurance Brokers (UIB) Yönetim Kurulu Başkanı Bassem Kabban, uluslararası yaptırımdan önce Tahran'da faaliyet gösterdiklerini söyledi. Kabban, ABD ile iş yapan ya da ABD hissedarları bulunan şirketlerin daha dikkatli olması gerektiğini söyledi: "Yaptırımlardan sonra ülkedeki faaliyetlerimizi durdursak da, yaptırımlarla geçen 5 yıl boyunca çalışanlarımıza maaş vermeye devam ettik. İran sigorta sektörüne girecek şirketlerin dikkatli ve kararlı olması gerekiyor. Kendilerinden emin olmayan şirketler dışarıda durmayı seçecektir." İran sigorta sektöründe geçmişte de ağırlığı bulunan Fransız ve Japon şirketlerin pazarda daha hızlı yer bulabileceğini de söyleyen Kabban, havacılık ve enerji alanlarında büyük miktarda sigorta korumasına gerek olduğunu aktardı. Ayrıca, şirketler keşfedilmemiş bir sektöre girmekte de tedirgin.

ŞİRKETLERİN KREDİ DEĞERLENDİRME NOTU YOK

İran'da çoğu son 10 yıl içinde kurulmuş 27 sigorta şirketi bulunuyor. Ancak, yurtdışındaki pazarlarla uzun süredir ilişkileri olmadığı için bu şirketlerin kredi derecelendirilmeleri daha yapılmamış durumda. Kredi derecelendirmesinin yapılmamış olması da, temkinli sigorta şirketlerinin İranlı şirketlerle iş yapmamasına neden olabilir. İran sigorta pazarında primlerin %4'ü reasürans şirketlerine devredilmiş durumda. Bu da 300 milyon dolar reasürans hacmine denk geliyor. Asoudeh'in açıklamalarına göre, önümüzdeki dönemde yabancı reasürans şirketlerine ulaşımın artması ile beraber reasürans hacminin de hızlı bir şekilde artış göstereceği tahmin ediliyor.



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan 7 Nisan 2015'te İran'a gerçekleştirdiği ziyarette İran Cumhurbaşkanı Hasan Ruhani ile görüşmüştü.

HEDEF: 30 MİLYAR DOLARLIK DIŞ TİCARET HACMİ

Dış Ekonomik İlişkiler Konseyi'nin yayınladığı rakamlarına göre, Türkiye ile İran arasındaki dış ticaret hacmi 2012 yılında 22 milyar dolar oldu. Son yıllarda ambargoların da etkisiyle bunda bir düşüş seyri söz konusu olmuş, 2013'te 14,6 milyar dolar, 2014'te de 13,7 milyar dolar seviyelerine çekildi. Geçtiğimiz yıl Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın İran'a ziyaretinin ardından konuşan Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türkiye-İran İş Konseyi Başkanı Rıza Eser hedeflerinin 2016 yılına kadar dış ticaret hacmini 30 milyar dolara çıkarmak olduğunu bildirmişti. Yaptırımların kaldırılmasının ardından bir açıklama yapan Başbakan Ahmet Davutoğlu ise, "Türkiye-İran ilişkilerinin bu ambargoların kalkışıyla önemli bir ivme kazanacağına inanıyoruz" diye konuştu.

İRAN İLE TİCARETTE POTANSİYEL BÜYÜK

İran ekonomisi bir dönüşüm yaşıyor. Özellikle turizm, enerji, bankacılık, petrokimya, telekomünikasyon, ulaştırma ve otomotiv sektörlerinde büyük fırsatlar sunuluyor. İran'ın turizm altyapısı uluslararası standartlarda geniş bir turist kitlesini ağırlamak için yeterli değil. İran'ın turizm altyapısının oluşturulmasında, özellikle havaalanı, karayolu, otel ve konaklama tesislerinin inşaası, modernizasyonu ve işletilmesi konusunda iş imkanları mevcut. Ayrıca İran ile deniz taşımacılığı konusunda, özellikle Hazar Denizi'nde ve Karadeniz'de ortak faaliyetler yürütülebilir.

TÜRK FİRMALARI 530 MİLYON DOLARLIK PROJE ÜSTLENDİ

1983 yılında İran'da faaliyetlerine başlayan Türk müteahhitleri ve müşavirlik firmaları, 20 yıl aradan sonra 2004 yılından itibaren İran pazarına yeniden girdi. Türk firmaları İran'da bugüne kadar toplam 531 milyon dolar değerinde 22 adet proje üstlendi. Ayrıca, Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı, İran Enerji Bakanlığı ile imzalanan Ortak Mutabakat Zaptı çerçevesinde, Güney Pars Doğal Gaz Sahası'nın Geliştirme ve Üretim Projesinin fazlarını üstlendi. Tahran'da 100'e yakın Türk firması faaliyet gösteriyor. Tebriz'de 2005 yılında kurulan, ülkenin ilk ve tek Serbest Yabancı Yatırımcı Bölgesi'nde Türk işadamlarına ait 38 yatırım bulunuyor. Türkiye-İran sınırında yakın zamanda ortak sanayi bölgesi kurulması da gündemde.



Dijitalleşme ‘hayat’ için yeni fırsatlar sunuyor

Swiss Re'nin yayınladığı son rapora göre teknolojideki ilerlemeler, gelecekte hayat sigortacılığında radikal değişimler yaratma potansiyeli taşıyor. Hayat sigortalarında hâlâ tam bir müşteri odaklılık olmaması müşterilerin tercihlerini olumsuz etkiliyor ve sektöre güveni azaltıyor. Ancak dijital teknolojilerin hayat sigortacılığında etkin kullanımıyla kişiye özel ürünler sunmak ve müşteri kazanmak çok daha kolay olabilir.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Swiss Re, teknoloji ve dijitalleşmenin hayat sigortacılığı üzerindeki etkilerini incelediği bir Sigma raporu yayınladı. Rapora göre, sigorta sektörü dijital teknolojinin getirdiği yeniliklere adaptasyonda geç kaldı. Dijital satış gibi yeniliklerin bazıları son on yılda yavaş yavaş kabul görmüş de olsa, özellikle de hayat sigortacılığında gerçek bir değişim gözlemlenmedi. Hayat branşında hâlâ tam bir müşteri odaklılık yok, herkese yönelik tek tip ürünler ve müşterilerden ziyade aracılara odaklanan bir yaklaşım yaygın. Bu durum da müşterilerin tercihlerini ve özelleştirilmiş ürünler oluşturulmasını zorlaştırıyor. Ayrıca, uzun ve genelde anlaşılması güç satın alma süreçleri hem müşterinin kafasını karıştırıyor hem de sigortaya olan güveni zedeliyor.

POTANSİYEL BÜYÜK

Oysaki dijital dünya ve teknolojik gelişmeler, hayat sigortacılığında müşterilerle kurulan ilişkiyi baştan aşağı değiştirecek, ayrıca riski daha iyi analiz edip ona göre fiyat biçmeyi de sağlayacak bir potansiyel barındırıyor. Dijital alan, iletişim ve bilgi paylaşımı için yeni yöntemler yaratıyor. Müşterilerle ilgili verilerin bolluğu ve bu verileri değerlendirmek için yeni teknikler, underwriting ve dağıtım kanalları açısından birçok fırsat sunuyor.
Yapay zekadaki gelişmeler ve yeni analiz araçları, profesyonel sigortacıların işlerinin bazı bölümlerini otomatik hale getiriyor. Ayrıca, medikal teknolojideki gelişmeler erken tanı ve hastalıkların önlenmesi konusunda büyük bir potansiyel oluşturuyor, kronik hastalıkları olan bireylerin sağlıklarını iyileştiriyor ve yaşam sürelerini uzatıyor.
Hayat sigortacılarının bir kısmı, daha önce ulaşılması ya da satın alınması zor olan ürünlerini satabilmek için dijital iletişim yöntemleri kullandı. Gerçek zamanlı veriler, şirketlerin underwriting süreçlerini modernize etmesinin önünü açıyor ve kan testi gibi yöntemlere duyulan ihtiyacı azaltıyor. Birtakım diğer sigortacılarsa kendi Big Data kapasitelerini oluşturmak ve yeni teknolojilerin gelecekte sunabileceği fırsatları kaçırmamak için teknolojik girişimlerle işbirliğine gidiyor.
Önümüzdeki 10 yılda, ürün geliştirmeden underwriting süreçlerine, dağıtımdan hasar hizmetlerine kadar birçok alanda teknolojinin sigortacılığı etkileyeceği öngörülüyor. Yakın vadedeyse bu etkinin temel olarak underwriting ve dağıtımda görüleceği düşünülüyor.

OTOMATİK UNDERWRITING

Teknolojideki gelişmeler, hayat sigortacılığındaki underwriting süreçlerini radikal bir şekilde değiştirebilir. Uzun ve karışık underwriting süreçleri, sigortalanmamış ya da eksik sigortalanmış birçok bireye ulaşmada bir engel olarak görülüyor. Klasik

SAĞLIK APLİKASYONLARI SEKTÖRDE FARK YARATACAK



Apple'ın HealthKit'i gibi sağlık aplikasyonları sayesinde ulaşılan fiziksel aktiviteler, yeme alışkanlıkları, uyku düzeni ve kalp atış hızı gibi bilgiler de hayat sigortacılığında kullanım alanı bulabiliyor. Henüz yeterince araştırma yapılmadığı ve bu veriler sağlık alanıyla güvenilir bir şekilde bağdaştırılamadığı için bu verileri şimdilik underwriting alanında kullanmak zor. Ancak zamanla bu verilerin hayat sigortacılığında kullanım alanının genişlemesi bekleniyor.
Sağlıklı yaşam stilleri ve alışkanlıklar sayesinde hayat ve sağlık risklerinin kısıtlanması, bu bilgilere rahatlıkla ulaşabilen sigortacıların eş zamanlı kişiye özel fiyatlama yapması ve zamanla uygun ürünler geliştirmesi için fırsat sunuyor. Örneğin, sağlıklı beslenme ve egzersiz, yüksek kan basıncı veya diyabet gibi kronik hastalıklardan mustarip kişilerin durumunda büyük farklar yaratıyor. Böylece, davranışlarını daha sağlıklı bir yaşam tarzına uyduran kişileri daha düşük primlerden de yararlanabilir.



GENETİK: SİGORTACILAR İÇİN MUHTEMEL BİR VERİ KAYNAĞI

Raporda, hayat branşında faaliyet gösteren sigortacılar için bir diğer muhtemel bilgi kaynağının da genetik profil olabileceği belirtiliyor. Genetik bilimi giderek gelişiyor. Eğer sigortacılar genetik verilere ulaşabilirse hastalıklara karşı hassasiyeti, hastalıklı genleri ve belli durumlara yatkınlığı önceden aydınlatarak riskleri daha doğru değerlendirebilir. Genetik testler halihazırda belli hastalıkların teşhisi, önlenmesi ve tedavisi için kullanılıyor. Bu tür testlerin faydaları daha çok bilinirse bireylerin sağlık riskleri azaltılabilir, böylece şirketlerin sigorta yapma isteği de artar. Bu konudaki en büyük zorluk, hayat ve sağlık branşlarında sigortacıların genetik verileri kullanmasındaki regülasyon eksikliği. Avrupa'da birçok ülkede genetik verilerin kullanılması yasak. Örneğin İngiltere'de, sigortacıların genetik verileri kullanma hakkı 2019 yılına kadar ertelenmiş durumda. Avusturya, Belçika, Danimarka, Fransa, Norveç ve Fransa'daysa sigortacıların genetik testler sonucu elde edilen tahminlerini kullanılmasına izin verilmiyor. ABD'de bazı eyaletlerde, genetik bilgilerin ayrımcılığına karşı bir yasa olan GINA'ya göre genetik testlerden elde edilen bilgilerin sağlık sigortalarında kullanılması yasak, ancak hayat ve uzun vadeli bakım sigortalarında bu bilgiler kullanılabiliyor.

underwriting teknikleri, risk seçiminde etkili de olsa süreç zaman alıyor ve masraf yaratıyor. Yeni veri kaynakları, verileri depolayacak ve analiz edecek platformlar ile veri madenciliği için hızlı, yenilikçi teknolojiler ya da basitçe söylemek gerekirse, mevcut süreçleri otomatiğe bağlayacak sistemler hem süreci kısaltacak, hem risk seçimini iyileştirecek, hem de poliçelerin fiyatlandırılmasını kolaylaştıracak potansiyele sahip.

Otomatik underwriting, hayat sigortalarında yükselen bir trend. Otomatik sistemler, sigortacıların yaptığı görüntüleme işlerinin tamamını ya da bir kısmını yapıyor, böylece insanların devreye girme oranını azaltarak poliçeleştirme sürecinde gereken zaman ve/veya veri oranını da düşürüyor.

Temelde, otomatik sistem poliçe için başvuran kişinin bilgilerine bakarak sigortacının karar vermeden önce değerlendirmesi gereken riskleri sınıflandırıyor ve bunları doğrudan sigortacıya sunuyor. Örneğin, poliçe için başvuran kişinin kan testinden yola çıkarak kolesterol seviyesinin çok yüksek olduğu konusunda otomatik sistem sigortacıyı uyarıyor.

Otomatikleşmenin bir sonraki seviyesi, 100 bin ile 250 bin dolar tutarındaki medikal test gerektirmeyen basit poliçeleri kendisi tamamlayan sistemler. Bir sigortacının müdahalesi olmadan başvuruları kabul edebildiği gibi ret de edebilen bu sistemler, geçtiğimiz yıllarda giderek daha yaygın hale geldi.

Bazı durumlarda bu tür bir sistem, başvuruyu yapan kişiyi kategorize ederek daha ciddi bir değerlendirme isteyebiliyor.

Otomatik sistemlerdeki üçüncü ve en gelişmiş kategori de, sigorta şirketinin underwriting sürecinde kullandığı yöntemleri programlaştırıp, bu programı uygulayan sistemler. Bunlarda poliçe için başvuranlar bir form dolduruyor ve şirketin standart değerlendirmesine giriyor. Bu süreç tamamen otomatik olarak işliyor, sistem aynı zamanda dışarıdan da verileri gözden geçiriyor ve laboratuvar sonuçlarını kontrol ediyor. Tüm bu bilgileri işleyen sistem başvuruyu kabul etmeye, reddetmeye ya da daha detaylı değerlendirme için bir sigortacıya göndermeye karar veriyor.

ELEKTRONİK SAĞLIK KAYDIYLA SÜREÇLER DE KISALIYOR

Sigortalının ve ailesinin tıbbi geçmişi ile diğer medikal bilgilerinin underwriting süreçlerindeki kullanımı da evrim geçirirken teknolojinin gelişme hızını yakalayamadı.

Elektronik sağlık kaydı (ESK), bağlantılı cihazlar, sosyal medya ve diğer kaynakların yarattığı giderek genişleyen veri tabanı, sigortacıların riski daha iyi değerlendirip daha iyi fiyatlama yapabilmesi için önemli bir fırsat sunuyor. Geleneksel olmayan verilerin sigortacılıkta kullanımının giderek yaygınlaşması bekleniyor, hatta poliçe yapılırken müşterileri sağlık kontrolüne tabi tutma ihtiyacının da yok olacağı öngörülüyor.

Hayat sigortalarında underwriting süreçlerinin dönüşümü için en büyük potansiyelin ESK'de olduğuna inanılıyor. ESK, hayat tarzı, hastanın tıbbi geçmişi ve kullandığı reçeteli ilaçlar gibi pek çok veriyi bir arada topluyor. Yapılandırılmamış verilerin çokluğu sebebiyle, sistemler kendi başlarına karar vermek yerine sigortacıya rehberlik edecek bir özet sunuyor. Kişilerin izniyle dijital ortamdaki tıbbi verilerine anında ulaşabilmek sigortacıların kritik bilgiler için uzun araştırmalar yapmasının ve beklemesinin önüne geçerek underwriting sürecini kısaltıyor, ayrıca masrafları da azaltıyor.

18-34 YAŞ ARASINDA DİJİTAL KANALLAR REVAÇTA

Hayat sigortalarında internet, akıllı telefonlar ve sosyal medya gibi yeni dağıtım kanallarının önemi de giderek artıyor. Danışmanlık şirketi Capgemini'ın araştırmasına göre, 2012 ile 2014 yılları arasında internet ve mobil dağıtım kanalları hiç olmadığı kadar önem kazandı. 34 yaş üstü bireyler için acenteler önemini korurken, hayat sigortası almak için olması gereken temel yaş aralığında sayılan 18-34 yaş arası kişiler hayat poliçesi alırken online satış kanallarını tercih ediyor.

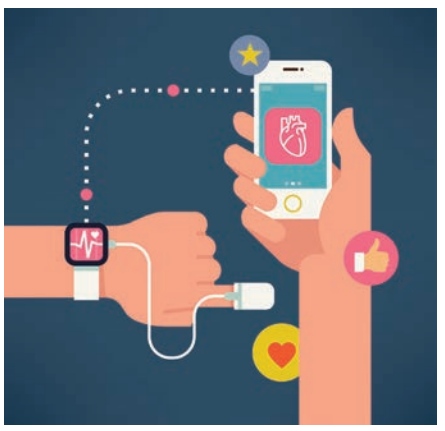


GİYİLEBİLİR TEKNOLOJİLER DE DEĞİŞİM GETİRECEK

Giyilebilir teknolojiler, yani kol bantları, saatler, gözlükler ve giysiler gibi nesnelere monte edilebilen küçük bilgisayarlar da hayat sigortacılığının dönüşümünde büyük bir rol oynayabilir. Bu cihazlar verileri görüntüleyebiliyor, işleyebiliyor, depolayabiliyor, ayrıca bir miktar iletişim özelliği de sağlıyor. Uyku apnesi gibi sağlık sorunlarını tespit eden bu tür cihazlar hastanelerde uzun süreden beri kullanılsa da, akıllı saatler ve fitness takip cihazları gibi tüketicilerin günlük kullanımına uygun cihazlar yeni yeni yaygınlaşıyor.

Bunların genel özellikleri arasında kullanıcının gün içinde kaç adım yürüdüğü, harcadığı kaloriler ve kalp atış hızı gibi bilgileri takip etmek bulunuyor. Günümüzde kullanımdaki giyilebilir cihazların sayısı 5 milyar civarındayken, 2025 yılına kadar bu sayının 25 milyara yükselmesi bekleniyor.

Bu teknolojinin kronik hastalıkların teşhisi, önlenmesi ve tedavisi için büyük bir gelişme olabileceği belirtiliyor. Örneğin riskli bir hastanın kalp atış hızını doktorların takip etmesi ve olası bir kalp krizini önlemesi bu cihazlar sayesinde çok kolaylaşıyor. Ayrıca, şeker hastalarının kanlarındaki glikoz oranları da yine bu cihazlar sayesinde kolaylıkla gözlemlenebiliyor. Hastalara verilen reçeteli ilaçların hasta üzerinde ne kadar etki ettiği de yine bu yöntemle takip edilebiliyor. Sağlık sektörünü kökten değiştirecek bu gelişmeler, hayat sigortacılığında da değişimin kapısını aralıyor.

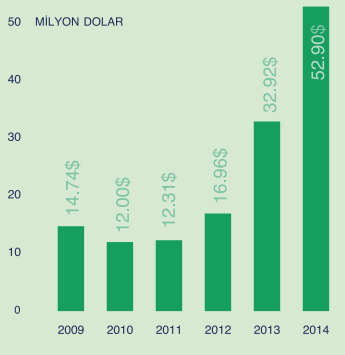


TERÖRÜN VERDİĞİ MADDİ ZARAR 5 YILDA 4 KAT ARTTI

Avustralya merkezli Ekonomi ve Barış Enstitüsü'nün yayınladığı Küresel Terör Endeksi'ne göre, 2014 yılında terör olaylarının verdiği küresel ekonomik hasar 52.9 milyar dolara ulaşarak rekor kırdı. Hasarda, bir önceki yıla kıyasla %61 oranında artış görüldü. New York'ta İkiz Kuleler'in saldırıya uğradığı 2001 yılında bile terörün küresel ekonomiye verdiği hasar 51.5 milyar dolarla 2014 yılındaki rekorun altında kaldı. Böylece 2014, 2001'den bu ya en çok terör hasarı gerçekleşen yıl olarak kayıtlara geçmiş oldu.

2014'te 32 bin 685 kişi teröre kurban gitti. Önceki yıla kıyasla, terör sebebiyle hayatını kaybedenlerin sayısı %80 oranında arttı. Son 15 yıl içinde, bir yılda görülen en yüksek artış da bu oldu. Terörden en çok etkilenen ülkeler sırasıyla Irak, Nijerya, Afganistan, Pakistan ve Suriye oldu. Dünyadaki terör kaynaklı can kaybının %78'i bu beş ülkeden geldi.

Yıllara göre terörün küresel ekonomik hasarı



2014 yılında türüne göre terörün verdiği küresel ekonomik hasar

OLAY	TOPLAM HASAR MİLYON DOLAR
Ölüm	51,275.00
Yaralanma	918.00
Bomba/Patlama	410.00
Altyapı/tesis saldırısı	104.00
Silahlı saldırı	99.00
Silahlı soygun	67.00
Rehin alma (baskın)	12.00
Rehin alma (adam kaçırma)	8.00
Silahsız saldırı	3.00
Suikast	2.00
TOPLAM	52,898.00

GOOGLE SİGORTADAN ÇEKİLİYOR!

Insurance Journal'ın haberine göre, teknoloji devi Google online poliçe karşılaştırması ve satış yapılan websitesi Google Compare'ı kapatıyor. Haberde, konuyla ilgili bir açıklama yapması beklenen Google'ın, websitesini kapatma kararını ortaklarına önceden ilettiği söyleniyor.

Google'ın sigorta satmaya başlaması çoğu uzman tarafından acentelerin sonu olarak yorumlanmıştı.

İstanbul'da düzenlenen faizsiz sigortacılık konferansında konuşan İngiltere Hazine Müsteşarı Harriet Baldwin:

İstanbul faizsiz finansta bölge lideri olabilir

Türkiye'nin faizsiz finans alanında bölge lideri olabileceğini ifade eden İngiltere Hazine Müsteşarı Harriett Baldwin, İstanbul'un önde gelen finans merkezi rolünü desteklemek üzere Birleşik Krallık Hükümeti'nin beraber çalışmaya hazır olduğunu söyledi.

İngiltere Başkonsolosluğu tarafından, 18-19 Şubat 2016 tarihlerinde İstanbul Raffles Hotel'de gerçekleştirilen ve İngiltere Büyükelçisi Richard Moore'un yönettiği konferansta Türkiye'nin finansal hizmetlerde bölgesel liderlik potansiyeline dikkat çekildi. Konferansa konuşmacı olarak katılan İngiltere Hazine Müsteşarı Harriett Baldwin İngiltere Hükümeti'nin Türkiye ile finansal hizmetler konusunda her türlü işbirliğine ve Türkiye'ye desteğe hazır olduğunu belirtti. Konferansta söz alan bir diğer konuşmacı Lloyd's Başkanı John Nelson ise İstanbul'un bir finans merkezi olabileceğini, bunun için uygulamaların dünya standartlarına çıkması gerektiğini söyledi.

'İSTANBUL FİNANS MERKEZİ OLMAK İÇİN İDEAL KONUMDA'

Konferansın "Sigorta, Emeklilik ve Varlık Yönetimi'nde Fırsatları Büyütmek" başlığı altında gerçekleştirilen ilk gününde finansal hizmetler sektörü yöneticilerine hitap eden Lloyd's Başkanı John Nelson, İstanbul'un, Türkiye ekonomisinin gücü ve Doğu ile Batı arasındaki ticari bağları sayesinde dünyanın lider finans merkezlerinden biri olma yolunda ideal bir konumda olduğunu belirtti. John Nelson İstanbul'un uluslararası piyasalar üzerindeki etkisini artırabilmek için odaklanılması gereken önemli konular olduğunun altını çizdi. Şehir emniyetinin, İngilizce dilinin ve teknolojik altyapının İstanbul'un başarısı için çok önemli olduğunu vurgulayan New York'un eski Belediye Başkanı Michael Bloomberg'e atıfta bulunan Nelson şöyle konuştu: "Ben bu listeye şeffaf bir mevzuat çerçevesi, hukukun üstünlüğü, siyasi istikrar ve güvenliği de eklerim. Bunlar, dünyanın önde gelen firmalarını ve en önemlisi de en kalifiye insan gücünü tüm sektörlere çekmeye yardımcı olacak ve böylece İstanbul'un başka bölgelerde olan ürünlerin tümünü tek kalemde sunabilmesini sağlayacaktır."


Harriet Baldwin

'KATILIM BANKACILIĞINDA TÜRKİYE İLE ÇALIŞACAĞIZ'

Konferansın ikinci gününde "Türkiye'de Faizsiz Finans: Bölgesel Bir Liderin Ortaya Çıkışı" başlığı altında faizsiz finansta dünya lideri İngiltere ile bölgenin finans sektöründe yükselen yıldızı Türkiye arasında gerçekleştirilebilecek işbirlikleri konuşuldu.

Konferansın ikinci gün açılış konuşmasını gerçekleştiren İngiltere Büyükelçisi Richard Moore, Türkiye ve İngiltere arasında ekonomik alanda pek çok işbirliği olduğunu belirtirken, Türkiye'nin İstanbul'u finans merkezi haline getirme girişimlerini desteklediklerini söyledi. Türk ekonomisinin ve Türkiye'nin son 20 yılda oldukça geliştiğini vurgulayan Moore, katılım bankacılığı sektörünün de yüzde 30 büyüdüğünü ve hala büyümeye açık alanlar olduğunu vurguladı. Richard Moore, İngiltere olarak katılım bankacılığı alanındaki ürünler ve ürünlerin geliştirilmesi alanlarında Türkiye ile birlikte çalışabileceklerini söyledi.


