

8 MART'I KADIN YÖNETİCİLERLE BOĞAZ'DA KUTLADIK

Sigortacı Gazetesi olarak, sektörün kadın yöneticileriyle 8 Mart Dünya Kadınlar Günü yemeğinde buluştuk. 2013'ten bu yana düzenlediğimiz yemek bu yıl İstanbul Beşiktaş'taki Vogue Restaurant'ta gerçekleşti. › S.31



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

NİSAN 2016 YIL: 31 / SAYI: 449 AYDA BİR YAYINLANIR

ACENTE TEMSİLCİLERİNE GÖRE TRAFİK SİGORTASINDA KAPSAMLI DEĞİŞİKLİKLERE İHTİYAÇ VAR

Zorunlu trafikte sistem yeniden kurgulanmalı

'Sigortacı Toplantıları'nın bu ayki konusu trafik sigortası, konukları ise acente temsilcileriydi. SAB Başkanı Doğan Şen, PASAD Başkanı Necmi Üze, İSAD Başkanı Turusan Bağcı ve İTO Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut sorunun çözümü için sistemin yeniden kurgulanması gerektiğini söylediler.



Cezanın işletene değil, sürücüye verilmesinin faydasına dikkat çeken acente temsilcileri, karşılıklara formül getirilmesinin ve doğrudan tazmine geçişin de yerinde kararlar olacağını belirttiler. Ayrıca, çapraz satışla acente gelirlerini yükseltmenin komisyon kadar önemli olduğunu dile getirdiler. › S.20

TRAFİKTE YENİ ZARAR REKORU:
2.3 MİLYAR LİRA

Trafik sigortasında 2015 yılında teknik olarak 2 milyar 345 milyon lira zarar edildi. 2014'e göre üç kat zarar edilen branşta 2015'in dokuz ayında da 1 milyar 659 milyon lira teknik zarar gerçekleşmişti. Trafikteki rekor zarardan genel olarak hayat dışı toplamı da etkilendi ve 2015 yılı 370 milyon lira teknik zararla kapandı. Hayat dışındaki net dönem zararıysa 544 milyon lira oldu. Kaskonun kârlılığında da azalma görüldü. 2014'te 751 milyon lira teknik kâr edilen branşta, 2015'te ise 440 milyon lira teknik kâr elde edildi. › S.34

OSEM, TSB BÜNYESİNDE FAALİYETE GEÇTİ

Türkiye Sigorta Birliği bünyesinde faaliyetlerine başlayan OSEM'in (Oto Yedek Parça ve Servis Sertifikasyon Merkezi) İstanbul'da düzenlenen lansman toplantısında konuşan Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, OSEM'in sigorta sektörüne ciddi katkısı olacağını söyledi. Konuyu köşesine taşıyan Timuçin Alpay da OSEM'in eşdeğer parça sorununa çözüm olacağını yazdı. › S.24 ve 50


Genç: OSEM hem kamu hem özel sektöre katkı sağlayacak.

DEVLER 2015'İ KÂRLA KAPADI

Dünyadaki sigorta ve reasürans gruplarının 2015 yılında elde ettikleri finansal sonuçlara göre reasürörler kârlarını artırırken, sigortacıların kârında ciddi bir artış görülmedi. Reasürörler arasında en yüksek kâr artışını %31 ile Swiss Re yakaladı. › S.26

DOĞAL AFETLERİN VERDİĞİ KÜRESEL SİGORTALI HASAR 30 MİLYAR DOLAR

2015 yılında, doğal afetlerin küresel ekonomiye maliyeti 100 milyar dolar oldu. Bu zararın 30 milyar dolarlık bölümünü sigortacılar karşıladı. İklim değişikliğinin yol açtığı ve birçok doğal afeti tetikleyen El Niño fenomeni ile nisan ayında Nepal'de gerçekleşen büyük deprem yıla damgasını vurdu. Bu durum, hem iklim değişikliğine duyarlı hem de deprem riski altında olan ülkemizde de gerekli tedbirlerin alınmasının önemini bir kez daha ortaya koydu. › S.39


Geçen yılın en büyük felaketi nisan ayında yaşanan Nepal depremiydi.

MÜŞTERİSİNE DEĞER YARATAN ACENTE AYAKTA KALACAK

David Kohen, acentelerin internetten satış karşısında güçlerini korumak için müşterilerine yol göstermesi ve değer yaratması gerektiğini ifade etti. › S.54

SİGORTACILIKTA DÜRÜSTLÜK KARARI 250 YAŞINDA

Samim Ünan, 250 yıl önce verilen bir mahkeme kararıyla sigorta ettirene sözleşme öncesi bildirim zorunluluğu getirilmesinin hikâyesini yazdı. › S.43

DİJİTAL SİGORTACILIKTA SORUN 'GÜVENİLİRLİK'

Okan Utkueri dijital sigortacılıkta güven sorunu olduğunu ve bu alanda başarı hedefleyen şirketlerin bu soruna çözüm bulmaları gerektiğini söyledi. › S.46

SEKTÖR KENDİ HALİNE BIRAKILIRSA BAŞARILI OLUR

Bu ay 'CEO'lar Konuşuyor' bölümümüze konuk olan Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen'e göre sektörün en önemli sorunu para kazanamaması. Şirketlerin deneyimli isimler tarafından yönetildiğini dile getiren Gülen, "Kendi halimize bırakılırsak para kazanmanın yolunu buluruz" dedi. › S.28



ACE EUROPEAN'IN TÜRKİYE SORUMLUSU EMRE BUĞDAY

ACE European Group'un Türkiye operasyonlarının başına genel müdür olarak Emre Buğday getirildi. Emre Buğday, şirketin Türkiye'deki konut, kaza, sağlık ve tüketici operasyonlarının performans, strateji ve gelişiminin yönetiminden sorumlu olacak. ACE globalde olduğu gibi yakında Türkiye'de de Chubb adını alacak. › S.33



İŞ DÜNYASINDA KOMUT VEREN LİDER DÖNEMİ BİTTİ

İş dünyasında komut veren liderlik döneminin kapandığını söyleyen Etkin Yönetim Kurucusu Mehmet Muratoğlu, yeni nesil liderlerin sadece yönetmekten değil, değer katmaktan da sorumlu olduklarını ifade etti. Muratoğlu, şirketlerin liderler yaratabilmesi için bu konuda kaynak ve zaman ayırmaları gerektiğini belirtti. › S.30



İŞE BAŞLAYANA OTOMATİK BES SON DÖNEMEÇTE

Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, BES'e otomatik katılımla ilgili yasal düzenlemelerin bu yılın ilk yarısında yapılacağını belirtti. Şimşek, işe yeni başlayanların BES'e otomatik katılımda yapacakları ödeme miktarı, sistemde kalma süresi ve devlet katkısı üzerinde çalışıldığını söyledi. › S.37



TEKAFÜL PAZARI ÜLKEMİZDE DE BÜYÜYECEK

Dünya genelinde büyüklüğü 14 milyar doları bulan tekafül sisteminin 2017 sonunda 20 milyar doları aşması bekleniyor. Malezya, Endonezya ve Türkiye gelecekte tekafülün büyüyeceği ülkeler olarak gösteriliyor. Türkiye'nin katılım bankalarının sağladığı altyapıyla tekafül için ciddi bir potansiyeli olduğu düşünülüyor. › S.18

Sigorta planınıza şekil vermek şimdi çocuk oyuncağı!



AKSigorta
SEN SEÇ
SİZE ÖZEL SAĞLIK SİGORTASI

Aksigorta'dan hayatı kolaylaştıran yenilik.

Ayakta tedavi, yatarak tedavi, doğum teminatları veya check-up, estetik ve kozmetik gibi ek teminatlardan istediğinizi seçin, **Aksigorta SenSeç Sağlık Sigortası** ile kendi sağlık sigorta planınızı kendiniz belirleyin.

AKSigorta
İyi düşün, iyi yaşa!

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

Aksigorta, sikayetvar.com'a göre müşteri memnuniyetinde 2015'in şampiyonu



Tüm süreçlerini müşteri memnuniyetli odaklı yaklaşımla yöneten Aksigorta, sikayetvar.com'a gelen şikayetlerin sektörel karşılaştırmalı analizinin yapıldığı bir endeks olan 'Müşteri Deneyim Endeksi'ne göre 2015 yılında sektör şampiyonu oldu.
100 Puanı Müşteri Paylaşım Yönetimi, 100 puanı Marka Algı Değişimi'nden olmak üzere 200 puan üzerinden hesaplanan Müşteri Deneyim Puanı 2015'in 4'üncü çeyreğinde 105 olarak hesaplanan Aksigorta, elementer sigorta sektöründe açık ara lider konumunda. Aksigorta, 2015 yılında toplamda 228 teşekkür ile %49 teşekkür oranını yakalayarak %16 olan sektör ortalamasının üzerine çıktı.

Aksigorta, 'Müşteri Deneyim Endeksi'ne göre 2015 yılında sigorta sektörünün en fazla müşteri memnuniyeti sağlayan şirketi oldu.

Aksigorta'nın en başarılı acenteleri Uzak Doğu'nun incisi Tayland'daydı

Aksigorta, Haziran-Aralık 2015 tarihleri arasında kasko, konut, işyeri ve kurumsal yangın ürünlerini kapsayan kampanyasında hedefleri yakalayan acentelerini Uzak Doğu'nun turizm ve ekonomi alanında hızla yükselen ülkelerinden biri olan Tayland'da ağırladı. Aksigorta yöneticilerinin eşliğinde gerçekleştirilen geziye katılan 59 acente, başkent Bangkok ve dünyanın en güzel adaları ve plajlarından olan Phuket'te keyifli altı gün geçirme fırsatı buldular. Acentelerle gerçekleştirilen toplantı ve seyahatlerin büyük önem taşıdığını belirten Aksigorta Acenteler Genel Müdür Yardımcısı Çetin Kolukısa, "Bu tür geziler sayesinde köklü Aksigorta ailesinin en değerli üyeleri olan acentelerimizle kimi zaman iş yoğunluğu nedeniyle fırsat bulamadığımız uzun sohbetler etme fırsatı yakalıyoruz, fikir alışverişinde bulunuyoruz" dedi.
Seyahat kapsamında Oscar'lı oyuncu Leonardo Dicaprio'nun başrolünde oynadığı Kumsal filmiyle ünlenen Phi Phi Adası, James Bond sayesinde dünyaca bilinen ve James Bond Adası olarak da bilinen Khao Tapu, Bangkok'taki Kraliyet Sarayı, Yüzen Çarşı ve Gül Bahçesi'nin de yer aldığı Tayland'ın en gözde turistik mekanları ziyaret edildi.



Aksigorta, başarılı acentelerini Tayland'a götürdü.

Marka kasko ürün ailesine yeni bir üye daha katıldı:

Aksigorta'dan Nissan marka araç sahiplerine özel 'Nis Kasko'

Aksigorta'nın marka kasko ürün ailesi genişliyor. Toyota, Peugeot, Renault, Dacia, Citroen ve Hyundai'den sonra Nissan'a özel ürün de geliştiren Aksigorta, Nissan markalı otomobil ve kamyonetleri 'Nis Kasko' ile güvence altına alıyor.

NISSAN SAHİPLERİNİN İÇLERİ RAHAT

Aksigorta'nın yeni ürünü Nis Kasko sayesinde Nissan sahipleri birçok avantaja ve önceliğe sahip oluyor. Herhangi bir hasar durumunda Aksigorta Anlaşmalı Nissan Yetkili Servislerinde yüzde 100 orijinal parçalar ile öncelikli ve garantili onarım hizmetinden yararlanabilecek olan Nissan sahipleri, bunun dışında küçük çaplı hasarlarda da Auto King'den Mini Onarım Hizmeti alacaklar. Yetkili Nissan servislerinde cam kırılması hasarlarında muafiyetsiz orijinal parça kullanımı da elde edecek olan Nissan sahiplerinin hızlı işlem limitleri dahilindeki hasar dosyaları için eksper beklemeden işlem yapılabilecek.



AKSİGORTA'YA 'İNSANA SAYGI ÖDÜLÜ'

Aksigorta, Kariyer.net tarafından düzenlenen 'İnsana Saygı Ödülleri' kapsamında, işe alım süreçlerinde gösterdiği titizlik nedeniyle "İnsana Saygı" ödülü aldı. 10 binin üzerinde başvuru alan ve bu başvuruların %99'dan fazlasını 21 gün içinde adaya özel yanıtlayan, en çok istihdam yaratarak en fazla başvuru alan firmaların almaya hak kazandığı 'İnsana Saygı Ödülleri'nin 15'incisinde Aksigorta sigorta sektöründe ödüle layık görüldü. Sigorta sektöründe 55 yılı geride bırakan ve 700 çalışanı bulunan Aksigorta, 2015'te 52 bin 998 iş başvurusu aldı. Alınan başvuruların %99.85'i 2,1 gün içinde adaylara özel alarak yanıtlandı.

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

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

Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

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

AXA Grup CEO'su değişiyor:

Henri de Castries CEO'luk görevini **Thomas Buberl'e** devrediyor

AXA Grup CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkanı Henri de Castries 1 Eylül 2016 tarihi itibarıyla emekli olarak görevinden ayrılıyor. Henri de Castries görevini AXA Almanya CEO'su Thomas Buberl'e devredecek.

AXA Grup'ta 17 yıldır CEO'luk görevinde bulunan toplamda ise 27 yıldır çalışmakta olan AXA Grup CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkanı Henri de Castries 1 Eylül 2016 itibariyle emekli olarak görevinden ayrılıyor. AXA Grup Yönetim Kurulu'nun 19 Mart 2016'da bir araya geldiği özel toplantıda Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'nun görevlerinin ayırılması kararı alındı. Bu doğrultuda Henri De Castries'ın 1 Eylül 2016'da emekliliğe ayrılmasının ardından, Denis Duverne icradan sorumlu olmaksızın AXA Grup Yönetim Kurulu Başkanlığı, Thomas Buberl ise AXA Grup CEO ve Yönetim Kurulu üyeliği görevini devralacak. Buberl, son olarak AXA Almanya CEO'su ve Axa Grubu Hayat ve Sağlık global iş kollarından sorumlu CEO olarak çalışıyordu. 1995'ten beri AXA Grup bünyesinde görev yapmakta olan Denis Duverne ise Nisan 2010'dan beri Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO Vekili olarak çalışıyordu.



Thomas Buberl, Henri de Castries, Denis Duverne.

'AXA'YA LİDERLİK ETMEK AYRICALIKTI'

Henri de Castries yaptığı açıklamada, dünyada 103 milyon AXA müşterisinin yüzü olan 166 bin çalışanına kendisi için büyük bir destek ve motivasyon kaynağı olan profesyonellikleri ve sadakatleri için şükranlarını sunarken AXA'ya önderlik etmenin bir ayrıcalık olduğunu söyledi. Castries, AXA Tutku hedeflerini yerine getirmenin hemen ardından yeni stratejik döneme giriş öncesinde AXA'yı geliştirecek ve başarılara taşıyacak yeni yönetime devretmekten çok mutlu olduğunu ifade etti.
Castries, Thomas Buberl'e büyük bir güven duyduğunu ve Buberl'ın hızla değişen dünyaya uyum sağlayacak değerlere, deneyime, liderlik vasıflarına ve büyük bir bilgi birikimine sahip olduğunu belirtti.
Henri de Castries aynı zamanda Thomas Buberl'in AXA Grup'un uzun süreli büyümesinde müşterilerine her zaman yakın bir şirket olmasını sağlayacağına inandığını sözlerine ekledi.

KÜRESELDE REKOR KÂR

Axa Grubu 2015 yılsonu rakamlarını açıkladı. Grubun toplam gelirleri 99 milyar euro olarak gerçekleşirken, faaliyet kârı da tarihinde en yüksek rakama, 5.6 milyar euroya ulaştı. Axa'nın güçlü gelir elde ettiği 2015 yılında toplam sermayesi 68.5 milyar euro oldu. Axa Grubun 840 milyar euro varlık toplamı ve %205 olarak gerçekleşen sermaye yeterlilik oranı ise güçlü bilançosunu kanıtladı. Dünyada 59 ülkede 166 bin çalışanıyla 103 milyon müşteriye hizmet veren Axa Grubu hedeflerini zorlu makroekonomik şartlara rağmen başarıyla tamamlayarak 2010-2015 döneminde grup olarak güçlenmeye devam etti. AXA Grup CEO ve Yönetim Kurulu Başkanı Henri de Castries, müşterilerini korumaya ve memnuniyetlerini artırmaya odaklanmaya devam edeceklerine dikkat çekerken "Sürdürülebilir büyümeyi başarmak ve tüm paydaşlarımıza değer katmak hedefiyle, Axa Grup'u teknolojik değişimlerin hızına ve müşterilerin ihtiyaçlarına adapte etmek için girişimlerde bulunuyoruz" dedi. Castries, grubun finansal gücü ve tüm dünyadaki Axa ekipleri tarafından başarıyla yürütülen girişimler sayesinde AXA markasının zorlu faaliyet ortamında başarılı sonuçlar elde etmeye devam edeceğine vurgu yaptı.
AXA SİGORTA CEO ve Yönetim Kurulu üyesi Guillaume Lejeune ise, Axa Grup'un yetkililerin Türk sigorta sektörü için gerekli düzenlemeleri yapacaklarına inandığını dolayısıyla Türk sigortacılık sektörüne ve AXA SİGORTA'ya büyük bir güven ve bağlılık duyduğunu belirterek, "Türkiye, Axa'nın stratejik gelişiminde önemli bir rol oynamaktadır ve Türk sigortacılık sektörü, Axa Grubu için kritik öneme sahip bir büyüme alanıdır. AXA SİGORTA, Axa Grup'un, Türkiye sigortacılık sektörüne karşı güçlü bir taahhüt taşıması ve şirketin hedeflerini gerçekleştirmesi konusunda yüksek bir inanca sahip olmasının verdiği kuvvetle sektördeki sürdürülebilir ve başarılı gelişimini devam ettirecektir" dedi.

Acenteler AXA SİGORTA ile dijitalleşiyor

AXA SİGORTA, Bahçeşehir Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (BAUSEM) iş birliği ile "keep calm/ get digital" (rahat ol / dijitalleş) sloganını kullanarak Dijital ve Sosyal Medya Pazarlama Sertifika Programı'nı acentelerinin katılımına sunuyor. Eğitimin programı, hızla değişen ve gelişen pazarlama koşullarına uyum sağlayarak, dijitali ve sosyal medyayı pazarlama ve satış stratejilerine dâhil ederek mevcut geleneksel yöntemleri de koruyarak sektörde fark yaratıyor.

SEKTÖRDE FARK YARATIYOR

Dijital ve Sosyal Medya Pazarlama uygulamalarına yönelik olarak hazırlanan bu özel sertifika programında, acentelerin dijital dünya ile olan entegrasyonlarının bilinçli bir biçimde gelişmesi sağlanarak, dijital ve sosyal mecralarda varlıklarını ve başarılarını sürdürmeleri amaçlanıyor.