Richard Moore

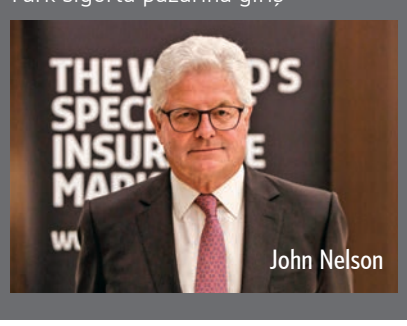
'KATILIM BANKACILIĞINDA İSTANBUL MERKEZ OLABİLİR'

Konferansın sonunda,"Türkiye'nin büyüyen bölgesel ve küresel ayak izine paralel olarak yüksek gelirli gelişmiş bir ekonomi olma yolunda ilerlemesi ile birlikte, büyük bir potansiyeli olduğuna yürekten inanıyorum" diyen İngiltere Hazine Müsteşarı Baldwin, finansal hizmetler sektörünün, sadece Londra ve İstanbul gibi önemli finansal merkezler için değil, tüm reel ekonomi için önemli olduğunu vurguladı. Baldwin konuşmasını şöyle sürdürdü: "Türkiye'deki finansal hizmet sektörünün gelişimini hızlandırmak için ilişkileri geliştirmek ve Türk hükümetinin bu konudaki kararlılığını desteklemek, özellikle de katılım bankacılığında İstanbul'un bölgede önde gelen finans merkezi rolünü cesaretlendirmek üzere İngiltere Hükümeti, önemli ortakları ile çalışmak için hazır durumda bekliyor." Baldwin ayrıca, işbirliği içinde çalışarak, iki ülke sektörlerinin uzmanlıklarını paylaşabileceklerini, ticaret ve yatırımı tanıtabileceklerini ve bunun iki ülke ekonomisinin büyümesine yardım edebileceğini belirtti.

LLOYD'S YABANCI YATIRIMCIYI TÜRKİYE'YE ÇEKECEK

Başkan John Nelson, Lloyd's'un İstanbul'da faaliyete geçme planlarıyla ilgili olarak da şu değerlendirmelerde bulundu: "Türkiye pazarı konusunda heyecanlıyız. Yerel piyasa ile ortaklaşa çalışarak Türkiye'ye ve özellikle İstanbul'a küresel bir uluslararası finans merkezi ve küresel bir uluslararası sigorta merkezi olma hedefinde değerli bir destekleyici rol oynayabileceğimizi düşünüyoruz. Türk şirketlerine yeni pazarlara açılırken destek olup İstanbul'a ve Türk ekonomisine yeni şirketleri çekmeye yardımcı olabilmeyi amaçlıyoruz. Bu doğrultuda dünya klasmanındaki markamızı, sigortacılık deneyimimizi, inovasyon ve mali gücümüzü getirerek ulusal ekonomik büyümeyi korunmasına ve dolayısıyla tüm ülkeye faydalı olacak bir fayda sağlayabileceğimize inanıyoruz." Lloyd's benzersiz pazar yapısını Türkiye'de hayata geçirebilmek için yetkililerle uygun yasal çerçeve üzerinde çalışmalarını sürdürüyor. Türkiye'de de kurulduktan sonra Lloyd's'un sigorta uzmanları pazara giriş yaparak Türk ekonomisinin çeşitlilik gösteren risklerine daha da yakınlaşacaklar.

Türk sigorta pazarına giriş süreçlerini de değerlendiren Nelson, şunları söyledi: "Lloyd's, Türk sigorta pazarına girmek isteyen diğer şirketler gibi değil. Bu durumun kafaları karıştırdığını gözlemliyoruz. Swiss Re ya da AXA gibi bir sigorta şirketi değiliz. Lloyd's bir pazar. Bu nedenle de yasal bazı değişikliklerin yapılması gerekiyor ve bu konuda hükümetle irtibat halindeyiz. Başarı olacağını düşündüğümüz bir formülümüz var. Türk hükümetinin desteği ile de bu sürecin pürüzsüz geçeceğini düşünüyorum." Türk sigorta şirketlerinin rekabet hakkında endişelendiklerini söyleyen Nelson sözlerini şöyle noktaladı: "Yerel sigorta şirketleri kârsızlık nedeniyle rekabetin artmasından çekiniyor. Buradaki sorun rekabet değil, pazarın küçük olması. Piyasada büyümenin desteklenmesi gerekiyor."


John Nelson

Şimşek: Trafik sigortalarıyla ilgili düzenlemeyi Meclis'e sunacağız

Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, zorunlu trafik sigortasına yönelik çalışmaya ilişkin, "Sorunun kökenine iniyoruz. Burada 'primler çok yüksek, zorla aşağı indirelim' gibi popülist bir yaklaşım yok. Bir bütün olarak bakacağız. Bu adımla birlikte sigorta primlerinin düşeceğine inanıyorum" dedi.

Şimşek, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) ve Dünya Bankası'nın "2016 Dünya Kalkınma Raporu" lansman toplantısı ve Türkiye Yatırım Fonu imza töreninin ardından basın mensuplarının sorularını yanıtladı.

Mehmet Şimşek, zorunlu trafik sigortasına yönelik düzenlemelere



ilişkin çalışmanın başladığını, Hazine Müsteşarlığı'nın taslak tasarı üzerinde çalıştığını, yakında Bakanlar Kurulu ve Meclis'e getireceklerini söyledi. Yapılacak düzenleme için sorunun kökenine inilmesi gerektiğini vurgulayan Şimşek, şöyle konuştu:

"Sorunun kökeni çok boyutludur. Bunlardan bir tanesi, kusurlu sürücülerin dikkate alınması gerekiyor. Bu önemli bir husustur. Sistemin yükleriyle, masraflarıyla öngörülebilir olması lazım. Yılda 1.2 milyon kaza oluyor Türkiye'de. Bunların hepsinin sisteme getirdiği etkiler var, yargı kararları var. Sistemi bir bütün olarak daha öngörülebilir hale getirerek ve riski düşük olanlara daha düşük primle sistemi iyileştirmemiz gerekiyor. Sorunun kökenine iniyoruz. Burada 'primler çok yüksek, zorla aşağı indirelim' gibi popülist bir yaklaşım yok. Özel sektörün yaptığı bir sigorta. Sigortaladığınız risklerin getirisi, götürüsünün dengeli olması, sistemin öngörülebilir olması lazım. Bu adımla birlikte primlerin düşeceğine inanıyorum."



Tarihi Maçka Palas'ta keyifli bir yemek...

Geçen ay yazarlar yemeği için Maçka Palas'taki La Petite Maison Restoran'da buluştuk. Bakmayın adının "küçük" olduğuna, Maçka Palas tarihi bir bina olduğundan mekanlar çok geniş. "Küçük Ev" de öyle. La Petite Maison, İstanbul Teşvikiye'de Maçka Palas'ın zemin katında yer alan bir restoran. Müşterilerine Fransız, ağırlıkla Nice mutfağından yemekler sunuyor. Restoranın birinci artısı mekanı. Maçka Palas müthiş bir mekan.

İnternet sitesi Vikipedi Özgür Ansiklopedi'de Maçka Palas'la ilgili şu bilgiler veriliyor: "Maçka Palas 1922 yılında zengin İtalyan tüccar Vincenzo Caivano tarafından tam karşısında bulunan İtalyan Elçiliği'nin çalışanlarına kiralamak umuduyla İtalyan asıllı Mimar Giulio Mongeri'ye inşa ettirilmiş. Ancak elçilik Ankara'ya taşınınca plan suya düşmüş. 1849 yılında İstanbul'a göçen İtalyan Levanten bir ailenin torunu olan Mongeri, Maçka Palas'ı yaparken Brera Akademisi'nden mezun olduğu Milano saraylarından etkilenmiş. Birinci Ulusal Mimarlık Akımı olarak tanımlanan mimarinin öncü mimarlarından Mongeri'nin inşa ettiği Maçka Palas, yapıldığı dönemde teras olarak kullanılan bölüm ile birlikte sekiz kattan oluşuyor ve içinde 68 daire bulunuyordu." Bugün Armani ve Gucci mağazalarına ev sahipliği yapan tarihi Maçka Palas, 1994'te binayı satın alan Doğuş Holding tarafından 2008 yılında lüks bir butik otel haline dönüştürülmüş durumda.

Yine her yazarlar yemeğinde olduğu gibi çok keyifli bir yemek yedik. Geçen ay yemekte konuklarımız Ziraat Sigorta ve Ziraat Hayat Emeklilik'in ortak yöneticileri; Genel Müdür Fikrettin Aksu, Genel Müdür Yardımcısı Kerem Küçükkorucu ve Pazarlama Yöneticisi Kürşat Köz'dü. Masa uzun olduğundan ve arada bir boşluk bulunduğundan sohbet ikiye ayrıldı, ama eminim iki yanda da muhabbet güzeldi.

Ben yazıyı masanın bizim cenahımızda bulunan Faruk Kaptan'ın anlattığı iki güzel Karadeniz fıkrasından biriyle noktalayacağım:

"Temel'le Dursun kahveye gitmişler; biri orta şekerli, diğeri de sade iki kahve söylemişler. Kahveler gelmiş, ama orta ve sade yanlış insanlara sunulmuş. Bunun üzerine Temel'le Dursun masada yerlerini değiştirmek için harekete geçmişler. Bunu gören kahveci; "Uşağum niye yerinizi değiştirirsunuz, kahveyi değiştirun" demiş.

Bunun üzerine Temel'le Dursun kahveciye bakmışlar; "Haklisun; bak bu bizum aklimuza gelmemiştu" deyip yandaki kahveye gitmişler."

(M. Emin Özcan)



SAS Türkiye Büyük Veri'yi anlattı

SAS Türkiye, verinin inovasyondaki yerini ve ortaya çıkardığı "Fostering Innovation Through Data" etkinliğinde sektörün önde gelen isimlerini bir araya getirdi. Verinin inovasyondaki yeri ve uygulamaları hakkında yeni vizyonların paylaşıldığı etkinlikte, finans, telekom ve perakende sektörlerinden yetkililer ve SAS'ın yerli ve yabancı üst düzey uzmanları büyük veri analitiği ile inovasyon arasındaki ilişkiyi dünyadan örneklerle anlattı. SAS Türkiye'nin ev sahipliğinde, Intel, Maven Partners, SnA ve Fortune Dijital sponsorluğunda düzenlenen etkinlikte ayrıca günümüzün üzerinde en çok konuşulan konularından biri olan Nesnelerin İnternet'i ve analitik ile bundan değer yaratmanın yolları tartışıldı. Garanti Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı Mehlika Ertaş'ın oturum açılışını yaptığı etkinlikte ayrıca Hepsiburada Veri Bilimi Başkanı İsmail Parsa "Pazarlama, Satış ve ROI Yönetiminde Tahminsel Hedefleme" konulu bir konuşma yaptı. SAS'ın lokal ve global uzmanlarının yaptığı sunumlarda IoT, makine öğrenimi ve yeni nesil analitik çözümleri anlatıldı.

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 - Mart 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.

Audi Şenyıldız servis ekibi şampiyonluğa doymuyor

Audi Şenyıldız servis ekibi dünyadaki Audi servisleri arasında düzenlenen "Audi Twin Cup"ta 2011'deki birinciliğin ardından 2015'te de Dünya Birinciliğini elde etti. Audi Şenyıldız Servis Müdürü Mustafa Cankılıç, bu başarının sırrını, "Audi'ye tutku ile bağlı olma, sistemli çalışma, yenilikleri yakından takip etme, tecrübe ile uzun yıllar bir arada olma ve mükemmel bir hizmet anlayışının sonucu" olarak açıklıyor.

Dünyadaki Audi servisleri arasında düzenlenen "Audi Twin Cup"ta 2007 yılından itibaren dereceye girmeye başlayan ve 2011'de dünya birincisi olan Audi Şenyıldız ekibi 2015'te ikinci kez şampiyon oldu. Audi Şenyıldız Servis Müdürü Mustafa Cankılıç, bu başarının arkasında yatanları ve Audi Şenyıldız'da geçen çalışma yıllarını gazetemize değerlendirdi.

Audi markasının İstanbul'da yetkili satıcı ve servisi olarak hizmet veriyorsunuz. Otomotiv sektöründeki ve Şenyıldız'daki geçmişinizden bahsedermisiniz?
1976 doğumluyum; otomobil sevdası aslında çocukluğuma dayanır. Daha çok küçük yaşta otomobil merakımın başlamasıyla üniversitede kendimi otomotiv bölümünde buldum. Eğitim ve askerlik sonrası, 1999 yılında hizmete başlayan Audi Şenyıldız ile birlikte o tarihten bu yana çalışıyorum.

ÜÇ ALANDA HİZMET

Audi Şenyıldız hangi alanlarda ve lokasyonlarda misafirlerine hizmet veriyor, özetler misiniz?
Audi Şenyıldız olarak; Yenikapı'da Satış, Satış Sonrası Hizmetler , İkinci El Satış, Topkapı'da Satış Sonrası Hizmetler ve Nişantaşı'nda Audi Butik olmak üzere 3 farklı lokasyonda müşterilerimizi misafir ediyoruz. Ayrıca Nişantaşı'nda Şenyıldız Sigorta Aracılık Hizmetleri olarak uzman kadrosuyla otomotiv dışında yangın, sağlık, bireysel emeklilik gibi konularda pek çok poliçe seçeneği sunan 20 farklı sigorta şirketiyle anlaşmalı olarak değerli misafirlerimize sigortacılık hizmetleri de sunuyoruz.
Yine Topkapı'da 2016 Eylül ayında taşınacağımız Audi Terminal binamızın inşaatı da devam ediyor.

Audi Şenyıldız'ın satış sonrasındaki ve tüm faaliyet alanlarında farklılaştırılmış hizmetlerinden bahseder misiniz?
Kurulduğu 1999 yılından bu yana kendisini Audi'ye adayan Şenyıldız ailesi ve çalışanları misafirlerini hayran bırakacak, tüm enerjilerini daha iyi hizmet verecek bilgi birikimini sağlayacak şekilde çalışmayı ve gelişmeyi sağlamayı hedeflemektedir. Toplamda 8.500 metrekare alanda 120 satış sonrası hizmetler çalışanımız ile Türkiye'de Dünyanın En İyi Yetkili Audi Servisi olma başarısını kazanmış, üstelik bu başarıyı 2011 yılından sonra 2015 yılında 2. kez elde etmiş ilk ve tek Audi bayisi olan Şenyıldız, sahip olduğu ISO 9002, TSE 12047 kalite belgeleri, en güncel teknolojik ekipmanlar ve Audi özel aletleri ile müşterilerine Audi AG'nin belirlemiş olduğu standartlarda hizmet veriyor. Bu sayede misafirlerimizi birer Audi fanı, birer Şenyıldız fanı yapmayı hedefliyoruz.

'HER ZAMAN MÜŞTERİNİN YANINDAYIZ'

Teknoloji ile uyumlu, eğitimli ve uzman teknik personelimiz, ürünü ve müşterisini çok iyi tanıyan güler yüzlü servis ve müşteri danışmanlarımız ile haftanın 6 günü 08.30-18.00 saatleri arasında hizmet veriyor, pazartesi ve salı günleri 18.00-21.30 saatleri arasında yoğun kent yaşamında misafirlerimize uzun çalışma saatleri ile ayrıcalıklı hizmet sunmaya çalışıyoruz. Ayrıca 7 gün 24 saat acil servis ve Audi Asistan çekici hizmeti ile ihtiyacı olan her misafirimize destek verip, müşterilerimizin sürekli mobilitesini sağlamak konusunda yardımcı oluyoruz. Kış lastiklerini Şenyıldız'dan satın alan misafirlerimize ücretsiz olarak depolama hizmeti sunuyoruz. Aracını servisimize getiremeyen müşterilerimiz için İstanbul sınırları içerisinde güzergah ayrımı yapmadan her noktadan ücretsiz yerinden alım ve yerine teslim hizmeti sağlıyoruz. Audi bayileri arasında sahip olduğumuz 45 adet ile en büyük Audi geçici araç parkı sayesinde araçları serviste olan misafirlerimizin mobilitelerinin devamını sağlıyor ve mükemmellik seviyesinde memnuniyet yaratıyoruz.

'GÜNDE ORTALAMA 60 ARACA HİZMET VERİYORUZ'

İstanbul'da %20'lik pazar payı ile günde ortalama 60 araca hizmet


Mustafa Cankılıç

Audi Şenyıldız Servis Müdürü Mustafa Cankılıç yarışmacı arkadaşlarını şöyle tanıtıyor: "Satış Sonrası Hizmetler ve Satış Direktörümüz Nilay Matracı, Yarışma üyelerinden Servis Şefimiz Aret Kalaycı, Eğitim ve İş Geliştirme Şefimiz Emre Açıköz, Yedek Parça Şefimiz Gökçe Emre Şener, Diagnos Teknisyenimiz Tuncay Öncü, Diagnos Teknisyenimiz Recep Sümbül, uzun yıllardır Şenyıldız ailesinin diğer tüm çalışanları gibi çok kıymetli üyeleri ve Twin Cup Dünya Şampiyonları. Vizyonu ile bize yol gösteren ve her alanda desteklerini esirgemeyen Genel Müdürümüz Serkan Şenyıldız ve Şenyıldız Yönetim Kurulu üyelerine de ayrıca teşekkürlerimi iletmek isterim."



11 BİN METREKARELİK YENİ İŞYERİ

Audi Şenyıldız'ın yakın dönem için yeni yatırımları ve hedefleri neler olacak?
2016 yılının son çeyreğinde açılışını planladığımız ve inşaatı hızla devam eden İstanbul'un çok merkezi bir noktasında misafirlerimize her türlü konforu, Audi kültürünü ve geçmişini yaşatacak, toplamda 11.000 metrekarelik kapalı alanda yine Satış, Satış Sonrası Hizmetler, Audi Butik ve İkinci El hizmetlerini vereceğimiz tesisimiz hizmete girdiğinde; 110 servis araç kapasiteli atölyelerimiz ve 23 aracın sergilendiği showroomlarımız ile değerli misafirlerimize premium hizmetler sunmaya devam ediyor olacağız.

veriyoruz. Hasarlı aracı olan misafirlerimize hasar prosedürleri hakkında danışmanlık hizmeti vererek anlaşmalı olduğumuz 20 sigorta şirketiyle fark yaratıyoruz. Ak Sigorta, Axa Sigorta, Anadolu Sigorta, Allianz Sigorta, AIG Sigorta, Doğa Sigorta, Ergo Sigorta, Eureko Sigorta, Generali Sigorta, Groupama Sigorta, HDI Sigorta, Liberty Sigorta, Mapfre Genel Sigorta, Sompo Japan sigorta, Ray Sigorta, Güneş Sigorta, SBN Sigorta, Unico Sigorta, Zurich Sigorta ve Ziraat Sigorta anlaşmalı olduğumuz şirketler.
Yeni araç almak isteyen misafirlerimizin İstanbul trafiğinde showroomumuza gelmesini beklemeden biz iş yeri veya ev adreslerine giderek araç test sürüşü sağlıyor, memnuniyet yaratıyoruz. Ayrıca Şenyıldız Butik olarak Nişantaşı'nda Audi'nin giyim, aksesuar, çanta gibi lifestyle ürünleri ile minyatür araba, çocuk koleksiyonu gibi butik ürünlerin bulunduğu Audi'yi yaşam tarzı olarak benimseyen Audi tutkunlarına da tek butik noktası olarak birçok farklı seçenek sunuyoruz.

'SOSYAL MEDYADA YENİLİKLERİ PAYLAŞIYORUZ'

Facebook, Twitter, Instagram ve YouTube gibi Audi Şenyıldız sosyal medya hesaplarından en güncel Audi bilgileri, dönemsel kampanyalar ve yenilikler ile ilgili paylaşımlar yaparak Audi tutkunlarına Audi ile ilgili en yeni bilgilendirmeleri yapmayı amaçlıyoruz.
IOS ve Android için geliştirdiğimiz Audi Şenyıldız uygulamamız ile Audi kullanıcılarına Türkiye'de ilk ve tek olarak akıllı telefonlarından kolayca faydalanabilecekleri hizmetler sunuyoruz. Uygulama aracılığı ile randevu alan misafirlerimize %15 işçilik iskontosu sunuyoruz. Arıza ikazlarının açıklamalarından iletişim numaralarına, araç teknik bilgilerinden acil servise konum gönderme imkanına kadar Audi kullanıcılarına eşi benzeri olmayan kolaylıklar sunuyoruz.

Dünya 1'incisi Şenyıldız'da çalışmak ve bu ekibin hem bir parçası hem yöneticisi olmak nasıl bir duygu, yarışma detayları ve iki defa dünya 1'inciliğini kazanan tek Audi bayisi olma başarısının sırrını nasıl anlatırsınız?
Öncelikle şunu belirtmeliyim ki yaklaşık 17 yıldır Audi Şenyıldız ailesiyle birlikte olmaktan çok mutluyum. Yarışma Audi AG'nin 2006 yılından beri dünya çapında yetkili servisler arasında gerçekleştirdiği; ürün bilgisi, servis iş süreçleri ile arıza teşhis ve doğru onarım yöntemleri, müşteri memnuniyeti gibi birçok konuda Audi markası ve ürünlerinin, hizmet içeriklerinin en ince ayrıntısına kadar bilinmesi ve uygulanması ile birçok pratik ve teorik aşamaları kapsıyor. Bu yarışmanın dünya finali ayağına katılmak için her ülke Audi AG kontrolünde önce kendi içerisinde bir yarışma düzenliyor. Daha sonra her ülkenin birinci takımı, Audi AG'nin düzenlediği uluslararası finalde dünya birinciliğini elde etmek için yarışıyor. Yarışmaya katılan takım 3 servis, 3 teknik olmak üzere iki gruptan oluşuyor, aynı zamanda bir de yönetici olarak Şenyıldız'dan dünya finaline 7 kişilik bir ekiple katıldık.

'DERECELERİMİZ HEP YÜKSELDİ'

2007 yılından itibaren yıllar geçtikçe gelişen dereceler ile 2011 yılında ilk defa, 2015 yılında da ikinci defa dünya Birincisi olma başarısını yakalayan bir servis olmanın mutluluğu tarif edilemez. Bu başarının sırrı ise, Audi'ye tutku ile bağlı olma, adım adım sistemli çalışma, yenilikleri yakından takip etme, tecrübe ile uzun yıllar bir arada olmanın, mükemmel bir hizmet anlayışının sonucu olarak gerçekleştiğini söyleyebilirim. Aldığımız dereceler şöyle:
2015 Audi Twin Cup Dünya 1'incisi
2011 Audi Twin Cup Dünya 1'incisi
2008 Audi Twin Cup Dünya 3'üncüsü ve Teknik Dalda Dünya 1'incisi
2007 Audi Teknik Dalda Dünya 3'üncülüğü.



Avusturya'nın başkenti Viyana'da yapılan ve 38 ülkeden 74 takımın katıldığı Audi Twin Cup 2015 yarışmasını kazanan Audi Şenyıldız Takımı (soldan sağa): Aret Kalaycı, Emre Açıköz, Nilay Matracı, Mustafa Cankılıç, Gökçe Şener, Tuncay Öncü, Recep Sümbül.



Acentelik yönetmeliği İTO'da ele alındı

16 Şubat salı günü gerçekleştirilen "Sigorta Acenteliği Yönetmeliği Değişikliklerinin Getirdikleri" konulu İTO zümre toplantısında, aynı gün Resmi Gazete'de yayınlanan ve 6 ay sonra yürürlüğe girecek olan "Sigorta Acenteleri Yönetmeliği" ile ilgili değişiklikler tartışıldı. Toplantıya Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut, Hazine Müsteşarlığı'ndan Pınar Kaman Doğanoğlu ve TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Ticaret Üniversitesi'nden Özel Hukuk Bölümü Öğretim Görevlisi Prof. Didem Algantürk konuşmacı olarak katıldı.
Levent Korkut konuşmasında şu hususlara değindi: "Bu yönetmelik icra makamımız olan SAİK'e ciddi sorumluluklar ve yetkiler vermekte olup, dolayısıyla alınacak kararlar biz acenteleri ciddi şekilde bağlayıcıdır. Önemli maddeleri şöyle sıralayabiliriz: Acentelik faaliyetinin yürütüleceği makamın fiziki özellikleri ve alt yapısı, acente olacaklarda aranacak eğitim ve mesleki deneyim süresi, acentelik sözleşmelerinde olması gerekenler. En önemlisi de sigorta sektörünün genel menfaatlerine aykırılık tespiti halinde müsteşarlığın TOBB'dan sigorta acentelerine ilişkin yapılan düzenlemelerin iptalini talep edebileceği maddesidir. Yönetmelikte acentelik sözleşmelerinin keyfi iptallerinin önüne geçilmesi gibi koruyucu maddeleri de konmuş, ancak 11. maddeyi anlamakta zorluk çekiyoruz. Madde şöyle diyor: 'Acente ile sigorta şirketi arasındaki komisyon ve diğer menfaatler hakkında sigorta ettiren veya sigorta sözleşmelerinden menfaat sağlayanlara yapılacak bilgilendirmeye ilişkin usul ve esaslar müsteşarlıkça belirlenir.'

'ACENTE ÜNİVERSİTE MEZUNU OLSUN'

Dikkat edilmesi gereken en önemli konu ise gerçek kişi ve tüzel kişi acenteliklerde 5684 sayılı yasanın hilafına tahsil derecesi lise mezununa indirgenmesi çok manidardır. Yasadaki bu husus korunmalıdır. Ancak burada Genel Müdür, Genel Müdür Yardımcısı ve Müdür unvanlarının 18/04/2008 tarihli yönetmelik çıktığında hak kazanan arkadaşlar için kazanılan hak olarak görülmesinin de uygun olduğunu belirtmek isterim. Lise mezunu teknik personel olarak görev yapan arkadaşlarımızın da 5 yıl bir aracı kurum (acente, broker) veya sigorta şirketlerinde münhasıran sigortacılık faaliyetinde bulunması ve bu süreci de SGK kaydıyla belgelemesi kaydıyla Müdür olabileceği düşünülebilir."
TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap ise şunları söyledi: "2008'den yani ilk Yönetmelik yürürlüğe girdiği tarihinden bu yana TOBB nezdinde yaklaşık 6000 yeni acente kaydedilmiş. Şu anda Türkiye'deki Sigorta Acentesi sayısı 15.500 civarında. Yani mesleğe yeni girenlerin tüm meslektaşlarımıza oranı yaklaşık %39 oluyor ki buradan şu sonucu çıkartmak gerekiyor, üniversite mezunu bulmanın artık zor olmadığı. Bu nedenle, öncelikle Sektör Meclisi Üyelerine, İl Delegelerine ve mesleki toplantılar vasıtasıyla siz meslektaşlarımıza görüşlerinizi soruyoruz. Buradan alınan cevaplar İcra Komitesi'nin önümüzdeki dönemlerdeki politikalarının seyrini önemli ölçüde etkileyecektir." Daha sonra Kasap, İcra Komitesi'nin faaliyetleri hakkında da meslektaşlarına bilgiler vererek gelecek dönem aksiyon planlarını açıkladı.