Dijital ve Sosyal Medya Pazarlama Sertifika Programı'nda gerek akademi gerekse sektörden tecrübeli eğitimciler ders veriyor. Eğitim programının içeriğinde tamamen acente satış kanalının dijital dünyadaki varlığının profesyonel bir yapıya kavuşturulması ve katılımcıların somut kazanımlar sağlaması bekleniyor.

AMAÇ ACENTELERE BİLGİYİ KULLANDIRMAK

Dijital ve Sosyal Medya Pazarlama Sertifika Programı, bütün katılımcıların kendi uygulamalarını yapmalarını sağlayacak şekilde tasarlanıyor. Her konu, önce genel hatları ve iyi örnekleri ile ele alındıktan sonra uygulamaya yer verilerek eğitim programları sonunda her katılımcı, kendi acentesinin dijital medya mevcudiyetine ve sosyal medya performansına dair somut bir proje yapmış oluyor.

Katılımcı profili ve ihtiyaçlarına göre kurgulanan programda, acentelerin eğitimler esnasında edinecekleri bilgi ve becerileri, eğitimler tamamlandığında mevcut işlerinde kullanabilmelerinin ana amaç olduğu sertifika programıyla AXA SİGORTA, tüm acentelerinin dijital pazarda yer edinmesini hedefliyor.

AXA SİGORTA geçtiğimiz yıl başlattığı acentelerine yönelik dijital eğitimlerine 2016'da da devam ediyor. Şirket, acentelerinin dijital dünyada başarılı şekilde var olmaları için eğitimlere büyük önem veriyor.



MAPFRE'nin 2018 yılı üretim hedefi 31 MİLYAR EURO

MAPFRE Grubu 2016 – 2018 yılları arasında geçerli olacak kârlı büyümeye odaklı yeni stratejik planını açıkladı. Mapfre Başkanı ve CEO'su Huertas bu dönemde grup kârının en az %50'sini hissedarlara dağıtacaklarını söyledi.

MAPFRE Başkanı ve CEO'su Antonio Huertas 11 Mart Cuma günü Madrid'de gerçekleştirilen yıllık Genel Kurul'da 2018 sonuna kadar yıllık 31milyar euro üretim hedeflediklerini açıkladı. 2016 – 2018 yılları arasında grup kârının en az %50'sini hissedarlarına dağıtacağını ve yaklaşık geri dönüşün %5 olacağını belirten Huertas, ayrıca sözü edilen periyotta grubun ortalama bileşik oranın %96'nın altında kalacağını ve ortalama özsermaye kârlılığının %11'in altına düşmeyeceğini vurguladı.
Bu hedeflerin kârlı büyümeye odaklı yeni stratejik planın içerisinde olduğunu söyleyen Huertas, "Yeni stratejik planımız şirketin dört temel direği olan müşteri odaklılık, dijital dönüşüm, teknik ve operasyonel yönetimde mükemmellik, kültür ve yetenek üzerine kuruldu" dedi.



Gider yönetimi politikasının grubun faaliyetlerini sürdürdüğü her noktada devam edeceğini ifade eden Antonio Huertas, üretim hedeflerinin yılda 31 milyar euro olduğunu söyledi.

'150 MİLYON EURO TASARRUF'

Gider yönetimi politikasının grubun faaliyetlerini sürdürdüğü her noktada devam edeceğini ifade eden Huertas, 3 yıllık periyotta harcamaların prim üretimine oranının ortalama %28'in altında tutulacağını ve çeşitli stratejik inisiyatifler yardımıyla en az 150 milyon euro tasarruf sağlanacağını söyledi.
Dijital direkt satış alanında sürdürülen gelişim ve 2016 – 2018 yılları arasında bu alana %50 oranında değer kazandırma hedefi, MAPFRE'nin sadece coğrafi çeşitliliğe değil aynı zamanda dağıtım kanalı alanında da çeşitliliğe olan inancını gözler önüne seriyor. Bu bağlamda MAPFRE Başkanı ve CEO'su Huertas, MAPFRE'nin online sigortacılık şirketi "VERTI"nin 2017 yılında ABD'de kurulacağını, İtalya ve Almanya'da geçtiğimiz yıllarda satın alınan Direct Line şirketinin operasyonel entegrasyonunun tamamlanacağını ve bu şirketlerin de VERTI markası altında hizmetlerini sürdüreceğini belirtti.

ÇİN PAZARI İÇİN ÇALIŞMALAR SÜRÜYOR

MAPFRE Çin'de 2017 yılında oto sigortaları satışı yapan bir şirket açmak için ön lisans çalışmalarını sürdürüyor. MAPFRE bu ülkede reasürör olarak çalışmalarını yürütmek üzere gerekli izinleri aldı.
Grup'un online satış alanındaki gelişim planları arasında ayrıca bütün bölgesel alanlarda dijital direkt işler alanında planları oluşturmak ve gelişimi koordineli olarak büyütmek adına ilk adımları atmayı ön görüyor.
Bu yeni gerçekliğe adapte olmak MAPFRE'nin network'unu pazarın ihtiyaçlarına göre, gerek finansal kuruluşlar ya da benzeri şirketlerle ortaklık sağlayarak, gerekse mevcut dağıtım kanallarını güçlendirerek geliştirme hedefiyle de bire bir örtüşüyor.

YENİ PLANLAR HAZIR

Bütün bu planlar doğrultusunda grup hissedarlarına kârlı büyümeye odaklanarak sürdürülebilir değer yaratmayı amaçlarken, sosyal sorumluluk bilincini göz ardı etmeden MAPFRE'nin stratejik işleri ve bölgeleri arasındaki sinerjiyi maksimize etmeyi hedefliyor.
Bu doğrultuda kısa süre önce MAPFRE'nin sosyal etkisini en üst seviyeye çıkarmak, çevresel riskleri en aza indirmek ve en iyi yönetişim uygulamalarını garanti altına almak amacıyla 2016 – 2018 Sürdürülebilirlik Planı yayınlandı.
Bunun yanında MAPFRE'nin tüm paydaşlarıyla olan ilişkilerini mümkün olan en şeffaf hale getirmek ve MAPFRE'yi en güvenilir global sigorta şirketi imajını sağlamlaştırmak amacıyla Aktif Şeffaflık Planı hazırlandı.
Şirketin yeni trendlere ve önerilere ayak uydurabilmesi için MAPFRE iyi yönetişim uygulamaları alanında önemli gelişmeler kaydetti ve "Yönetimsel, İş Yapış ve Organizasyonel Prensiplerini" kapsayan yeni bir düzenlemeyi onayladı. Ayrıca önemle belirtmek gerekir ki MAPFRE önümüzdeki 3 yıl içerisinde yönetim kurulu üyesi sayısını 15'e indirmenin yanı sıra kuruldaki kadınların ve bağımsız yöneticilerin sayısını artırmayı planlıyor.
Antonio Huertas, 2018 itibarıyla grup yöneticilerinin en az %40'nın kadınlardan ve çalışanlarının en az %2'sinin engelli çalışanlardan oluşacağını önemle vurguladı.

GRUBUN HASAR ÖDEMESİ 11 MİLYAR EUROYU AŞTI

Ayrıca yıllık Genel Kurul'da MAPFRE'nin operasyonlarını yürüttüğü ülkelere ekonomik katkısı üzerinde de özellikle duruldu. Açıklamada 2015 yılında ilgili ülkelerin kamu kuruluşlarına toplam 1 milyar 550 milyon euronun üzerinde ödeme yapıldığı belirtildi. Bu ödemelerin 540 milyon euroluk bölümünü vergi oluşturuyor ve vergi oranı ortalama %30,4 olarak kabul ediliyor. Açıklamada aracılara 4 milyar 500 milyon euro komisyon ödemesi yapıldığı ve 34 milyonun üzerindeki müşterilere 11 milyar 231 milyon euro tazminat ödendiği ifade edildi.
Son olarak Genel Kurul 2015 sonuçlarına göre ödenecek olan temettü tutarını onayladı. Buna göre ara temettü ile ödenen hisse başı 6 euro cente ek olarak hisse başı 7 euro cent daha temettü ödemesi gerçekleştirilecek. Ayrıca bu hisse başı 13 euro centlik temettü her hissedara nakit olarak ödenecek, bu da İspanya pazarındaki en büyük hisse başı geri dönüş tutarlarından biri olan %4,9'a ulaşıyor.

Kaskojet artık Arıza Asistans teminatı da veriyor

MAPFRE GENEL SİGORTA Kaskojet ürünü artık; 10 yaş altı araç sahibi olan gerçek kişi sigortalılara Arıza Asistans teminatı da sunuyor. Sigortalıların; mekanik – elektrik arızası nedeniyle oluşan onarım masrafının %10'una kadar olan kısmı ürüne yeni eklenen bu teminat kapsamında karşılanıyor.

Müşterilerine her zaman en kaliteli hizmeti sunmak için çalışmalarını sürdüren MAPFRE GENEL SİGORTA, çok tercih edilen ürünü MAPFRE GENEL SİGORTA Kaskojet'e "Arıza Asistans" teminatı da ekledi. Artık Kaskojet ürününe sahip sigortalıların mekanik – elektrik arızası nedeniyle oluşan onarım ihtiyaçları, aracın onarımı için yapılacak toplam parça ve işçilik giderlerinden oluşan onarım masraf tutarının %10'una kadar olan kısmı teminat çerçevesinde karşılanacak. Teminat kapsamında sigortalılar 12 aylık sigorta dönemi içerisinde sadece 1 adet hasar talebinde bulunabilecek ve azami tutar 1.500 lirayla sınırlı olacak. Sigortalıların bu ek teminattan yararlanabilmek için yapmaları gereken tek şey onarım öncesinde 0850 202 4 733 nolu MAPFRE GENEL SİGORTA Hizmet Merkezi'ni arayarak yönlendirmeleri yerine getirmek.

AIG küresel çözümlerde iddialı

AIG Sigorta; iş ortakları ile çok uluslu müşterileri için "Küresel Güvenlik ve Çok Uluslu Operasyonlar için Alternatif Sigorta Çözümleri" ve "Türk Müteahhitlerin Yurtdışı Projelerinde Karşılaşabilecekleri Riskler" konulu iki ayrı oturum düzenledi.

İstanbul'da gerçekleştirilen "Küresel Güvenlik ve Çok Uluslu Operasyonlar İçin Alternatif Sigorta Çözümleri" konulu toplantıda konuşmacı olarak Uluslararası Şirketlerin Plasman Programları Danışmanı Anne Martin ve AIG EMEA Bölgesi Güvenlik Müdürü James Morris yer aldı. Global ve ulusal brokerler, acenteler ve AIG Sigorta üst düzey yetkililerinin katıldığı toplantıda AIG'nin multinational olarak hem küresel hem lokal ölçekte nasıl fırsatlar sunduğu konusu ele alındı.

Toplantıda öne çıkan ana başlıklardan biri "Çok Uluslu Şirket" kavramıydı. AIG dünyasında "Çok Uluslu Şirket" kapsamında değerlendirilebilmek için şirketin hangi büyüklükte olduğuna bakılmaksızın yurtdışında bir varlığının veya riskinin bulunuyor olması yeterli görülüyor. Yurtdışına ihracat yapıyor olmak, yurtdışında çalışanları olmak, yurtdışında bilgisayar/altyapı sistemleri bulundurmak, yurtdışında üretim yapmak çok uluslu şirket tanımlarından sadece bazıları.

AIG bu şirketler için temelde 3 farklı alternatif üzerinden programlar yapılandırıyor. AIG'nin program yapıları şöyle sıralanıyor:

1. Yerel poliçeler programı: Her bir ülkede lisanslı bir sigortacıdan ayrı ayrı poliçeler düzenlenmesi.
2. Küresel programlar: Sigortalının kendi ülkesinde aldığı bir poliçe ile diğer ülke ve ofislerin operasyonlarının da teminat altına alındığı programlar.
3. Kontrollü master program: İlk iki programın kombine edilmesi ile oluşturulan alternatif programlar.

AIG açısından "Çok Uluslu Bir Şirket" için hangi programın en doğru yapı olduğunun belirlenmesi sürecin en önemli kısımlarından biri. Aracı ve sigortalı ile birlikte ilgili operasyonların bulunduğu coğrafyalar, bu coğrafyalardaki sigorta ile ilgili düzenlemeler ve uygulamalar, sigortalının orta vadedeki büyüme planları gibi unsurlar göz önünde bulundurularak en doğru ve ideal program yapısı tespit edilmeye çalışılıyor.

'AIG İLE ÇALIŞMANIN AVANTAJLARI'

Toplantıda AIG ile çalışmanın avantajları şöyle sıralandı:

- Geniş teminat ve yüksek kapasiteli yangın ve sorumluluk sigortaları ile uzman risk mühendisleri kadrosu,
- AIG'nin küresel yapılanması ile yurt dışı hasarlarda anında ilgili ülke ofisinden konusunda uzman ve büyük çaplı hasarları yönetebilecek ekiplerin konuya müdahil olabilmesi, hasarın tazmini konusunda yaşanabilecek sıkıntıların minimize edilmesi, tüm iletişimin tek elden ve yerel ofis üzerinden yönetilebilmesi,
- Karmaşık riskleri ve plasmanları yönetebilecek lokal ve küresel teknik kadro, esnek ve aynı zamanda tutarlı underwriting yaklaşımı AIG'yi öne çıkarıyor.
- AIG şirketin satın alma gücünü konsolide ederek, maliyet avantajı sağlıyor ve tüm dünyadaki AIG ofisleri vasıtasıyla küresel hizmet ağı ile AIG'nin uzmanlık ve hizmet alanlarına hızlı ve kolay erişim imkânı sunuyor.
- Gerek poliçenin içeriği gerekse prim ve hasar ödemelerinde her ülkenin regülasyonuna uyumlu, yerel lisanda poliçe düzenlenmesi de önemli bir avantaj.
- AIG müşterilerine sunduğu web tabanlı, bilgisayar veya akıllı telefonlara kolayca indirilebilecek uygulamalarla 225'ten fazla ülke için lokal mi küresel mi poliçe düzenlenmeli kararını kolayca verebilme imkanı sağlıyor.
- AIG ek reasürans maliyetlerine gereksinimi ortadan kaldıracak yüksek kapasite sunuyor.

AIG Sigorta tarafından İstanbul'da düzenlenen "Küresel Güvenlik ve Çok Uluslu Operasyonlar İçin Alternatif Sigorta Çözümleri" konulu toplantıda, uluslararası iş yapan firmaların karşılaştığı sorunlar ve AIG'nin küresel olarak bu şirketlere sunduğu imkânlar ele alındı.



RİSK YÖNETİMİ İHTİYACI

Toplantıda ele alınan konulardan biri de "Firmaların neden risk yönetimine ihtiyacı var?" sorusuydu. Risk yönetimi özellikle bilinmeyen veya yeni bir pazara açılırken sigortalının varlıklarını koruması için daha da önemli hale gelen bir konu ve araç. Sigortalama yoluyla risk transferinin yanı sıra, hasar olasılığını azaltacak, ya da olası bir hasar sonrası oluşabilecek zararı yönetilebilir hale getirecek pek çok hizmet için AIG son yıllarda önemli araştırma ve yatırımlar yaptı. Hasar tazmini elbette ki tüm sigorta şirketlerinin görevi ve sigortalı ile sigortacı arasındaki anlaşmanın temeli. AIG için en önemli konu sigortalıların iş sürekliliğini sağlamak, saygınlıklarını korumalarında destek olmak, market paylarını korumada yardımcı olmak en önemlisi de çalışanların can güvenliği için bazı tedbirleri almaktır.

'AIG KÜRESEL GÜVENLİK BİRİMİ HER ZAMAN GÖREVE HAZIR'

Her 2 toplantıya da katılan AIG Sigorta EMEA Bölgesi Güvenlik Müdürü James Morris, şirketlerin güvenlik riskleri ve AIG Küresel Güvenlik Birimi'nin çalışmalarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Değişen dünya ile birlikte uluslararası iş yapan şirketler her geçen gün yeni risklerle yüz yüze geliyor. Irak, Suriye, Libya, Yemen ve bölgedeki terör olayları ve istikrarsızlık tüm dünyayı etkiliyor. Şirketler uluslararası fırsatları değerlendirmek için yeni pazarlarda genişlerken, güvenlik riskleri artıyor.

AIG Küresel Güvenlik Birimi, olası güvenlik risklerini öngörmek, müşterilerin ihtiyaçlarını değerlendirmek ve onları desteklemek için operasyonlarına devam ediyor. Birimin misyonu örgütsel riske maruz kalmayı azaltarak müşterilerimize değer katmaktır. Ekip, güvenlik hizmetleri konusunda uzman kişilerden oluşuyor, güvenlik hizmetleri eğitimi ve yönetim danışmanlığı konularında müşterilere destek veriyor. Bu destek ülkelerin güvenlik raporlamaları, yapılacak organizasyonlar için güvenlik uyarıları, önerileri ve ekibin organizasyonu 7/24 takibini kapsıyor. Bunlarla birlikte AIG Küresel Güvenlik Birimi acil durumlarda her zaman müşterilerinin yanında, doğru planlama ve hazırlıklarla ve en kötü senaryoya karşı hazırlıklıdır."

AIG'den yurt dışı müteahhitlere özel fırsatlar

4 Mart 2016 tarihinde Türkiye Müteahhitler Birliği ve AIG Sigorta tarafından Ankara'da düzenlenen "Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Riskleri ve Multiline Sigorta Çözümleri" konulu panelin konuşmacıları AIG EMEA Bölgesi Güvenlik Müdürü James Morris, AIG Sigorta Sorumluluk Sigortaları Müdürü İpek Kutluğ Özcan, AIG Sigorta Ferdi Kaza Grup Satış Müdürü Tuna Çayıroğlu, Çevre Kirliliği Sorumluluk Sigortaları Müdürü Damla Gençoğlu, Yangın ve Enerji Sigortaları İş Geliştirme Müdürü Zeynep Özkenar ve İnşaat Risk Mühendisi Raul Santos Fernandez'di.

Türkiye Müteahhitler Birliği üyeleri, global ve ulusal brokerler, acenteler ve AIG üst düzey yetkililerinin katıldığı panelde "Yurt dışında iş yapan inşaat firmalarının neden sigortaya ihtiyacı var?" sorusuna yanıt arandı.

Panelde ortaya konulan görüşler özetle:"Değişen ve globalleşen dünyamızda artık bireysel olarak da kurumsal olarak da dünyanın pek çok farklı noktasında bulunuyor, iş yapıyor, yeni piyasa ve ülkelerde kendimize yeni deneyimler ve iş olanakları yaratıyoruz. Ortadoğu ve Kuzey Afrika başta olmak üzere pek çok büyük ve önemli projede başarılı Türk müteahhitlerinin isimlerini sıklıkla görüyoruz. Bu projelerde AIG olarak en çok destek verdiğimiz kısım Sorumluluk Sigortaları. Gerek AIG ofisleri gerekse fronting partnerlerimiz vasıtasıyla ilgili ülkenin yasalarına uygun, zaman zaman lokal olarak alınması zorunlu poliçeler veyahut da özel programlar temini konusunda AIG olarak önemli deneyime sahibiz. Küreselleşme paralelinde değişen dinamikler elbette sigorta ihtiyaçlarını da birebir etkiliyor. İhtiyaçlar çeşitleniyor, artıyor. Ankara Müteahhitler Birliği'nde gerçekleştirme fırsatı bulduğumuz panelde Risk Mühendisliği Hizmetlerimiz, Sorumluluk Sigortaları, Fidye ve Adam Kaçırma, Çevre Kirliliği ve Ferdi Kaza branşlarına yer verdik. Her şirketin ihtiyaçları farklılıklar gösterebiliyor. Bulunulan ülke şartları da konuya dahil edildiğinde aynı reçetenin herkes için çalışması mümkün değil. Dolayısıyla burada doğru bilgilerle ilerleyip, aracı, sigortalı ve tüm diğer bileşenlere bakarak en sağlıklı programın oluşturulması önemli" oldu.

Sompo Japan'da hedef en çok tercih edilen şirket olmak

Sompo Japan Sigorta en çok tercih edilen sigorta şirketi olmayı hedefliyor. Kurumsal Teknik, Kurumsal Satış ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, bu hedef doğrultusunda, hizmet ve ürün kalitelerine yönelik performanslarını müşteri deneyimlerinden yola çıkarak yakından izlediklerini söyledi.

Sunmuş olduğu geniş kapsamlı ürünler, rekabetçi fiyatlandırma stratejisi, hızlı ve gelişmiş teknolojik altyapısı, müşteri ve kanal odaklı hasar yönetim modeli ile Sompo Japan Sigorta müşterilerin ve acentelerin her açıdan en çok tercih ettiği sigorta şirketi olma hedefine doğru hızla ilerliyor.

Sompo Japan Sigorta Kurumsal Teknik, Kurumsal Satış ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, teknoloji ve iletişimin ulaştığı ileri seviyeyle birlikte artan veri ve bilgi kaynaklarının sigortalıları hızla sigorta şirketlerinin odağı haline getirdiğini söyledi.

Özer, "Şirket içerisinde sürekli ele aldığımız kalite yönetimi çalışmaları, yaratıcı boyutlara ulaştığını düşündüğümüz stratejik organizasyonel aksiyonlar, potansiyel sorunları oluşmadan öngörebilmemizi sağlayan bilgi işlem yatırımları ve işe alım aşamasından uzmanlaşma sürecine dek ayrı bir farkındalıkla ve durmaksızın devam ettiğimiz eğitim aksiyonlarımızın da temelinde bu düşünce var" dedi.

Sompo Japan kültürünün de önemli bir boyutunu oluşturan bu düşüncenin şirket portföyünde ulaştığı bir başka noktanın ise NPS (Net Tavsiye Skoru / Net Promoter Score) çalışmaları olduğunu belirten Özer, bu çalışmayı şöyle anlattı: "Önceliklendirmelerimiz ve şirket hassasiyetlerimiz içerisinde en önemli faktörlerden olan müşteri memnuniyetinin ölçümünde kullandığımız bir performans göstergesi olan NPS sayesinde, müşteri


Uğur Özer

deneyimlerimizden marka değerimizin ulaştığı boyuta dek hizmet ve ürün kalitemize yönelik performansımızın etkinliğini görebiliyoruz. Bu durum bize vakit kaybetmeksizin aksiyon alma ve aynı zamanda başta hasar süreçlerimiz olmak üzere müşteriye dokunan tüm süreçlerimizi optimuma taşıma şansını tanıyor. Özellikle T-NPS (Transactional NPS) sayesinde, her bir dokunma noktasının ardından müşterilerimizin deneyim ve psikolojilerini görebilme imkânına ulaşıyoruz. Bu da bize şirket olarak vakit kaybetmeksizin aksiyon alabilme fırsatını veriyor."

'İYİ SONUÇLAR ALDIK'

İlk sonuçlarını almaya başladıkları bu süreçte karşılaştıkları rakamlarınsa ayrı bir güven kaynağı ve sadakat göstergesi niteliğinde olduğunu dile getiren Özer, "Gerek sunduğumuz hizmetler bazında, gerek tüm operasyonel süreçlerimizin bir bütünü olarak ulaşabildiğimiz bu veriler, şirket olarak farklılık yaratabilme gücümüzdeki en önemli parametrelerden olan ölçülebilirlik ve farkındalık yaratılması olguları açısından da tutarlı bir politika ve strateji izlememizi sağlıyor. Dahası söz konusu deneyimleri, son derece önem verdiğimiz bir unsur olan yaratıcılığımızın gelişimi noktasında da gerek kurumsal, gerek çalışanlarımızın bakış açılarının derinleştirilmesi sürecinde kullanabiliyoruz" diye konuştu.

'ACENTELERİMİZLE ORTAK ÇALIŞIYORUZ'

Müşteri odaklı kalite yönetimi anlayışlarının, satış kanallarının da bu sürece dahil olmasını zorunlu kıldığını ifade eden Uğur Özer, sözlerini şöyle noktaladı: "Zira artan müşteri memnuniyeti ve sadakati şirketimiz ve acentelerimizin bir ortaklık ilişkisi içerisinde çalışmasını gerektiriyor. Sompo Japan Sigorta olarak kanal yönetimini sadece prim büyüklüğüne göre şekillenen satış stratejisi üzerine kurgulayan değil, müşteri ve kanal kârlılığını öne çıkaran bir ortaklık ilişkisi içerisinde, müşteriye birlikte dokunan bir hizmet anlayışı kurgulamaya çalışıyoruz. Dolayısıyla müşteriyi odak noktasına koyan kalite yönetim anlayışımızın ölçümünde NPS'i kullanmamız ve bu kapsamda müşterilerimizin acentelerimizden almış oldukları hizmet kalitesinin ölçümlenmesi de önceliklerimiz arasında yer alıyor."

Sompo Japan Sigortalıların evleri 'Artı' avantajlarla dolu



Sompo Japan Sigorta, evde yaşanabilecek beklenmedik kazalar için Artı Konut Sigortası ile müşterilerine güvence sağlamaya devam ediyor. Sigortalıların gezdikleri bir mağazada çocuklarının kırdığı ürünlerin dahi sigorta kapsamına alındığı Artı Konut Sigortası ile standart konut sigortalarında kapsam dışında tutulan birçok beklenmedik risk de teminat altında oluyor.

Bireylere yönelik ferdi kaza ve acil sağlık teminatları da aynı poliçenin kapsamına alınabiliyor.

PratiKonut ile özellikle hasarla ilk kez tanışan bireysel sigortalılarına belirli bir limit dahilinde dahili su hasarları için 48 saat içerisinde hasar ödemesi yapan Sompo Japan, sigortalılarını prosedürlerle uğraştırmadan pratik ve hızlı bir hasar deneyimi yaşatıyor.

Bu teminat ve hizmetlerin yanı sıra, Artı Konut Sigortası'na dahil edilen "Artı Konut Bakım Planı" teminatı için ek bir prim talep edilmiyor. Sompo Japan Sigorta, "Artı Konut Bakım Planı Teminatı" ile müşterilerine, yılda 1'er kez ücretsiz kombi bakımı, klima bakımı ve halı yıkama hizmetlerinden faydalanma imkânı sunarak, konutlarıyla ilgili günlük ihtiyaçlarına çözüm sağlıyor.

Sigortalılar bu hizmetleri çağrı merkezi üzerinden alabileceği gibi, internet sitesi üzerinden de alabiliyor.

Ayrıca, bu teminatla sigortalılara ücretsiz hizmetler dışında, talep edebilecekleri diğer birçok hizmet için de poliçe süresi boyunca sınırsız indirim sağlanıyor.



ERGO Türkiye, sunduğu ürün ve hizmet kalitesiyle yat sigortacılığında hızla büyümeyi ve bu alanda piyasa liderliğini devam ettirmeyi hedefliyor. Bu hızlı yükselişte yarış haftalarındaki sponsorluk çalışmalarının da ciddi katkısı bulunuyor. Yat sigortacılığında uzman, denizle ilgisi olan, bilgili ve müşteri grubunu iyi tanıyan acentelerle çalışan ERGO Türkiye, Marmaris Uluslararası Yat Kulübü (MIYC) tarafından bu yıl yedincisi düzenlenen Kış Trofesi Yelkenli Yat Yarışları'nın ana sponsoru oldu.

ERGO Türkiye yat turizmine verdiği desteklere devam ediyor

Yat sigortacılığında fiyat ve hizmet rekabeti sağlayarak, yat sahiplerine daha ekonomik ve doğru poliçeler sunmayı ilke edinen ERGO Türkiye, sunduğu kaliteli ve hızlı hizmetle sektördeki payını korumaya devam ediyor. ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, bu konuyla ilgili, "ERGO Türkiye olarak, 2015 yılı sonunda yaklaşık tekne poliçe sayımız 4 bin üzerinde olup, 2016 yılındaki hedefimiz ise bu rakamı yukarılara taşımaktır. Bu hızlı yükselişte yarış haftalarındaki sponsorluk çalışmalarının da ciddi katkısı olmaktadır. ERGO Türkiye'nin arkasında büyük bir grup var ve bu ERGO Türkiye'ye ciddi anlamda güç katmaktadır. Çok iyi bir teknik ekip ve güçlü acente ağıyla sektörde fark yaratmayı hedefleyerek, yat sigortalarında Avrupa ve dünya


Yıldırım Türe

sigortacılığına eşit ürünler ile sigortalılarımıza hizmet vermek önceliğimiz olmuştur" açıklamasında bulundu.

ERGO TÜRKİYE SPONSORLUĞUNDA MIYC KIŞ TROFESİ

ERGO Türkiye'nin sponsorluğunda düzenlenen 'ERGO-MIYC Kış Trofesi Yelkenli Yat Yarışları'nın üçüncü ayağı sona erdi. Yarışmaya, Rusya ve Türkiye'nin değişik bölgelerinden 27 yat ve toplam 176 kişi katıldı. Netsel Marina'dan çıkarak körfeze açılan yelkenli yatlar, rüzgarın yarış için elverişli bir ortam sunmasıyla birlikte renkli görüntüler oluşturdu. Konuyla ilgili bir açıklama yapan ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, "ERGO Türkiye olarak, yatları ve içindeki ekipmanlarını muhtemel risklere karşı güvence altına alarak, denizlerde güvenli bir yolculuk imkânı sağlıyoruz. Türkiye'de yaklaşık her 5 tekneden biri ERGO sigortası güvencesi altında. Bu sebeple kurum olarak Marmaris Uluslararası Yat Kulübü'nün düzenlediği etkinliklere ana sponsor olarak yat turizmine destek sağlıyor, ülkemizde yat sigortacılığının tanıtımına hız kazandırıyoruz. Önümüzdeki dönemde de Türkiye'de yat turizminin gelişimine katkı sağlamaya devam edeceğiz" dedi.


ERGO Türkiye, Marmaris Uluslararası Yat Kulübü (MIYC) tarafından düzenlenen Kış Trofesi Yelkenli Yat Yarışları'nın ana sponsoru oldu.

ERGO Türkiye iş ortakları Belgrad'da bir araya geldi



Türkiye'de sürdürülebilir kârlı büyüyen ve önde gelen sigorta şirketlerinden biri olma hedefiyle çalışmalarını sürdüren ERGO Türkiye, 'Tamamlayıcı Sağlık Sigortası' kapsamında iş ortakları için kampanya düzenledi. Kampanya sonucunda Belgrad'a gitmeye hak kazanan yedi acente, Sırbistan'ın başkenti Belgrad'da vakit geçirdi. Kampanya sonuçlarına göre ERGO iş ortaklarıyla birlikte en başarılı acente temsilcisi de seyahate katıldı. ERGO Türkiye'nin iş ortakları Belgrad'ın tarihi meydanları, müzeleri ve turistik alanlarının yanı sıra Osmanlı Paşası Sinan Paşa tarafından 1595'te kurulmuş olan Aziz Sava Katedrali'ni de gezme fırsatı yakaladı.

'Acente ve müşteri odaklılık' stratejisi kapsamında iş ortaklarına yakın olma hedefiyle farklı çalışmalara imza atan ERGO Türkiye, üç gün boyunca Sırbistan'ın tarih kokan başkenti olarak anılan Belgrad'da iş ortaklarını bir araya getirdi.

ERGO

Dünyanın güvenini kazanın.

5 kıtada, 900 ofisi ve 50.000'den fazla çalışanı ile Liberty Sigorta, dünyaya güven veriyor.
100 yılı aşkın global tecrübesi ve
Türkiye'de 600'den fazla acentesiyle Liberty Sigorta,
size bir şey olmasın diye her zaman hizmetinizde.

libertysigorta.com.tr libertysigorta liberty_sigorta

Liberty Sigorta®

Generali Grubu'nun 2015 yıl sonu net kârı 2 milyar euro

Sektörün içinde bulunduğu zorlu makroekonomik koşullara rağmen Generali Grubu'nun 2015 yıl sonu finansal rakamları, grubun geçtiğimiz yıllarda hayata geçirdiği Değişim & Dönüşüm stratejisinin başarıyla devam ettiğini gösterdi. Grubun 2015 yıl sonu net kârı %20'lik artışla 2 milyar euroya ulaştı. Faaliyet performansı mali kriz öncesi seviyeleri aşarken, net kâr ve nakit başına temettü son 8 yılın en iyi seviyesine ulaştı. Generali Grubu'nun faaliyet öz sermaye kârlılığı, ana kârlılık oranı, 2014 yılıyla karşılaştırıldığında önemli bir artış göstererek %14'e ulaştı ve %13 üzerinde kalma hedefini fazlasıyla aştı.

Son üç yılda sigorta sektöründe bir ilk olan dönüşüm programını başlatan Generali Grubu, 2015 yılsonu itibarıyla açıklanan finansal rakamlarına göre net kârını %20 artırarak 2 milyar euroya ulaştı. Üretim tarafında, yeni ürünlerin ve iş girişimlerinin başlatılmasıyla toplam primleri %4.6 artışla 74 milyar 165 milyon euroya yükselten grup, hem faaliyet sonuçlarında hem de net kârda hedeflenin üzerinde bir artışla dönemi


Philippe Donnet

kapatarak heyecan verici bir rekora imza attı.

GENERALI GRUBU YENİ CEO'SU İLE BÜYÜMEYE DEVAM EDECEK

Dünya ölçeğindeki ekonomik ve sosyal gelişmelere rağmen ulaşılan başarılı sonuçlar, grubun odağında tutmaya devam ettiği kuvvetlendirilmiş sermaye durumunu da beraberinde getirdi. Paydaş hisselerinin %1.5 artarak 23.6 milyar euroya yükseldiği Generali'de Philippe Donnet'in yeni Grup CEO'su olarak atanmasıyla yeni dönemde istikrarın devam etmesi hedefleniyor.

Generali Grubu'nda 2013 yılından beri İtalya ülke yöneticisi olarak görev yapan Philippe Donnet, uzun yıllardan beri sigortacılık sektöründe birçok global grupta kıdemli yöneticilik pozisyonlarında yer aldı. Donnet'in liderliğinde Generali İtalya, iş faaliyetlerinin hızlı entegrasyonunun yanı sıra, dağıtım kanallarının, ürünlerinin, işletme ve kurumsal yapısının sadeleştirilmesi ve modernleştirilmesini sağladı.

İNOVASYONLA ŞEKİLLENEN KİŞİYE ÖZEL ÜRÜNLER

Generali Grubu'nun müşterilerine verdiği değeri daha görünür kılmak adına geliştirmeyi öncelikli hedef olarak belirlediği kişiye özel ürün ve sigortacılık çözümleri teknoloji, yenilikçilik ve üstün müşteri hizmetleriyle yaratılmaya devam edecek. Şirket bu doğrultuda sunduğu ürünlerle MIT (Massachusetts Teknoloji Enstitüsü) tarafından oluşturulan 'dünyanın en akıllı 50 şirketi' listesine girmeyi başarmıştı. Generali'nin hedefleri doğrultusunda attığı son dönemdeki en güçlü adımsa MyDrive Solutions isimli veri analizi hizmeti veren başarılı bir İngiliz şirketini satın almak oldu.

2015 yılında toplam prim üretimini 74 milyar euroya yükselten Generali Grubu, net kârını önceki yıla göre %20 artırarak 2 milyar euroya taşıdı. Philippe Donnet'in Grup CEO'su olarak atanmasıyla birlikte yeni dönemde istikrarın devam etmesi hedefleniyor.

GENERALI SİGORTA'DAN YILIN EN EĞLENCELİ TEKLİFİ

Generali Sigorta, yalın ve akıllı sigortacılık anlayışı doğrultusunda, 2016 yılının ilk çekiliş kampanyasıyla müşterilerinin hayatını kolaylaştırmaya devam ediyor. Generali Sigorta, müşterilerine ürün ve hizmetlerini sunduğu tüm satış kanalları üzerinden, kasko, trafik, konut, ferdi kaza ve zorunlu deprem sigortası ürünleri için teklif alan herkese çekilişle çok özel hediyeler kazanma şansı sunuyor. Yılın ilk sürpriz kampanyası kapsamında tüm satış kanalları üzerinden sadece 1 dakikalarını ayırıp ilgili sigorta ürünlerinden teklif alan herkesi çekilişle hediyeler bekliyor. Çekilişe katılan 1 kişi Apple Macbook Air, 1 kişi Apple Watch, 1 kişi Apple iPad Mini 2 Retina 16 GB, 1 kişi Sony Playstation 4, 1 kişi Samsung 40" Smart TV kazanma şansı yakalayacak. 31 Mayıs 2016 tarihine kadar devam edecek olan bu özel kampanyaya, tüm satış kanalları üzerinden 7/24 başvuru yapılabiliyor. '0850 555 55 55' numaralı 7/24 Kişisel Sigorta Danışmanlığı Hattı, generali.com.tr, mobil site, Generali acenteleri, broker ve bankalar üzerinden ücretsiz teklif alan herkes çekilişe katılabilecek.



Generali Sigorta, 2016 yılının ilk kampanyasıyla birçok kişiye hediye kazanma şansı sunuyor.

Generali Sigorta acentelerini ödüllendirdi

Özel günlerde acentelerini unutmayan, farklı kampanya ve etkinlikler gerçekleştiren Generali Sigorta, 14 Şubat Sevgililer Günü için 10 günlük bir kampanya düzenlemişti. Acentelerinden gördükleri ilgi ve onlardan aldıkları desteğin yeni ve yaratıcı kampanyalar geliştirmelerinde çok etkili olduğunu, her yeni kampanyanın şirket ve acentelerin motivasyonunu olumlu etkilediğini belirten Generali Sigorta'nın düzenlediği son kampanyaya ilgi yoğun oldu. Belirlenen sigorta ürünleri için poliçe adet hedefi verilen acentelere özel hediye çeki kazanma fırsatının sunulduğu kampanya bitiminde kazanan acentelere hediye çekleri teslim edildi.





Generali Sigorta'nın acentelerine özel düzenlediği kampanyanın talihlileri belli oldu. Kampanyada kazanan acentelere hediye çekleri teslim edildi.

HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Doğdu:

HDI Sigorta acenteleri de müşterileri de memnun

HDI Sigorta'nın Hızlı Destek İstasyonu'na yönlendirilen müşterilerin yüksek memnuniyetle ayrıldığını söyleyen Ali Doğdu, "Acentelerimizin en büyük mutluluğu müşterilerinin memnun olmasıdır. Hizmetten memnun olan müşterilerimiz, acentelerimizle çalışmaya devam ediyor" dedi.

Hızlı Destek İstasyonu'nun sigortalılar için destek sağlayıcı bir hizmet olduğunu söyleyen HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Doğdu, hem acentelerden hem de müşterilerden hasar servisiyle ilgili olumlu geri dönüşler aldıklarını ifade etti.
HDI Sigorta olarak müşteri odaklı yaklaşımları olduğunu belirten Doğdu, SLA (Service Level Agreement) bazlı çalışma prensibine ve proaktif hasar yaklaşımına çok önem verdiklerini söyledi.
Ali Doğdu, hasar süreçlerini oto, oto dışı hasarlar ve bedeni hasarlar olarak üçe ayırdıklarını dile getirdi. Oto branşında da trafik ve kasko sigortalarını ikiye ayırarak çalıştıklarını belirten Doğdu, bu konuda uzman bir kadroyla çalıştıklarını söyledi. Buradaki hizmetten acentelerinin çok memnun olduğunu ifade eden Doğdu konuyla ilgili şunları söyledi: "Bildiğiniz gibi özellikle pert süreçleri birçok şirkette sıkıntılıdır. Arkadaşlarımız orada da çok iyi bir hizmet veriyor. Oto dışı hasarlarda da yapımız gereği KOBİ'lere ve konut hasarlarına önem veriyoruz. Burada da çok başarılı çalışmalar yaptık. SLA bazda çalışmaların ilk örneklerini orada gerçekleştirdik. SLA ile hizmet standardını belirliyoruz. Proaktif olmazsanız, bir belgeyi müşterinin göndermesini beklerseniz süreci uzatmış olursunuz. Müşteriyi hangi belgeleri getirmesi gerektiği konusunda e-mail veya SMS yoluyla bilgilendirebilirsiniz. Cevap alamadığınızda müşteriyi arayıp tekrar sorarsanız proaktif olarak süreci hızlandırmış olursunuz. Biz bu yaklaşımla birlikte süreci kısalttığımızı düşünüyoruz. Böylece oto dışı hasarlarda hem süreci hem de müşteri memnuniyetini çok ciddi olarak artırdık."
Hasar sürecinden sonra call-center'larının müşteri memnuniyet aramaları yaptığını belirten Ali Doğdu, müşterilerin tüm süreçlerde bilgilendirilmesi gerektiğini söyledi.

'ARAÇLARA CHECK-UP HİZMETİ DE VERİYORUZ'

Ali Doğdu, Hızlı Destek İstasyonu'nu deneyen bazı sigorta şirketlerinin olduğunu hatırlattı ve şunları söyledi: "Hızlı Destek İstasyonu, bağlı olduğumuz Talanx Grubu'nun başarılı uygulamalarından bir tanesi. Özellikle Güney Amerika bunu çok başarılı bir şekilde yapıyor. Bize de gelip anlattılar ve sonra uygulamaya koyduk. Müşterilerimiz, Hızlı Destek İstasyonu'ndan çok memnun. Müşterilerimiz, arabasını istasyona bırakıyor, hatta bazı durumlarda vale hizmetiyle hasarlı aracı biz alıyor ve servisimize götürüyoruz. Burada arkadaşlarımız hasarın tespitini yapıyor, daha sonra da hasarın onarımını



yaptırıyorlar. Aynı zamanda yapılan onarımın garantisini de veriyoruz. Tabii ki müşteri bu süreçte mağdur olmasın diye onarım süresince ikame araç hizmeti de veriyoruz. Ayrıca bu araçların check-up'ını da yaptırıyorlar. Akü servisleriyle ve lastik değişimiyle ilgili indirim anlaşmalarımız var. Müşterilerimizi bu konularda da bilgilendiriyoruz. Hızlı Destek İstasyonu'na aracını bırakan kişi sadece yapılan hizmetin kalitesinden değil, garantisinden ve farklı uygulamalarımızdan da destek bulabiliyor. Ortalama dokuz günde Hızlı Destek İstasyonu'na gelen hasarlar sonuçlandırılabiliyor. Bizim için en önemli konu müşterinin memnuniyeti. Hızlı Destek İstasyonu ile ilgili aldığımız olumlu geri dönüşler bizi çok mutlu ediyor. Bu yüzden ikinci bir servis açmayı planlıyoruz. Bununla ilgili çalışmalarımıza başladık. Hızlı Destek İstasyonu'nun gittikçe yaygınlaşmasını istiyoruz."

HDI SİGORTA OLARAK MÜŞTERİ ODAKLI YAKLAŞIMA SAHİP OLDUKLARINI BELİRTEN GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ALİ DOĞDU, SLA (SERVICE LEVEL AGREEMENT) BAZLI ÇALIŞMA PRENSİBİNE VE PROAKTİF HASAR YAKLAŞIMINA ÇOK ÖNEM VERDİKLERİNİ SÖYLEDİ.

'MÜŞTERİNİN MEMNUNİYETİ ACENTENİN MEMNUNİYETİ'

Ali Doğdu, %96'ya varan müşteri memnuniyet oranına sahip olduklarını söyledi. Acentelerinin, müşterilerini Hızlı Destek İstasyonu'na gönül rahatlığıyla yönlendirdiğini dile getiren Doğdu, araçların mutlaka doğru onarımının yapılması sağlandığı için müşterilerin her zaman mutlu ayrıldığını söyledi. 'Acentelerimizin en büyük mutluluğu müşterilerinin mutluluğu' diyen Doğdu, acentesinden memnun olan müşterinin acentesiyle çalışmaya devam edeceğini belirtti. Ali Doğdu, acentelerin kendilerine gelen ihbarları ellerinden geldiğince Hızlı Destek İstasyonu'na yönlendirdiğini ifade etti.

DOSYA İHBARINDAN SONRAKİ SÜREÇ ÖNEMLİ

Ali Doğdu, hasar ödemelerini, dosya sonuçlandırıldıktan sonraki ödeme süreci ve dosyanın ihbar edildikten sonuçlanana kadarki süreç olarak ikiye ayırdı ve konuyla ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Türk sigorta sektöründe dosya sonuçlandırıldıktan sonraki ödeme süreçleri eskiden çok büyük bir sorundu. Ama bugün her şirket dosya kapandıktan sonra iki veya üç gün içerisinde ödemesini yapıyor. Fakat önemli olan dosyanın ihbar edildikten sonuçlanana kadar geçen sürecin hızlı yönetilmesi. Bunu ne kadar hızlı yaptığınız çok önemli. Yani önemli olan dosya sürecini nasıl işlettiğiniz. Bunu iyi yapan şirketler daha çok öne çıkıyor. Biz bunu iyi yaptığımızı görüyoruz. Ama bu yeterliyiz anlamına gelmiyor. Kendimizi daha da geliştirebileceğimiz birçok nokta var. Çünkü kaliteli hizmet vermenin sonu yok. Biz proaktif yaklaşımımızla birçok şirkete göre bu konuda daha çok avantaj sağladığımızı düşünüyoruz."

'TEKNOLOJİ GELİŞTİRMEK İSTEDİĞİMİZ BİR ALAN'

Teknoloji alanında yenilikleri takip ettiklerini söyleyen Genel Müdür Yardımcısı Ali Doğdu konuyla ilgili şunları söyledi: "2014'ün sonu 2015'in başında NTT firmasıyla bir dönüşüm projesi başlattık. Bu konuda çalışmalarımız devam ediyor. Acentelerimiz ve kendimiz için teknolojik olarak daha iyi bir yapı kurmaya çalışıyoruz. Ama bu 2017'nin sonunda tamamlamayı hedeflediğimiz bir proje. Bu nedenden dolayı bugünü de boşlayamıyoruz. Bugün içinse acentelerimizin daha rahat hareket edebileceği 'web kolay' adını verdiğimiz web bazlı servislerimiz var. Teknoloji bizim geliştirmeyi istediğimiz en önemli alanlardan bir tanesi. Bu hasarlarda da karşımıza çıkıyor. Yani teknolojiyi ne kadar iyi kullanırsanız süreçleri ve operasyonu o kadar azaltıyorsunuz. Bu yüzden teknolojiye yatırım yapmaya devam ediyoruz."

'REKABET HİZMET KALİTESİNİ YÜKSELTİR'

Türk sigorta sektörünün son 10 yılda sadece hasarda değil, teknik ve ürün tarafında da dünyadaki birçok uygulamanın önüne geçtiğini söyleyen Doğdu, bu büyümede en büyük payın rekabet olduğunu belirtti. Ali Doğdu konuyla ilgili şunları söyledi: "Bizdeki rekabet, hizmet kalitesini yukarıya çekti. Anlaşmalı servis ağları ve teknolojinin kullanımının ilerlemesiyle birlikte hasar süreçlerini hızlandırdı."

'TALANX GRUBU'NUN KATKILARI ÇOK FAZLA'

Ali Doğdu: "Talanx Grubu'nun katkıları çok fazla oluyor. Know-how paylaşımıyla ilgili özel organizasyonları var. Bu organizasyonda bütün ülkeler bir araya gelip paylaşımlar yapıyorlar. Hasar ve teknik tarafta workshoplar düzenleyip bilgi alışverişi yapılmasını sağlıyorlar. Eğer beğendiğiniz bir uygulama varsa, ülkeyle irtibata geçip ve detaylarını öğrenip kendinize uygulayabiliyorsunuz. Hızlı Destek İstasyonu da bunlardan bir tanesi. Talanx, Güney Amerika, Doğu Avrupa ve İtalya gibi ülkelerde dünya çapında faaliyet göstermektedir. Farklı lokasyonlarda olmamıza rağmen hep bir araya gelip paylaşımlarda bulunuyoruz."





Kongre'de katılımcı ülkelerin temsilcileri bir araya gelerek kendi ülkelerindeki deneyimlerini paylaştılar ve bilgi alışverişinde bulundular.

TARSİM Uruguay'ın özel konuğu oldu

TARSİM, Uruguay'ın Punta Del Este şehrinde, 14'üncü ALASA (Latin Amerika Bitkisel Ürün Sigortalarını Geliştirme Birliği) Kongresi'ne özel konuk olarak katılarak, sistemin 10 yıllık süreçteki başarılarını dünya ülkeleriyle paylaştı.

İki yılda bir uluslararası düzeyde gerçekleştirilen ALASA (Latin Amerika Bitkisel Ürün Sigortalarını Geliştirme Birliği) Kongresi'ne bu yıl TARSİM de katıldı. Bu yıl ondördüncüsü gerçekleştirilen Kongre'ye 17 farklı ülkeden yüzlerce konuk katıldı. Tarım Sigortaları'nda sürdürülebilir programların öne çıkarılması, devlet destekli sistemlerin rolü ve teknolojik yenilikler gibi başlıkların ele alındığı Kongre'ye ülkemizi temsilen TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kemaloğlu, Yönetim Kurulu Üyesi Gökhan Karasu, Yönetim Kurulu Üyesi ve TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu ile Dış Ilişkiler ve Reasürans Müdürü Gamze Us katıldı.

Organizasyon çerçevesinde bir sunum gerçekleştiren Genel Müdür Yusuf Cemil Satoğlu, Kamu-Özel Sektör işbirliğinin dünyadaki en başarılı temsilcilerinden biri olan Sistem'in 10 yıllık süreçte geçirdiği aşamalara, elde edilen sonuçlara ve teknolojinin Sistem içinde yoğun olarak kullanımına ilişkin bilgiler verdi.

TARSİM çocukları sevindirdi

Tarım Sigortaları'nda yaşanan son gelişmelerin ele alındığı ve geçmiş döneme ait değerlendirmelerin yapıldığı Tarım Sigortaları Havuz Eksperleri Buluşması 2016'da bu yıl bir sosyal sorumluluk projesine de imza atıldı. Proje çerçevesinde bisiklet ve tekerlekli sandalye yapımı etkinlikleri düzenlendi. Monte edilen bisikletler ihtiyaç sahibi 30 çocuğa hediye edilirken, tekerlekli sandalyeler ise yine ihtiyaç sahibi olan 30 çocuğa bağışlanmak üzere Manavgat Beyaz Lale Engelliler Derneği yetkililerine teslim edildi. Dernek yetkilileri, yapılan bağışlara ilişkin olarak TARSİM'e teşekkürlerini sundu.

Eksper Buluşmasında toplantıların açılışını gerçekleştiren TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu konuşmasında, üretim, eksper ve ekspertiz verileri, yeni projeler ve Sistem'in geleceği hakkında bilgilendirmelerde bulunarak, eksperlerin Sistem içinde üstlendiği rolün önemine değindi. Açılış konuşmaları sonrasında dünyanın dört bir yanında aldığı eğitimlerle birçok enerji tekniğinin bilgisini modern tıp bilgisiyle sentezleyen fizyoterapist Metin Hara katılımcılarla buluştu. 'İnsana Güven' başlıklı programda, sevgi ve düşünce gücü ile neler yapılabileceği bilimsel ve uygulamalı örneklerle gösterildi.



Şanlıurfa'da çiftçilerle ve çocuklarla buluşuldu

'TARSİM Çiftçilerle Buluşuyor' toplantıları 2016 yılında da hız kesmeden devam ediyor. Bu yılın ilk toplantısı Şanlıurfa'da gerçekleştirildi. Ekonomisi büyük ölçüde tarım ve hayvancılığa dayanan Şanlıurfa ilinde gerçekleştirilen toplantıya ilgi büyüktü. Ülkemizi şehir şehir gezen ve 'sigortanızı ihmal etmeyin' çağrısında bulunan, tarım sigortasıyla ilgili merak edilen konulara 'Çiftçiler Buluşuyor Toplantıları' ile cevap arayan TARSİM, bu yıl toplantı programına yeni bölümler ekledi. Toplantı ile eş zamanlı olarak çocuklara yönelik 'TARSİM Çocuklarla Buluşuyor' etkinliği de gerçekleştirildi. Etkinlikte, eğitici atölye çalışmaları ve oyunlarla çocukların keyifli vakit geçirmeleri ve tarım sigortası hakkında bilgilenmeleri sağlandı. TARSİM, bu etkinliklerle çocukları tarım konusunda bilinçlendirmeyi hedefliyor.Toplantıya, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Rehberlik ve Teftiş Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kemaloğlu, Yönetim Kurulu Üyesi ve TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Ziraat Odaları Birliği Teknik Komisyon Başkan Vekili ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Fethi Güven, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü, Tarım Sigortaları Çalışma Grubu Sorumlusu Faruk Bahadır Özer, Ziraat Mühendisi Ahmet Karlıoğlu, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'ndan, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'ndan, Ziraat Odaları Birliği'nden, sivil toplum kuruluşlarından, İşletici Şirket Genel Müdürlükten yetkililer, Birimlerin ve Adana Bölge Müdürlüğü'nün yöneticileri ile çalışanları, üreticiler, Sigorta şirketlerinin Genel Müdürlük ve Bölge Müdürlüğü temsilcileri, İl-İlçe Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlükleri, Tarım Kredi Kooperatifleri, Ziraat Odaları, Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri, Tarımsal Kalkınma Kooperatifleri ve Birlikleri ile Üretici Birliklerinden yetkililer, tarımsal kesime kredi sağlayan kuruluşlar, acenteler ve basın mensupları katıldı.

Şoray Uzun'un sunuculuğunu üstlendiği toplantının ilk bölümü, üreticilere yönelik hazırlanan eğitim filmi ile başladı. Eğitim filminin gösteriminin ardından, açılış konuşmaları gerçekleştirildi. İkinci bölümdeki oturumda ise, katılımcıların Sistem'e ilişkin soruları cevaplandı, talepleri ve önerileri tespit edildi.

RTÜK TARSİM'in kamu spotunu yayın kuruluşlarına önerdi

TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, ülkemizde tarımsal üretim alanında faaliyet gösteren üreticiler ve yetiştiriciler öncelikli olmak üzere, kamuoyu nezdinde Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi ile ilgili bilinirliğin ve tanınırlığın artırılması ve kuvvetlendirilmesi amacına yönelik olarak yeni bir kamu spotu hazırladıklarını bildirdi ve şu bilgileri verdi: "Kamu spotumuz, RTÜK tarafından 'kamu yararına yönelik spot film olarak' kabul edilmiş ve yayın kuruluşlarında yayınlanması önerilmiştir. Şoray Uzun'un da yer aldığı filmde üreticiler, beklenmedik anlarda meydana gelebilecek doğal afetlere ve risklere karşı önlem alarak, tarım sigortası yaptırmaları ve geleceklerini koruma altına almaları konusunda uyarılıyor."







Ekim-Kasım-Aralık 2015 dönemindeki kampanyada başarılı olan Ray Sigorta acenteleri Los Angeles ve Las Vegas'ta keyifli bir tatil geçirerek başarının tadını çıkardılar.

Ray Sigorta acenteleri Los Angeles ve Las Vegas'taydı

2015 yılında başarılı olan acenteler, ABD'nin gözde kentleri Los Angeles ve Las Vegas'taydı. Ray Sigorta ailesi, Los Angeles'ta Hollywood, Beverly Hills ve Universal Stüdyolarını ziyaret etti. Las Vegas'ta ise dünyaca ünlü Cirque du Soleil KA Show'u izleyip, doğa harikası Grand Canyon'u ziyaret ederek Skywalk'ta yürüdüler.

Ray Sigorta acenteleri mart ayında melekler şehri Los Angeles ve eğlencenin başkenti Las Vegas'taydı. Geçtiğimiz yıl ekim-kasım-aralık aylarında düzenlenen kampanyada başarılı olan acenteleriyle Los Angeles ve Las Vegas'ta bir araya gelen Ray Sigorta ailesi, keyifli bir tatil geçirerek başarının tadını çıkardı. Gösterdikleri yüksek performans ile kampanya prim hedeflerini yakalayan Ray Sigorta acenteleri, Amerika'nın en dinamik metropollerinden biri olan sanat ve sinema merkezi Los Angeles ve eğlencenin başkenti Las Vegas'ta keyifli bir tatil yaptı.



Ray Sigorta acentelerinin ilk durağı; ABD'nin en kalabalık ikinci kenti Los Angeles'tı. Burada Ray Sigorta acenteleri; Hollywood, Beverly Hills ve Universal Stüdyolarını ziyaret etti. Seyahatin ikinci gününde ise, San Diego, Coranado Adası ve "USS Midway Museum"u ziyaret eden Ray Sigorta acentelerinin son durağı ise, dünyanın eğlence merkezi olarak adlandırılan "Las Vegas" oldu. Acenteler lüks ve ihtişamın merkezi olan Las Vegas'ta dünyaca ünlü Cirque du Soleil KA Show'u izlediler, doğa harikası Grand Canyon'u ziyaret ettiler ve Skywalk'ta yürüdüler.