TOPLANTIDA ÖNE ÇIKANLAR:

- Acente olacaklarda aranacak eğitim düzeyinin 5684 sayılı yasada olduğu gibi üniversite mezunu olarak kalması istendi.
- Tüzel kişi acentelerde teknik personel çalıştırma zorunluluğunun kaldırılması gerektiği vurgulandı.
- Birden fazla acentenin (en fazla 5) tek bir ofiste çalışmasının ise mutlaka olması gerektiğinin altı çizildi.

Agito'dan Yeni Nesil Hayat ve Emeklilik Platformu

Life4You

Agito, sigorta sektörünün önde gelen yöneticilerinin katıldığı bir lansmanla, 'Geleceğin Sigortacılarına Çeviklik' ilkesi ile tasarlanan "Life4You" adlı Yeni Nesil Hayat ve Emeklilik Platformu'nu sektöre duyurdu.

Agito, yeni ürünü Life4You'nun tanıtımını yaptığı, "Oracle ve Agito ile Sigortacılık Sektörüne Çevik Çözümler" toplantısını Grand Tarabya Otel'de gerçekleştirdi. Agito Genel Müdürü Mutlu Uğursal toplantıda yaptığı konuşmada, teknolojik gelişimlerle beraber sigorta şirketlerinin daha iyi hizmet verebilmek için, müşterilerine doğrudan ulaşabilmenin farklı alternatiflerini aradıklarını söyledi. "Bundan 15 yıl önce sigorta şirketlerinin potansiyel ve mevcut müşterilerine dokunabileceği çok kısıtlı yollar vardı. Bireylerle sabit telefonla ya da bire bir iletişime geçmeniz gerekiyordu" diyen Uğursal şöyle devam etti: "10 yıl önce, akıllı telefonlar hayatımıza girdi. Yeni nesil bununla doğdu. Bugün 10, 15 yaşlarındaki çocuklar, 5 sene sonra bizim müşterimiz olacak ve piyasaya girdikleri anda oyunu tamamen değiştirecekler. Çünkü bu çocuklar dokunulmak değil, dokunmak istiyor. İstediği zaman istediği platformda size gelmek istiyor. Geleceğin bu kadar hızlı olduğu noktada, şirketlerin hem kolaylıkla müşterilerine dokunabildiği hem de müşterilerin şirketlere dokunulabildiği platformlar geliştirdik."





'GELECEĞİ TAHMİN ETMENİN EN İYİ YOLU ONU YARATMAKTIR'

Daha sonra söz alan Agito Projeler Direktörü Gülşah Sezek "Geleceği tahmin etmenin en iyi yolu onu yaratmaktır" sözünün yeni ürünün geliştirilmesi sürecinde kendilerine yol gösterdiğini belirtti. Büyük verilerin ve bilgilerin yorumlanması gereken bir döneme girildiğinin altını çizen Sezek, bu verileri anlayarak destek mekanizmalarının içine yerleştirmek gerektiğini vurguladı. Sezek sözlerine şöyle devam etti: "Sadece kurumsal müşterilere hizmet veren bir sistem değil, bireyin kendi tercih ettiği yöntemlerle hizmet verecek bir yapıya geçmeniz gerekiyor. Dinamik ve global trendleri içinde tutabilen bir yapı oluşturmak gerekiyor. Bunu yapmanın en anlamlı yollarından bir tanesi, kullandığımız otomasyon sistemleri. Çünkü bilgi çağına eşlik edebilmenin yegane yollarından biri, elinizin altında bütün yeniliklere cevap veren bir sistemin olması. Life4You böyle bir düşünce ortamından ortaya çıktı."

'MÜŞTERİYE ÖZEL HIZLI ÜRÜN MODELLERİ '

Yeni ürünün geliştirilmesi aşamasında kullandıkları en önemli yöntemlerden birinin teknolojik değişim olduğunu belirten Sezek, kullanıcı dostu ve bağımsız alanlarda erişilebilir bir platforma geçmenin hedeflerine ulaşmalarındaki en büyük araç olduğunu söyledi.
Sezek, "Asıl hedefimiz, bilginin çok hızlı yorumlandığı ve değiştiği dijital çağa eşlik edebilecek sistemi, tüketicinin kullanımına sunmaktı. Yani Kaf Dağı'nın ardında ne olduğunu görmek ve buna uygun çözümleri üretebilmekti" şeklinde konuştu. Life4You ürününde dijital sigortacılık anlayışını gerçekleştirmek için analitik karar verme, bilgiyi hızlı işleyebilme gibi fonksiyonları çok iyi mobilize ettiklerini kaydeden Sezek, "Sigorta şirketlerinin hasar süreçlerini, üretim süreçlerini yönlendirebileceği merkezi bir birim kurduk. Burada otonomiyi esas aldık. Sigorta sektörü oyuncularının otomasyon üzerinde söz sahibi olacağı, kurgunun tamamen sigorta şirketleri tarafından revize edilebileceği yapılarla, operasyon yönetiminizi gerçekleştirmenizde yardımcı olmaya çalıştık" dedi.

'LIFE4YOU İLE DİJİTAL SİGORTACILIKTA İDDİALI BİR KONUMA GELDİK'

Tanıtım toplantısına katılan Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Özgür Obalı, nisan ayında kullanıma geçecek olan Life4You projesini değerlendirdi. Ekip ruhu ile yapılan proje çalışmalarının başarı için önemli olduğunu söyleyen Obalı, "Agito yeni ürünü sunduğunda ve incelediğimizde kullanıcı deneyimi itibarıyla, operasyon kısmında yaratacağı kolaylıkla, bu versiyonun bizim için daha uygun olduğuna karar verdik" şeklinde konuştu.
Obalı, "Agito iyi insan kaynağıyla proje çözümü ve üretimi gayreti içerisinde. Sürecin sonlarına yaklaştığımızda, yönetim ve proje bakımından Agito ile çalışmakla ne kadar doğru bir karar verdiğimizi daha iyi anladık" dedi.





'SİGORTA SEKTÖRÜ ÇOK ÖNEM VERDİĞİMİZ BİR SEKTÖR'

Life4You lansmanındaki sunumda Oracle Genel Satış Müdürü Ersoy Bayraktar, Oracle'ın 145 ülkede, birçok yakın iş ortakları ile birlikte faaliyetlerde bulunduklarını ve bu iş ortakları arasından önemli birinin de Agito olduğunu söyledi. Bayraktar "Sigorta sektöründe Agito ile çok başarılı bir süreç geçirdik. Sigorta sektörü çok önem verdiğimiz bir sektör" diyerek, Agito'nun yeni hayat ve emeklilik platformu olan Life4You ile birlikte Dijital Sigortacılık alanında da birçok yeniliğe imza attıklarını belirtti.



Soldan sağa: Agito CEO'su Emre Omacan, Direktör Tolga Okumuş, Direktör Gülşah Sezek, Genel Müdür Mutlu Uğursal, Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Dolkay, Satış ve İş Geliştirme Müdürü Hasan Tuğrul Aydoğan.

Life4You'ya yeni ürün alanları eklediklerini belirten Sezek, İslami sigortacılık esaslarına uygun olarak gerçekleştirilen "Tekafül" ürününe de özel olarak ayrı bir model geliştirdiklerini söyledi.
Dijital çağdan bahsedildiği bu dönemde, kendisiyle iletişime geçilmesini isteyen müşteri tipiyle karşı karşıya olunduğunu belirten Sezek, şirketlerin farklı kanallarda hizmet verebileceği bir ağ kurmanın gerekliliğini vurguladı. Agito Projeler direktörü Gülşah Sezek, "Biz ürünü bu çağın gerekliliklerine ve sigorta dünyasının değişen ihtiyaçlarına, sadece bugün değil yarın da cevap verecek şekilde donatmaya çalıştık. Zaman hızlı bir şekilde ilerliyor ve değişim kaçınılmaz. Bundan sonra ürünün gelişim aşamalarında ekleyeceğimiz tüm fonksiyonları sigorta şirketlerinin katılımıyla gerçekleştirmek istiyoruz" şeklinde konuştu.

SAB Başkanı Doğan Şen:

Sağlık sigortalarında komisyonlarımız düşürülmemeli

SAB Başkanı Doğan Şen, SAB olarak her zaman acentelerin trafik sigortasıyla uğraşmayı bırakıp, yerine sağlık, konut, BES gibi diğer ürünleri satması gerektiğini söylediklerini hatırlattı. Şen, daha önce acentelere, "Sağlık sigortası satın, çünkü sağlık müşterisine iyi hizmet verirseniz sizi bırakmaz. Başka bir şirkete geçiş yapma olasılığı düşüktür, o nedenle sağlık poliçesi havuzunuzu büyütürseniz uzun yıllar faydasını görürsünüz. Üstelik kredi kartı zorunlu, tahsilat sorunu yok, hasarlarda majör bir sorun olmadıkça hasar yönetimine de katılmazsınız. Bu ürünün satışı zordur ama sattıktan sonra da aksine hüküm olmadığı müddetçe yenilemesi yapılır, düzenli bir geliriniz olur" dediklerini belirtti.

Şimdi durumun değiştiğini ifade eden Şen, bazı sigorta şirketlerinin acenteleri buradan da vurmaya başladığını dile getirdi.

Acentelere ümit vaat eden, rehberlik yapacak, öğretide bulunacak sözlerinin maalesef bir bir tükendiğini kaydeden Şen, "Ne yazık ki her savunduğumuz kale düşüyor" dedi.

Acenteler yaşlandıkça sağlık havuzlarındaki eski müşterilerin de doğal olarak yaşlandığını söyleyen Şen, "Yeni sağlık poliçesine göre yenilemesinde biraz düşük komisyon verilir, havuzu büyüt, yeni iş yaz diye farkındalık yaratılır. Bunu anlayabiliyoruz" diye konuştu.

"Hal böyleyken, bir sigorta şirketi sağlık sigorta yenilemeleri komisyon oranını (51 yaş üstü sigortalılar için) var olan komisyondan %50 eksilterek vermeye başladığını duyurunca bir meslektaşımız şikâyetini bizimle paylaştı" diyen Şen, söz konusu acentenin "Bir gecede gelirim %40 azalması kabulü mümkün olmayan bir uygulamadır" diyerek isyan ettiğini belirtti.

Doğan Şen, şunları aktardı: "Bu arkadaşımız, 'Ayakta durmak için mücadele verirken en güvendiğimiz branşta yıllarca birliktelik yaptığımız sigorta şirketinin bizi vurması ne kadar etik, ne kadar ticari örf ve adete uyuyor? İyi günde beraberdik kötü günde bizi yok sayıyorlar, bu nasıl bir adalet?' diye resmen ağlıyor."

'ACENTE OLSA DA OLMASA DA POLİÇE NASIL OLSA YENİLENECEK'

Acentenin bu portföyü başka şirkete devredemeyeceğini, bu poliçelerin yenileme garantisi olduğunu belirten Şen, "Fakat şirketler neden acentenin komisyonunu yarı yarıya eksiltmeye ihtiyaç duyuyor? Biraz primi artırsalar, anlaşmalı kurumlarla sözleşmelerini gözden geçirseler kestikleri acente komisyonundan daha fazla girdileri olacak. Bunun yorumu şu: 'Acente olsa da olmasa da bu poliçeyi nasıl olsa yenileyeceğim, komisyonu eksilteyim. Portföy de bana kalsın, hiç komisyon ödemeyeyim.' Şirket açık açık bu mesajı veriyor" diye konuştu.

"Yıllarca sağlık sat diye hepimize bu branşı empoze ettiniz, hedefler koydunuz, hedefini tutturamayanı kapattınız, hedefini tutturanların ise komisyon oranlarını yarı yarıya düşürdünüz. Sonra da 'Sigortacılık güven işidir. Müşteri sigorta şirketine ve acentesine güvenecek, acente de sigorta şirketine güvenecek' diyorsunuz" diyen Şen, "Peki bu eylemlerinizle biz acenteler olarak size nasıl güvenebiliriz?" diye sordu.

Sivil toplum kuruluşları olarak harekete geçip düşürülen komisyonlar için Müsteşarlığa konuyu aktardıklarında şirketlerin "Neden önce bizimle görüşmüyorsunuz? Kendi aramızda bunları çözebilmemiz lazım" dediğini aktaran Şen, artık bu söylemlerin hiç samimi gelmediğinden bahsetti.

Çok değerli sigorta şirketleri olduğunun altını çizen Şen, şunları söyledi: "Bunlar acentesiyle iyi günde kötü günde birlikte, ama bazı sigorta şirketleri maalesef acentesiyle iyi gün dostu, 'iyi olursa benden kötü olursa acenteden' mantığında, her fırsatta acentenin komisyonunu kesiyor."

Eskiden yangın paket poliçelerinde aynı paket içinde yer alan makine kırılması, elektronik cihaz için hesaplanan primlere %20 komisyon aldıklarını dile getiren Şen, bu komisyonların da %10 indirildiğini kaydetti.

Bazı sigorta şirketlerinin her geçen gün farklı bir branşta komisyon indirimleriyle en önemli satış kanalı olan acentesini yok ettiğini vurgulayan Şen, "Biz de elimiz kolumuz bağlı, önümüze ne uzatılırsa kabul eder duruma geldik ne yazık ki. Ancak acenteler hızla bilinçleniyor ve örgütlü hareket etme kabiliyetine kavuşuyor. Acenteliğini yapacağı şirketi seçerken acentesine karşı ne kadar demokratik, adil, saygılı ve kazandıran bir şirket olduğuna bakıyor" dedi.

Doğan Şen, sözlerini şöyle tamamladı: "Mesleğimiz adına 30 yıldır faaliyet gösteren SAB derneğimiz acentelerin aleyhine olan tek taraflı bu tür uygulamalara hep karşı çıkmış ve bunun mücadelesini vermiş olup vermeye de devam edecektir. Bu mücadelenin derneğimize katılımınızla daha güçlü ve örgütlü yapılması gerektiğine inanıyoruz. Sizleri bu tek taraflı uygulamalara karşı tek bir ses olmaya çağırıyoruz."

Acente komisyonlarının sağlık sigortalarında da düşürüldüğünü söyleyen SAB Başkanı Doğan Şen, bunun kabul edilebilir bir uygulama olmadığını ifade etti.





Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Acenteler mesleki disiplini sağlıyor

TOBB SAİK, şubat toplantısında almış olduğu karar ile ilk kez bir acenteye meslekten geçici çıkarma cezası verdi. Ceza alan sigorta acentesi iki ay boyunca acentelik faaliyetinde bulunamayacak.

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, 2016 yılının şubat ayı toplantısını TOBB İstanbul Hizmet Binası'nda gerçekleştirdi. Söz konusu toplantıda, 16 Ocak'ta yayımlanan Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde yapılan değişiklikler, sigorta şirketlerinin tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali sorumluluk sigortasında uyguladığı komisyon oranları, zorunlu sigortaların kapsamının genişletilmesi, Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası komisyon ve prim tutarlarından kaynaklanan mağduriyetler, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikâyet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.

Toplantıda ilk kez bir acenteye meslekten geçici çıkarma cezası verildi. Daha önce verilen uyarma cezalarına rağmen mevzuat ihlalini devam ettiren acente, söz konusu cezanın



kesinleşmesi sonrası iki ay süre ile acentelik faaliyetinde bulunamayacak. İlgili mevzuat hükümleri çerçevesinde, kendisine yapılan uyarılara rağmen mevzuat ihlallerine devam eden acentelere meslekten mene varan disiplin cezaları uygulanıyor. TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap konuya ilişkin yaptığı açıklamada, "Mesleki disiplini sağlamak öncelikli görevlerimiz arasında. Acenteler arasındaki haksız uygulama ve haksız rekabeti engellemek, mesleki saygınlığı artırmak için üstümüze düşen görevi etkin bir şekilde yürütüyoruz. Acente meslektaşlarımız Hazine Müsteşarlığı ve İcra Komitemizin uyarılarını dikkate almalı" diye konuştu.

İcra Komitesi, Avrupa Birliği sigortacılık uygulamalarını mercek altına aldı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesinin üyesi bulunduğu Avrupa Sigorta Aracıları Federasyonu'nun (BIPAR) yarı yıl toplantısı 27-28-29 Ocak 2016 tarihlerinde, Belçika'nın Brüksel şehrinde gerçekleştirildi. TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap'ın katıldığı toplantıda, aracıların tutmakla yükümlü olduğu dijital verilere yönelik yeni gereksinimler ile söz konusu gereksinimlere yönelik AB yaptırımları, sigorta sektöründe dijitalizasyon sürecinin aracılar üzerindeki olumlu ve olumsuz etkileri, dijitalizasyona yönelik Solvency II çalışmaları, Avrupa Birliği Komisyonu ile sigorta sektöründeki aktörlerle ilişkilerinin seyri, IDD (Sigorta Aracıları Direktifi) kapsamında belirtilen, "en iyi işlem" kavramının sigorta aracıları üzerinde yarattığı baskı ortamı konuları gündeme geldi. Söz konusu toplantıya ilişkin olarak TOBB SAİK Başkanı Kasap şu sözleri kaydetti: "Her ne kadar şu anda resmi bir Avrupa Birliği ülkesi olmasak da, önümüzdeki yıllarda ülkemiz de bu Birliğin doğal bir üyesi olacak. İşte bu nedenle, gerek iş dünyasının gerekse, kamu otoritesinin AB politikalarını yakından takip etmesi ve şimdiden buna yönelik bir politika gütmesi gerektiği kanaatindeyim. Biz, bu sürece çabuk adapte olabilmek ve ülkemiz sigorta sektöründe gerekli aksiyonları alabilmek adına 2012 yılında Avrupa Sigorta Aracıları Federasyonu'na üyelik başvurusunda bulunduk ve şu anda da bu Federasyon'un aktif bir üyesi olarak Avrupa Birliği ülkelerindeki sigortacılık faaliyetlerini yakından takip ediyoruz."

Kasap, şunları söyledi: "Ülkemizde yapmış olduğumuz bilimsel çalışmalardaki sonuçlar, BIPAR'da konuşmacı olan AB yetkilileri ve akademisyenlerin çalışmalarıyla neredeyse birebir aynı. Türkiye'de henüz çok fazla rağbet görmeye başlamadıysa da, önümüzdeki yıllarda dijitalizasyonun etkilerini fazlasıyla göreceğiz. Türkiye genç bir nüfusa sahip bir ülke ve gençler dijital dünyayla fazlasıyla iç içe yaşıyor. Bunu zamanında fark eden ve buna göre aksiyon alanlar hiç şüphem yok ki sektörde bir adım önde olacak ve ayakta kalmaya devam edecek. Ancak, geleneksel yöntemleri uygulamaya devam edecekler için aynı şeyi söyleyebilmek neredeyse olanaksız. İşte bu yüzden, Y kuşağını görmezden gelemeyiz. BIPAR, Avrupa Birliği Komisyonunda son derece aktif bir aktör. Dolayısıyla, BIPAR'dan örnek alabileceğimiz pek çok uygulamanın olduğunu düşünüyorum. Federasyonla olan ikili ilişkilerimiz sayesinde, Türkiye'deki sigorta aracılığı mesleğine değer katabilecek icraatlar yapacağımıza inancım tam."



Soldan sağa: Köksal İlker Barış, Hüseyin Kasap, Nic De Maeschalk (BIPAR Direktörü), Paul Carty (BIPAR Avrupa Birliği Komisyon Başkanı)

Sigorta acenteleri Kayseri'de buluştu

Kayseri Ticaret Odası tarafından Kayseri Ticaret Odası 37. Sigorta Acenteleri ve Aracıları Meslek Komitesi üyelerine yönelik sektörel istişare toplantısı 5 Şubat'ta gerçekleştirildi. Toplantıya Vali Yardımcısı Erdoğan Aygenç, Kayseri Ticaret Odası Başkanı Mahmut Hiçyılmaz, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez, Ticaret İl Müdürü Alaattin Fırat, Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürü Ahmet Ayçiçek, Küçük ve Orta Ölçekli Mükellefler Kayseri Grup Başkan Vekili Bilal Kuzu, Küçük ve Orta Ölçekli Mükellefler Kayseri Grup Başkan Yardımcısı Hasan Katırcı ile Kayseri ve çevre illerde faaliyet gösteren sigorta acenteleri katıldı. Söz konusu toplantıda, acentelerin mesleki sorunları ile mevzuatta yaşanan sorun ve mağduriyetler, 16 Temmuz'da yürürlüğe girecek olan Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'ndeki yeni düzenlemeler, KOSGEB destekleri ve Sigorta Acenteleri İcra Komitesi çalışmaları dile getirildi.



Soldan sağa: Kayseri Ticaret Odası Sigortacılık Komitesi Başkanı Mustafa Kayhan, Hüseyin Kasap, Mevlüt Söylemez, TOBB SAİK Yedek Üyesi Mümtaz Beğen.



Yeni düzenlemelerle BES'e katılım artacak

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) 12 yıldan uzun bir süre geride kalırken sistemdeki toplam fon tutarı 50 milyar liraya yaklaştı. Bu rakamın yaklaşık 44 milyar lirası katılımcıların biriken fonlarından gelirken, 5 milyar lira civarında bir bölümü de devlet katkısından geldi. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı ise 6.1 milyonu buldu.
Sistemle ilgili değerlendirmede bulunan BES şirketi yöneticileri, BES 3.0 olarak da tanımlanan yeni dönemdeki düzenlemelerin katılımcı sayısını daha da artıracağı görüşünde. Kesintilerdeki düşüşün sisteme girişleri artırması ve uzun süreli katılımı teşvik etmesi öngörülüyor. Ayrıca, sistemin ekonomiye uzun vadeli kaynak yaratılmasında ve tasarruf oranlarının artırılarak cari açığın azaltılmasında önemli bir rol oynamaya devam edeceği düşünülüyor.
Sistemdeki bir başka beklenti ise otomatik katılım. Uzun süredir üzerinde çalışılan ve pilot uygulamaları sürdürülen otomatik katılımın artık yurt çapında devreye alınması bekleniyor. Bu yeni uygulama ile işe yeni başlayan herkesin BES'e zorunlu olarak katılacak. Sistemde devam edip etmemek katılımcının kararına bırakılacak. Herhangi bir şirket, yeni başlayan çalışanına tıpkı SGK'sını yapar gibi bu kez de BES'ini yaptıracak. Bu yeni uygulamanın şirketler açısından en büyük avantajı olarak sisteme giriş maliyetlerini düşürmesi gösteriliyor. Sistemin başlanmasıyla birlikte BES'te katılımcı ve tasarruf oranlarının yükselmesi bekleniyor.
BES'teki en temel sorun olan sistemdeki katılımcıların çıkış oranının yüksek olması düşünüldüğünde, sistemin sürdürülebilir bir şekilde büyümesinin sağlanmasında otomatik katılımın gerekli bir uygulama olduğu vurgulanıyor.
Sistemle ilgili bir başka beklenti de 18 yaşın altındakilerin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılması. Bu uygulama yürürlüğe girdiğinde emeklilik şirketleri için yeni bir pazar fırsatının doğması ve bu projelerin ekonomi ve sektörü için olumlu katkılar sağlayacağı düşünülüyor.

Emeklilik Şirketi	Katılımcı Sayısı	Katılımcıların Fon Tutarı (TL)
Sektör Toplamı	**6.092.894**	**43.796.657.174**
Aegon Emeklilik ve Hayat	44.762	139.677.369
Allianz Hayat ve Emeklilik	124.898	1.549.422.604
Allianz Yaşam ve Emeklilik	695.432	6.254.614.387
Anadolu Hayat Emeklilik	1.040.967	8.107.873.384
Asya Emeklilik ve Hayat	202.490	605.985.111
Avivasa Emeklilik ve Hayat	831.655	8.495.554.518
Axa Hayat ve Emeklilik	28.275	138.829.303
BNP Paribas Cardif Emeklilik	184.039	1.324.040.894
Cigna Finans Emeklilik ve Hayat	131.223	495.715.383
Ergo Emeklilik ve Hayat	33.879	156.834.500
Fiba Emeklilik ve Hayat	5.511	57.034.835
Garanti Emeklilik ve Hayat	1.004.762	6.853.912.598
Groupama Emeklilik	68.549	804.857.890
Halk Hayat ve Emeklilik	359.305	1.408.521.899
Katılım Emeklilik ve Hayat	103.233	220.961.303
Metlife Emeklilik ve Hayat	170.425	805.373.078
NN Hayat ve Emeklilik	266.137	1.773.316.033
Vakıf Emeklilik	397.214	3.284.809.387
Ziraat Hayat ve Emeklilik	400.138	1.319.322.699

Tablolar Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 12 Şubat tarihli verilerinden alınmıştır.

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki şirketler, kesintilerin düşürülmesiyle başlayan ve BES 3.0 olarak adlandırılan yeni dönemde bu düşüşü lehlerine çevirmeye çalışacak. Şirketler ayrıca, pilot uygulamasına geçen yıl başlanan ve artık yurt çapında yürürlüğe girmesi beklenen otomatik katılım rüzgarını da arkalarına alacak. 18 yaş altındakilerin sisteme girmesi yasalaşırsa, BES'in yelkenleri iyice şişecek.

En fazla katılımcının olduğu 10 şehir

İstanbul	%28.5
Ankara	%9.4
İzmir	%7.3
Antalya	%4.3
Bursa	%4
Adana	%2.7
Kocaeli	%2.6
İçel	%2.1
Muğla	%2
Konya	%1.9

VAKIF EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ MEHMET BOSTAN:

Farklı dağıtım kanallarıyla BES'te verimlilik daha da artacak

"BES kesintilerinin düşürülmesi şirketleri zora soksa da, bu düzenlemeler sistemin tabana yayılmasına ve sektörde potansiyel müşteri artışına katkı sağlayacaktır. Tüm bu değişim ve dönüşüm beraberinde şirketleri yeniliğe, farklı dağıtım kanalları bulmaya, verimliliklerini artırmaya yöneltecektir."



Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, BES'in katılımcı sayısının artması ve tasarruf fonlarının yükselmesiyle 12 yıl içerisinde hızla büyüdüğünü kaydetti. Sisteme gelen düzenlemenin, bireysel emeklilik şirketlerini mali açıdan zora sokabileceğini belirten Bostan, "Özellikle şirketlerin satış sonrası hizmetler, bilgi teknolojileri ve şirket operasyonlarına yaptığı harcamalar kesintilerin düşürülmesi sebebiyle artış gösterecektir. Ancak bu düzenlemeler sistemin tabana yayılmasına ve sektörde potansiyel müşteri artışına katkı sağlayacaktır. Emeklilik fonları da hacimsel olarak çok daha fazla büyüyecektir. Tüm bu değişim ve dönüşüm beraberinde şirketleri yeniliğe, farklı dağıtım kanalları bulmaya, verimliliklerini artırmaya yöneltecektir" şeklinde konuştu.

Bostan sözlerine şöyle devam etti:

"Sigorta şirketleri için müşteri memnuniyeti, bilgi teknolojilerine yapılacak yatırımlar, insan kaynağının güçlendirilmesi ve satış sonrası hizmetlerin detaylı bir şekilde gözden geçirilmesi 2016'nın esas konularından olacaktır."

'HAYAT SİGORTALARI İÇİN FARKINDALIK OLUŞTURULMALI'

Mehmet Bostan, "Türkiye'de hayat branşındaki potansiyelin değerlendirilebilmesi için farkındalık oluşturmamız şart. Sektör olarak banka sigortacılığı dışında, risk ürünlerinin satılmasını teşvik edecek, farklı riskleri teminat altına alacak rekabetçi yeni nesil ürünlere yönelmeliyiz. Bu çeşitlilik pazarın daha hızlı büyümesini sağlayacaktır. Ayrıca BES'te olduğu gibi hayat sigortalarında da devlet katkısı kadar görünür uygulamalar üzerinde çalışmamız gerekiyor" dedi.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde şirketlerin kârının azalmasının kaçınılmaz olduğunu ifade eden Bostan, mevcut müşteri portföyünün korunması ve katılımcının sistemde kalması için stratejilerin oluşturulması konusunda 5 yıllık bir aksiyon planının çizilebileceğini düşündüklerini söyledi. Bostan sözlerine şunları ekledi: "Hayat ürünleriyle bireysel emeklilik planlarının birlikte satışa sunulduğu (bundle) ürünler oluşturarak BES pazar payının korunabileceği görüşündeyiz."

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin Türkiye'de yeni bir sektör olduğunun altını çizen Bostan, sistemin büyümesini sürdürecek önemli parametrelere sahip olduğunu belirtti. Bostan, sektörün BES'e olan ilgisinin 2016'da ve sonrasında artarak devam edeceğini düşündüğünü kaydetti. Otomatik katılımın, geniş kitleleri kolaylıkla bireysel emekliliğe katacağını belirten Mehmet Bostan, bunun ülkemizde tasarruf açığını azaltacak bir uygulama olduğunu söyledi. Bostan, "Otomatik katılım tasarruf açığının kapatılması, sosyal güvenlik yükünün azaltılması ve ekonomiye sağlanan kaynakların dalgalanmaları önleyici bir stabilizatör görevi yapabilmesi için büyük önem taşımaktadır. Ancak hedeflenen bu amaçlara ulaşabilmek için uygulanacak otomatik katılım modelinin en baştan doğru kurgulanması gerekiyor" dedi.

ZİRAAT EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ FİKRETTİN AKSU:

Otomatik katılımla tasarruf bilinci gelişecek

Ziraat Emeklilik Genel Müdürü Fikrettin Aksu, yeni düzenlemeyle birlikte geçmişe göre kesinti oranlarının düşürülerek sistem katılımcılar için daha cazip hale getirildiğini söyleyerek, "Kesintilerdeki bu düşüşün sisteme girişleri artıracağını ve uzun süreli katılımı da teşvik edeceğini öngörüyoruz. Konuyu makro açıdan ele aldığımızda ise Bireysel Emeklilik Sistemi'nin ekonomiye uzun vadeli kaynak yaratılmasında ve tasarruf oranlarının artırılarak cari açığın azaltılmasında önemli bir rol oynamaya devam edeceğini söyleyebiliriz" dedi.

Aksu, otomatik katılımla ilgili düşüncelerini ise şu şekilde açıkladı: "2013 yılında devlet katkısının etkisiyle rekor büyümesini yaşayan BES, 2016 yılında başlatılan yeni kesinti oranları ile birçok ülkede var olan "Otomatik Katılım" uygulamasının ülkemizde de başlatılması ile yeni bir ivme kazanacaktır. Bu yeni uygulama ile işe yeni başlayan herkesin BES'e zorunlu olarak katılması söz konusu olmakla beraber sistemde devam edip etmemek katılımcının kararına bırakılacaktır. Herhangi bir şirket, yeni başlayan çalışanına tıpkı SGK'sını yapar gibi bu kez de BES'ini yaptıracaktır. Zorunlu BES uygulamasının daha çok gençlere yönelik bir çalışma olması sebebiyle uzun vadede tasarruf alışkanlığını kazandıracağını söylemek mümkün. Devlet katkısının büyük bir ivme kazandırdığı BES'te bu kez de otomatik katılıla benzer bir ivmenin yakalanacağını söyleyebiliriz."



HAYAT BRANŞI GÜNDEMDE

Kesintilerin ilk 5 yıl ve brüt asgari ücretin %8.5'i ile sınırlandırılmasının emeklilik şirketlerinin kârâ geçmesini daha da uzattığını belirten Aksu, "Gelirlerini artırmak isteyen şirketler eğitim sigortası, tehlikeli hastalıklar, gelir koruma gibi farklı hayat sigortası ürünlerini yeniden gündemlerine almaya başladı. Kuşkusuz bu ürünlerin satış ve pazarlamasındaki dağıtım kanalı maliyeti belirleyici bir unsur olacaktır. Bu çerçevede, zaman ve maliyet avantajı sağlayan alternatif satış kanallarına daha çok ağırlık verileceği kanaatindeyim" dedi.

"Zorunlu BES uygulaması gençlere yönelik bir çalışma olduğu için uzun vadede tasarruf alışkanlığı kazandıracak. Devlet katkısının büyük bir ivme kazandırdığı BES'te bu kez de otomatik katılım uygulaması ile benzer bir ivmenin yakalanacağını söyleyebiliriz."

KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK:

Kesintilerin düşürülmesi katılımcı sayısını artırır

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 2016 yılının bireysel emeklilik şirketleri için olumlu bir yıl olacağını belirtti. Sincek, BES kesintileriyle ilgili düzenlemenin katılımcılar açısından sistemi daha elverişli hale getireceğini, bu sayede bireysel emeklilik şirketlerinin daha fazla katılımcı kazanacağını söyledi.

BES düzenlemelerin yanı sıra sistemle ilgili yeni çalışmalardan birinin 18 yaş altı bireylerin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılımıyla ilgili olduğunu vurgulayan Sincek, "Ülkemizde çalışan sayısı 20, 25 milyon civarında. Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılım sayısı 6 milyon, 18 yaş altı bireylerin de sisteme dahil edilmesi de katılımcı sayısını artıracak. Bu uygulama yürürlüğe girdiğinde emeklilik şirketleri için yeni bir pazar fırsatı yaratacak. Bu projeler ekonomimiz ve sektörümüz için olumlu katkılar sağlayacaktır" diye konuştu.

Türkiye'de tasarruf oranının çok düşük olduğunu vurgulayan Sincek, "Otomatik katılım sisteminin asıl amacı kurumsal alanda katılımcı sayısını daha da artırmak ve sistemi tabana yaymak. En büyük BES pazarlarından birine sahip olan İngiltere'de bu sistem uygulandı ve başarıya ulaşıldı. Bu sistemin şirketler açısından en büyük avantajı, sisteme giriş maliyetlerini düşürmesidir. Bu sisteme başlanmasıyla birlikte BES'te katılımcı ve tasarruf oranlarının yükseleceğine inanıyorum" dedi.

'HAYAT SİGORTALARI KRİTİK ÖNEM TAŞIYOR'

Ayhan Sincek, "Sektör hayat sigortacılığından elde edilen gelirlerle ayakta duruyor. Hayat üretimi, BES'i günümüze kadar fonlamamıza yardımcı oldu. Bu açıdan hayat sigortacılığı kritik bir önem taşıyor" şeklinde ifadelerde bulundu.

Katılım Emeklilik olarak faizsiz sigortacılık alanında faaliyet gösterdiklerine değinen Sincek, "Şirket olarak 1.5 yılda aldığımız yoldan memnunuz. Hayat sigortacılığı alanında da ürünlerimizi çeşitlendiriyoruz ve faizsiz ürün gamında sektöre liderlik yapıyoruz" diye konuştu.

"BES kesintileriyle ilgili düzenlemeyle şirketlerin zarar edeceği düşünülse de, kesintilerin düşürülmesi sayesinde sistem katılımcılar için daha da elverişli hale gelecek. Bu sayede Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki şirketler daha fazla katılımcı kazanmış olacak."



Tasarruf açığının yeni ilacı: BES'te otomatik katılım

Türkiye Sigorta Birliği'nin 18 Şubat'ta organize ettiği panelde bireysel emeklilikte otomatik katılım masaya yatırıldı. Dünyadaki farklı uygulamaların da paylaşıldığı panelde, otomatik katılımın sisteme yapabileceği katkılar ele alındı.

18 Şubat'ta Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Four Seasons Bosphorus Otel'de Bireysel Emeklilik ve Otomatik Katılım toplantısını gerçekleştirdi.
TSB Genel Sekreteri Akif Eroğlu'nun açılış konuşmasını yaptığı toplantıda Dünya Bankası Kıdemli Ekonomisti Kamer Karakurum Özdemir, Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğretim üyesi Prof. Dr. Cem Kılıç ve Özyeğin Üniversitesi İstanbul Risk Yönetimi Laboratuvarı Direktörü Yrd. Doç. Dr. Emrah Şener konuşmacı olarak katıldı.
Bireysel Emeklilik Sistemi'nin ulaştığı büyüklüğe değinen Akif Eroğlu, "Yaşlanan nüfus nedeniyle sosyal güvenlik sistemleri alarm veriyor. Dolayısıyla bugün işe başlayanların tasarruf etmesi daha da önem kazandı. Bu durum otomatik katılımın önemini ortaya koyuyor" dedi. Bu uygulamanın sistemden ayrılan katılımcı sayısını azaltacağını kaydeden Eroğlu, "Özellikle yeni işe başlayanların Bireysel Emeklilik Sistemi'ne girmesi çok önemli. Katılımcı sayısı arttıkça ödenen emekli maaşlarındaki düşüşün önüne geçilmesinin yanı sıra, otomatik katılım sistemi BES'in sürdürülebilir olmasını sağlayacak" dedi.

'TÜRKİYE'DE TASARRUF ORANI DÜŞÜK'

Daha sonra konuşan Dünya Bankası Kıdemli Ekonomist Kamer Karakurum Özdemir, 'Büyüme için Yurt içi Tasarruflar' başlıklı sunumunda tasarruf oranı ve kişi başına düşen milli gelir oranı ile ilgili açıklamalarda bulundu. Özdemir "Dünya geneline baktığımızda Türkiye'de kişi başına düşen milli gelir ve tasarruf oranı ortalamanın altında. Kişi başına düşen milli gelirin arttığı ülkelerde tasarruf oranının da artış gösterdiğini gözlemliyoruz. Bununla beraber Türkiye'de kişi başına düşen milli gelire baktığımızda tasarruf oranı düşük" şeklinde konuştu.
Yurtiçi tasarruflarının olmadığı bir ortamda tasarruf açığını yabancı finansmanın kapattığını vurgulayan Özçelik, "Yabancı yatırımın tasarruf açığını kapatması, Türkiye'de ekonomik anlamda son 10 yıldır kırılganlık yaratan cari açığa neden oluyor. 2009'daki global krizle birlikte Türkiye'de sermaye durma noktasına geldi. Türkiye bu krizi hızlı bir şekilde atlattı ve büyümeye başladı. Ancak bu durum cari açığın artmasını engelleyemedi. Türkiye'de sürdürülebilir büyümenin sağlanması için özellikle bu dönem tasarrufun önemi büyük" dedi.

EMEKLİLERİN %18'İ KADIN %82'Sİ ERKEK

Daha sonra söz alan Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğretim üyesi Prof. Dr. Cem Kılıç, ortalama yaşam süresinin artmasıyla Sosyal Güvenlik Sistemi üzerindeki yükün arttığını belirtti. Bu yükün dengelenmesi için Bireysel Emeklilik Sistemi'nin tamamlayıcı bir yapı olarak planlanması gerektiğini vurgulayan Kılıç sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'de emekli maaşı alan yaklaşık 7 milyon kişi var. Bu emeklilerin %82'si erkek, %18'i de kadınlardan oluşuyor. Özellikle kadın iş gücüne katılım oranına baktığımızda kadın çalışanların emeklilik oranının düşük olduğunu görüyoruz. Bu durum kadın çalışanların iş piyasasından erken çıkmasından kaynaklanıyor. Bu yönden baktığımızda kadın sigortalıların emekliliği söz konusu olduğunda sosyal güvenlik sistemi fonksiyonel olarak yetersiz. BES, sosyal güvenlik sistemi için tamamlayıcı bir emeklilik sistemi olarak planlanmalı."

'KATKI PAYLARININ DOĞRU PLANLANMASI GEREKİYOR'

Özyeğin Üniversitesi Risk Yönetim Laboratuvarı Direktörü Yrd. Doç. Dr. Emrah Şener yaptığı konuşmada, diğer ülkelerdeki emeklilik sistemilerinde otomatik katılım uygulamasının başarıya ulaşmasında katılımcının çıkış süresinin ve katkı paylarının etkisinin büyük olduğunu söyledi. Şener, "Sisteme uygulanan katkı paylarının iyi planlanması gerekiyor. Katkı payı oranının sıklıkla değiştirilmesi katılımcının gözünde sistemin güvenilirliğini sarsıyor. Dünyada uygulanan bireysel emeklilik sistemlerine baktığımızda Avustralya'daki sistemin katılımcıya çıkış hakkını vermediğini görüyoruz. Erken çıkış hakkının kazanıldığı istisnai durumlarda katılımcı birikiminin %5'ini alabiliyor" dedi. Şener, şunları söyledi: "Avustralya örneğinde fon maliyetleri geçen yıl 40 milyar dolara ulaştı. Amerika'daki sistemde devlet destekli standart fonlar üretiliyor. Bu sayede fon maliyetleri konusunda denge sağlanmış oluyor."



Soldan sağa: Prof. Dr. Cem Kılıç, Kamer Karakurum Özdemir, Akif Eroğlu, Yrd. Doç. Emrah Şener

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...

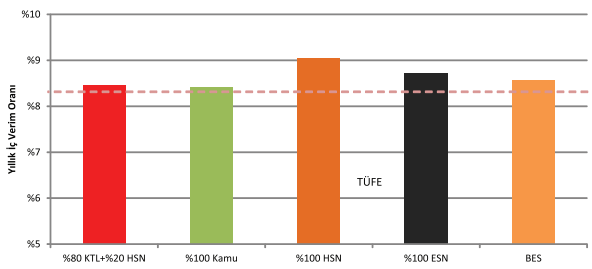


Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

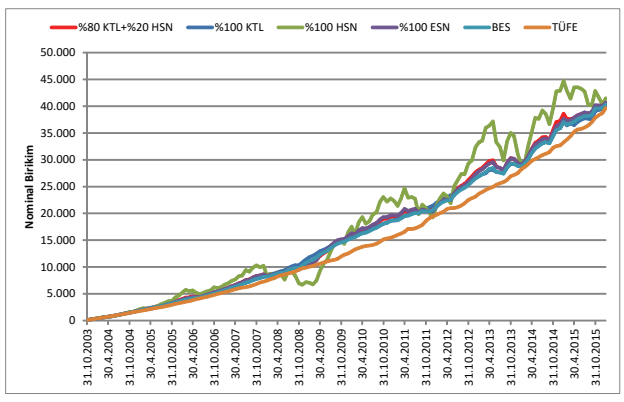
2016'ya taze başlangıç

31.10.2003-29.01.2016 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



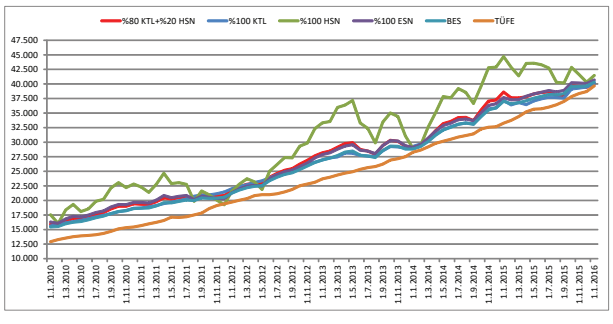
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.01.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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.

31.10.2003-29.01.2016 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 31.10.2003-29.01.2016 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, 29.01.2016 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 39.578 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 38.359 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-29.01.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2016 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2016 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yıl sonu ile 2014 yılı başında enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının sadece 2011 sonunda enflasyon seviyesine gerilediği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyon üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

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

Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yıl sonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi Bireysel Emeklilik Sistemi'nde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.

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

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2016 yılının Ocak ayında %2.22 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış %2.45 seviyesinde oldu. Ocak ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.68'lik yükseliş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %2.04'lük artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksinde ise 2016 yılı Ocak ayında %1.82 oranında artış söz konusu.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

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

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

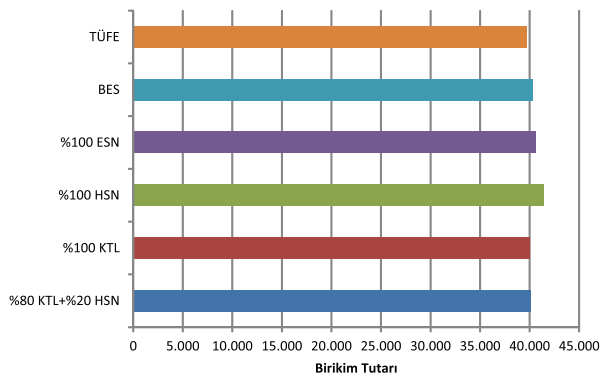
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve bireysel emeklilik sistemindeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

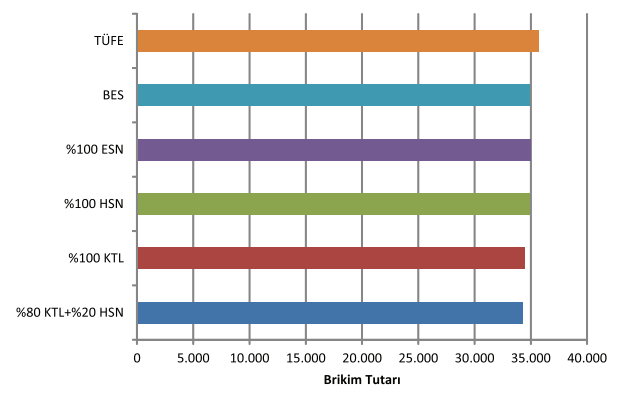
31.10.2003-29.01.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-29.01.2016 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 29.01.2016 tarihinde 40.312 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ocak 2016 döneminde ireysel Emeklilik Sistemi'ne 268 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-29.01.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.01.2016 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 buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 29.01.2016 tarihinde 34.852 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



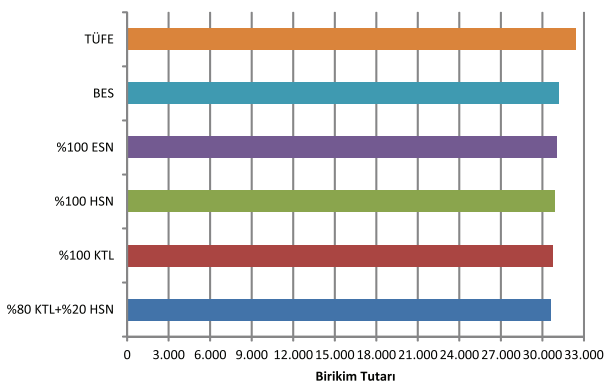


BES'te yeni yılın ilk yönetmeliği yayınlandı

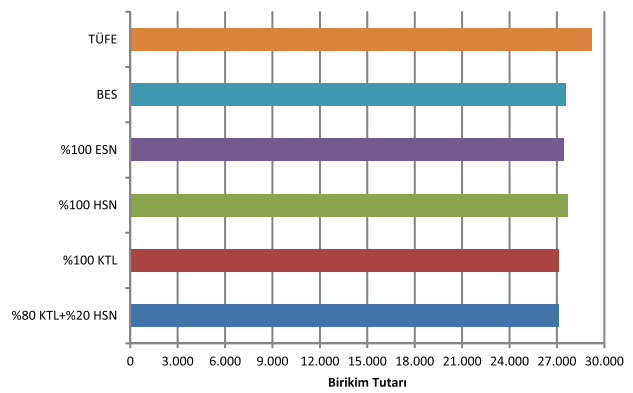
"Bireysel Emeklilik Sisteminde Devlet Katkısı Hakkında Yönetmelik" Hazine Müsteşarlığı tarafından 5 Şubat'ta yayınlandı. Yönetmelik, emeklilik şirketleri ile Emeklilik Gözetim Merkezi arasında "hak edilmeyen" ve "haksız ödeme" tanımlarındaki küçük anlaşmazlıklara ve bunların çözümlerine ilişkin açıklayıcı düzenlemeler içeriyor.
Şirketler, katkı payının ödendiği ayın sonunu takip eden dokuzuncu iş günü sonuna kadar, ilgili ay içinde gönderdiği tüm verilerin tutarlılığına ve doğruluğuna ilişkin nihai kontrolünü tamamlayacak ve tutarlılığını veya doğruluğunu sağlayamadıkları verileri kayıt kesinleştirme öncesi Emeklilik Gözetim Merkezi'ne bildirdikten sonra, aynı gün sonu itibarıyla kayıtların kesinleştiği kabul edilecek.
Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından yapılan kontrol uyarınca gerçekleştirilen düzeltmeler hariç, bu tarihten sonra yapılacak değişiklikler, yeni gönderilecek veriler ile bu tarihe kadar şirket tarafından tutarlılığı, doğruluğu sağlanamayan ya da devlet katkısı hesabı yapılmasına imkân vermeyecek şekilde gönderilen veriler, ilgili katkı payının ödendiği aya ilişkin, Emeklilik Gözetim Merkezi'nce yapılacak devlet katkısı hesaplamasında dikkate alınmayacak.
Yönetmeliğin yürürlük tarihi olan 1 Nisan 2016 itibarıyla, sistemde olan sözleşmeler için, 1 Ocak 2013 ve 1 Nisan 2016 tarihleri arasında, devlet katkısı hak eden katkı payı tutarının, devlet katkısı hesaplamasına kısmen veya tamamen dahil edilmemiş olması veya haksız devlet katkısı bildirimine konu edilmesi halinde; ilgili katkı payı tutarı, bir defaya mahsus olmak üzere, 30 Eylül 2016 tarihine kadarki devlet katkısı hesaplamalarında dikkate alınacak. İlgili ödemelerden mutabakatta hatalı olarak belirlenmiş olanların tekrar hesaplamaya dahil edilebilmesi için, şirketler tarafından söz konusu ödemeye ilişkin hesaplama talebinin Emeklilik Gözetim Merkezi'ne iletilmesi gerekecek.
Bir katılımcının bir takvim yılına ilişkin devlet katkısı hesaplamasına esas limiti, ilgili yıla ait haksız olarak ödendiği tespit edilen devlet katkısı tutarı kadar artırılacak. Devlet katkısı hesaplamasında, katkı payının şirket hesaplarına nakden intikal ettiği yıldaki limit esas alınacak.

Yönetmelik, emeklilik şirketleri ile Emeklilik Gözetim Merkezi arasında "hak edilmeyen" ve "haksız ödeme" tanımlarındaki küçük anlaşmazlıklara ve bunların çözümlerine ilişkin açıklayıcı düzenlemeler içeriyor.

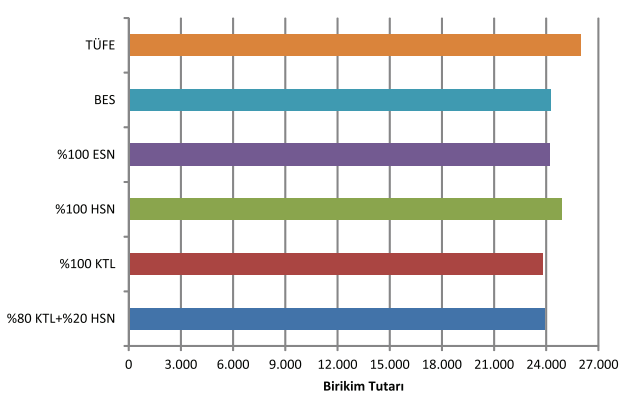
31.01.2006-29.01.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



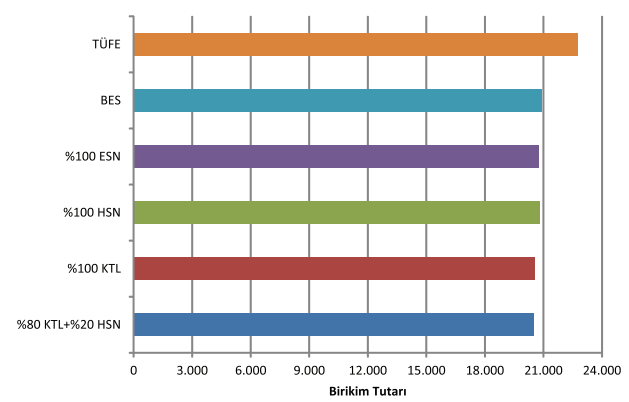
31.01.2007- 29.01.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2008-29.01.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-29.01.2016 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.