Ray Sigorta Pazarlama Direktörlüğü (CMO) görevine 1 Mart 2016 tarihi itibariyle Mahir Çipil atandı.

Mahir Çipil Ray Sigorta Pazarlama Direktörü

Hacettepe Üniversitesi İşletme bölümünden mezun olan ve iş idaresi yüksek lisansı (MBA) eğitimini ABD'de Cornell University ve İngiltere'de London Business School'da yapan Çipil; Ray Sigorta'da pazarlamadan sorumlu direktör (CMO) olarak göreve başladı.

Kariyerine 2000 yılında Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'nda başlayan Mahir Çipil, Sigortacılık Genel Müdürlüğü ve Dış Ekonomik İlişkiler Genel Müdürlüğü'nde son olarak şube müdürü olmak üzere çeşitli pozisyonlarda görev yaptı. Çipil, Müsteşarlık'ta sigorta şirketlerinin regülasyon işlemleri, mevzuat düzenlemeleri, DASK ve TRAMER yapılarının kurulması ve stratejik planlama başta olmak üzere çeşitli çalışmaların yönetiminde yer aldı.

2010 yılında Groupama Sigorta ve Groupama Emeklilik şirketlerinde Strateji ve Proje Yönetimi'nden sorumlu Müdür olarak; hasar, teknik ve tahsilat işlemlerinin merkezileştirilmesi ve operasyonel süreçlerin yeniden yapılandırılması gibi değişim yönetimi projelerinden sorumlu oldu.

2013 yılında Proje Yönetimi ve Organizasyon Koordinatörü olarak Zurich Sigorta'ya katılan Mahir Çipil, bankasürans entegrasyonu ve stratejik satın alma projelerinde yer aldıktan sonra bu görevine ilaveten Haziran 2013 itibariyle Pazarlama Koordinatörü (CMO) görevine ve İcra Kurulu Üyeliği'ne atandı. Marka konumlaması, müşteri memnuniyeti süreçlerinin yapılandırılması, dijital kanal stratejisinin oluşturulması ve ürün optimizasyonu gibi çalışmaları yönetti. 2015 yılından itibaren ise pazarlama sorumluluklarına ilave olarak Hasar Koordinatörü olarak tüm hasar fonksiyonlarından sorumlu oldu.

Bilgi Üniversitesi'nde öğretim görevlisi olarak proje yönetimi ve Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nda (TSEV) ise pazarlama dersleri veren Mahir Çipil'in, risk yönetimi ve sigortacılık konularında yayımlanmış dört kitabı ve çeşitli makaleleri bulunuyor.



• 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 CEO'su Nihat Kırmızı:

Acenteler Doğa Sigorta ile daha da büyüyecek

Özellikle küçük ve orta ölçekli acentelerin büyümesine yardımcı olmak istediklerini söyleyen Nihat Kırmızı, 2016 yılı sonunda acente sayısını bine çıkarmayı hedeflediklerini belirtti.



Doğa Sigorta 2015 yılında 700 acenteye ulaştı. En iyilerle çalışmayı ilke edinen Doğa Sigorta, dünyanın en güçlü reasürörleriyle iş birliği yapıyor. Kooperatif şirket olmanın avantajlarını acentelerine detaylı şekilde benimseten Doğa Sigorta kooperatif sigortacılığını da sektöre kabul ettiren şirket oldu ve bu konuda sağladığı müşteri memnuniyeti beklenenin üstünde bir seviyeye ulaştı. Doğa Sigorta'yı kooperatif sigortacılığından ayıran en önemli özellikse açık kooperatif olması, yani ortak veya üye olmadan da sigortalılar Doğa Sigorta'dan poliçe alabiliyor ve Doğa Sigorta güvencesinin konforunu yaşayabiliyor.

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, henüz iki yaşında olan genç bir şirket olmalarına rağmen acentelerin Doğa Sigorta'ya bağlılık oranının oldukça yüksek olduğunu söyledi. Bu anlamda çok memnun olduklarını dile getiren Kırmızı, bu memnuniyetlerini bu ay Antalya'da gerçekleştirecekleri acenteler toplantısında duyuracakları yeni uygulamalarla daha net ifade edeceklerini belirtti.

Doğa Sigorta olarak, özellikle küçük ve orta ölçekli acentelerin büyümesine yardımcı olmak istediklerini ifade eden Kırmızı, ayrıca, bankasürans üzerinde de bir bankayla çalışmaya başladıklarını ve bu konuda iki bankayla anlaşmak üzere olduklarının bilgisini verdi ve sözlerine şöyle devam etti: "2016 yılı sonunda toplamda bin civarında acente sayısına ulaşmayı hedefliyoruz. Ayrıca bünyemizde kurduğumuz call-center ile hem acentelerimize hem de müşterilerimize memnuniyet esaslı bir hizmeti taahhüt ediyoruz. Üst yönetim kadromuza yaptığımız takviyelerle 2016 yılında oto dışı branşlarda ve özellikle sağlık ve eğitimde üretimi artırmayı hedefliyoruz. Tekafül sigortacılığı hususunda da çalışmalarımız devam ediyor. Tekafül sigortacılığı ürünlerinin lansman ve pazarlamasını dijital platformlarla daha entegre bir şekilde sunmayı planlıyoruz ve bunun için de altyapı çalışmalarımız da hızla devam ediyor."

'DİJİTAL PLATFORMLARI YAKINDAN TAKİP EDİYORUZ'

Bugünün gençlerinin yarının iş adamları olduğunu söyleyen Nihat Kırmızı, yeni jenerasyona daha yakın olmak ve daha çok hizmet verebilmek adına dijital platformları yakından takip ettiklerinin altını çizdi ve konuyla ilgili sözlerine şöyle devam etti: "Hem Y ve Z kuşağının hem de yeni neslin teknolojik anlamda geliştirdikleri alışkanlıkları ve teknolojiye olan adaptasyonlarını yakından takip etmek zorunda olduğumuzu biliyoruz. Çünkü gelişen teknolojiyle birlikte ortaya çıkan her hizmet ya da ürün aynı zamanda yeni reklam mecraları da ortaya çıkarıyor. İşte bu yüzden Doğa Sigorta olarak özellikle sosyal medya ve diğer dijital platformların yakın takipçisi olduğumuz gibi teknolojik trendleri de yakından takip ediyoruz ve bu anlamda ekibimizi ve altyapımızı güçlendiriyoruz."

'SEKTÖRE DONANIMLI ELEMANLAR KAZANDIRACAĞIZ'

Kırmızı, "Sigorta sektörünün her alanında yetişmiş eleman sayısı maalesef yeterli ölçüde değil. Eksperden, hasar uzmanına hatta acente satış elemanına kadar ciddi bir insan kaynakları sıkıntısı mevcut. Doğa Sigorta olarak kısa ve orta vadeli hedeflerimizden birisi de bu anlamda eleman eksikliğini giderecek meslek lisesi ve üniversitelerle işbirliğine giderek proje ortaklığı yapmak. Özellikle sigortacılık meslek lisesi kuruluşu anlamında projeyi belirli bir safhaya getirdik. Bu projeye tamamen sosyal sorumluluk penceresinden bakıyoruz ve doğru bir iş yaptığımızın da farkındayız" diye konuştu.

'ÇALIŞANLARIMIZIN MUTLULUĞU BİZİM İÇİN ÖNEMLİ'

Doğa Sigorta'nın fırsat eşitliği kaidesine sıkı sıkıya bağlı olduğunu söyleyen Kırmızı, çalışanlarının mutluluğunun önceliklerinden biri olduğunu söyledi. Kırmızı, "Personelin sağlıklı bir çalışma ortamında çalışmasını sağlayarak iş yerinde mutlu olmalarını sağlamak şirketimiz İK politikalarından birisidir" dedi.

VERMEK İSTEDİĞİMİZ EN ÖNEMLİ MESAJ: 'GÜVENİLİRLİK'

Son zamanlarda yoğun olarak yayınlanan reklamlarıyla ilgili konuşan Nihat Kırmızı: "Sigorta sektöründe hizmet veriyoruz. Reklamlarımızla vermek istediğimiz mesaj aslında çok net; 'güvenilirlik'. Müşterilerimiz ve acentelerimiz arasında yaptığımız araştırma neticesinde 'Doğa' isminin toplumdaki karşılığının güvenle örtüştüğünün farkına vardık. Bu anlamda 'Güven Doğasında Var' sloganını kullanmanın yerinde olacağını düşündük. Reklam kampanyamızla ilgili yapılan geri dönüşler çok iyi. Televizyon, radyo ve dış saha reklamlarımız halen aktif bir şekilde devam ediyor. İlerleyen süreçte 2016 yılının sonuna doğru farklı bir kampanyayla ses getirecek bir reklam çalışmasının hazırlığına şimdiden başladık. Çok klişe bir tabir olacak ama 'Bizi İzlemeye Devam Edin'" sözlerine yer verdi.



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

Sektörün gelişmesi için çapraz satışa önem verilmeli

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, geçtiğimiz yıllarda Türk Nippon Sigorta'nın prim üretiminin yaklaşık %90'ının acenteler tarafından sağlandığını ifade etti.
2015 yılında olduğu gibi 2016 yılında da en önemli dağıtım kanallarının acenteleri olacağını belirten Pamukçu, konu hakkında şunları söyledi:
"2016 yılında da acentelerimizin ürün satışlarını kolaylaştıracak çeşitli uygulamalar yapacağız. Bu uygulamalardan en önemlisi çeşitli satış ve destek kampanyaları olacak. 2016 yılında, farklı ürünlerde haftalık, 15 günlük ve aylık kampanyalarla acentelerin satışlarına destek verip motivasyonlarını devamlı canlı tutacağız. Bunun dışında, 2016 yılında sistemsel çeşitli enstrümanlarla acentelerin satış yapma kolaylıklarını artırmayı planlıyoruz. En temel özelliğimiz olan 'ulaşılabilir' oluşumuzu 2016 yılında acentelerimize daha çok hissettireceğiz."
Pamukçu, Türk Nippon Sigorta için en önemli dağıtım kanalının acenteler olduğunu kaydetti. İş ortakları olarak gördükleri acentelerinin kendileri için önemini vurgulayan Pamukçu, bu değerin bilinciyle hareket ettiklerini ifade etti.
Prim üretimlerinin büyük bir kısmının en önemli iş ortakları olan acenteleri vasıtasıyla sağlandığının ve öyle de devam edeceğinin altını çizen Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın acentelerle yakın çalışmalarına devam edeceğini belirtti.



"Acentelerimizle büyüyen, genç ve dinamik bir şirketiz. Prim üretimimizin büyük bir kısmını en önemli iş ortaklarımız olan acenteler vasıtasıyla sağlıyoruz ve sağlamaya da devam edeceğiz."

'ACENTELER İÇİN YENİLİKLERİMİZ SÜRECEK'

Satış kanalları ve özellikle de acenteleri için stratejilerini "ulaşılabilirlik" olarak ortaya koyduklarını dile getiren Pamukçu, "Bundan dolayı acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için çok önemli bir konu. Türk Nippon Sigorta olarak, diğer şirket uygulamalarının dışında acentelerimize karşı farklılıklar yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz. Bu sistemde çalışmaya ve acentelerimiz için her zaman yenilikler yapmaya devam edeceğiz" dedi.
En büyük motivasyonlarının, acentelerin Türk Nippon Sigorta'nın hizmet kalitesini takdir etmesi ve Türk Nippon Sigorta'ya olan bağlılıkları olduğunu vurgulayan Pamukçu, birçok acentenin birden fazla sigorta şirketiyle çalıştığı bu sektördeki amaçlarının, kendileriyle çalışan acentelerin tercih sıralamasında başta gelmek olduğunu kaydetti.

'KÂRLILIK İÇİN ŞİRKETLE ACENTE EL ELE VERMELİ'

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

'ACENTENİN PORTFÖYÜ DENGELİ OLMALI'

Acentelik faaliyetinin her ticari işletme gibi sürdürülebilir olmasının öneminden de bahseden Pamukçu, konu hakkında şunları ifade etti: "Bunun için de acentelerin, portföylerini sadece oto sigortaları ile değil, oto dışı sigortalarından da oluşturmaları gerekiyor. Çünkü oto sigortaları, hasar frekansı ve hasar yapıları yüksek ürünler. Oto sigortası ürünlerinin diğer sigorta ürünlerine göre satışı daha kolay, ancak bu ürünler acentelerin hasar frekansını ve hasar prim oranlarını artıran sonuçlara yol açabiliyor. Dengeli portföy yapısına sahip olan acentelerin faaliyetlerini sürdürebilmesi çok daha kolay oluyor."
Türk Nippon Sigorta'nın acenteleriyle büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi olduğunu kaydeden Pamukçu, acentelerinden gelen her türlü öneriyi şirket olarak hızlıca değerlendirip, inandıkları her iş için destek verdiklerini aktardı. Pamukçu, acentelere, sadece Türk Nippon Sigorta için değil, sektörel gelişim için de müşterilerine çapraz satış yönlendirmeleri yapmalarını, sektörel kârlılığa katkı sağlayacak ürünlerin satışına ve bireysel portföylerini artıracak projelere ağırlık vermelerini önerdi.
Sadece tek bir branşa ağırlık vermeyen, ürün çeşitliliğine sahip acentelerin, Türk Nippon Sigorta'nın en büyük gücü olduğunu ifade eden Pamukçu, "Şirketimizin tüm bölge müdürlükleri acentelerimize satış odaklı destek veriyor. Acentelerimizin her an yanında olduğumuz gibi, yapılan her iyileştirme önerisini büyük bir titizlikle dikkate alıyoruz. Dönemsel olarak memnuniyet ölçümleri yapıyor, buna bağlı olarak da yenilikler ve iyileştirmeler yapıyoruz" dedi.

'FARKIMIZ ULAŞILABİLİRLİĞİMİZ'

Sigorta şirketlerinin verdiği hizmet kalitesinin, ürün yapısının ve hasar hizmetlerinin hemen hemen aynı olduğuna dikkat çeken Pamukçu, kendilerini iletişime en yakın şirket olarak konumlamak için çaba sarf ettiklerini belirtti. Acentelerinin ihtiyaç duydukları her an kendilerine ulaşabilmesini Türk Nippon Sigorta'nın farkı olarak tanımlayan Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "İhtiyaç anında telefonun diğer ucundan gelecek cevabın acentelerimiz için ne denli önemli olduğunu biliyoruz. Çağın getirdiği gerekliliklerden biri olarak günümüzde birçok iş akışı, mailler ve mesajlar üzerinden ilerliyor. Ancak bazı durumlarda mail üzerinden anlatılmak istenen konu her ne kadar açık olursa olsun, yüz yüze veya telefonla anlatıldığı gibi açık olmayabiliyor. Bizler de bu anlamda acentelerimiz için ulaşılabilirliği en kolay sigorta şirketi olmaya çalışıyoruz."

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, acentelerin sektörel gelişim için çapraz satış yapmaları gerektiğini söyledi. Pamukçu, acentelere genel olarak kârlılığa katkı sağlayacak ürünlerin satışına ve bireysel portföylerini artıracak projelere ağırlık vermelerini önerdi.

'ACENTELERİMİZİN E-TİCARETTE BÜYÜMESİNİ DESTEKLİYORUZ'

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, internet sigortacılığı hakkında da açıklamalarda bulundu. "Bireysel satışa destek sağlayacak olan internet sigortacılığının hedef kitlesi, zaman sıkıntısı olan tüketiciler ile genç nesil olacaktır. Bu nedenle de uzaktan satışın önemini artırması, acentelerin üretim payını düşürmeyecek, teknolojik altyapısını hazır hale getiren acentelere avantaj sağlayacaktır. Şirket olarak teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor, acenteleriyle büyüyen bir sigorta şirketi olarak acentelerimizin e-ticarette büyümesine yönelik sistemsel desteği sağlıyor, acentelerimizin yapmış olduğu üretimi etkileyecek faaliyetlerde bulunmuyoruz" diyen Pamukçu, acentelerinin yoğunlaştığı ürünlerde kendilerine web servisleriyle destek sağladıklarından bahsetti.

TEKAFÜL NEDİR?
Tekafül en kısa haliyle "İslami sigorta" olarak tanımlanabilir. Tekafül sözlük anlamı itibarıyla dayanışma demektir. Arapça kökenli kefalet kelimesinden türemiş olan tekafül Türkçe anlamı olarak ise bir arada hareket etmek, dayanışmak olarak yorumlanabilir.
Dr. Okan Acar

Tekafül sigortacılığının Türkiye iştahı kabardı

Türkiye, genç nüfusu ve hızlı gelişen ekonomisinin yanı sıra katılım bankalarının sağladığı altyapıyla tekafül için ciddi bir potansiyele sahip. Türkiye katılım bankası aktiflerinin 2018'de 121 milyar dolara ulaşması beklenirken, tekafülün söz konusu büyüklük içinden ciddi pay alabileceği öngörülüyor.

Son yıllarda özellikle Ortadoğu'da ve Asya'da tekafül sigorta şirketlerinin sayısı artıyor.
Tekafül pazarında genel İslami finansman sektöründe olduğu gibi Suudi Arabistan yaklaşık %50'lik payla ilk sırada yer alıyor.
Uluslararası araştırma ve denetim şirketi EY'nin 'İslami Sigorta Öngörüleri' raporuna göre, 2017 sonunda tekafül pazarının 20 milyar doları aşması bekleniyor. Rapora göre Malezya, Endonezya ve Türkiye gelecekte tekafül sektörünün büyümesinde önemli rol alacak.
Türkiye, genç nüfusu ve hızlı gelişen ekonomisinin yanı sıra katılım bankalarının sağladığı alt yapıyla tekafül için ciddi bir potansiyele sahip.
Türkiye katılım bankası aktiflerinin 2018'de 121 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Türkiye'deki katılım bankalarının kârlılık oranları küresel sektör ortalamasının üzerinde seyrediyor. İslami Finans içerisinde çok daha büyük paya sahip olan katılım bankacılığı sektörünün devam eden güçlü büyümesinin tekafül pazarının sürdürülebilir gelişimine olanak sağlayacağı düşünülüyor.
EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri ve Finansal Hizmetler sektör lideri Selim Elhadef, hükümetin 2023 yılında İslami bankacılık varlıklarını üç katına çıkarmayı hedeflediğini kaydetti. Elhadef, "Türkiye'de tekafül pazarı önemli bir noktaya gelecek" değerlendirmesini yaptı.

KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK:

Tekafül sigortacılığı iyi anlatılırsa daha geniş kitlelere ulaşır

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Müslümanların hem inançlarının gereklerine göre yaşamak hem de gerçekleşmesi muhtemel risklerden korunmak amacıyla sigortacılığa bir alternatif olarak tekafül sistemini geliştirdiklerini dile getirdi Sincek sözlerine şöyle devam etti: "Son yıllarda konvansiyonel sigortaya uzak duran ve dini açıdan sakıncalar görülmesinden dolayı katılım sigortacılığı (tekafül) dünyada önemli bir gelişme alanı gösteriyor."
Ayhan Sincek, tekafül sigortacılığında ön plana çıkan ülkeler arasında Malezya, Endonezya, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Bahreyn, Mısır, İngiltere ve Kuveyt gibi ülkelerin yer aldığını belirtti. Yasal olarak bir sakıncası olmamasına rağmen tekafül sigortacılığını başarılı şekilde uygulayan ülke modellerinde belli standartların ve düzenlemelerin belirlendiği ve uygulandığını da belirten Ayhan Sincek şunları söyledi: "Tekafül sigortacılığının Türkiye'de yaygınlaştırılabilmesi için bir diğer konuda daha çeşitli ve farklı ürünlerin bulunduğu faizsiz sermaye piyasalarının daha da çeşitlenmesi ve İslami finansman modellerinin de gelişmesi gerektiği görüşündeyim."

'TEKAFÜL SİGORTACILIĞI DÜNYA GENELİNDE BÜYÜYOR'

Tekafül sigortacılığının, niş bir pazar gibi görünse de özünde sigortalıya karşı etik değerlerin ön planda olduğu bir yapı olduğunu belirten Ayhan Sincek, bu yapının dünyada gitgide büyüdüğünü dile getirdi. Ayhan Sincek, "Ülkemizde de inançlarından dolayı sigorta sektöründen uzak durmuş ve bu alanda İslami finans prensiplerine uygun hareket edilmesini ve ürünlerde fikhi bir temeli olmasını isteyen müşteriler bulunmaktadır.



Bu kişiler, yatırımlarını inançlarına göre yapmak, ailesinin ve kendisinin geleceğine yönelik karşılaşılabilecek risklerde de tedbir alabilmek amacıyla belli sigortacılık ürün ihtiyaçları bulunmaktadır" şeklinde konuştu.
Global tekafül verilerine bakıldığında tekafül katkılarının 2014 yılında toplam 14 milyar doları bulduğunu, 2015 yılında ise 17 milyar dolar civarında olacağını tahmin ettiklerini söyleyen Sincek, 2009 yılındaki 7 milyar dolardan şu an ikiye katlanan bir artış olduğunu belirtti. Ayhan Sincek, "Türkiye'de katılım sigortacılığında son yıllarda yüksek büyüme potansiyeli var. Dünyadaki bu artışa ve talebe paralel olarak Türkiye'de de hassasiyetlerinden dolayı geleneksel sigorta ürünlerinden uzak duran kişilerin, katılım sigortacılığı ürünlerini tercih edip bu alanda büyümeyi artıracağına inanıyoruz" dedi.

'KATILIM BANKACILIĞI YAYGINLAŞMALI'

Dünyada katılım sigortacılığı pazarının sürekli büyümekte olduğunu dile getiren Ayhan Sincek, her yıl %10'un üzerinde büyüyerek güçlenen katılım sigortacılığının Türkiye de bu büyüme nispetinde bir performans göstermesini hedeflediklerini bildirdi ve sözlerine şöyle devam etti: "Bu ürünlerin müşteriye ulaştırılması ve tanıtılması konusunda katılım bankalarına önemli görevler düşmektedir. Hayat sigortacılığı alanında banka dağıtım kanalının payının %80 olduğunu düşündüğümüzde katılım bankacılığının yaygınlaşması özellikle hayat sigortaları tarafında bunu ciddi destekleyeceği ve katılım bankalarını tercih eden kişilerin katılım sigortacılığını da tercih edeceğini söyleyebiliriz. Türkiye'nin demografik yapısı, finans sektörünün gücü ve güvenilir yapısı gibi koşullar göz önünde bulundurulduğunda Türkiye'nin bu alanda yüksek potansiyele sahip olduğu inancındayım."

AVICENNIA CEO'SU ALEXANDER ANKEL:

Türkiye'de tekafülün ciddi potansiyeli var

Türkiye'de Acıbadem Sigorta'nın ana hissedarı olan Malezyalı Avicennia Capital'in CEO'su Alexander Ankel, tekafülün, ülkelerin bir kısmında sağlam cari yönetmeliklerle desteklendiğini söyledi. Birçok ülkede tekafül için özel bir yönetmeliğin bulunmadığını belirten Ankel, şu anda Türkiye'de de böyle bir gerekliliğin olmadığını dile getirdi. Ankel, tekafülün, etik anlayışları ya da inanç prensipleri gereği belirli duyarlılıkları olan müşteri segmentini hedefleyen bir ürün alanı olarak görüldüğünü hatırlattı ve konuyla ilgili şunları söyledi: "Örnek olarak, Malezya'da tekafül modeli belirli bir yasal çerçeve düzenleme olmadan başladı. Ancak tekafül modeline olan ilgi artmaya başlayınca ve bu model ülkede yer edinince, geleneksel sigorta sektörüyle tekafül sigortacılığının şartlarını dengelemek için cari düzenleme yoluna gidildi."
Avicennia CEO'su Alexander Ankel, "Tekafül sigortalarının 10 yıl önce girdiği Malezya'da, hayat tekafül sigortalarının ve hayat dışı tekafül sigortalarının da yaklaşık %27 pazar payı bulunuyor. Tekafül alanındaki büyüme potansiyelini, düzenleyici tarafından yaratılan cari ortamın ne kadar bağlayıcı olduğu belirliyor. Biz tekafülün, etik ve dini inançları doğrultusunda finansal ürünler alan kesim için oldukça uygun bir ürün olduğuna inanıyoruz. Tekafül sigortalarının, fazla üzerinde oynanmamış bir mevzuatla Türkiye'de ciddi bir pazar payına ulaşabileceğini düşünüyorum" dedi. Ankel, yüksek miktarda devlet yardımı gören ülkelerde, özellikle düşük gelir seviyelerinde olan bireyler arasında, sağlık, hayat, eğitim ve konut için finansal koruma ürünlerine olan talebin çok düşük seviyelerde olduğunu ifade etti.

'TEKAFÜL ÜRÜNLERİ GETİRMEYE HAZIRIZ'

Türkiye'de düşük gelirden orta gelir segmentine geçişin hızlandığını dile getiren Ankel sözlerini şöyle tamamladı: "Sigortalanabilir varlıklara yatırım isteğinin artacağını düşünüyoruz. Belirli duyarlılıkları olan kesimin İslami sigortalara yatırım yapmayı tercih edeceğini düşünüyorum. Malezya sigorta sektöründe tekafül üzerinde ciddi bir bilgi birikimi elde eden Avicennia Capital olarak, Türkiye'deki mevcut ve gerçekleştireceğimiz iştiraklerimizle Türk sigorta pazarında iyi konumlanmış durumdayız ve pazara tekafül ürünleri getirmeye hazırız."



SFS ile Sigortacılıkta Dijital Dönüşüm



Sigorta ve Bireysel Emeklilik Zirvesi, 15 Mart 2016 tarihinde gerçekleştirildi. Etkinlikte, Oracle teknolojileriyle gerçekleştirilen başarılı projeler açıklandı, deneyimlerin paylaşıldığı bir ortamda yeni projeler için yeni fikirler üretildi. Gerçekleştirilen konferansta SFS iNet Birim Müdürü Atilla Munlu, 'Sigortacılıkta Dijital Rota' konusuna değindi. Sigorta sektöründe dijital dönüşümün yoğun şekilde görüldüğünü söyleyen Munlu, dijital dönüşümde SFS'nin sigorta şirketleri, sigorta aracı kurumlarına (acente, broker ve alternatif satış kanalları) katkısının neler olduğuna değindi. SFS'nin geliştirmiş olduğu ürünlerden bahseden Munlu, "SFS olarak, değişen teknolojik trendleri yakından takip ediyor ve dijital dönüşüm sürecinde müşterilerimize bu çerçevede değer kazandırıyoruz" dedi.

SFS DİJİTAL SİGORTACILIK ÜRÜN AİLESİ

- iNet Sales (Sigorta Şirketleri için Yenilikçi Sigorta Satış Yönetim Portalı, B2B & B2C),
- iNet InsurRate (Aracı Kurumlar ve Alternatif Satış Kanalları için Yenilikçi Sigorta Satış Yönetim Portalı, B2B & B2C)
- iNet Social (Facebook Sigorta Şubesi & Whatsapp Sigorta Sorgulama ve Bilgilendirme Asistanı)
- iNet Mobile (Dijital Sigortacılık Portali - IOS, Android ve Windows Platformları Destekli)

iNet Sales ve iNet InsurRate Akıllı mobil cihazlar dahil her türlü platform üzerinde çalışan, Bulut Bilişim Teknolojisinde geliştirilmiş uçtan uca çözüm sunan yenilikçi dnline sigorta satış uygulamalarıdır. Sigorta şirketleri ve sigorta aracı kurumlarının tüm satış kanallarına (acente, broker, banka ve alternatif satış kanalları) sunabileceği ve ana (core) sigortacılık sistemleri ile entegre çalışan, gerçek zamanlı ve ürün alternatifli karşılaştırmalı teklif almasını, aldığı teklifin poliçeye dönüşmesini sağlayan online satış platformudur. Online teklif alma ve poliçeleştirme işlemlerinin yanı sıra poliçe yenilemeleri, çapraz satış, kampanya yönetimi ve hedef takibi yapılmasına imkan verir. Gelişmiş raporlama ve dashboard özelliği sayesinde performans ve verimliliği ölçebilme yeteneğine sahip olabilirsiniz.

HEDEF KİTLE

- Sigorta Şirketi
- Sigorta Şirketi Satış Kanalları
- Sigorta Aracı Kurumları
  - Acente
  - Broker
  - Banka
  - Alternatif Satış Kanalları
    - Elektronik Marketler
    - Seyahat Acenteleri
    - Havayolu, Denizyolu, Karayolu Şirketleri
    - Otomativ Satış Bayileri vb.

iNet Sales ve iNet InsurRate ürünlerimizde müşterilerimizle başarıyla hayata geçirdiğimiz ve devam eden projelerimiz ile ürünlerimizi her geçen gün daha da geliştirmekteyiz. Örneğin bir müşterimizle yaklaşık bir yıl önce tamamladığımız projemizde bugün günde 15 bin teklif alabilen bir sistem oluşturduk. Bu sistemden bugüne kadar toplam bir buçuk milyon teklif aldı.

iNET SOCIAL

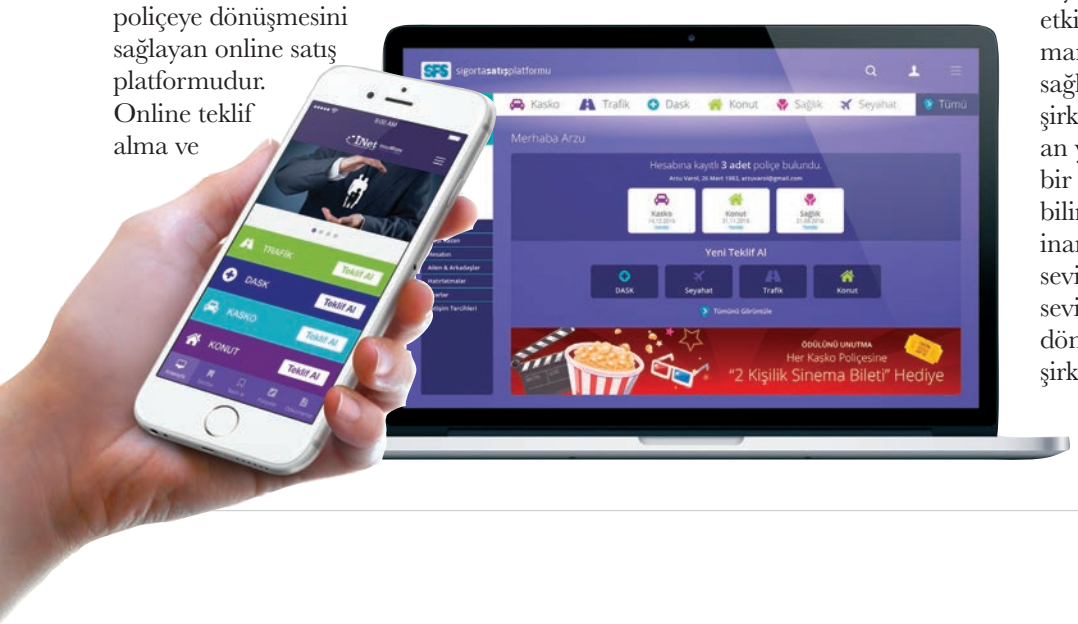
Sosyal Medya Sigortacılığı (B2B & B2C)
Tüm sosyal medya platformları üzerinde çalışan, "Online Sigorta Satış ve Online Anket" uygulamasıdır. Sigortacılık Macro Uyulaması (Online Sigorta Satış Platformu) sayesinde;

- Tekliflendirme
- Poliçe Takibi
- Ödeme İşlemleri
- Borç Sorgulama
- Bilgi Güncelleme
- Bilgilendirme
  - Yenileme,
  - Hasar Durumu,
  - Özel Gün Kutlamaları,
  - Hasar Eksik Evrak,
  - Eksper Atama yapılabiliyor.

Sigortacılık Micro Uygulaması (Online Anket Platformu) sayesinde;

- Müşteri ve/veya Hedef Müşteri Data Toplama
- Müşteri Memnuniyeti Ölçme
- Sigorta Sektörü İhtiyaç Analizi
- Rakip Analizi yapılabiliyor.

Facebook üzerinde geliştirdiğimiz dijital sigortacılık uygulamasıyla, sektörde bir ilke imza attık. Mobil ve tablet cihazlar büyük bir hızla yaygınlaşırken, bunları ihmal etmek geleceğe sırt çevirmek anlamına gelecek. Benzer şekilde sigorta şirketleri sosyal medyayı daha çok ciddiye alıyor. Göreceli olarak daha az maliyetli bir pazarlama aracıyla dijital teknolojilere daha fazla ayak uyduran şüpheci genç tüketicileri etkilemek ve müşteri olarak kazanmak için bir yöntem olarak değerlendiriyorlar. Sigorta şirketleri ve aracı kurumların mobil ve sosyal medyayı benimsemesi gerekiyor. Bu bağlamda SFS olarak değişen tüketici alışkanlıkları için iNet Social (Sigorta Şirketleri , Aracı Kurumlar ve Alternatif Satış Kanalları için) ürününü geliştirerek sigorta sektöründe bir ilke imza attıklarını belirten Munlu, sözlerine şöyle devam etti: "Sosyal medya sayesinde erişilebilirlik, dinamizm, etkileşim, anlaşılabilirlik, verimlilik, marka farkındalığı, çift yönlü iletişim sağlanabilir diyerek devam etti. Sigorta şirketleri dijital olgunluk açısından şu an yeterli olmadıklarını ve bu konuda bir aksiyon almaları gerektiğinin bilincindedirler ve dijital dönüşüme inanıyorlar. Ancak mevcut yatırım seviyesi ve uygulama hızı arzulanan seviyede değil. Hızlı bir dijital dönüşümün yaşandığı çağımızda şirketlerin yapması gereken değişim karşısında hızlı aksiyonlar almak."





SFS, Oracle Sigortacılık Zirvesi'ne konuşmacı olarak katılan SFS iNet Birim Müdürü Atilla Munlu, 'Sigortacılıkta Dijital Rota' konusunu değerlendirdi. Dünya ve Türkiye'deki gelişmeleri ele alan Munlu SFS'nin dijital platforma büyük yatırım yaptığını söyledi.

'DİJİTAL PLATFORMA BÜYÜK YATIRIMLAR YAPIYORUZ'

Müşterilerin, kurum içi süreçler/uygulamalar/operasyonlar dijitalleşmenin etkileriyle yeni özellikler kazandığını ve sigorta alanında tüm dünyada dijitalleşme nedeniyle büyük bir değişimin yaşandığını belirten Atilla Munlu, sözlerine şöyle devam etti: "Tüm dünyada yaşanan değişime müşterilerimizin en iyi şekilde uyum sağlaması için dijitalizasyonu mümkün kılmak için SFS olarak büyük yatırımlar yapıyoruz. Unutmayalım ki, dijital çağda, paraya giden yol 'bizi seven, bizden bir şey almak, bizimle paylaşmak isteyen toplulukların kalbinden' geçecek. Ve yine unutmayalım ki: 'En güçlüler değil, değişime en fazla uyum sağlayanlar ayakta kalır' -Charles Darwin"

TRAFİK SİGORTASINDA ÇÖZÜM İÇİN

Sistem yeniden kurgulanmalı

Sigortacı Gazetesi olarak, sektördeki önemli acente temsilcilerini bir araya getirerek trafik sigortasındaki sorunu ve çözüm önerilerini tartıştık. Acenteler, ülkemizdeki trafik sigortası sisteminin baştan kurgulanması gerektiğini ifade etti.

Sigortacı Gazetesi'nin geçen ay başladığı söyleşiler bu ay da acente temsilcileriyle devam ediyor.
Gazetemizde bir araya gelen Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Doğan Şen, İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut, Profesyonel Sigorta Acenteleri Derneği (PASAD) Başkanı Necmi Üze ve İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği (İSAD) Başkanı Turusan Bağcı trafik sigortasındaki sorunları değerlendirdi. Konuya dair çeşitli çözüm önerileri de getiren acenteler, ülkemizdeki sigortacılık sisteminin en başından beri tam oturmadığı ve yeniden kurgulanması gerektiği görüşünde birleşti.
Doğan Şen, sektör olarak bu işi beceremediklerinin altını çizerek, "Beceremediğimiz için de trafik sigortasındaki sorun ülkedeki en önemli gündemlerden biri haline geldi. Yine de burada acente olarak en masum kesim biziz" şeklinde konuştu.
Levent Korkut uzun soluklu bir ilişkide herkesin kazanması gerektiğine işaret ederek, "Dolayısıyla, uzun vadede trafik sigortasından kâr edecek modelleri oluşturmak için sektör olarak el ele verip çalışmamız gerekiyor" dedi. Necmi Üze ise, gelişmiş ülkelerde sigortacılığın ülkemizdeki gibi olmadığına değinerek, "Hem bireylerin hem ticari kuruluşların tüm risklerini ve olağan dışı ödemelerini sigorta ettirdikleri bir sistem var. Bizde yapılmaya çalışılan ise sigorta ticareti. Kârlılık için sistemin tümüyle yeniden kurulması gerekiyor" diye konuştu.
Turusan Bağcı da, şirketlerin gelen çığı görmelerine rağmen rekabet gerekçesiyle fiyatlarını indirerek pazardan pay alma çabalarını sürdürdüğünü söyleyerek, "Bu rekabet değil; bu, sigorta sektörüne ve uzun vadede tüketiciye zarar verecek bir davranış. Bu zararların bir şekilde tüketicinin cebinden çıkacağı belliydi, nitekim çıktı da" dedi.



Sigortacı Gazetesi olarak düzenlediğimiz söyleşide bir araya gelen SAB Başkanı Doğan Şen, İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut, PASAD Başkanı Necmi Üze ve İSAD Başkanı Turusan Bağcı trafik sigortalarında gelinen durumu ve çözüm önerilerini tartıştılar.

Sizce trafik sigortasında bu noktaya nasıl gelindi?
NECMİ ÜZE: Trafik sigortasında bu noktaya gelinmesi kaçınılmazdı. Trafik sigortasında tam serbestiye geçildiği zaman, İstanbul'da hususi araçlarda fiyat 140 liraydı. O zamanlar bu fiyatın 350 liraya oturmak zorunda olduğunu düşünüyordum. Dolayısıyla, şu anda fiyatlar bence olması gereken yere geldi. Bu duruma en büyük tepkiyi gösteren ticari araç sahipleriyse sistemde en çok hasar alan grup.
ABD'de bir taksici 12 ay çalışıyorsa kazandığı paranın bir aylık bölümü sigortaya gidiyor. Türkiye'de trafik sigortası fiyatları, özellikle de ticari araçlar için çok ucuz.
Bir yıl içerisinde 12-13 kere hasar bildiren ticari araçlar var. Bu hasarlar az buz rakamlar da değil. Fiyat artışı konusunda en çok gürültüyü de bunlar çıkarıyor. Bir depo yakıtın 350-400 lira olduğu bir ortamda kaza başına 1 milyon 550 bin lira bedeni, 62 bin lira maddi hasar teminatı olan binek araçlarda da, daha yüksek teminatlar alan ticari ve diğer araçlarda da bu poliçelerin fiyatlarının yüksek olduğunu söylemek haksızlık olur. Bu teminatları bu fiyattan daha ucuza satın almak çok olası görünmüyor.

ŞEN: DOĞRUDAN TAZMİN YÖNTEMİNİN HAYATA GEÇİRİLMESİ GEREKİYOR. İSTEĞE BAĞLI DEĞİL, ZORUNLU HALE GETİRİLMELİ. DOĞRUDAN TAZMİN, SİSTEMİN HİZMET KALİTESİ AÇISINDAN DA ÇOK ÖNEMLİ. SEKTÖRÜN, PRİM ODAKLI OLMAKTAN, HİZMET ODAKLI OLMAYA GEÇİŞİNE SEBEBİYET VERECEKTİR.

'PRİMLER AZALMAZ'

Fiyatların bundan sonra maliyetler düşmedikçe gerileyeceğini de sanmıyorum. Trafik sigortası zorunlu bir sigorta. Hem sistemin yürümesi hem de toplumda mağduriyet oluşmaması için adil fiyatlama gerektiriyor. Bu yüzden fiyatları piyasa şartlarının oluşturması en sağlıklı sistemdir. Bu durumda sigorta şirketleri asgari kârlılığı sağlayacak, iyi sürücü az prim ödeyecek, kötü sürücüyse daha çok prim ödeyecektir. Ben ekonomik yapının rekabete dayalı liberal sistemde yürümesinden yanayım.
Rekabet kurumu doğru çalıştığında her üründe doğru fiyatın oluşmasını ve toplumun kaliteli ürüne en ucuz fiyatla ulaşmasını sağlar.
Tavan fiyat uygulamasını sürdürülebilir görmüyorum. Sisteme devletin müdahale etmesinin doğru olmadığı kanaatindeyim. Sigorta şirketleri hasar frekansı yüksek işleri portföylerine dahil etmemek için astronomik fiyatlar vermek yerine kâr edecekleri noktada oluşan gerçekçi fiyatı uygulasalardı tavan prim uygulaması getirilmezdi diye düşünüyorum.
Gene de devletin ticarete müdahale etmesini yanlış buluyorum. Devlet denetim görevini yapıp, olaya müdahil olmazsa her kesim için adil fiyatlar piyasa şartlarında oluşacaktır. Daha fazla hasar alan daha fazla, daha az hasar alan daha az prim ödesin, sigorta şirketleri de yaptıkları işten kâr etsin istiyorsak fiyatları serbest piyasa koşullarının belirlemesine izin vermeliyiz.

'SİGORTACILIK DEĞİL, SİGORTA TİCARETİ YAPILIYOR'

Gelişmiş ülkelerde sigortacılık bizdeki gibi değil; toplumun her kesiminin katıldığı, her türden kurumun olayın içinde olduğu, hem bireylerin hem

LEVENT KORKUT'TAN ÖZELEŞTİRİ: KOMİSYON ODAKLI DÜŞÜNDÜK



Sigorta acenteleri olarak tabii ki sütten çıkmış ak kaşık değiliz. Bugüne kadar hep komisyon odaklı düşündük ve acente örgütünün günümüzdeki satış çeşitlemesine baktığımızda %80'i trafik ve kasko sigortalarından oluşuyor. Acenteler olarak hem çeşitlemeyi ve hem çapraz satış sistemiyle diğer kârlı branşlarda poliçe satımını ve pastanın o yönde büyümesini sağlayamadık. Ben her zaman şunu söylüyorum: Acenteler olarak, aracılar olarak poliçe satmayı öğrenemedik. Bizden sadece ucuz olduğu için poliçe satın alındı. Hiçbir acente arkadaşım gelip poliçe satıyoruz diyemez. Eskiden durum farklıydı, poliçeyi biz satıyorduk. Çünkü tek bir şirketin acentesi olabiliyorduk ve satmak dışında bir alternatifimiz yoktu. Meslek örgütleri de, meslektaşlarımız da bu konuda gereken farkındalığı yaratamadı.



ticari kuruluşların tüm risklerini ve olağan dışı ödemelerini sigorta ettirdikleri bir sistem var. Dolayısıyla büyük bir havuz oluşuyor. Bizde yapılmaya çalışılan ise sigorta ticareti. Sektör ticarete uygun bir sektör değil. Kârlılık için sistemin tümüyle kurulması gerekiyor.

Ben ülkemizin sigortacılık sisteminde yapısal düzenlemelere ihtiyaç olduğu görüşündeyim. Gelişmiş ülkelerdeki sigortacılık sistemi toplumun tamamını kapsar ve elde edilen fonlar bu ülkelerdeki ekonomik gelişmeye büyük katkı sağlar. Bizdeyse sistem birkaç ürün üzerinde yoğunlaşmış. Oluşan fon bırakın ekonomiye katkı sağlamayı, sistemin kendisine yetmiyor.

Bunun sebebi olarak ülkemizde sigorta bilincinin olmaması gösteriliyor. Halbuki toplumda sigorta bilincinin oluşması için somut uygulamalara, içi dolu ürünlere ve alışkanlık oluşturacak güçlü bir pazarlamaya ihtiyaç var. Bizdeki sistem sigorta ticareti yapmaya çalışmaktan öteye maalesef gidemedi. Ülkemizde enflasyon düştükten sonra sigortacılıkta paradan para kazanma dönemi bitmiş, teknik kârlılık şirketlerin ayakta kalmasını veya kalamamasını belirleyen en önemli unsur haline geldi. Sigortacılıkta kapsamlı bir sistem oluşmadan teknik kârlılığın oluşması ise mümkün değil. Böyle bir sistemin oluşması için devlet tarafı sigorta şirketleri ve aracıların bir araya gelerek sistemi yeniden kurgulamaları çok isabetli olacaktır. Bir dönem bazı sigorta şirketleri konsolidasyon söylemindeydiler. Ancak bunun gerçekleşmesinin mümkün olamayacağı görülmektedir. Bu nedenle oturup yeniden düşünme zamanı gelmiştir diye düşünüyorum.

LEVENT KORKUT: Bir sigorta primi riskine, acente komisyonuna, genel giderlere ve makul bir kâra göre fiyatlanır, üstüne bir de katastrofik pay eklenir. Sigorta şirketlerinin sayısı yabancıların da sektöre girmesiyle arttı, bunun sonucunda da pazardan pay alabilmek adına bu dengeler şaştı. Diğer şirketlerin fiyatlarına yaklaşmak için bu kriterlere bakılmadan fiyatlar belirlendi. Buna karşın, belirlenen bu fiyatlarla ilgili bir sıkıntı yok. Asıl sıkıntıyı yaratan ilk konu, 6111 sayılı yasanın çıkıp sigorta şirketlerine 10 yıl geriye dönük mükellefiyet vermesi oldu. Dolayısıyla, ödenmiş olan bedeni tazminatların yanlış olduğuna hükmedildi ve dava dosyaları geriye döndürülerek sigorta şirketlerine yeniden tazminatlar ödetildi. İkinci konuysa, geçici iş görmezlikle ilgili tazminat talepleri. Mağdurların tekrar hastanelere başvurup, geçmişe yönelik tedavi sürecinin başlatılması. En önemlisi de, 2918 Sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nda ve SGK yasasında birtakım değişiklikler yapılarak geriye dönük 8.5 milyar lira gibi ciddi bir miktarın sigorta şirketlerinde tedavi masrafları payı adı altında talep edilmesi. Sigorta şirketlerinin bununla ilgili yasal süreci başlatarak bu davaları kaybetmesi neticesinde trilyonlarca paraların buralara ödenmesi, hiçbir sigorta şirketinin hesabında olmayan ciddi bir maliyet yaratti. Bununla da yetinmediler; evde bakıcı giderleri, değer kaybı gibi gündemde olmayan, trafik sigortası primleri belirlenirken hiç hesaba alınmayan olaylar sigorta şirketlerinin geriye dönük olarak gündemine geldi.

En önemli konu da, yasal boşluktan istifade eden simsarlar dediğimiz birtakım aracı ve iş takipçilerinin devreye girmesi sonucunda sektör hiç düşünmediği birtakım çarpık yapılanmalarla da karşı karşıya kaldı.

BAĞCI: TÜRKİYE'DE ÇOKLU HASAR YAPAN TİCARİ ARAÇ SAYISINA BAKTIĞIMIZDA 25 BİN GİBİ KOMİK BİR RAKAM GÖRÜYORUZ. BU RAKAMA ÇOKLU HASARA KARIŞAN KİŞİSEL ARAÇLARI DA KATARSAK 35 BİNE ÇIKIYOR. YANİ ASLINDA, TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNÜN BELALISI BU 35 BİN ARAÇ.

Ayrıca, bunun dışında değer kaybı ile karşılık sistemleri değişti. Şirketlerin bilanço zararının önemli bir bölümü de buradan kaynaklandı. Daha önce %20 karşılık ayrılıyordu. Ancak yıl sonunda, bizim açık hesap dediğimiz kredi kartlarının hepsinin karşılığı olarak nakdi teminat oluşturmak gerekti. Bu sebeple şirketlerin gelir-gider tablolarında, nakit akış sirkülasyonlarında ciddi problemler söz konusu oldu.

'DÜZENLEMELER GERİYE DÖNÜK OLMAMALI'

Bugün yine farklı bir sigorta türünde geriye dönük bir düzenleme çıksa, o branşta da aynı şey olur. Konut sigortaları şu anda çok iyi bir fiyatlamaya sahip, herkesin satmanın peşinde olduğu ürünler. Ancak devlet bir anda tüm dahili su hasarlarıyla ilgili olarak, "İSKİ altyapı ve isale hatlarında iyileştirme yaptı, bu sebeple 10 yıl geriye dönük olarak almış olduğunuz tüm konut poliçelerinden %10 pay istiyoruz" dese, burada da geriye dönük trilyonlarca zarar olur. Uzun soluklu bir ilişkide herkesin kazanması gerekir. Dolayısıyla, bizim uzun vadede sektörün trafik sigortasından kâr edecek modelleri oluşturmak için sektör olarak el ele verip çalışmamız gerekiyor, ne yapılması gerektiği hususunda şapkamızı önümüze koyup düşünmeliyiz.

'ASGARİ ÜCRET ARTIŞININ MALİYETİ 2.4 MİLYAR LİRA'

Asgari ücretin 1300 liraya çıkarılması da sektöre 2.4 milyar lira ekstra yük getirecek. Bunun sebebi de, 61 bin adet ölümlü ve daimi maluliyetli bir muallak hasar olması. Bu muallak hasarları içeren dosyalarda yasal süreçteki bilirkişi raporlamalarında asgari ücret üzerinden bir hesaplama yapılacaktır. Burada sektör için kötümser hesapla 2.4, iyimser hesapla 1.8 milyar lira daha bir zarar olacaktır.

DOĞAN ŞEN: Trafik sigortasında bugün yaşadığımız soruna gelmeden önce, sektörde hangi sorunların yaşandığına bakmak gerekiyor. Daha önce bir hayat sigortası sorunu vardı. 80'li yıllarda "geleceğin sigortası" olarak başlayan, sektörü tarumar eden, tüketicinin gözünde sektöre güven kaybettiren bir hadise yaşandı. Bunun sebebi de gelecek planlamasının yapılmaması. 10 yıl önce yangın sigortalarında inanılmaz bir kaos yaşandığını da hatırlatırım. Sektörün sorunu trafik değil, yangındı. Sigorta şirketleri para kazanamadıkları için bazı işletmeleri sigortalamamak gibi reaksiyonlar gösterdi. Tüm bunların temelinde gerek plansız çalışılması gerekse şirket yöneticilerinin ileriyi görememe zafiyeti yatıyor.

Eskiden, kaza olduğu zaman trafik sigortasının ne işe yaradığını bilmeyen vatandaşlar hasarları karşılıklı el sıkışma yöntemiyle hallederdi, çünkü bir de polis çağırırlarsa ceza ödemeleri gerekirdi. Dolayısıyla trafik sigortası gerçeği, serbest tutanak tutmayla başladı. 40 yıldır araba kullanan bu halk daha yeni trafik sigortasının varlığını öğreniyor. Yani sigorta sektörü yöneticileri, yarınlarda bu sigorta gerçekten kullanılacağı zaman nelerle karşılaşılacağını hesaplayamadı çok düşük primlerle başlanıldı.

'RİSKE GÖRE PRİM VERİLEMEDİ'

Trafik primi, bir çalışmanın sonunda oluşturulmalıdır, bir risk hesaplaması gerekir. Risk hesaplaması yapmadan, teminatın yaygınlığı gözetilmeden siz ortaya bir prim atarsanız bu palyatif bir primdir. Tamamen pazardan pay kapmak, nakit akışını sağlamak için gerçekleştirilmiş bir eylem olur. Oysa, bu primin hesaplanmasında o kadar çok parametre var ki. Sürücü kalitesi, karayollarının kalitesi, araçların kalitesi, araç işletenlerin sorumluluğu... Tek yetersizlik bunların göz ardı edilmesi değil, ülkede insana verilen değerin yetersizliği de bir parametre. Geldiğimiz noktanın sebebi geçmişe dayalı bu hikayelerden kaynaklanıyor.

TURUSAN BAĞCI: Son bir yıldır trafik sigortası Türkiye'nin en önemli gündemlerinden biri. Televizyonu açtığımızda bununla ilgili haberlere denk gelir olduk. Trafik sigortasındaki

NECMİ ÜZE: ACENTELER BİRÇOK MALİYETİ ÜSTLENİYOR



Türkiye'deki sigorta şirketleri, çok olumsuz uygulamalar yapsalar dahi herhangi bir tepkiyle karşılaşmıyor. Acente de sigorta şirketlerinin yaptıklarına uymak zorunda kalıyor. Günümüzde, acentelerin komisyonuyla istediği zaman oynayabilen, acenteyi istediği zaman iş ortağı, istediği zaman memur kabul eden bir sistem yürürlükte. Bu kuralları olmayan, adil olmaktan uzak sistem, maalesef sadece acentelere değil, tüm sektöre zarar veriyor. Biz acenteler olarak sigorta şirketlerinin yapmak zorunda olduğu birçok işi üstlendik. Bunun en başında operasyon maliyetleri var. Eskiden, sigorta poliçesi teklifini sigorta şirketine fakslardık, sigorta şirketleri poliçeleri keser hazırlardı. Biz de poliçeleri alır dağıtırdık. Bugün acentelerin üstlendiği operasyon maliyetleri toplam maliyetin neredeyse %70'i. Hal böyleyken, bizler artı komisyon istemezken, sigorta şirketlerinin hepsi değilse de birçoğunun bu kadar rahat komisyon düşürebilmeleri gerçekten de hayret verici.

DOĞAN ŞEN: PİYASAYI TSB DÜZENLEMELİ



Bugün sigorta acenteleri bir icra organı tarafından yönetiliyor. Bu rolün bir kısmı TSB tarafından üstlenilmeli. TSB gerçek bir piyasa düzenleyici olmalı. Trafik sigortalarında optimum fiyatlarla ilgili öğretinin TSB tarafından hazırlanması ve fiyatlandırmayı yanlış yapanla ilgili bir cezalandırma sistemi oluşturulması lazım. Bir dönem yapıldı bu, yangın fiyatlarında taban fiyat belirlendi ve işe de yaradı. Optimum fiyatların belirlenmesi sektörün ufkunun açılması, sis perdesinin kalkması için gerekli. Bu noktada TSB aktif olmalı. TSB'nin bunu yapamadığı noktada devlet devreye giriyor. Trafik sigortası hesaplama yöntemlerini sigorta şirketlerine öğreten bir formülasyon verildi devlet tarafından. Yani doktora nasıl ameliyat yapılacağı anlatılıyor. Bu çok üzücü bir durum. İlgili bakanlık nezdinde yapılacak girişimlerle birlikte, araç işletenleri için Karayolları Kanunu'nun paralelinde cezai ve hasar yapan kişilerin tabiri caizse zapturaptı alınmasıyla ilgili bir yaptırımın hayata geçirilmesi gerekiyor.

zararın en büyük bölümü bedeni hasarlardan geliyor. Bedeni hasarlarda %300 gibi bir artış var. Bunun sebebi 2012'de Yargıtay'ın onayladığı, kusurlu sürücünün yakınına bedeni hasar dediğimiz ölümle ilgili bir tazminat ödenmesi mahkeme kararı.
Burada 2014 ve 2015'te sektörün öngöremediği ve anlam veremediği bir artış oldu. Yapılan tespitlerde hasar takip şirketlerinin ortaya çıkarak, geriye dönük ve yüksek tutarlarda dava açmalarının etkili olduğu görüldü. Sigorta şirketi ve acenteler zarar ederken hasar takip şirketleri kâr etti. Mantar gibi çoğalan bu şirketler geriye dönük ölüm ve yaralanmalar ile ilgili dava açıyor. Mahkeme de, kanuni boşluk olduğu için 10 sene geriye dönük tazminat ödenmesi kararı alıyor ve bedeni zararlarda büyük tazminatlarla karşı karşıya kalınıyor. Asgari ücretin %30 artması bile zararın %30 artmasına neden olacak.