'KUSURLU SÜRÜCÜNÜN

Trafik sigortası genel şartlarında yapılan değişikliklerle ölen sürücü ağır kusurlu bulunduğu takdirde sigorta şirketlerinin ödedikleri tazminatı mirasçılardan rücu yoluyla geri alabileceklerini belirten Prof. Dr. Samim Ünan, bu durumun sadece kusurlu sürücünün aynı zamanda aracı sigortalayan kişi olduğu takdirde geçerli olacağını söyledi.

Zorunlu Trafik Sigortası (ZTS) Genel Şartlarında ocak ayında önemli değişiklikler yapıldı. Geçmişe yönelik etkisi olan değişiklikler sigorta şirketlerine, kusurlu sigortalıyı rücu etme hakkı veriyor. Ancak, yeni düzenlemelerde kimin rücu edilebileceği ve kararların yasalar ile ters düşmesi gibi pek çok nokta kafa karıştırıyor. Prof. Dr. Samim Ünan, değişikliğe konu olan hükümleri ve yeni düzenlemelerin sigortalı ve sigortacı tarafını nasıl etkileyeceğini detaylı olarak değerlendirdi.

'YÜRÜRLÜK TARİHİ HAKKINDA AYRI HÜKÜMLER VAR'

ZTS Genel Şartlarındaki 'Amaç' başlıklı A.1 maddesinin, değişiklik öncesinde "Genel Şartların ve sigorta teminat limitlerinin kaza tarihi itibarıyla uygulanacağı" şeklinde hükme bağlandığını ifade eden Ünan, yeni metinde sadece "teminat limitlerinin kaza tarihi itibarıyla uygulanacağı" hükmünün yer aldığını söyledi. "Genel Şartlar" ifadesinin artık madde metninde yer almadığını belirten Ünan bunun nedenini şöyle açıkladı: "'Genel Şartlar' sözcüklerinin yeni metinden çıkarılmasının sebebi getirilen düzenlemede genel şartların yürürlük tarihi hakkında ayrı hükümlerin öngörülmüş olmasıdır."

'BİR TARAFTAN VERİLEN PARANIN DİĞER TARAFTAN İSTENMESİ'

Yapılan bir değişikliğin de, teminat dışında kalan halleri belirleyen A.6 maddesine yeni bir fıkra eklenmesi olduğunu belirten Ünan, "Bu yeni fıkra, sigortacının, zarar görenin desteğinden yoksun kalmış olan kişilere ödemek zorunda kaldığı tazminat tutarını sigortalının miras olarak bıraktığı mal varlığından veya mirası reddetmemiş olan mirasçılarından geri isteme hakkını saklı tutmaktadır" diye konuştu. Ünan sözlerine şöyle devam etti: "Uygulamada sigortacılar vefat eden ve araç işleteni olmayan sürücünün kusurlu olduğu hallerde, bu sürücünün desteğinden yoksun kalanlara ödedikleri tazminat tutarı için, onun mirasçılarına rücu etmek istemekte ve buna hakları olması gerektiğini öne sürmektedir." Ünan, çoğu halde mirasçılardan en az birinin, aynı zamanda ölen sürücünün desteğinden yoksun kalmış bir kişi sayılacağını önemle belirtti.

Ünan, 'Bir taraftan verilen paranın diğer taraftan geri istenmesi' niteliğinde değerlendirdiği rücu girişimlerinin dayanağını aşağıdaki başlıklarla açıkladı:

- "Yargıtay, destekten yoksun kalanların, sigortacıya karşı, hayattan ayrılan desteklerinden onlara miras yoluyla geçmiş olmayan, bağımsız bir alacak hakkına sahip bulunduklarını kabul etmekte ve onlara ZTS poliçesini düzenleyen sigortacıyı dava etme olanağını tanımaktadır.
- Yargıtay bunu yaparken, sürücünün kullandığı aracın işletenin, hayatını yitirmiş olan sürücünün desteğinden yoksun kalmış olanlara karşı sorumlu olduğu sonucuna varmış olmalıdır. Çünkü ZTS bir sorumluluk sigortasıdır ve bu sigortaya ancak ZTS ile temin edilen sorumluluk gerçekleşmişse başvurulabilir. ZTS ile sigorta güvencesine bağlanan sorumluluk araç işletenin Karayolları Trafik Kanunu m.85 fk.1'den kaynaklanan ve tehlike esasına dayanan sorumluluğudur.
- Ancak, bu sorumluk ölen sürücünün ağır kusurlu olduğu hallerde hiç mevcut değildir. Çünkü can zararına uğrayan sürücünün ağır kusuru, işletenin sorumluluğu için zorunlu bir unsur olan sebep-sonuç ilişkisini keser. Sebep-sonuç ilişkisinin kesilmesi yansıma yoluyla zarar görenlere karşı da söz konusudur.
- Buna karşılık, sürücünün kusuru hafifse, bu takdirde sebep-sonuç ilişkisi kesilmiş olmaz ve araç işleteni sorumluluktan kurtulmaz. Ancak, işletenin yükümlü olacağı tazminattan makul bir indirim yapılması söz konusu olabilir.
- Karayolları Trafik Kanunu m. 86 fk.1 uyarınca ağır kusurlu sürücünün kendisinin uğradığı zararlardan sorumlu olmayan işletenin, ağır kusurlu sürücünün yakınlarına karşı sorumlu olmasının mantığı yoktur. Sürücü ağır kusuru ile kaza yaparak ömür boyu yatağa bağımlı hale gelse, işletenin ona bir kuruş dahi ödeme yapması gerekmeyecektir. Buna karşılık aynı kazada sürücü hayatını kaybetmiş olduğu takdirde durumun değişmesi ve sürücünün yaşarken destek olduğu yakınlarına işletenin yüz binlerce lira ödemek zorunda bırakılması büyük bir çelişkidir.
- Yargıtay'ın sorumluluğun mevcut olacağı hususundaki gerekçelerinin hiçbiri yerinde bulunmamaktadır. Buna rağmen, yargı, işletenin sorumluluk sigortacısının, kazada ölen kusurlu sürücünün desteğinden yoksun kalanlara karşı tazminatın tamamı için sorumlu olacağına karar vermeyi sürdürmektedir.
- Buna karşılık sigortacı da, bu alacağın doğmasına sebep olan ve kazada hayatını yitiren kusurlu sürücünün, bu sebeple kendisine karşı sorumlu olacağını; sürücü ölmüş olduğuna göre, söz konusu sorumluluğun onun mirasçılarına geçeceğini ve miras bırakanlarının borçlarını ödemekle yükümlü bulunacaklarını; dolayısıyla kendisinin de, bu belirtilen sebeple, ölen desteğin mirasçılarından alacaklı duruma gelmiş olduğunu savunmaktadır.
- Bu savunma benimsenirse, sürücünün aynı zamanda işleten olmadığı hallerde, kaza onun ağır kusuruyla meydana gelmiş ise, sigortacı sorumluluğunu sigorta etmiş olduğu işletenin halefi sıfatıyla sürücüden istemde bulunabilecektir.
- Bundan başka, eğer kazada aynı zamanda sürücü olan işleten hayatını kaybetmişse bu halde de o işletenin mirası reddetmemiş olan mirasçılarına rücu edilmesi söz konusu olabilecektir.

"YARGININ DOĞRU KARAR VERMESİNİ SAĞLAMAK İÇİN, YARGIYI BAĞLAYAN SINIRLARIN KANUNDA NET BİR BİÇİMDE ÇİZİLMESİ GEREKMEKTEDİR"

Türk yargısı, tamamen yanlış ve hukuka aykırı olarak, kendi kusuruyla yaptığı kazada ölen işletenin yakınlarına da, o işletenin sorumluluk sigortacısına başvurarak destekten yoksun kalma tazminatı isteme hakkını tanımaktadır. Eğer ölen sürücü olan işletenin ağır kusuru varsa, sigortacının zarar görenlere tazminat ödedikten sonra işletene rücu edebilecektir.

'SİGORTALIYA RÜCU YOLU AÇAN DÜZENLEMELER TUTARLI DEĞİL'

Bir yandan da genel şartların, sigortacıların bu gibi bir rücu hakkının mevcut olacağı düşüncesinden hareketle bu hakkın 'saklı olduğu' yönünde düzenleme getirdiğini söyleyen Ünan, düzenlemenin tutarlı görünmediğini belirtti. Prof. Dr. Samim Ünan, konu hakkında şu yorumlarda bulundu:

- "Genel Şartlar, halen yargının sigortacıyı ödemeye mahkum ettiği bazı tazminatların sigorta teminatı dışında kalacağını öngörmektedir.
- Bu düzenleme, yasa ve yargı uygulamasıyla çelişkili, tutarlı olmayan bir düzenlemedir. Çünkü sorumluluk şartlarının ne zaman gerçekleşmiş sayılacağı yargının takdirinde olan bir husustur. Bu anlayış ve uygulama



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

ceremesini mirasçısı çekecek'

baştan sona yanlış olsa dahi, yargı yasal düzenlemeyi nasıl anlar ve uygularsa, buna diğer aktörlerin de zorunlu olarak saygı göstermesi ve yargıyla uyumlu çözümler geliştirmesi gerekir.

- A.6(d) hükmüne Genel Şartlarda yer verilerek yapılmak istenen şey, yargının haksız uygulamalarını sigorta teminatı dışında bırakmaya çalışmaktır. Buna göre, tazminat talebinde bulunan kişi lehine hiçbir şekilde karara bağlanmaması gerektiği düşünülen tazminatlarla, zarardan sorumlu işleten ve sigortacısı lehine tazminattan indirim yapılması gerektiği sonucuna varılan tutarlar sigorta teminatı dışında olacaktır.
- Ancak bu tür bir uygulama, hukuk düzeninin yüklediği sorumluluğu reddetmek; yasaya rağmen bunu sigortacının karşılamayacağını öngörmek anlamına gelmektedir. Bunun kabul edilebilir ve açıklanabilir bir çözüm olmadığı ortada.
- Kaldı ki, sigorta sözleşmesinde yer alan hükümlerin zarar görene karşı ileri sürülmesi Karayolları Trafik Kanunu'na göre zaten mümkün değildir. Şu halde, sigortacının zarar görene karşı A.6(d) hükmüne dayanarak sorumluluktan kurtulması esasen konu dışıdır. Ancak sigortacı, Karayolları Trafik Kanunu uyarınca sigorta ettiren işletene karşı, zarar görene ödediğini sigorta ettiren işletenden geri almak için, A.6(d) hükmüne dayanabilecektir. Bununla birlikte, yeni B.4(2) hükmü, sigortacının yalnızca "kazaya sebebiyet veren sigortalıya" rücu edebileceğini hükme bağladığından, aynı zamanda araç işleteni olmayan bir sürücünün yol açtığı kazada, sigortacının zaten işletene rücu hakkı olmayacaktır.
- A.6 maddesine yeni eklenen son fıkra, sigortacının A.6(d) uyarınca ödememesi gereken bir tutarı ödemiş olması halinde, ölen sürücünün mirasçılarına başvurma hakkından bahsetmektedir.
- A.6(d) 'sigortalının sorumluluk riski kapsamında olmayan destekten yoksun kalma tazminatı talepleri' ve 'sigortalının sorumluluk riski kapsamında olan, fakat ölen sürücünün kusuruna denk gelen tazminat talepleri' anlatımına yer vermiş ve bu taleplerin teminat dışında kaldığını öngörmüştür. Bu anlatımların hangi anlama geldiği dahi tartışmaya açıktır.
- Yargıya göre, yukarıdaki anlatımlardan ilki hiçbir anlam taşımamaktadır. Yargının destekten yoksun kalma tazminatına hükmettiği bütün haller sigortalının sorumluluğu kapsamındadır. Dolayısıyla bu tazminata hükmedilen hallerde genel şartlardaki ifadeyle 'sorumluluk riski' gerçekleşmiş olacaktır. Ancak Genel Şartlar, ZTS'nın bu hali temin etmediğini belirtmektedir.
- Yargı ikinci anlatıma giren hallerde indirim yapılmayacağına karar vermiş ve vermeyi sürdürmektedir. Öyleyse, ikinci anlatımın da yargının gözünde herhangi bir anlamı yoktur. Genel Şartlar ise, yargının uygulamadığı indirimin dahi teminat dışında kalacağını öngörmektedir.
- A.6 maddesine eklenen son fıkra,



genel şartların yargı kararlarına tepki niteliğindeki A.4(d)'nin içerdiği düzenlemeye meşruluk kazandırmaya yöneliktir. Söz konusu son fıkra, yargının sigortacıya yüklediğini, onun sırtından indirip yargının tazminata layık görmüş olduğu mirasçıların üzerine yüklemeyi amaç edinmiştir.

- Fakat şunu gözden uzak tutmamak lazımdır: Genel Şartların sigortacı lehine saklı tuttuğu mirasçılara rücu olanağı, yargının onaylaması halinde işleyebilecektir. Rücu davasını karara bağlayacak olan yine yargıdır.
- O yargı, kendi kararının bu şekilde etkisizleştirilmesine ve sigortacıdan alıp ölen sürücünün desteğinden yoksun kalanların cebine koyduğu tazminatın sigortacıya tamamen veya kısmen geri dönmesine izin verecek midir? Tutarlılığa özen gösteren bir yargı sisteminde bunun gerçekleşmesi çok kuşkuludur.
- Öte yandan, işleten aracı sürerken ağır kusurlu olarak yaptığı tek taraflı kazada hayatını kaybetmişse ve zorunlu trafik sigortacısı da bu sebeple zarar görenlere tazminat ödemişse, ölen ağır kusurlu sürücünün hukuken yerine geçmiş olan mirasçılarına sigortacının rücu hakkı mevcut sayılacaktır.
- Aracını sürerken ağır kusuruyla yol açtığı kazada işleten hayatını yitirmiş ve aynı kazada başka kişiler zarar görmüşlerse, bu zarar görenlere yapılan ödeme işletenin sorumluluğuna dahil ve zorunlu trafik sigortacısı da bu kişilere karşı yasa gereğince sorumludur. Bu halde ölen işletenin mirası reddetmeyen mirasçılarına rücu, eskiden olduğu gibi yeni genel şartlar çerçevesinde de hukuka uygundur."

Ünan, trafik sigortalarındaki sorunun çözümünün bu tarz uygulamalarda olmadığını belirtti. Sorunun düzenlemelerle çözülmesinin zor olduğunu ifade eden Ünan, sorunun çözülmesi için yargının doğru karar vermesinin sağlanması gerektiğini vurguladı. Ünan, "Yargının doğru karar vermesini sağlamak için kanunda, yargıyı da bağlayan sınırların, dışarı çıkma olanağı tanımayacak kadar net bir biçimde çizilmesi gerekmektedir" diye konuştu.

'SİGORTA EDEN KULLANMIYORSA RÜCU HAKKI DOĞMUYOR'

Ünan, sigortacının kazaya sebep olan sigortalıya rücu etme hakkını kapsayan ZTS Genel Şartlarının B.4. maddesi hakkında da açıklamalarda bulundu. Ünan, maddeyi şöyle anlattı: "B.4 sigortacının, sigorta sözleşmesinde yer alan ve sorumluluğunun tamamen veya kısmen ortadan kalkmasını öngören hükümlere sorumluluk sigortasını yaptırmış olan sigortalıya rücu hakkını sınırlandırmaktadır." Yeni madde uyarınca sigortacının yalnızca kazaya sebebiyet veren sigortalıya rücu edebileceğini söyleyen Ünan, sözlerine şöyle devam etti: "Anlaşıldığına göre aracın işleten tarafından değil, işleten tarafından istihdam edilmekte olan sürücü, aracın hatır için kendisine bırakıldığı kişi gibi başka biri tarafından kullanıldığı hallerde işletene rücu edilmeyecektir. İşleten olmayan sürücünün sigortalı sayılıp sayılmayacağı ve sigortacının ona rücu edip edemeyeceği ise ayrı bir husus."

B.4.(b)'nin yeni şeklini de değerlendiren Ünan, "Haklı olarak eleştiriye maruz kalan 'olayı trafik kurallarının ihlâli sonucunda meydana gelmiş olması' istisnasını kabul edilebilir bir biçimde yeniden düzenlemektedir. Bu değişiklik yerindedir çünkü trafik sigortasının konusu zaten trafik kurallarının ihlalinden kaynaklanan sorumluluktur. Diğer bir anlatışla trafik sorumluluğu çok büyük bir oranda trafik kurallarının ihlali nedeniyle ortaya çıkacaktır. Bu hallerde sigortalıya rücu edilebilmesi ise sorumluluk sigortasını sigortalı bakımından tamamen yararsız hale getirmekteydi" diye konuştu.

'GEÇMİŞE ETKİLİ UYGULAMA SORUN YARATACAK'

Ünan, yeni eklenen C. 11 maddesinin, Genel Şartların yürürlük tarihinden sonra yapılan sözleşmelere uygulanacağını hükme bağladığını söyledi. "Genel şart değişikliğine ilişkin 2 Şubat 2016 günlü Tebliğin 7. maddesi ise değişikliklerin 1 Haziran 2015 tarihinden geçerli olmak üzere uygulanacağını kısaca geçmişe etkili bir uygulamanın söz konusu olacağını belirtmektedir" diyen Ünan, bundan önceki düzenlemenin Genel Şartların kaza tarihi itibarıyla uygulanacağını söylediğini belirtti.

Geçmişle etkili uygulamanın pek çok soruna gebe olduğunu belirten Ünan, sözlerini şöyle noktalandırdı: "TTK 1425(3) uyarınca genel şart değişiklikleri eğer sigorta ettiren, sigortalı ve lehtar yararına iseler, mevcut sözleşmelere hemen ve doğrudan uygulanmaya başlayacaklardır. Bu hemen ve doğrudan uygulamanın hangi anlama geldiği belirsizdir. Kanımızca değişiklikler, yürürlüğe girdikleri tarihte henüz gerçekleşmemiş olan rizikolara uygulanmalıdır. Ancak bu dahi tartışmaya açıktır.

Sorumluluk sigortalarında ise ek bir tartışma daha ortaya çıkmaktadır. Acaba sigortacıya karşı doğrudan dava hakkına sahip olan zarar görenlerin aleyhine değişiklikler onları bağlar mı? Geçmişe etkili değişiklik ise sorunları daha da artıracaktır. Mesela gerçekleşmiş ve hatta ödenmiş rizikolar ne olacaktır?"





TSEV, sigorta sektörünün eğitim ve İK yöneticileriyle buluştu

TSEV'in düzenlediği 'Eğitim ve İK Platformu' toplantıları bu yıl dört ayrı oturumda düzenlendi. Toplantılarda TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan, katılımcılarla Vakfın 2016'daki projelerini paylaştı.

TSEV'in her yıl sektörün ihtiyaç ve beklentilerini saptamak amacıyla düzenli olarak gerçekleştirdiği 'Eğitim ve İK Platformu' toplantıları bu yıl Avrupa ve Anadolu yakasındaki hayat dışı ve hayat/emeklilik şirketlerine yönelik 4 ayrı oturumda düzenlendi.
Sigorta ve emeklilik şirketlerinden 45 eğitim ve İK temsilcisinin katıldığı toplantılarda TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan, katılımcılarla vakfın 2016'daki projelerini paylaştı. Toplantıda vakfın hizmetleriyle ilgili görüş ve önerilerini belirten katılımcılar, 2016'da ilave verilebilecek olan hizmetlerle ilgili taleplerini de dile getirdi.



Mart ayı eğitimleri

TSEV, 2016'nın ilk iki ayında 12 kısa süreli eğitim programıyla 140'tan fazla katılımcıya ulaştı. Sigorta sektörünün eğitim ihtiyacını ve beklentisini karşılamayı hedefleyen TSEV, bu amaçla mart ayı eğitimlerinin içeriğinde sigortacılık tekniği ve hukuksal konulara ağırlık veriyor. TSEV bunların yanında pazarlama ve kişisel gelişim alanında da yeni eğitimler sunarak sigorta sektörünün gelişimini destekliyor.

MART AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Operasyonel Verimlilik	3 Mart	Can Demirağ-Fergül Omaç Guyard
Nakliyat Sigortalarında Rücu, Hasar Uygulamalarında Belgelerin Önemi ve Örnek Mahkeme Kararları	4 Mart	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
Satış Kanalı Personeline Yönelik Mülakat Yapma Teknikleri İle Seçme ve Yerleştirme Süreçleri	7 Mart	Mehmet Muratoğlu
Hayat Sigortalarında Fiyatlama Yöntemleri	8-9 Mart	Neşe Uğurkan Varna
Dijital Dönüşüm: Sigorta Sektöründe Kaçınılmaz Dalga	9 Mart	Emir Sarıcalı
Yangın Sigortaları ve Ek Teminatları	10-11 Mart	Ali Börü
Acentelere Yönelik Temel Sigortacılık - Online	10-11-12 Mart	Faruk Ömrüuzak
Kredi / Alacak Sigortaları	14 Mart	Hayri Pekergin
ORSA (Own Risk and Solvency Assessment)	15 Mart	Serhat Yücel
Nakliyat Emtia ve Sorumluluk Sigortalarında Teminatlar, Muhtelif Sözleşme ve Uygulama Örnekleri	15 Mart	Ali Akşener
Makine Kırılması ve Elektronik Cihaz Sigortası Uygulamaları	16 Mart	Bilgin Işılay
Y Kuşağını Yönetmek ve Birlikte Çalışmak	17 Mart	Nilgün Yüksel
Destekten Yoksun Kalma Tazminatlarının Hukuki Boyutu	17 Mart	Av.Hande Davarcı
Sigorta Pazarlaması İçin Dağıtım Kanallarında Satış Takım Yapıları ve Yönetimi	21 Mart	Mehmet Muratoğlu
Finansal Tabloların Denetim Rehberi	21 Mart	Dr. Metin Sarıaslan
Hasar ve Tazminat İşlemleri - Hayat	22 Mart	Dr. Metin Sarıaslan
Hasar ve Tazminat İşlemleri - Hayat Dışı	23 Mart	Dr. Metin Sarıaslan
Bilgi Teknolojileri Denetimi ve COBİT Uygulamaları	22-23 Mart	Mehmet Önal-PwC
Oto Kaza Sigortalarında Maddi Hasar Uygulamaları	23-24 Mart	İsmail Alpertunga
3 Boyutlu Liderlik	25 Mart	Okan Utkueri
Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Ürünlerinde Satış Artırıcı Teknikler	29-30 Mart	Şahap Bayram Tokgöz

Sektörün tek uygulama ve proje odaklı eğitim programı başlıyor

TSEV'in sigortacılık alanında çalışan orta ve üst düzey yöneticilerle birlikte deneyimli personelin ileri düzey teknik bilgi ihtiyacını karşılamak üzere sunduğu 'İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları' mart ayında başlıyor.

2009 yılından bu yana düzenli olarak gerçekleştirilen 'İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programlarına katılmak isteyenlerde, yine TSEV tarafından verilen 'Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nı tamamlamaları veya sigorta sektöründe en az 5 yıl çalışmış olmaları koşulu aranıyor.
Eğitimlerden "Yangın ve Mühendislik Sigortaları Branşı" 23 Mart'ta, "Kaza ve Sorumluluk Sigortaları Branşı" 2 Nisan'da, "Muhasebe ve Finans Branşı" 18 Nisan'da, "Reasürans Branşı" ise 2 Mayıs'ta başlayacak.

Aktüer adayları sınavlara TSEV ile hazırlanıyor

Tarifelerin belirlenmesi, teknik karşılık tesisi ve tazminatın ödenmesi başta olmak üzere sigortacılığın hemen her aşamasında devreye girmekte olan aktüerya uygulamaları, bilindiği üzere aktüerlerce yerine getiriliyor. Sigortacılık mevzuatınca, sigorta ve emeklilik şirketlerinin yeterli sayıda aktüeri istihdam etme zorunluluğu da aktüer talebini artırıyor.
Piyasadaki aktif aktüer sayısının mevcut talebi karşılayamaması nedeniyle TSEV bu alanda açılacak eğitimleri destekleme kararı aldı. Şubattan itibaren, katılımcı sayısına bakılmaksızın aktüer sınavlarına yönelik planlanan eğitim programları açılacak.
Bu kapsamda, şubatta sırasıyla birinci seviye "İstatistik ve Olasılık", martta ikinci seviye "Finans Teorisi ve Uygulamaları", nisanda birinci seviye "Finansal Matematik" ve ikinci seviye "Muhasebe ve Finansal Raporlama" eğitim programları veriliyor.
Eğitimler hafta içi mesai saatleri dışında ve cumartesi de dahil olmak üzere haftada en fazla dört gün olarak gerçekleştirilecek.
TSEV, mayıs ve haziranda birinci ve ikinci seviyede sınava girecek olan aktüer adaylarına başarılar diler.



15 TL

KÜRŞAT BAŞAR
Müzisyen kimliğiyle de bilinen gazeteci Kürşat Başar, "Kaldığımız Yerden" adlı yeni albümüyle kendi bestelerini dinleyenleriyle paylaşıyor.



39 TL

SIERRA HULL
Genç sanatçının 4'üncü albümü olan Weighted Mind 12 şarkıdan oluşuyor. Albümde mandolin ezgileri ön planda.

YERLİ

1- Kürşat Başar - Kaldığımız Yerden
2- Ferhat Göçer - Düştüm Ben Yollara
3- Emre Altuğ - Çıta
4- Serkan kaya - Gönül Bahçem
5- Pinhani - Kediköy
6- Aysun Kocatepe - Aşka 22 Durak
7- Erdem Ergün - Firar
8- Metin Yılmaz - Merdümgiriz
9- Ravi İncegöz - Ravi
10- Bahar - İlk Nefes

YABANCI

1- Sierra Hull - Weighted Mind
2- David Bowie - Blackstar
3- I Don't Care - Wild Stab
4-Chairlift - Moth
5- Possion - Salvation Tied Is Rising
6- Charlie Puth - Nine Track Mind
7- St. Lucia - Matter
8- Nevermen - Nevermen
9- Savage - Adore Life
10- Armin Van Buuren - Embrance

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Telesafir- *Halit Kıvanç* Anılarla Türk Televizyonculuğu

Milliyet, Tercüman, Hürriyet, başta olmak üzere çeşitli gazetelerde, gazeteci, yazar ve yönetici olarak görev alan Halit Kıvanç, 1953'te Alp Zirek ve Halit Talayer ile birlikte Türkiye'nin ilk günlük spor gazetesini çıkardı. Türkiye'de Radyo ve TV yayıncılığının gelişmesinde önemli katkıları olan Kıvanç, olimpiyat gibi uluslararası karşılaşmalarda sunucu olarak görev aldı. İlk Türk Televizyonunda gösterilen yayınların nasıl gerçekleştiğini okurlarına anlatıyor. Bu kitabı okurken geçmişten bugüne televizyon medyasının değişimine tanıklık edeceksiniz.



215 sy. 14 TL

Acısız Bilim

Chris Smith

Bilim dünyasındaki son gelişmelerle ilgili bilgileri barındıran kitap, BBC için hazırlanan bir radyo programının kitap haline getirilmesinden oluşuyor. Amatör ve profesyonel olarak bilimle ilgilenen kişiler için bu kitap tam bir hazine niteliğinde. Acısız Bilim, şaşırtıcı bilgilerden, ilginç buluşlara kadar birçok farklı bilgiyi okuyucularına sunuyor. Şaşırtıcı istatistiklerden, ciddi gelişmelere dek, dünyayı dönüştürecek gerçekleri okuyucusuna sunuyor. Aydınlatıcı ve büyüleyici olan bu kitap, okurun bilimle ilgili birçok sorusuna yanıt veriyor.



304 sy. 17 TL

Modernizm

Chris Rodrigues

Modernizm, genellikle icat ve yeniliklerin, sanat, mimari, müzik, sinema ve edebiyatta yarattığı bir şok dalgası olarak görülür. Picasso, Joyce ve Schoenberg'in eserleri, Fütürizm ve Dadaizm denince akla ilk gelenlerdir. Ama gerçekte modernizmi tanımlayan nedir? Neden başlamış ve ne kadar sürmüştür? 20. yüzyıl kültürüne yapacağınız bu serüven, sanayileşme ve tüketim kapitalizminin yükselişinin getirdiği, siyasi ve toplumsal çalkantıları ele alıyor. Bilim ve teknolojinin gelişmesiyle modernite kavramının nasıl şekil değiştirdiğini okuruyla paylaşıyor.



xx sy. 17 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Trafik, en önemli sorunumuz mu? (9)

GEÇEN ayki yazımın sonunu, Polonya'nın 10 yılda eğitimde aldığı çok önemli kararlar neticesi yaptığı atılımlar ile AB içerisinde hızla yukarılara çıktığından bahisle, getirmiştim. Kaliteli eğitimin insanlarımıza her konuda sonsuz katkı sağlayacağı çok kesin olmasına rağmen acaba neden bu konuda yeterli girişimler ve hamleler yapılmamaktadır veya yapılanlar yeterli değildir. Acaba bu hamleleri yapacak olanların da yeterli kaliteli eğitimi yok mudur!

***

Işıkların altında taksi bekleyen yolcu ve elini kaldırdığında hemen önünde duran taksinin şoförünün bu konuda eğitilmesi gerekmez mi? Tabii ki gerekir ama nasıl? Münih Havaalanı'ndan bir taksiye binmiştim, şoför bir kadındı ve Türk'tü. Ona nasıl taksi şoförü olduğunu sorduğumda bana kalın bir kitap gösterdi ve 'Bu kitabı ezberlemen gerekiyor ve imtihana giriyorsun. Ben ancak yedinci girişte geçtim ve taksi şoförü olmaya hak kazandım' dedi. Kitapta Münih le ilgili her türlü detay var. Yollar, caddeler, nerelerde durulur, yolcu nasıl alınır,dan tutun konuşma ve hitabete kadar çok detay var. Tüm bu bilgileri öğrenen şöförler eliyle, ışıkların altında duran yolcunun biraz ileri gitmesini gösterir ve trafiği aksatmaz. Bu tür hareketleri Londra taksilerinde de çok sık görürsünüz. Kalabalık yerlerde yolcuları taksi şöförleri yönlendirir.
Peki ülkemizde taksi, minibüs ve şehir içi otobüs şoförlerinin en ufak bir eğitimden geçtiklerini gördünüz mü ve de bu insanların kurallara uydukları hiçbir anı tespit ettiniz mi?

***

Ana başlıklar halinde trafikte yapılan yanlışları sıralamaya çalışayım:
- Sağa sola dönüşte sinyal vermemek.
- Yaya geçitlerinde durmamak.
- Sağa sola dönen yollarda tam köşeye park ederek gelen araçları görmeyi engellemek.
- Gereksiz yere korna çalmak ve insanları rahatsız etmek.
- Yolun ortasında durarak insan indirip bindirmek.
- Sinyal verdiğin halde yol vermemek.
- Kaldırımlara ve/veya park edilmemesi gereken yerlere park etmek.
- Sağından solundan vızır vızır geçen ve hiçbir kurala uymayan motosikletler.
- Aracına ışıldak takarak emniyet şeridini kullanan görevli olmayan araçlar.
- Birbiri ile yarışan ve özel araçları ezercesine giden hat minibüsleri.
- Park edilmesin diye konulan plastik babaların bile önüne park edilmesi.
- Yeterli oto parkı olmasına rağmen ısrarla AVM önüne park edip bekleyen özel/şirket şoförleri.
- Yeşil ışık yandığı anda kornaya basan arkadaki araçlar.
- En işlek caddelerde flaşörleri açarak park etmeler.

Ve daha aklıma gelmeyen yüzlerce başka ihlal ve hatalar. Bütün bunlar neden oluyor, insanımızda eksik olan nedir bunları da sıralayalım.
- Karşıdaki insana saygı göstermemek.
- Karşıdaki insanın da aynı haklara sahip olduğunu umursamamak.
- Sadece kendini düşünmek/bencil olmak.
- Bazı kurallara, bilindiği halde uymamak/tembellik.
- Ve de gerçekten bazı kuralları bilmemek.

***

Bütün bu hatalara ve nedenlere baktığımızda hem çok önemli bir eğitim eksikliğini ama aynı zamanda da çok önemli bir denetim ve kontrol eksikliğini de görüyoruz. Tüm bu hataların hepsinin denetim ile düzelmelerini beklemek başka bir hata olur. Kısa vadede denetimler ve kontroller ile yüzde elli başarı elde edilebilir ancak tam başarı kaliteli eğitim ile mümkündür. Artık ülkemizde bu konuda bir şeyler yapma zamanı geldi de geçiyor bile. 20 milyon araç ile oluşan kazalar, kaybedilen insanla, umarsamazlık ve bilgisizlik yüzünden iş kazalarında kaybettiğimiz canlara bir son deme vakti çoktan geldi.

***

Denetim ve sıkı kontrol destekli bir sistemi artık kurmalıyız. Bunun için de kesinlikle eğiticiliğin önemli ve bol paralı bir meslek haline getirilmesi şarttır.
Kaliteli eğitim + devamlı sıkı denetim = Düzgün trafik ve de kendine gelen sigortacılık.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Silikon Vadisi'nden sigorta esintileri - 2

BİR önceki yazımda, Silikon Vadisi'nde sigorta alanında yaşanan gelişmeler ve gündemdeki sorulara değinmiştim.
Sigorta sektöründe de mevcut düzeni sarsan, mevcut iş modellerini yıkan "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?
İngilizce'de "disruptive innovation" kavramı, sektördeki mevcut iş modellerini yıkan, sistemi kökten değiştiren tarzdaki yeni girişimler için kullanılıyor.

***

Sigorta sektöründe bu tarz bir değişimin yaşanmayacağını savunanların sayısı hiç de az değil.
Bu kesimin kullandığı ana argümanlar şu şekilde;
• Sigorta sektöründeki ciddi sermaye ihtiyacı ve yeni e-şirketlerin bunu karşılamalarının zor olması,
• Sektörün geleneksel yapısı, risk algısı, belirsizlikler ve uzun kuyruklu teminat yapısının bu tarz oyuncuların fark yaratmasına engel olduğu,
• Düzenleyici otoritelerin etkisi ve politik baskılar nedeniyle, rekabetçi ve esnek ürünleri oluşturmanın önündeki engeller,
• Doğal afetler ve katastrofik risklerin yarattığı risklerin boyut olarak bu oyuncular tarafından karşılanmasının zor olması.
Öte yandan, tüm bunlara rağmen, sigorta sektörünün de bu trende ayak uyduracağı ve mevcut iş yapış şekillerini kökten değiştiren yeni bir döneme girileceğini savunanlar da var.
Teknoloji devrimiyle birlikte ortaya çıkan yeni iş modelleri, dijital çağın hayatımıza kattığı yenilikler, sıradışı girişimler, farklı bakış açıları ve yaratıcı yaklaşımların sigorta sektörüne de yansıması kaçınılmaz.

***

Sektörümüzde çığır açabilecek yeni ve yaratıcı çözümlerin neler olabileceğine, gelecekte bizi nelerin beklediğine baktığımızda öne çıkan başlıklar şunlar;
• Akıllı telefonlara ek olarak, akıllı ev, akıllı araba ve akıllı muhtelif cihazların hayatımızdaki varlığı artmaya başladığında, hem risk kavramı değişecek hem de bu sayede bireylerin yaşam tarzları hakkında inanılmaz bir veri oluşmaya başlayacak.
Bu gelişmeyle birlikte, kitleye yönelik standart ürünler yerine, kişiye özgü, onun yaşam tarzına uygun ve risklerini kapsayan "tailor-made" ürünler artmaya başlayacak.
Bu tarz akıllı cihazlarla entegre olabilen, oluşan veriyi etkin kullanarak, müşterilere yönelik bireysel ürünler ve fiyatlama sunabilen sigorta şirketleri ön plana çıkacak.
• Müşteri ile iletişimin ağırlıklı olarak satış, yenileme veya hasar anıyla kısıtlı olması, sigorta şirketlerinin en önemli sıkıntısı.
Akıllı cihazlar, sosyal medya aracılığıyla müşteri ile sürekli temas halinde ve "connected" olmak çok daha kolaylaştı ve mümkün hale geldi.
Bu fırsatları ve farklı çözüm yöntemlerini iyi kullanan şirketler, müşterinin yaşam tarzına entegre olan uygulamalarla müşteri deneyimi konusunda öne çıkacaklar ve bu yöndeki pazarlama stratejileri önem kazanacak.
• Benzer riskleri taşıyan ve benzer teminat ihtiyaçları olan müşterilerin, artık birbirine ulaşması ve iletişim halinde olması çok daha kolay. Paylaşım ekonomisine dayalı modeller, belirli risk kategorileri için, sigorta sektörüne de uyarlanacak. Ferdi kaza, konut gibi frekansı düşük, uygulaması kolay ürün gruplarında paylaşım modeline dayalı sigorta çözümleri görülmeye başladı bile.
Bu trendi iyi analiz eden ve bunu kendi ürün ve hizmetlerine entegre edebilen şirketler farklılaşma yolunda önemli bir adım atacaklar.
Dijitalleşme ve teknolojik gelişmeler daha artan bir hızla günlük yaşamımıza girmeye devam edeceğine göre;
• Ya sigorta şirketleri bu alana hızla uyum göstererek, pazarlama ve hizmet modellerini yeni döneme uygun şekilde adapte edecekler ve teknoloji şirketlerine doğru adım atacaklar,
• Ya da, teknoloji şirketleri ve e-girişimler, sigorta alanına girerek, bu boşluğu doldurmaya çalışacaklar ve sigortacılık fonksiyonlarını geliştirecekler.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

KODAK SUPER 8

Yaşasın analog



Kodak, Super 8 kameraları geri getiriyor. Super 8 film formatı ilk olarak 1968 yılında ortaya çıktı. 1982 yılında ise Super 8'li kameraların üretimi durduruldu. Kodak'ın duyurduğu yeni Super 8 kamera, tasarım olarak orijinal çizgisini koruyor. Temel çalışma prensibi aynı olan kamerayı kullanabilmek için kartuş gerekiyor. Kameranın sonbahar aylarında sınırlı sayıda piyasaya sürüleceği belirtiliyor. 400 ile 750 dolar arasında bir fiyata sahip olması beklenen cihazın daha uygun fiyatlı bir versiyonunun 2017 yılında geleceği söyleniyor.

FITBIT BLAZE

Fitness vakti



Apple Watch'un çıkışından sonra bile liderliği kimseye kaptırmayan Fitbit, bugüne kadarki odak noktasını kaybetmedi. Yeni akıllı saatinde de fitness ve sağlık konularına yöneliyor. Fitbit Blaze'de, kullanıcıya özel bir kişisel antrenör gibi davranan ve yapılacak egzersizleri ekrana getirerek kullanıcılara yardım eden Fitbit'in FitStar özelliği öne çıkıyor. Yapılan egzersizi tanıyarak kullanıcıyı motive eden SmartTrack de yine Fitbit'in dikkat çeken özelliklerinden biri. Beş güne kadar pil ömrü vaat eden Fitbit Blaze, yurt dışında 200 dolardan satışa sunulacak.



TITAN JUXT

Akıllı klasik saat

HP ve Titan'ın işbirliğiyle geliştirilen Juxt, klasik saat görünümünün altında akıllı özellikler barındırıyor. Parlak ve renkli dokunmatik ekrana sahip olan saatte bildirimlerin görüntülenebildiği siyah beyaz, küçük bir ekran yer alıyor. Aktivite takibi yapabilen akıllı saat, 50 metre derinliğe kadar su geçirmiyor. Küçük ekranında günlük hedefleri görüntülemek de mümkün. Bildirimleri titreşimle ileten Juxt, iOS Android'li cihazlarla çalışabiliyor.

MISFIT RAY

Yenilenen tasarım



Misfit yeni aktivite takip cihazı Ray'la alışılmış dairesel tasarımı terk ediyor ve silindirik tasarımla geliyor. Misfit'in önceki cihazlarında olduğu gibi hem bileklik hem de kolye olarak kullanılabilen Misfit Ray, geniş kişiselleştirme seçenekleriyle göze çarpıyor. Ray ile yoga, bisiklet gibi özel aktiviteler seçilebiliyor. Uyku kalitesini de ölçen cihazla selfie çekmek mümkün olabiliyor.

FUJIFILM X-PRO2

Profesyonel dokunuş

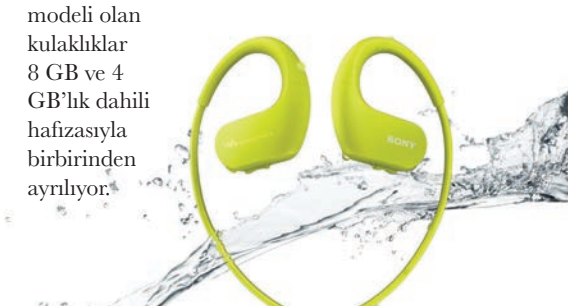


Fujifilm'in üst seviye aynasız makinesi X-Pro2, resmen duyuruldu. Fujifilm'in rangefinder stili aynasız modeli, 24 megapiksel X-Trans CMOS III sensörle geliyor. Saniyede 8 kare seri çekim hızı sunan X-Pro2 ile kullanıcılar 60p'de 1080p çözünürlüğünde video kaydı yapabiliyor. 2,36 milyon nokta OLED vizöre de sahip olan makine mobil cihazlara görüntü aktarımı için Wi-Fi bağlantısını bünyesinde barındırıyor. X-Pro2, önümüzdeki ay 1.700 dolardan (sadece gövde) satılmaya başlayacak.

SONY WS410

Giyilebilir Walkman

Sony "taşınabilir müzik çalar serisi" Walkman'in yeni üyelerini duyurdu. WS410 serisi yeni modeller, hepsi bir arada tasarımıyla taşınabilirliği artırıyor. Giyilebilir Walkman modellerinin devamı niteliğindeki seri, suya ve toza dayanıklı oluşuyla spor tutkunlarının ilgisini çekecek. Kulaklıklar, Ambient Sound moduyla beraber geliyor. WS413 ve WS414 olmak üzere iki farklı modeli olan kulaklıklar 8 GB ve 4 GB'lık dahili hafızasıyla birbirinden ayrılıyor.



ALFA ROMEO 4C

Mükemmele doğru

2016 model Alfa Romeo 4C'nin sunduğu yenilikler arasında daha çok karbon fiber malzeme ve Akrapovic egzoz sistemi yer alıyor. Spor otomobilin tasarımını bozmayan Alfa Romeo'nun yeni model 4C'sinde deri spor koltuklar, yeni renk seçenekleri, 4C Spider modelinden alınan Alpine ses sistemi gibi yenilikler mevcut. 4C'nin 1,7 litre hacimli, dört silindirli turbo motoru 237 beygir, 350 Nm tork üretmeye devam ediyor.



UA HEALTHBOX

Üçü bir arada

Dünyanın ilk ağ bağlantılı sistemi olarak lanse edilen HTC'nin yeni fitness sistemi UA HealthBox, temelde uyku, hareket ve beslenme takibi yapıyor. Under Armour iş birliği ile geliştirilen ve UA Band, UA Heart Rate ve UA Scale adlı üç yardımcı fitness ürünüyle birlikte gelen HealthBox, UA Record akıllı telefon uygulamasıyla takip sistemini tamamlıyor. Ağırlık ve vücut yağ ölçümü takibi yapabilen Wi-Fi'lı tartı UA Scale; günlük faaliyetleri, egzersiz ve uykuyu takip eden aktivite bilekliği UA Band ve kalp ritmi ölçüm cihazı UA Heart Rate ile birlikte tüm sistem bu aydan itibaren 400 dolarlık fiyat etiketiyle yurt dışında satışta.



OLLOCLIP STUDIO

Profesyonel çekim

Genellikle iPhone için geliştirilen lenslerle öne çıkan olloclip'in geçtiğimiz yılın ortalarına doğru duyurduğu Studio kılıf, iPhone'unu profesyonel kamera gibi kullanmak isteyenlere hitap ediyordu. Yeni iPhone'lar için tasarlanan kılıf, sonunda satışa sunuldu. Studio, kılıfın haricinde telefonu rahatça tutabileceğiniz bir aparat ve kamera aksesuarları için bir grup adaptörle geliyor. Doğru aksesuarlarla birleşince profesyonel cihazları aratmıyor. Studio'nun yurtdışı satış fiyatı 90 dolar.



SAMSUNG TABPRO S

Yeni nesil tablet

Samsung ikisi bir arada klavyeli tableti Galaxy TabPro S ile, iPad Pro'ya göz dağı veriyor. Windows 10 işletim sistemiyle gelen tablet, PC işlevselliğini hafif gövde ve kompakt tasarımla buluşturuyor. Tabletin beraberinde gelen klavyesi iPad Pro'da olduğu gibi özel bağlantı noktasına sahip. Bu sayede ayrı bir eşleşme ya da şarj durumunu ortadan kaldırıyor. 12 inç'lik AMOLED ekranla gelen tablet 5.200 mAh gücündeki piliyle 10,5 saate varan kullanım ömrü sunuyor. Cihaz 4 GB RAM, 128 veya 256 GB SSD, altıncı nesil Intel Core M işlemciye sahip. Cihaz için ayrıca satılacak bir Bluetooth'lu kalem olacağı da detaylar arasında.

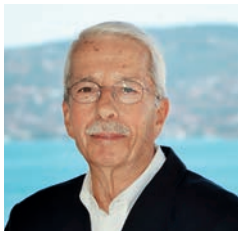


WITHINGS THERMO

Her eve lazım

Withings'in son derece basit bir şekilde çalışan termometresi sade ve hoş bir tasarıma sahip. Ağız veya kulaktan ateşimizi ölçen çubuk tasarımlı ürünlerin yanında endüstriyel tasarım devrimi gibi kalan Withings Thermo, hızlı ve tutarlı sonuçlara ulaşabilmek için 16 sensör kullanıyor. Vücut sıcaklığının en doğru şekilde ölçülebileceği şakak bölgesine cihazı dokundurarak kullanılan Thermo, iki saniye içinde 4 bin ölçüm yaparak sonucu kullanıcıya üzerindeki LED ekranda gösteriyor. Wi-Fi ve Bluetooth desteği de bulunan ürün, akıllı telefon uygulaması aracılığıyla tüm ailenin bilgilerini kaydedebiliyor. Ürünün 100 dolar fiyatla mart ayında piyasaya çıkması bekleniyor.





EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com

1650'li yıllarda İstanbul meyhaneleri

İSTANBUL'UN dört çevresinde meyhaneler çoktur. Ama en fazla Samatya'da, Kumkapı'da, Yenipazar'da, Unkapanı'ında, Cibalikapısı'nda, Ayakapısı'nda, Fenerkapısı'nda, Balatkapısı'nda karşıda Hasköy'de bulunur. Hele Galata demek MEYHANE demektir ki Allahümme afina !.. Güya Malta ve alakorne (a la corne) gibidir. Oradan taa Karadeniz boğazına varıncaya kadar her köşede bir meyhane bulunur. Ama Ortaköy, Kuruçeşme, Arnavutköy, Yeniköy, Tarabya, Büyükdere ve Anadolu tarafında Kuzguncuk, Çengelköy, Üsküdar, Kadıköy denilen yerlerde tabaka tabaka meyhaneler vardır. Fakat Galata meyhaneleri verimlidir.

KOLTUK MEYHANELERİ
Koltuk meyhaneleri 300 adet, 800 nefer (İşçi). ŞUNAB ŞARABI meyhaneleri 60 adet, nefer 500. Hurma şarabı, dut şarabı, karpuz şarabı, köknar şarabı, uşele şarabı, epseme şarabı, aslama şarabı, mavuza şarabı, bedvine şarabı, misket şarabı, Bekrilerin mekanı nardenk şarabı, hemel şarabı meyhaneleri ve neferleri ayrı ayrı mevcuttur.

RAKI ŞARABI İŞRET YERLERİ
Dükkan 300 adet 1000 nefer çalışır.
Gülfesen rakısı şarabhanesi, muzlu rakı, Fernarakısı,Sevdin rakısı, Hardaliye rakısı, İmamiye rakısı, Yalsece rakısı, Ihlamur rakısı, Darçın rakısı, Saman rakısı, Karanfil rakısı, Nar rakısı. Bu rakıların herbirinin ayrı meyhanesi ve Darçın Suyu Devahanesi gibi isimleri vardır. Rakı meyhaneleri tamamı , 420 meyhanedir.
Bunlardan başka İstanbul'da üçyüz çeşit keyif verici içki daha vardır. Devam edenlerin arasında her meyhanenin bin türlü isimleri vardır ki erbabına gizli değildir. Şarabın vakıa nas-ı kaatı ile katresi haramdır ama, "Yare yalvarmaya bir kimse hicab itse, Bir kadeh mey, kişinin cümle hicabın götürür." EVLİYA ÇELEBİ SEYAHATNAMESİ CİLT: 2 Sayfa 330-333.
Derleme C.Ü.

ÇOK ÖZEL DEYİŞLER!
• Merdivenlerden düştüğümü gören ve buna rağmen "düştün mü" diye soran mal "Yok düşmedim benim iniş tarzım bu"
• Millet ruh ikizini buluyor, ben 15 dakikadır çorabımın diğer tekini bulamadım. Nerde yanlış yapıyorum acaba?
• İzdivaç programları çok ilginç. 70 yaşındaki adam "elektrik alamadım ben" diyebiliyor. Bence sen nefes aldığına dua et.
• Ben hiç anlamıyorum ya, madem ki okumanın yaşı yok, bırakın gençliğimizi yaşayalım, ilerde okuruz.
• Elâlemin çocukları 1'inci oluyor diyen anneme, bak analar neler doğuruyor, sende iş yok dedim, ardından terliği yedim.
• Arap kanalında maç izliyorum. Spiker ne derse babaannem "amin" diyor.
• Doktor 3 ay ömrünüz kaldı deyince "Başhekimin yakınıyım" dedim. 6 ay daha uzattı. İşi bilecen abi.
• Baba: "Oğlum yeter artık facebook dışında bir dünya daha var" "Vallah mı? Linki yollasana!"
• Bizde yanlış olmaz, olmuşsa yanlışlıkla olmuştur.
• Eczaneden çıkarken "Tekrar bekleriz" lafı beddua değil de nedir?
• Bir erkeğin ne kadar tehlikeli olduğunu görmek için, maç izlerken kanalı değiştirmek yeterlidir.
• Hap yazma yutamam, şuruptan midem bulanır, iğneden de korkarım... diyen ergene "Muska mı yazayım "diyen doktora saygılar.
• "Derste hep aynı parmakları görüyorum" diyen hocama; değişiklik olsun diye orta parmağımı kaldırdım. Dersten attı, mağdurum.

Tekzip: Eşber Erülgen geçen ayki 'Misafirhane' başlıklı yazısında "ING Bank'ın organize ettiği Uluslararası Ticaret Semineri'nde Euler Hermes'in Baş Ekonomisti Ludovic Subran'ın sunumundan" bir bölüme yer vermişti. Ludovic Subran'ın, yazıda belirtildiği gibi bir Uluslararası Ticaret Semineri'ne katılmadığı ve böyle bir sunum yapmadığı Euler Hermes tarafından Gazetemize bildirilmiştir. Düzeltir, özür dileriz.

'Katılım Emeklilik'in getirisi sektör ortalamasının üstünde'

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin en genç oyuncularından Katılım Emeklilik performansıyla sektörde öne çıkıyor. 2015 yılında sektörün ortalama getirisinin üzerinde bir performans sergileyen şirket %350 büyüme gösterdi. 2015 yılı verilerine göre, BES katılımcılarına ortalama %3 getiri sağladı. Faizsiz bireysel emeklilik alanında hizmet veren Katılım Emeklilik ise sektör ortalamasının üzerinde bir performans sergileyerek ortalama %7 getiri sağladı. Bireysel emeklilikteki 2015 sonu itibarıyla 40 faizsiz emeklilik fonundan 7'sine sahip olan Katılım Emeklilik, pazarda %10'un üzerinde pay aldı. Şirketin henüz 1.5 yılını doldurmasına rağmen gösterdiği yüksek performanstan memnuniyet duyduklarını belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek; "Sektörün en genç oyuncusu olmamıza rağmen hızla büyüyerek 128 bin sözleşmeye ulaştık. Başarılı fon yönetimimizle 2015 sektör ortalama performansının üzerinde bir getiri oranı yakaladık. Önümüzdeki dönemde de 2015 yılı sonunda sektöre kattığımız yedinci fonumuz olan dövize endeksli sukuk fonu ve rafa koyacağımız yeni ürünlerle başarılarımızı devam ettirmek üzere tüm gücümüzle çalışıyoruz." Yeni fonla ilgili bilgi veren Sincek, "Katılım Emeklilik Alternatif İkinci Esnek (Döviz) fonu özellikle faizsiz emeklilik pazarındaki bir eksikliği gidererek emeklilik birikimlerini döviz bazlı enstrümanlarda değerlendirmek isteyen katılımcılara yönelik kurulan sektördeki ilk ve tek fon. Dövizde getiri beklentisi olan kesimin tercih edeceği ve dövizdeki getiriye paralel performans göstermesi beklenen fonun bu ihtiyaca cevap vereceğini düşünüyoruz" diyerek sözlerini tamamladı.


Ayhan Sincek

Generali acenteleri İtalya'da

Generali Sigorta, başarılı acentelerine yönelik olarak 21-24 Ocak 2016 tarihleri arasında gerçekleştirilen 'İtalya Seyahat Kampanya'sının kazananı 37 acenteyi, Generali'nin doğduğu topraklara götürdü. Başta Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan ve Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan olmak üzere yönetici kadrosuyla birlikte İtalya'da kalan Generali acenteleri, gezinin ilk gününde Bologna ve Floransa'da panoramik şehir turuna katıldı. Seyahatlerinin ikinci gününde ise yerel rehberler eşliğinde Toskana, Siena, Montalcino, San Gimignano bölgelerine ziyarette bulundular. Seyahatlerin üçüncü günündeyse Floransa'dan Venedik'e hareket ederek yoğun ilgi gören Ferrari Müzesi'ni ziyaret ettiler.



Ankara Sigorta 2015 Oscar ödülleri sahiplerini buldu

Ankara Sigorta Ankara Bölge Müdürlüğü Bölge Müdürü Esra Balakbabalar ve ekip arkadaşlarıyla 2015 yılı Ankara Sigorta Oscar Ödüllerini acentelerine teslim etti. Ankara Sigorta, Ankara Bölge Müdürü Esra Balakbabalar ve ekip arkadaşları Ali Hünkar Özdemir, Sevim Özdemir, Selim Başar; 2015 yılında üretim ve verimlilikte başarı gösteren acentelerine Oscar Ödüllerini dağıttı. Oscarlar adlarını dünyanın en değerli taşlarından aldı.







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

Doğru mu? Yanlış mı?

İnternette "Ihlamuru keyif için içmeyin, sadece hastalandığınızda için yoksa etkisini göstermez" diye bir öğretim üyesinin sözlerini okudum. Doğru mu?
Bu haber, bir öğretim üyesinin bir haber ajansına verdiği bilginin yanlış anlaşılmasından kaynaklanmış olmalıdır. Çünkü, ıhlamur veya diğer bitki çaylarının keyif için zaman zaman içilmesi sonunda, vücutta herhangi bir direnç gelişmez. Tam tersi ıhlamurun rahatlatıcı etkilerinden yararlanılmış olur. Keyif için veya hastalandığınızda hiç çekinmeden ıhlamur içiniz.

Aktardan aldığım melisa yapraklarıyla internette bulduğum melisa bitkisinin yapraklarının şekillerini karşılaştırdım. Benzemiyor. Neden?
Bu hususu fark etmenizden dolayı tebrikler. Aktarlarda satılan melisa yaprakları limon kokan verbena (Bilimsel adı Verbena citriodora) adlı bir bitkiye ait. Bu yaprak adından da anlaşılacağı üzere limon kokar ve bu özelliğinden dolayı melisaya benzer. Yaprakların şekilleri de resimlerde görüldüğü üzere farklıdır. Ama hem yaprağın hem de kokusunu veren uçucu yağın kimyasal yapısı farklıdır. Dolayısıyla etkileri de. Ama aktarlarda melisa yaprağı olarak satılmaktadır. Hakiki melisa arayın.

Aktarlardan karışım çay hazırlamak üzere papatya çiçeği alıyorum. Doğru mu yapıyorum?
Hayır. Sağlık ve keyif için mayıs papatyası dediğimiz papatya türü kullanılır. Her yıl aktarlardan örnekler toplayıp, mayıs papatyası olup olmadığını kontrol ediyoruz. Hiçbiri hakiki mayıs papatyası (bilimsel adı: Matricaria recutita) değil, halkın papatya dediği, mayıs papatyasına az çok benzeyen çiçekler. Bu çiçeklerin kimyasal yapıları, mayıs papatyasından farklı. Kimyasal yapı farklı olunca etkisi de farklı olur. Sağlıklı etkiler görülmez. Aksine istenmeyen etkiler görülebilir. Araştırmalarımızdan birinde papatya diye, karaciğer üzerinde zararlı etkileri olan bilimsel adı Senecio olan bitkinin çiçeklerinin de, görünüşü farklı olmasına rağmen, papatya olarak satıldığını tespit ettik.

İnternette salebin cinsel gücü artırıcı, el ve ayak titremelerini giderici, kalbi kuvvetlendirici, gibi pek çok etkisinin olduğunu okudum. Bunlar doğru mu?
Hiçbiri bilimsel olarak doğru değil.

Anadolu'nun doğasından şifa kaynağı:

KEÇİBOYNUZU



Keçiboynuzu genelde Akdeniz ikliminin yoğun yaşandığı bölgelerde yetişir. Herhangi bir aşılanmaya gerek duymaz, organik ve yabani bir meyvedir. Ağacı ilk 15 yıl hiç meyve vermez. 15 yıl sonra meyve vermeye başlar. Yetişkin bir ağaç 1 ton kadar meyve verebilmektedir. Anadolu'da Keçiboynuzu veya Harnup, İngilizcesi "carob", Almanca'sı da "johannisbrot" dur. Bütün dillerde "Yahya Peygamberin Ekmeği" anlamına gelir. Yahya peygamberin çölde ekmek yerine tükettiği bir meyvedir. Yıllar içerisinde insanlar keçiboynuzunun beslenmedeki önemini unuttular. Çeşitli hazır besinler tüm süpermarketlerde insanın hizmetine sunulurken, doğal beslenme gelenekleri ve alışkanlıkları da yavaş yavaş ortadan kalkıyor. Özellikle son zamanlarda türlü türlü hastalıkların ortaya çıkmasıyla beraber son birkaç yıldan beri tekrar eskiye dönüş yolları aranmaya başlandı. Geçmiş yıllarda kanser başta olmak üzere birçok hastalığın adını bile bilmezken, şu an her 10 kişiden 1'i maalesef kanser hastası veya çeşitli kanser riskleri altındadır. Yapılan çalışmalar sonucunda 10 yıl sonra her 10 kişiden 4'ünün kanser olma olasılığı bulunmaktadır. keçiboynuzu meyvesinin özüyle elde edilen "keçiboynuzu özü" kokusu ve tadıyla eşsiz bir gıda olmasının yanı sıra, içeriğindeki, organik asitler, zengin mineral ve vitaminler sayesinde yüzde yüz doğal mucizevi bir besindir. Vakum yöntemiyle üretilen Keçiboynuzu özü HMF içeriği en fazla 35 mg/kg gibi düşük düzeydedir. Açık kazan yöntemiyle (geleneksel) üretilen keçiboynuzu özünde bu değer 680 mg/kg'a kadar çıkabilmektedir.

DOMUZ GRİBİ
Ne yapmalı, ne yapmamalı?

Anadolu Sağlık Merkezi Enfeksiyon Hastalıkları Uzmanı Dr. Elif Hakko, domuz gribi nedeniyle paniğe kapılmaya gerek olmadığını, hızlı hareket etmek gerektiğini söyledi. Ortaya çıkan grip vakalarının yüzde 90'ına domuz gribi tanısı konulduğunu ve hastalığın kontrol altında tutulduğunu söyleyen Dr. Hakko, domuz gribi ölümlerinin çok azaldığını söyledi.

YÜKSEK ATEŞE DİKKAT!

Domuz gribi vakalarında yüksek ateşin önemli bir belirti olduğunu söyleyen Dr. Hakko, "39-40 dereceye varan ateş, kuru öksürük, vücudun geneline yayılan kas ve eklem ağrısı, bazı kişilerde boğaz ağrısı ve burun akıntısıyla yorgunluk domuz gribinin belirtileri arasında sayılabilir. Bazı vakalarda kusma ve ishal de görülebiliyor" dedi. Belirtilerin ani olarak ortaya çıktığını hatırlatan Dr. Hakko, "Ateş, öksürük veya ağrı şikayetinden ikisi varsa mutlaka bir sağlık kurumuna başvurmak gerekiyor. Risk grubuna grip girmediklerini kişilerin kendileri tespit edemez. Başlangıçta bile zatürre olabileceği için hekim değerlendirmesi önem taşıyor" diye konuştu.

RİSK GRUBU GENİŞ

Domuz gribinin geniş bir risk grubu olduğunu anlatan Dr. Hakko, "Gebeler, 0-5 yaş arasındaki çocuklar, 65 yaş üzeri kişiler, kronik hastalığı olan herkes; diyabet ve kalp hastaları, astımı olanlar, böbrek hastaları, nörolojik ve romatizmal hastalıkları olanlar, kanser hastaları risk grubunda bulunuyor" diye konuştu. 65 yaş üstü kişilerin domuz gribini daha kolay atlattığına değinen Dr. Hakko "Ancak yine de hekime görünmeleri önemli. Çünkü hastalığı atlatıyor olmaları ikincil enfeksiyonların olmayacağı anlamına gelmiyor" dedi.

TEDAVİDE İLK 48 SAAT ÖNEMLİ

Domuz gribi teşhisi konulan kişilerin ilk 48 saatte tedavi altına alınmasının önemli olduğunu söyleyen Dr. Hakko, "İlaç tedavisine başlanıyor ve özellikle ikincil enfeksiyonlar açısından takip etmek gerekiyor. Hastalar mümkün olduğunca yatırılmadan tedavi ediliyor. Ancak genel durumlarıyla ilgili olarak gerek duyulursa hastaneye yatırılıyor. Hastaların mutlaka hekimleriyle irtibat halinde olmaları gerekiyor" dedi.

ŞÜPHE EDİYORSANIZ NE YAPMALISINIZ?

Risk grubunda yer alan kişiler: hastayla aynı odada bulunmamalı.Mümkünse evden uzaklaştırılmalı. Alkol içeren el dezenfektanları kullanılmalı. Hastanın bulunduğu oda sık havalandırılmalı.



Hastalık sezonu henüz bitmedi!

Hangi çocuklar daha çok risk altında?

• Özellikle kreşe ve okula giden çocuklar, kreşe veya okula giden kardeşi olan bebekler, kalabalık ailelerdeki çocuklar.

• Prematüre doğan, anne sütü almayan, evde sigaraya maruz kalan, beslenme bozukluğu, kalp hastalığı olan çocuklar.

Korunma yolları nelerdir?

Normal doğum: Bebeğin enfeksiyonlara karşı korunması doğumla birlikte başlamaktadır. Özellikle normal doğumla dünyaya gelen bebekler, anneden faydalı bakterileri alarak hayata 1-0 önde başlar.

Anne sütü:
Anne sütü alan bebeklerin orta kulak enfeksiyonu, zatürre, ishal gibi pek çok hastalığı geçirmediği veya daha hafif geçirdiği kanıtlanmıştır. Doğumdan itibaren ilk 6 ay tek başına, daha sonra tamamlayıcı gıdalarla beraber 2 yaşına kadar anne sütü verilmesi bebeğin hastalıklara karşı dirençli olmasını sağlayacaktır.

Beslenme: Çocuk beslenmesinde omega 3 balık yağları çocuklarda vücut direncini artırmanın yanı sıra beyin ve göz gelişimi için de çok önemlidir. Yeterli balık tüketmeyen çocuklara omega 3 balık yağı içeren preparatlar verilebilir.

El yıkama: Virüsleri ve bakterilerin vücuda en kolay geçiş yolu ellerdir. Özellikle yemek öncesi ve tuvalet sonrası el yıkama alışkanlığı çocuklara kazandırılmalıdır.

Aşılar: Rutin aşılar dışında rotavirüs (ishal) aşısı, grip aşısı, meningokok aşısı (bir menenjit etkeni) ve ergenlerde boğmaca aşısının yapılması önemlidir

D vitamini:
Güneş, D vitamininin en önemli kaynağıdır. Günde en az 15 dakika kolların ve yüzün direkt güneş alması yeterlidir.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Gelir ve Kurumlar Vergisi İadeleri

252 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliğinde; gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin tevkif edilmiş vergilerden ve ödemiş oldukları geçici vergilerden kaynaklanan nakden ya da mahsuben iade talepleriyle ilgili usul ve esaslar belirlenmiş durumdadır.

Tevkif suretiyle ödenen vergilerin beyanname üzerinde beyan edilen gelir veya kazanca ilişkin olmak kaydıyla beyannamede hesaplanan vergiden mahsubu mümkündür. Tevkif suretiyle ödenen verginin yıllık beyannamede hesaplanan vergiden mahsup edilemeyen kısmının mükellefin diğer vergi borçlarına mahsubu tutar sınırlaması olmaksızın ve teminat yada vergi incelemesi aranmaksızın yerine getirilmektedir. Nakden iade halinde ise; talep edilen belgeler artmakta olup, 10.000 TL'yi aşan nakden iade taleplerinde, bu tutarı aşan kısmın iadesi teminat ve inceleme raporu ile mümkün olabilmektedir. Yeminli Mali Müşavirlerle tam tasdik sözleşmesi olan mükelleflerde, nakden iade talebinin 100.000 TL'ye kadar olan bölümü Yeminli Mali Müşavir tasdik raporu çerçevesinde yerine getirilmektedir. Aşan kısım ise yine teminat ve inceleme raporu ile alınabilecektir.

Geçici vergiler ödenmiş olmak kaydıyla, yıllık beyannamede hesaplanan vergiden mahsup edilecek, edilemeyen kısım ise mükellefin diğer vergi borçlarına mahsup edilecektir. Geçici verginin gerek mahsuben gerekse nakden iadesinde herhangi bir tutar sınırlaması olmayıp, geçici verginin ödenmiş olması yeterlidir. Geçici vergiye ilişkin iade taleplerinde teminat ve inceleme raporu aranmamaktadır.

Daha sonra yayımlanan 429 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinde; nakden yada mahsuben iade taleplerinin internet vergi dairesi üzerinden standart dilekçeler kullanılmak suretiyle elektronik ortamda yapılacağı belirtilmiştir. Aynı tebliğde; bu dilekçelere eklenmesi gereken belgelerin elektronik ortamda ekleneceği, bu şekilde verilmesi mümkün olmayanların ise vergi dairesine evrak kayıt no'su/iade dosya no'su belirtilmek suretiyle teslim edileceği de ifade edilmiştir.

Bu defa; Gelir İdaresi Başkanlığınca (GİB) yayınlanan 22 Ocak 2016 tarihli Gelir Vergisi Sirküleri/99'da;

gelir ve kurumlar vergisine yönelik iade taleplerinde, mükelleflerin elektronik ortamda gönderecekleri bilgi ve belgeler esas alınarak, GİB tarafından hazırlanan Gelir ve Kurumlar Vergisi Standart İade Sisteminin (GEKSİS) kullanılmasına ilişkin açıklamalar yeralmıştır. Bu itibarla, gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri 2015 ve izleyen vergilendirme dönemlerine yönelik iade taleplerini bahse konu Sistemi kullanmak suretiyle yapacaklardır.

Sirkülere göre; iade talebine ilişkin olarak elektronik ortamda alınması uygun görülen liste ve/veya tablolar dışında kalan diğer belgelerin önceden olduğu gibi vergi dairesine intikal ettirilmesi gerekmektedir.

Mükellefler talep ettikleri iadenin konusuna ve beyan ettikleri kazanç türlerine göre Maliye Bakanlığı'nın uygun göreceği liste ve tabloları aşağıdaki esaslara uygun olarak elektronik ortamda göndereceklerdir:

a) Her bir tevsik edici belge, fatura düzenleme limitinin altında kalsa dahi, bu liste ve tablolara ayrı ayrı girilecektir.

b) Aynı mükelleften yapılan alımlar, bu liste ve tablolara belge bazında ayrı ayrı girilecektir.

Liste ve tabloların doldurulmasında uyulacak kurallara internet vergi dairesinden ulaşılması mümkündür. Elektronik ortamda alınan belgelerin ayrıca kâğıt ortamında verilmesine gerek bulunmamaktadır.

NOT: Yurtdışında elde edilen gelir ve kazançlar üzerinden anılan ülkede ödenmiş vergilerin Türkiye'de hesaplanan gelir ve kurumlar vergisinden mahsubuna ilişkin düzenlemeler ise farklılık içermektedir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Sarı makineleri izlemek...

ANADOLU yakasının en gözde semtidir Kadıköy. Özellikle Bostancı, Bağdat Caddesi, Göztepe, Sahrayıcedit gibi semtlerimizde bugünlerde aracınız ile bir yerden bir yere gitmek isterseniz üç kez düşünmeniz gerekir. Çünkü tüm bu semtlerimiz ve etrafındaki mahallelerde kentsel dönüşüm nedeni ile çalışan iş makineleri ve dev sarı damperli kamyonlar tüm sokakları trafiğe kapatmıştır.

Aracınız ile bir sokaktan çıkıp diğerine geçmek adeta kabus gibidir. Ne kadar iyi sürücü olursanız olun bilin ki bu sokaklarda araç kullanırken ya da park ettiğiniz yerde sarı damperli kamyonlardan biri aracınıza sürtüp geçecektir. Siz zannetmeyin ki bu dev iş makineleri aracınıza zarar verdiğinde sürücüsü inip özür dileyecek ya da zabıt tutacak. Siz "aman ne oluyor" demeye kalmadan arkasından öyle bakar kalırsınız.

Şimdi ise bundan 35-40 yıl önce yapılan binalar kentsel dönüşüm için yıkılmakta, yeni binaların satışından daire sahipleri ve yenilemeyi yapan inşaat firmaları inanılmayacak büyük kârlar (rant) sağlamaktadır. Konu inşaat olunca insan ister istemez eskilere gidiyor. 1960'lı yıllardan sonra toprağın rant için önemli bir araç olduğu anlaşılınca binaların hızla inşası için vazgeçilmez yeni sihirbazlar yani o zaman halkımızın diline yeni yeni yerleşen "sarı makineler" dediğimiz dozer, loder, exkavatör, beton mikseri ve benzeri inşaat makineleri ekmek su gibi ithal edilmeye başlanmıştı.

Sarı makineler memlekete gelince; rant uğruna eskiye ilişkin ne var ise çılgınca delice mahalleleri evleri, ahşap konakları, güzele, doğala ait ne var ise yok etmeye ve etrafı betonlaştırmaya başladık. Her yerde her mahallede karınca gibi sarı makineler çalışıyordu. Yıkım denilince özellikle İstanbul halkının aklında iki semt kalmıştır. Birincisi Beşiktaş Karaköy arası hattı ikincisi ise Aksaray Vatan Caddesi hattı. Buralarda tarihi değeri olan sayısız bina sarı makinelerin yıkımından nasibini alarak yok olup gitmiştir. Bu arada ne büyük kültür hazinelerimizi kaybettiğimizi ise çok sonra anlayacaktık.

İşte o büyük yıkımlar sırasında sarı makineler toprağı kazmaya başladığında etrafa bolca insan toplanır ve izlemeye başlardı. Bu izleme işi kahvede oturmaktan hem iyi, hem ücretsiz hem de dozer çalışırken her türlü yorum yapmaya açık bir seyirlikti.

Ne yalan söyleyeyim çocukken ben de Şişli'de Mecidiyeköy'de inşa edilen binaların temel kazıların çoğunu izlemişimdir. Veeeee nihayet yıllar sonra tarih tekerrür etti bir saatten fazadır sarı makineleri izliyorum...

Kimse yadırgamasın o sarı makineleri seyretmenin büyüsü hiç bir şeyde yoktur. Emek yoğun bir sistemden makine yoğun endüstriyel sisteme geçişin tüm aşamalarını sarı makinelerin kepçelerinde görebilirsiniz...

Sakın sarı makinelere öyle boş boş baktığımızı sanmayın. Marx'ın kapitalist sistem için tüm eleştirel görüşleri bu seyirlikte yatmaktadır. Felsefe kitaplarında çok karşılaştığımız "zamanı ruhu" kavramı işte bu sarı makinelerin kepçelerinde asılıdır.

Zaman, o binaların yıkılıp yenilerinin inşası sürecinde anılarımızı birden bire su üstüne çıkarır. Siz şahit olun olmayın o yıkılan evlerin her odası farklı bir dünyadır. Kepçe her vurduğunda o farklı dünyalarda sıkışıp kalmış anılar göklere yükselir bir daha geri dönmemek üzere. Tıpkı sokağımızın başındaki binanın yıkımında olduğu gibi. 25 yıllık anılarımız sokağı terk ediyor... Zamanın ruhu ne diyor acaba?





6 MART

FERHANGİ ŞEYLER

Usta tiyatrocu Ferhan Şensoy'un en çok tanınan oyunu Ferhangi Şeyler izleyenleriyle yeniden buluşuyor. Ev sahibi Orkinos Hanım, bakkalın aptal çırağı, avukat Tayfun gibi hayali karakterlerin bulunduğu oyun, seyircilerini kahkahalara boğacak. Uzun yıllardır sergilenen oyun günlük yaşamdan konuları ele aldığı için güncelliğini kaybetmiyor. Ortaoyuncular Tiyatrosunun kurucusu üstat bu kez İzmirli tiyatroseverlerle buluşuyor. Ferhan Şensoy'un Ferhangi Şeyler oyunu İzmir Narlıdere AKM'de gerçekleşecek.



9 MART

HAKAN ALTUN ŞENLENDİRİYOR

Hakan Altun'un Samsun Hayal Kahvesi'nde gerçekleştireceği konserde, Hüsnü Şenlendirici klarnetiyle eşlik ediyor.



10 MART

TÜRK SANAT MÜZİĞİ ŞÖLENİ

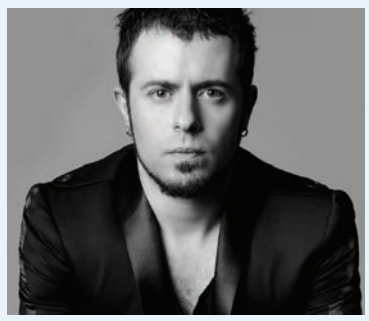
Melihat Gülses'in sevenleriyle buluşacağı Türk Sanat Müziği konseri, İstanbul CRR Konser Salonu'nda gerçekleşecek.



11 MART

CAZ VE ELEKTRONUN BULUŞMASI

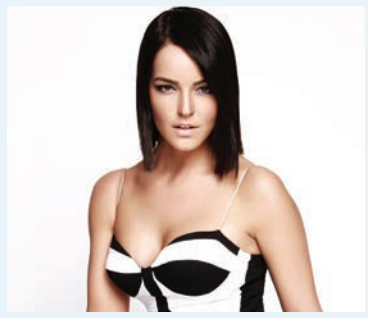
Bugge and Friends'in caz ve elektronik müziği buluşturduğu konser, Caz Yeşili konserleri kapsamında İstanbul Bomonti Babylon'da gerçekleşecek.



12 MART

EMRE AYDIN SEVENLERİYLE BULUŞUYOR

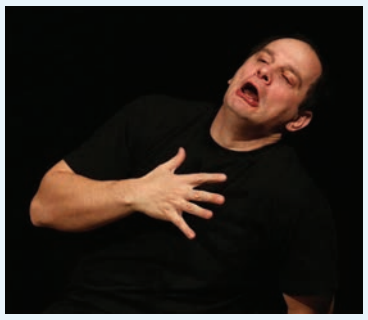
Şarkılarıyla dinleyenlerin gönlüne taht kuran Emre Aydın, İstanbul Beyrut Performance'da gerçekleştireceği konserde hayranlarıyla buluşuyor.



13 MART

BENGÜ MALL OF İSTANBUL'DA

Türk Pop Müziğinin sevilen sanatçısı Bengü şarkılarını hayranları için seslendireceği konser Mall Of İstanbul MOİ Sahne'de gerçekleşecek



17 MART

KRONSY SINIRLARI ZORLUYOR

Sanatçı Kronsy'nin Eskişehir Zübeyde Hanım Kültür Merkezi'ndeki performansı Eskişehir Uluslararası Tiyatro Festivali kapsamında gerçekleşecek.



18 MART

ALTI KİŞİYE PİJAMA TÜRKİYE'DE

Birçok ülkede sahnelenen Marc Camoletti'nin komedi oyunu, İstanbul Kadıköy Bahariye'deki Duru Tiyatrosu'nda seyircisi ile buluşuyor.



19 MART

DENİZ LEONE'YLE OPERA KEYFİ

Deniz Leone opera resitaliyle İstanbul Leyla Gencer Opera ve Sanat Merkezi'nde opera severlere sanatsal bir şölen sunacak.



23 MART

ULU ÖNDERİN EN SEVDİĞİ ŞARKILAR

Atatürk'ün en sevdiği şarkıları Erol Evgin tarafından seslendirileceği konser, İzmir Ahmed Adnan Saygun Sanat Merkezi'nde gerçekleşecek.



27 MART

EMEL SAYIN GEÇMİŞE GÖTÜRÜYOR

Eşsiz sanatçı Emel Sayın en sevilen şarkılarını seslendireceği konser, İstanbul CRR Konser Salonu'nda gerçekleşecek.

30 MART

KANADALI INDIE GRUBU THE DEAR İSTANBUL'DA

Grup 1995 yılında Kanada'da kurulduğunda yeni oluşan indie sahneleri için bir örnek oldu. 2012 yılında İstanbul Caz Festivali'ne konuk olarak katıldı. Kanada'da rock grupları arasında önemli bir yere sahip olan The Dear, Salon İKSV'de rock severlerle buluşuyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



En büyük risk hiç risk almamak

SON iki yazımızda dolap beygirinden söz ettik, yetmedi bostan korkuluğunu anlattık. Laf olsun torba dolsun dedik ama torbayı dolduramadık.
Hanımdan tenkit geldi, başka konu mu yok diye. "Hanım vallahi yok, onun için laf kıtlığında asmalar budayıp laf çevirmekteyiz; dolap beygirinden farkımız yok" dediysek de hanımı ikna etmek zor. "Nasıl olmaz, bunca yazılacak şey varken yazacak konu mu bulamıyorsun?" demekte. "Aslında ben de biliyorum yazılacak şey olduğunu, biliyorum da burada yazılmaz. Onun için böyle top çevirip durmaktayız" dedim. "O zaman sigortayla, sigortacılıkla ilgili bir şeyler yaz" dedi. "Haydi, bu da nereden çıktı şimdi, bunca üstadın yazdığı yerde sigortayla ilgili yazmak ne ağızımıza" dedim. O da "Canım sen de boyunu aşma, işin alfabesinden başla" dedi. "O da olmazsa, işin kolayına kaçarsın; yine şiire dönersin, sevdiğin şairleri yâd edersin" diyerek noktayı koydu.
Hanımı dinlememek olmaz, vardır bir bildiği diyerek, sigortayla ilgili yazmaya karar verdim. İşin alfabesinden başlayıp, "sigortacılar ne ile uğraşırlar" konusunu bir araştırayım dedim. Baktım ki sigortacılar, başkalarının riskini devralıp onların zararlarını gidermeye ve bunun sonucunda kâr elde etmeye çalışıyorlar.
Sonu zarar olan bir işten kâr elde etmeye çalışmak başlı başına cesaret meselesi. İşin aslı riske dayalı. O halde risk ne? İşe buradan başlamak lazım.
Araştırdım. Leo F. Busgaclia diye bir zata ulaştım. Kendisi sevgi konusunda yaptığı çalışmalarla 20. yüzyıla damgasını vuran Amerikalı bir yazarmış. Kişisel gelişim çalışmaları çerçevesinde konuşmalar yapar, kişileri motive edermiş.
Kendisi bir sosyal bilimci. Risk konusunda çalışmalar yapmış ve şöyle bir sonuca ulaşmış;

"Gülmek; "saf" denme riskini göze almaktır.
Ağlamak ise; "duygusal" görünme riskini...
Birine yakınlaşmak; "kendini kaptırma" riskini,
Duygularını açmak; "kendini ortaya koyma" riskini,
Hayalleri ve düşünceleri sergilemek ise; "onları başkasına kaptırma" riskini göze almaktır.
Sevmek; "karşılık görememe" riskini...
Yaşamak ise; "ölme" riskini göze almaktır.
Umutlanmak; "hayal kırıklığına uğrama" riskini
Çabalamak ise; "başarısız olma" riskini göze almaktır...

Ama riskler yaşanmalıdır, çünkü; hayatımızın en büyük riski hiç risk almamaktır.
Hiç risk almayan kişi, belki acı ve üzüntülerden korunabilir ama büyüyemez, sevemez, değişemez, hissedemez, öğrenemez. Garanti arayışlarıyla zincirlenmiş bir köle olarak yaşarken, bedelini; özgürlüğünü kaybederek öder.
Sadece; riski göze alabilen kişi hürdür."
Hanıma gösterdim; dedi ki, "Adam sigortacı değil ki, sosyal bilimci. Yaptığı tanımın sigortacılıkla ne alakası var?" Galiba haklı, haklı ama adamcağız da boş yazmamış. Söylediği şeyler para ile ölçülemeyen değerler. Buradaki kayıpları sigorta şirketlerine devretmemiz mümkün değil. Bu riskleri iyi yönetmemiz lazım çünkü tamamı konservasyonumuzda kalıyor.
Biz yine de sigortasız kalmayalım, sonucu para ile ölçülebilen risklerimizi sigorta şirketlerine devredelim. Trafik sigortalarında olduğu gibi...
Bırakalım zararı onlar çeksinler kardeşim!.. Bu iş için kurulmadılar mı?



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Biraz daha sağduyu

BİR webinar'a (web üzerinden seminer) katıldım. Konu seyahat güvenliği, özellikle de iş seyahatlerine yönelik çeşitli güvenlik önlemleri ve önerileri idi. Değinilen birçok konuyu uyguladığımı fark ettim yolculuklarımda. Mesela pasaport ve kredi kartlarımın fotokopilerini almak, taşıdığım pasaportu kılıf içinde taşıyıp milliyetime dair ipucu vermemek, restoran ve kafelerde sırtımı duvara verip girişi kolayca görebileceğim yerlere oturmak, yolculuk ve ziyaret planlarımı internet ortamında tutup gerektikçe girip oradan bakmak (çıktı olarak yanımda taşımamak), havaalanında taksiye binerken tüm bagajımın araca konulduğunu görüp araca öyle binmek filan.

Önerilerden biri de araç park etme ile ilgili idi. Aracınızı park yerine bırakırken görüş sıkıntısı olmayan ve aydınlık yerlere park etmek gibi, hele araca dönüşünüz akşam ve tenha bir vakti bulacaksa.

Yine park ederken aracınızı dönüş yolunuza uygun park etmek, yani geri geri çıkmaya çalışmak ya da türlü manevralardan ve zaman kaybından kurtarmak. Tabii konuşmacı bunu daha çok güvenlik açısından önerdi, "bir an önce gidebilmek" odaklı ama buğudan bembeyaz olan arka camın çözülmesini beklememek gibi mevsimsel faydaları da var bu şekilde park etmenin.

Kalacağınız otelde 2. ve 7. katlar arasında bir odada ve mümkünse otelin arka cephesindeki odalardan birinde kalmak. İlki hırsızlık, yangın ve deprem ile ilgili bir öneri; ikincisi ise doğrudan terörizm bağlantılı, çünkü çoğu saldırı otellerin ön cephe/giriş bölümüne yapıldığı için arka cephede kalıp daha az hasar ile kurtulmak mümkün olsun diye.

Aslında hepsi deneyim, gözlem, istatistik, bilgi paylaşımı sonucu ortaya çıkan ama tüm bu birikime kıyasla son derece pratik ve basit önlemler. Tıpkı trafik gibi...

Yol kenarında yıkadığı arabası nedeniyle ıslanan ve kayganlaşan zeminin seyir halindeki araçlar için ne riskler yaratacağını kendisini o zeminde hayal edip anlamalı o kişi. Dönüş şeridinde ışık bekleyen kuyruğa rağmen orta şeritten gelip kuyruğun en önüne geçen kişi arkasındaki tüm araçlardan utanmalı ve o sıkıntıyı bir daha yaşamamak için bir sonraki kez kuyruğa girip sırasını beklemeli. Sadece dörtlülerini yakıp 3 diğer aracın çıkışını engeller şekilde park edip giden kişi kendisinin bir yakınının rahatsızlanması durumunda acil hareket etmesi gerekirken yaşayabileceği çaresizliği ve öfkeyi düşünebilmeli.

Aslında trafikteki sorunların çoğu birey kaynaklı olsa da bunların da büyük bir kısmı planlamadaki hatalar, bilim ve mühendislikten yoksun uygulamalar, fütursuz yapılaşma, öngörülenin de ötesinde kentleşmeden kaynaklanıyor.

Bir de tabii denetim ve yaptırımlardaki gevşeklik de trafiğe doğrudan zarar veriyor.

Bundan yıllar önce bir siteye taşınma kararı sürecinde seçenekleri görmek için birkaç emlakçı ile temas kurdum. Bunlardan biri elindeki daireleri göstermek için sitenin eski tarihli bir yerleşim planını açtı. O daireleri göstermeye çalışırken benim gözüm yerleşim planındaki ortak alanlara takıldı. "Planda iki adet tenis kortu gözüküyor, ayrıca bazı bloklarda kapalı, bazılarında da açık otoparklar var plana göre ama ben bunları göremedim" dedim emlakçıya. "Tenis kortları toprak sahibinin villaları, otoparklar da 1 ve 2 no'lu daireler oldu" demişti emlakçı.

1000 kişilik yere 1500 kişinin yerleşmesi, bina altlarında olması gereken otoparkların yollara taşınması, bir de görece artan refah sonucu hane başına düşen araç sayısının da artması ile aynı alan üzerinde çok daha kalabalık ve sıkışık yaşamaya başladık.

Trafikteki zaman kaybının büyük kısmını acelesi olan ya da kendini uyanık gören sürücülerin yaratıyor olması ve 3-5 arabanın önüne geçen bu kişilerin diğer taraftan kendi seyir sürelerini dakikalarca uzatmaları da bu işin ironisi.

Yatırım, zeka ve külfet gerektirmeyen basit düşüncelilik kırıntıları ile trafikteki sorunların en azından bir kısmını çözmek mümkün, tıpkı güvenli bir seyahat gibi güvenli bir trafik de olası ama bunun için en azından ortalama seviyede bir sağduyu gerek direksiyona geçen insanlara.

Görüşmek üzere.



Kara Bela

KÜNYE
Yönetmen: Burak Aksak
Senaryo: Burak Aksak
Oyuncular: Cengiz Bozkurt, Seda Bakan, Erkan Kolçak Köstenli
Türü: Komedi
Yapım Yılı: 2015

Yönetmenliğini ve senaristliğini Burak Aksak'ın üstlendiği filmin baş kahramanı Kudret, monoton yaşamının tadını çıkartırken yaşadığı küçük bir sürprizle hayatı tepetaklak olur. Çok sevdiği arabasına atlayıp Antep'e doğru yola çıkan Kudret'in başına yol boyunca gelmeyen kalmaz. Yolculuk sırasında dostluğun önemini keşfeder. Başrolleri Cengiz Bozkurt, Seda Bakan, Erkan Kolçak, Erdal Tosun, Tarık Ünlüoğlu paylaşıyor.



Her Şey Güzel Olacak

Thomas Eldan tutkulu bir yazardır. Bir gün arabasıyla dolaşmaya çıktığında hayatı boyunca vicdan azabı duymasına neden olacak, trajik bir kaza gerçekleşir. Arabasıyla bir çocuğa çarpar ve çocuk ölür. Kazanın ardından 12 yıl geçer ancak Thomas hâlâ yaşadığı tramvayı atlatamamıştır. Wim Wenders'ın yönetmenliğini yaptığı filmin oyuncu kadrosunda Rachel McAdams, James Franco yer alıyor.



Aşkı Yakala

Nancy 34 yaşında bekâr bir kadındır. İyi niyetli ama beceriksiz arkadaşları ona sevgili bulmak için uğraşır. İlişkiler konusunda ümidini kaybettiği sırada Jack ile tanışır. Jack Nancy'i Waterloo Tren İstasyonu'nda, buluşacağı kör randevusu zanneder. Nancy olacakları hiç düşünmeden karşısına çıkan adamın teklifini kabul edecektir. Yönetmenliğini Ben Palmer'ın üstlendiği film izleyenlerine romantik bir komedi sunuyor.



Ejder Kılıcı

Yönetmenliğini Daniel Lee'nin yaptığı film, Roma İmparatorluğu'nun çok güçlü olduğu bir dönemde geçiyor. İmparator büyük oğlu Tiberius'un cani tabiatından haberdardır. Bu nedenle tahtı 8 yaşındaki oğluna bırakma kararı alır. Küçük oğlunun güvenliğini sağlamak için "Doğunun Leydi'si" ile ittifak kurar. Tiberius anlaşmanın yapıldığı kampa saldırır. Kardeşini abisinin gazabından Romalı bir general kurtaracaktır.



KÜNYE
Vizyon tarihi: 4 Mart
Yönetmen: Murat Emre Kaman, Defne Deliormanlı
Senaryo: Emrah ve Murat Kaman
Oyuncular: Zafer Algöz, Melek Baykal, Emrah Kaman, Algı Eke, Cihan Ercan
Türü: Komedi

Kaçma Birader

Film sevdiği kız için Yozgat'tan İstanbul'a kaçan oğullarının peşinden giden bir ailenin hikayesini anlatıyor. Bu film izleyenlerine koşturmaca ve sürprizlerle dolu bir macera yaşatacak. Ömer Faruk Sorak'ın süpervizörlüğünde çekilen "Kaçma Birader" filminin senaryosu Emrah ve Murat Kaman kardeşlerin imzasını taşıyor. Başrollerini Zafer Algöz, Melek Baykal, Emrah Kaman, Algı Eke, Cihan Ercan, Nejat Uygur üstleniyor.



11 MART

Dedektif Galban

Elinde bulunan çok az sayıda kanıtla ortağının cinayetini aydınlatmaya çalışan Dedektif Galban, bulduğu bazı kanıtlar arasında Isabel De La Cruz adındaki bir kızın fotoğrafını görür. Dedektif cinayeti çözmeye yaklaştıkça, Isabel'in de cinayet tanığı olduğundan şüphelenmeye başlamaktadır. Başrolünde ünlü ve sevilen aktör Keanu Reeves'in olduğu filmin yönetmenliğini Declan Dale üstleniyor.



18 MART

Suikastçı

Film rahipler tarafından özel olarak yetiştirilen ve doğa üstü güçleri olan genç bir kızın hikayesini anlatıyor. Üç yıllık sürgünden sonra evine geri dönen genç kız kuzenini öldürmesi için ustası tarafından görevlendirilir. Suikastçı kuzenine duyduğu sevgi ve ustasına duyduğu sadakat arasında kalır. Hou Hsiao-Hsien'in yönetmenliğini yaptığı film aksiyon severlerle beyazperdede buluşuyor.



25 MART

Batman v Superman Adaletin Şafağı

Gişe rekorları kıran Çelik Adam filminin devam filmi olan Adaletin Şafağı DC evreni hayranlarının sabırsızlıkla beklediği bir film. Frank Miller'ın 1986 yılında tamamladığı çizgi romanından uyarlanan filmde, Batman ve Superman karşı karıya geliyor. DC evreninin çok sevilen iki kahramanının savaşı hayranları ikiye bölmüş durumda. Filmin yönetmenliğini Zack Snyder üstleniyor. Senaryosunu David Goyer kaleme aldı.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



'Kaç gece var sabaha?'

BAZEN küçük bir jest, birkaç güzel sözcük insanı mutlu etmeye yetiyor. Geçen ay ben de böyle bir sürpriz yaşadım. Şair Turgut Tan yeni kitabını imzalayarak bana ve Faruk Ömrüuzak'a göndermiş. Kitaplar aynı zarfın içinde geldiğinden Faruk Kaptan'ınki de hâlâ bende. Herhalde yazarlar yemeğinde kendisine ulaştırırım.
Turgut Tan'ın bizleri nereden tanıdığına gelince; asıl sevindirici olan bu, Sigortacı Gazetesi'nden. Turgut Bey'in oğlu ve damadı sigorta acentesiymiş ve yıllardır onların acenteliğine giden Sigortacı'dan yazılarımızı izliyormuş. Buradan, bu incelikli hareketi ve övgü dolu sözleri için Turgut Tan'a teşekkür ediyorum ve izniyle kitabından bir şiiri aktarıyorum.
Kitaba ismini veren "KAÇ GECE VAR SABAHA?" şiiri şöyle:
"Siz sonsuzluğa gidince, hava bir bozdu,
Ellerim ceplerimde pencere önünde;
Uzaklarda gurubun kurşuni rengi
Camlarda ince yağmur ırmakları.
Sevdiğimiz çiçeklerden
Tanrı, mor leylâkları,
İncecik çöp saplı gelinciği
Sarı beyaz
Taneli yapraklı papatyayı,
Abla çiçeğini, şiir için yarattı,
Sözcükler Türkçemin sırat köprüsü
Siz gittiniz, Marmara Denizi sert dalgalarını
Balıklar yüzmeyi unuttu
Sardım sarmaladım yitişinizi güzelce
Acaba kaç gece var sabaha?"

YENİ KEDİMİZ DUMAN HANIM...
Evde bir kedimiz zaten vardı; Zeliş Hanım. Birkaç yıl önce onunla ilgili bir yazı yazmış ve maceralarını sizlerle paylaşmıştım. Şimdi bir kedimiz daha oldu; Duman Hanım.
Hayat arkadaşım Işıl Özgüner, evdeki kedinin yanı sıra sokaktaki kedilere de bakıyor. Her gün onlara mama ve su veriyor. Duman da onlardan biriydi. Ancak Duman çok küçük olduğundan sürekli diğer kedilerden dayak yiyordu. Hatta Işıl yavru kediyi erkek sandığından ona "Duman" adını verdi. İstanbul'a yağan son karda, hatırlarsınız hava da çok soğumuştu; bu kedi bu karda kışta sokakta kalırsa öwlür diyerek Duman'ı mecburen eve almak durumunda kaldık. Önce veterinere götürüp bir durum tespiti yaptırdık; çünkü Zeliş Hanım'ın bazı sağlık sorunları var ve bizim mahalledeki veterinerler bu durumu biliyor. Bazı testler yaptılar ve Duman'ın Zeliş'e bir zararı olmayacağını belirttiler. Bu arada öğrendik ki bizim Duman, erkek değil dişiymiş. Üstelik çok küçük olmasına rağmen bir de hamileymiş... Veterinerler bu kadar küçük bir kedinin yavruları doğuramayacağını; ya düşük ya da ölü doğum yapacağını söyleyince, mecburen kediyi kısırlaştırmak zorunda kaldık. Operasyonlar ve bir haftalık veteriner pansiyonerliğinin ardından Duman Hanım'ı eve aldık. Duman'ı eve aldık almasına da, Zeliş Hanım hiç ummadığımız şekilde kıskanç çıktı. Şimdi iki kedi her karşılaştığında, çoğunlukla Zeliş yüzünden aralarında hırgür çıkıyor. Sonra ayrılıp ikisi de farklı odalara ya da salonda farklı köşelere çekilip birbirlerini kolluyorlar. Zamanla alışırlar diye umuyoruz, ama bu süre biraz uzayacak gibi görünüyor. Esen kalın...

Asistans Şirketleri Derneği'nde görev dağılımı yapıldı



Asistans Şirketleri Derneği'nde görev bölüşümü yapıldı. Yönetim Kurulu Başkanlığına Cenk Keskinel (Europ Assistance), Başkan Yardımcılığına Cemal Fenercioğlu (Tur Assist), Sekreterliğe Metin Öztürk (Assistline) ve Saymanlığa Ali Salt (Allianz Global Assistance) seçildi.



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

Avrupa'nın ilk 20 sigorta grubu

2014 İÇ PİYASA VE ULUSLARARASI ÜRETİM DAĞILIMI (milyon euro) Kaynak: l'Argus

SIRA 2014	DEĞİŞİM	SİGORTA GRUBU	ÜLKE	DÜNYA CİROSU 2014	DÜNYA CİROSU 2013	DEĞİŞİM %	YURTİÇİ PRİM ÜRETİMİ (2014)	YURTDIŞI PRİM ÜRETİMİ (2014)	YURTDIŞI ÜRETİM SIRA	YURTDIŞI İŞLER PAYI %	SIRA
1	➡ 0	AXA	Fransa	86.267	85.509	0,9	21.155	65.112	1	75,5	4
2	➡ 0	Allianz	Almanya	73.883	72.051	2,5	31.791	42.092	4	57	10
3	➡ 0	Generali Group	İtalya	70.430	65.881	6,9	23.525	46.905	2	66,6	7
4	➡ 0	Zurich	İsviçre	47.262	37.811	25	4.482	42.780	3	90,5	1
5	➡ 0	Prudential	İngiltere	44.602	35.920	24,2	8.023	36.579	5	82	2
6	⬆ 2	CNP	Fransa	30.589	27.478	11,3	24.291	6.299	12	20,6	16
7	⬇ -1	Aviva	İngiltere	30.173	28.434	6,1	12.239	17.934	7	59,4	9
8	⬆ 1	Crédit Agricole	Fransa	29.377	25.701	14,3	23.303	6.074	13	20,7	15
9	⬇ -2	talanx.HDI	Almanya	28.994	28.151	3	9.334	19.660	6	67,8	5
10	➡ 0	Mapfre	İspanya	22.401	21.836	2,6	7.227	15.174	8	67,7	6
11	⬆ 2	BNP Paribas Cardif	Fransa	21.105	19.807	6,6	10.312	10.793	10	51,1	11
12	⬇ -1	achmea Eureko	Hollanda	20.002	20.225	-1,1	18.905	1.097	19	5,5	19
13	⬇ -1	Aegon	Hollanda	19.864	19.939	-0,4	4.716	15.148	9	76,3	3
14	➡ 0	ERGO	Almanya	16.866	16.770	0,6	12.826	4.040	15	24	14
15	➡ 0	Covea	Fransa	16.625	15.504	7,2	14.471	2.153	18	13	18
16	➡ 0	Groupama	Fransa	13.355	13.403	-0,4	10.667	2.688	17	20,2	17
17	⬆ 1	SwissLife	Fransa	12.710	11.950	6,4	6.736	5.974	14	47	12
18	⬆ 2	Societe Generale Insurance	İsviçre	11.877	10.551	12,6	8.871	3.006	16	25,3	13
19	⬇ -2	UnipolSai Assicurazioni	İtalya	11.743	12.325	-4,7	11.743	0	20	0	20
20	⬇ -1	RSA	İngiltere	10.499	10.923	-3,9	3.953	6.546	11	62,3	8
		TOPLAM		**618.623**	**580.169**	**7**	**268.569**	**350.053**		**56,6**	

YORUM

- Avrupa Birliği'nde takriben 4000 sigorta şirketi faaliyette.
- AB sigorta sektöründe 2014'te yeniden büyüme eğilimi oluştu.
- En büyük 20 grubun ilk 5 sıralaması (Axa, Allianz, Generali, Zurich, Prudential) 2011 yılından beri hiç değişmedi.
- En büyük 20 grubun toplam üretiminin %51'i ilk 5 grubun elindedir.
- En büyük 20 grubun 12'si Türkiye'de faaliyettedir.
- Olumsuz ekonomik sürece rağmen, bu gruplar 2014 yılında %7 üretim artışı kaydetti.

Bu dinamizm yurtiçi işlerde olduğu gibi yurtdışı pazarda da gözlemlendi.

- Yukarıdaki tablonun orta kısmına bir göz atarsak, Talanx-HDI'nin 2 sıra, Achmea-Eureko ve Aegon'un 1 sıra, İtalyan Unipol ve İngiliz RSA'in (Royal Sun Alliance) 2 sıra kaybettiklerini görürüz. Globalleşme stratejilerinde durgunluk yaşanan 2013 yılından sonra, iç pazar dışındaki primlerin payı 2014 yılında stabilize oldu ve yurtdışı pazarın oranı global cironun %56.4'üne ulaştı. Fakat faaliyetlerinin dijitalize olması gerekliliği nedeniyle Avrupa'daki sigorta şirketlerinin yeni zorluklara göğüs germesi gerekiyor. Bu durum büyüme politikalarında dönüm noktası oluşturan bir etap olacaktır.

Kişiselleştirilmiş bir fiyatlandırma sunan yenilikçi ürünler, globalleşme politikası ile birleşerek yakın gelecekte sigorta şirketleri için anahtar faktör olacaktır.

TOP 20 listesinde yer alan sigorta şirketlerinin coğrafi büyüme stratejisi, bir yandan hayat dışı branşta Avrupa pazarlarına geri çekilme ve diğer yandan hayat branşında gelişmekte olan ülkelere doğru yayılma politikası ile karakterize olmaktadır.

Yeni trend: Şirketlerin artık PAZAR PAYI BÜYÜTME yarışını terk edip, maliyet ve kârlılık rasyosu üzerine yoğunlaştıkları gözleniyor.

TÜRKİYE SİGORTA SEKTÖRÜNÜN 2015 YILI TOPLAM PRİM ÜRETİMİ (kaynak:TSB)

Milyar	2015 (lira)	2014 (lira)	2015 (euro)	2014 (euro)
Hayat Dışı	27,3	22,7	9,01	7,80
Hayat	3,8	3,2	1,25	1,10
Toplam	31,1	25,9	10,26	8,90
Yıl sonu ortalama euro kuru			3,0249	2,9107

Sektörümüzün 10 milyar euro toplam prim üretimi Avrupa'da 20. sırada bulunan bir tek şirketin üretiminden bile azdır.

İşinizi hala sosyal medyaya taşımadınız mı?



Sosyal Medya Platformları Üzerinde Sigorta Şubenizi SFS ile Yaratın

Bize ulaşın, sigorta şubenizi beraber yaratalım.

Facebook Sigorta Şubesi

Facebook üzerinde Sanal Sigorta Şubenizi yaratalım

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

...

Pinterest Sigorta Panosu

Pinterest üzerinden Sanal Sigorta Panonuzu yaratalım

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

...

Whatsapp Asistan

Whatsapp üzerinden Sanal Sigorta Asistan Firmanızı yaratalım

Minimum bilgi ile sorgulama yaparak;

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

...

Sosyal Medya İle Maliyetlerinizi Azaltın

Sosyal medya üzerinden anlık bilgilendirme yaparak maliyetlerinizi azaltalım

Bilgilendirme yaparak;

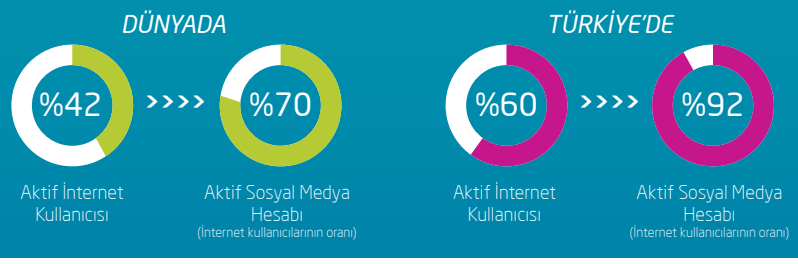
- Yenileme
- Hasar Durumu
- Doğum Günü
- Hasar Eksik Evrak
- Eksper Atama

...

Neden Sosyal Medya?

Çünkü sosyal medyada geçirdiğimiz zaman her geçen gün artıyor.

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



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



www.sfs.com.tr

Tam Güvence

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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545