'PRİMDE ARTIŞIN NEDENİ BEDENİ HASARLAR'

2013 yılında bedeni hasarlar hızla tırmanmaya başlarken sigorta şirketleri primi düşürüyordu. 2014'te de durum böyleydi. Şirketler çığ geldiğini görmelerine rağmen rekabet gerekçesiyle fiyatlarını indirerek pazardan pay alma çabalarını sürdürdü. Bu, sigorta sektörüne ve uzun vadede tüketiciye zarar verecek bir davranış. Bu zararların bir şekilde tüketicinin cebinden çıkacağı belliydi, nitekim çıktı da. Şu an primlerdeki kaotik artışın sebebi dönüp baktığımızda bu bedeni hasarlar. Bedeni zararlar büyük gelince, sigorta şirketleri çoklu hasar dediğimiz, birden çok sayıda hasara karışmış ticari araçların primlerine yüklendi. Taksiler buna örnek. İstanbul'da, 100 taksinin 48'i kaza yapıyor. Türkiye'de çoklu hasar yapan ticari araç sayısına baktığımızda da 25 bin gibi komik bir rakam görüyoruz. Bu rakama çoklu hasara karışan kişisel araçları da katarsak 35 bine çıkıyor. Aslında, sektörün belalısı bu 35 bin araç. Zarardaki bir diğer sebep de gerçekleşmemiş ama gerçekleşme ihtimali olacak hasarlar. Hazine sigorta şirketlerinden çok yüksek oranda hasar karşılığı alıyor. Zararın %50'ye yakın kısmı buradan kaynaklanıyor. Aslına bakarsak trafik sigortası prim artışının ana sebebinin devlet kaynaklı olduğunu da söyleyebiliriz. Trafik branşında sigorta sektörü 10 yıldır zarar ediyor. Burada sigorta şirketi de, acente de mağdur oluyor.

Peki, trafikteki sorunu çözmek için sizin önerileriniz nedir?

NECMİ ÜZE: Sürücülerin belli periyotlarda trafik kurallarına uyum eğitimi alması, ikiden fazla kaza yapan sürücülerin mutlak olarak psikolojik bir eğitimden geçmesi, sürekli kaza yapan sürücülerin belirlenerek trafikten men edilmesi, alkollü araç kullananlara caydırıcı cezalar uygulanması gibi yaptırımlara ihtiyaç var.
Trafiğe çıkan araçların denetimi, kaza riski taşıyan araçların trafiğe çıkmasının engellenmesi de önemli. Ayrıca, trafik poliçelerinde sorumluluk süresinin kısaltılarak bedeni hasarlarda hesaplama yönteminin standart hale getirilmesi ve sigorta şirketi ile sigortalı arasında aşılamayacak bir anlaşmazlık durumunda hukuk yolunun açılması gerekiyor. Yani simsarların aradan çıkarılması lazım. Tabii yasal uygulamaların ceza tarafının trafik kanununda da yer alması gerekir. Hasarda kişilerin tuttukları tutanak konusunda da yeni düzenlemelere ihtiyaç olduğunu düşünüyorum.

LEVENT KORKUT: 2918 sayılı yasadaki "maddi/manevi" başlıklı 90'ıncı madde değişiyor. Borçlar Kanunu'nda haksız fiillere ilişkin hükümler uygulanabilir diyor. Bu maddeye zorunlu mali sorumluluk sigortası kapsamındaki tazminatların genel şartlara tabi olmasına yönelik ifadeler koyuyorlar. "Zorunlu mali sorumluluk sigortası kapsamındaki tazminatlar bu kanun ve kanun çerçevesinde hazırlanan genel şartlarda öngörülen usul ve esaslara tabidir" diyor. Yani, mahkemedeki bilirkişinin hesap tarzına müdahale ediyor. Çünkü, örnek vermek gerekirse, İstanbul Adliyesi'nde kararlaştırılan ölümlü bir kazadaki bedeni zarar tazminatı, Anadolu'daki herhangi bir adliyede aynı bilirkişi baksa bile bambaşka olabiliyor. Bu durumun gerekli yasal düzenlemelerle mutlaka açıklığa kavuşturulması gerekiyor. Yasal boşluktaki aynı aymazlık, bilirkişilerin sorumsuzca hareketleri sonucunda çıkacak olan problemli sonuçlar devam ettiği müddetçe çok fazla değişen bir şey olmayacaktı.
Bu genel şartlarda bir husus da çok önemli. Hepimiz biliyoruz ki geçmişte kusurlu olduğu takdirde de aracı kullanan kişi üçüncü şahıs addedilmiyordu, ancak istihdam edilen personel sakat kaldığı takdirde kendine, öldüğü takdirde varislerine tazminat ödenmesine hükmeden bir Yargıtay kararı çıktı. Ondan sonra bu içtihat oluştu ve sektör tarafından ciddi rakamlar ödenmeye başladı.
Mevzuatların geriye dönük değil de ileriye dönük yapılmasını sağlamamız gerekiyor. Biz aydınlık olamadığımız sürece karanlık hüküm sürer.

'ARACI İŞLETEN DEĞİL SÜRÜCÜ CEZALANDIRILMALI'

İşletenden çok, sürücüyü cezalandıran bir sisteme dönmek gerekiyor. İTO olarak Otobüsçüler Federasyonu, İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği ile bir toplantı yaptık. Toplantıda alınan kararları Ankara'ya taşıdık. Rent-a-car bir araç kullanan sürücü ile kendi aracını kullanan sürücülerin hasar kat sayısı arasında çok büyük bir fark var. Dolayısıyla sürücünün cezalandırıldığı bir sistem çok daha faydalı olacaktır. Zaten hasarların çoğu Tramer kaydında var. Belirttiğim sisteme geçilmesi, trafik kurallarının göz ardı edilmesini engelleyecek ve hasar frekansını ciddi oranda azaltacaktır. Önemli bir diğer nokta da hasarsızlık tenzilatı. Hasarsızlık tenzilatı eskiden alınan 200-300 liralık primlere göre tespit edilmiş durumda ve maksimum tavan limiti %20 ile sınırlı. Günümüzde 3 bin - 5 bin liralara gelen primlerden söz ediliyor. Hasarsızlığın teşvik edilmesi için, bonuslarla hasarsız sigortalının mükafatlandırılması ve hasarsızlık tenzilatının kaskodaki gibi %60 seviyelerine getirilmesi gerekmektedir. Dediğim değişiklikler yapılırsa, ufak tefek hasarlar sigortacıya bildirilmeyecek, hasar dosya bedeli azalacak ve bu da sektöre olumlu olarak yansıyacaktır. Tavan fiyat ise, mutlaka önümüzdeki süreçte değişmek zorundadır. Tavan fiyat diye bir uygulama söz konusu bile olmamalı. Tavan fiyat uygulandığı takdirde sigorta şirketleri, hasar dosya maliyeti belli olduğu için, primleri yükseltmek suretiyle iyi sürücüyü de cezalandıracaktır. Asıl amaç, kötü sürücüyü cezalandırmak ve iyi sürücüyü mükafatlandırmak olmalıdır.

ÜZE: TAVAN FİYAT UYGULAMASINI SÜRDÜRÜLEBİLİR GÖRMÜYORUM. SİSTEME DEVLETİN MÜDAHALE ETMESİNİN DOĞRU OLMADIĞI KANAATİNDEYİM. SİGORTA ŞİRKETLERİ HASAR FREKANSI YÜKSEK İŞLERİ PORTFÖYLERİNE DAHİL ETMEMEK İÇİN ASTRONOMİK FİYATLAR VERMEK YERİNE KÂR EDECEKLERİ NOKTADA OLUŞAN GERÇEKÇİ FİYATI UYGULASALARDI TAVAN PRİM UYGULAMASI GETİRİLMEZDİ.

DOĞAN ŞEN: Öncelikle, aracı değil de sürücüleri sigortalamak bir yöntem. Bunun için hukuk sisteminin tamamen değişmesi gerekiyor. Onun yerine biz bu konuyu şu şekilde revize ettik: Araç işletenlerle ilgili sorumluluk poliçesi hayatını devam ettirirken, bunun yanına sürücüye bağlı bir sorumluluk sigortası getirilmeli. Sektörün hem prim hacminin büyümesi hem de gerçek suçluların gerektiği gibi cezalandırılması için sürücü sorumluluğu getirmek gerekiyor.



Türkiye'de araç sayısı 20 milyon, sürücü sayısı 40 milyon. Bu şekilde 40 milyon kişiye yeni poliçe satılabilir. Biz acenteler sektörde maalesef olayın akışı paralelinde su yolunda ilerledik. Yani, müşterilere en ucuz primi bulmak mükellefiyetine soyunduk. Acenteler zaten trafik sigortalarının %96'sını yazıyor. Türkiye'de 20 milyon araç var ve bir araç için 50 tane teklifin çalışıldığı sektör, trafik sigortalarında çok yoruluyor. Bunun paralelinde acenteler de yoruluyor, iyi müşteriye iyi fiyat bulacağız diye uğraşıyor. Biz dedik ki; TRAMER'in bir programı var. Acente sisteme girdiği zaman hangi şirketlerle çalışıyorsa çalışsın, fiyatları görebilsin. Gördükten sonra da, hangi şirketin vekaletine haizse, o şirketin poliçesini kesebilsin.

'KARŞILIKLARA HESAPLAMA FORMÜLÜ GETİRİLMELİ'

Diğer bir husus ise, sigorta şirketlerinin en büyük hasarlarının sebebi olan bedeni hasarlar. Bu hasarlara geçmişe yönelik zamanaşımı süresinde 10 yıl değil de 2-3 yıl civarında bir zaman aşımı süresi konması gerekiyor. Hazine'nin teknik karşılıklarla ilgili reel bir hesaplama formülü getirmesi gerekiyor. Bunun için de, adalet bakanlığının birtakım çalışmalar yapması lazım. Karayolları Kanunu'nda yeni yapılan tasarıda olduğu gibi, Borçlar Kanunu'ndaki gerekli düzenlemelerin yapılması gerekiyor.
Araç değer kaybıyla ilgili bir spekülasyon da doğmaya başladı. Bu bir formüle bağlanmalı. Aracın kaç yaşında olduğu, kaç hasar yaptığı ve ne ölçüde hasar yaptığıyla doğru orantılı bir araç değer kaydı formülü oluşturulması gerekiyor. Bu eksperden ekspere değişmemeli. Araç değer kazanmasının da peşi sıra hesaplanması gerekiyor. Trafik sigortalarında kaza yaptığı zaman ikame priminin tekrar hayata geçirilmesi gerekiyor. Kaza yapanın sigorta süresi boyunca 200-300 lira civarında primlerine eklenecek bir ikame primi, yani cezası getirilmesi gerekiyor. Aynı zamanda sigorta şirketlerinin ekonomik olarak araç pert etme hadisesi ortadan kaldırılmalı.

'DOĞRUDAN TAZMİN HAYATA GEÇMELİ'

Bugün sektörde büyük oyuncular çok fazla trafik sigortası satıyor ve küçük oyuncular satamıyor. Ancak hasarlarla ilgi rücu sistemi tersine çalışıyor. Bu nedenle doğrudan tazmin yönteminin hayata geçirilmesi gerekiyor. İsteğe bağlı değil, zorunlu hale getirilmesi gerekiyor. Karışık formüllere gerek yok. Doğrudan tazminde, tazminat konusu neyse sistem içerisinde icra edilmesi gerekir. Doğrudan tazmin sistemin hizmet kalitesi açısından da çok gerekli. Sektörü, prim odaklı olmaktan, hizmet odaklı olmaya geçişe sebebiyet verecektir.
Yine hasarların azaltılması ve sahte hasarların önüne geçebilmek açısında MOBESE kameralarının trafik mobil hasar tespit tutanaklarıyla entegre bir yapıya taşınması gerekiyor. Hep ileriye dönük projeler üretmek ve bu konuda kafa yormak lazım. MOBESE kameralarının olduğu yerde olay saati ve kaza anında kamera sistemine girilince olay yakalanabilecek ve hasarın nasıl olduğu tespit edilecek şaibeli hasarlar engellenecek. Bu çok kolay bir şekilde yapılabilir. Bir de ticari araçlara kayıtlı kamera sistemi kurulması gerekiyor. Bu sistem Avrupa'da birçok ülkede var. Rusya'da tüm araçlarda böyle bir zorunluluk var. Türkiye'de en azından ticari araçlara kayıt kamera sistemi konulması zorunluluğu getirilebilir.

TURUSAN BAĞCI: Öncelikle tavan fiyat ortadan kalkmalı. Sigorta primlerinin doğru belirlemesi adına iyi ve kötü taşıt kullanan sürücülerin ayrılması önemli. Mahkemelerin birbiri ile uyumlu olmayan kararları önlenmeli. Konu kanun maddesi düzenlenmesi ile teminata alınmalı. Kanunlarda ilgili madde yok, tazminatlar ile ilgili, geriye dönük uygulamalar ile ilgili söz konusu. Ölüm tazminatının hesaplanması aktüeryal tekniklere göre standardı olmalı ve bedensel zarar tazminatları mutlaka düşürülmeli. Hazine daha gerçekleşmemiş ama gerçekleşme ihtimali olacak hasarlar için sigorta şirketlerinden alınan hasar karşılığı oranı mutlaka düşürülmeli.
2'den fazla kazaya karışan araç sayısı yaklaşık 35 bin. Bu araçları kimse istemiyor ancak, en çok sesi bu gruptaki araç sahipleri çıkarıyor. Bu araçlar için birçok uygulama örneğinde olduğu gibi 'İstenmeyen riskler havuzu' oluşturulmalı bunu devlet yönetmeli. Aynı zamanda Emniyet ile işbirliğine gidilerek kazaya karışan kusurlu araç sürücüsü bilgileri Emniyet'e bildirilerek ceza ve ehliyet puanı cezası uygulamasına geçilerek güvenli sürüşe destek olunmalı.
Başka bir yöntem de trafik poliçesi yapmayan yaklaşık 3 milyon aracın ilk önce bir süre verilerek uyarılması, devamında sigorta poliçeleri yapmalarının sağlanması hala yapmıyorlarsa ceza uygulama yoluna gidilmesi. Poliçe yaptırmayan araçların risklerinin yaptıran kesim üzerine yüklenmesi de engellenmiş olacaktır.

'POLİÇEDE KESİNTİLER KALDIRILMALI'

Kusurlu sürücünün yakınına tazminat ödenmesinin önünün kesilmesi ve %10 SGK payının kaldırılması veya tedavi gideri karşılığı alındığı için trafik sigortasında tedavi masrafları kaleminin kaldırılması gerekmektedir. Bununla birlikte trafik sigortası aslında kamu yararına yapılan bir poliçedir. Poliçeden BSMV ve Trafik Hizmetleri Geliştirme Fonu kesintisi kaldırılmalıdır. Bir diğer yöntem de araca yapılan trafik sigortası devam ederken, sürücüye bağlı ayrı bir sorumluluk sigortası gelmesi. Kişiye özel hesaplama yöntemine geçilmeli. Oluşan ve ödenen hasar sonrası da teminat düşmesi kadar ek prim alınmalıdır. Tekrar söylüyorum; iyi kötü sürücü ayrımı net yapılmalı.
Son olarak da doğrudan tazmin sistemine geçilmesi hızlı hasar ödemesi hizmet odaklı bir sisteme geçilmesine katkı sağlayacaktır. Bunun yanında çok düşük bir maliyetle sahte hasarın önüne geçmek için araç içi kamera şartı getirilmeli. Başlangıçta ticari araçlara getirilebilir. Yasal önlemlerle gerekli adımlar atılırsa, bir denge sağlanacaktır. Tüketicinin, sigorta şirketinin ve acentenin oluşan zararları engellenecek, sermaye kaçışının önü kesilerek doğru hizmet sağlanmasının yolu açılacaktır.

KORKUT: EN ÖNEMLİ KONULARDAN BİRİ DE, YASAL BOŞLUKTAN İSTİFADE EDEN SİMSARLAR... BİRTAKIM ARACI VE İŞ TAKİPÇİLERİNİN DEVREYE GİRMESİ SONUCUNDA, SEKTÖR HİÇ DÜŞÜNMEDİĞİ BAZI ÇARPIK YAPILANMALARLA KARŞI KARŞIYA KALIYOR.



TURUSAN BAĞCI: AVRUPA'DA PRİMLER TÜRKİYE'NİN NEREDEYSE 3 KATI



Avrupa Birliği'nde ve ABD'de sigorta primleri için serbest tarife uygulaması kullanılıyor. Buna rağmen trafik sigortası primleri Türkiye'nin üç katı. ABD'de de Avrupa'da da herkesin kaza yapınca primleri artacak diye ödü kopuyor. Avrupa Birliği'nde kaza sayısı ortalaması, Türkiye'nin yarısı kadar. Buna rağmen trafik sigortası primleri Türkiye'nin üç katı. Orada kaza yaptığınızda sigorta primleri artıyor. Çoklu kaza yaparsanız primler ciddi oranda artıyor. Hatta ehliyetlere el konulabiliyor. Taşıtlar yüksek prim ve ehliyete el konulması korkusu ile daha dikkatli kullanılıyor. Bu durum güvenli sürüşe önemli etki ediyor.
Yani çok kaza yapan sürücüye daha dikkatli sürmesi için önemli bir teşvik sağlarken ülkemizde çoklu kazaya karışan araçlar neredeyse ödüllendiriliyor.

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

Kefalet sigortasına kamu alacağı teminatı eklendi

Hazine Müsteşarlığı, Kefalet Sigortası'nın genel şartlarında değişiklik yaparak kamuoyu ile paylaştı. Türkiye Sigorta Birliği'nin(TSB) internet sitesinde yapılan açıklamaya göre, yeni değişiklik ile artık kamu alacakları da söz konusu sigorta kapsamına alındı. Böylelikle artık kamudan alacaklı olanların yaptırdığı kefalet sigortalarında "Kamu Alacakları Teminatı" bulunduğu takdirde, kamu "kayıtsız – şartsız, kesin, asli, sigortalının yükümlülüğünden bağımsız, süresiz, ilk talepte" ödeyecek.

Hasar yönetiminde sektörden yeni hamle: OSEM

Trafik kazalarında oluşan maddi hasarın kontrolüne ve yönetiminde sigorta şirketlerine destek vermek için Türkiye Sigorta Birliği bünyesinde kurulan Oto Yedek Parça ve Servis Sertifikasyon Merkezi (OSEM) kamuoyuna tanıtıldı. Toplantıya Hazine Müsteşarlığı Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ramazan Ülger, OSEM Yönetim Kurulu Başkanı Ceyhan Hancıoğlu ve OSEM Genel Müdürü Bener Yıkılmaz katıldı.
Toplantının açılış konuşmasını yapan Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç OSEM'in hem kamu tarafında, hem özel sektör tarafında sigorta ve otomotiv sektörüne çok önemli katkılar sağlayacağını belirtti. TSB Başkanı Ramazan Ülger, OSEM'in faaliyetlerinin sigorta sektöründe oto branşının geleceği için önemli bir iz bırakacağını söyledi. Faaliyetleri arttıkça OSEM'in sektör için bir referans merkezi olacağını söyleyen Yönetim Kurulu Başkanı Ceyhan Hancıoğlu da "Karşılıklı bilgi alışverişinde bulunabilirsek sektör içinde yer alan bazı tespitlere çözüm önerileri bulmasına da yardımcı olabiliriz" dedi. Hancıoğlu'ndan sonra OSEM Genel Müdürü Bener Yıkılmaz, OSEM'in nasıl kurulduğu ve faaliyetlerini nasıl yürütüleceğini anlatan bir sunum yaptı.



Genç: TSB'nin sermayesiyle kurulan, sektörün ilk anonim şirketi olan OSEM'in misyonu çok önemli. OSEM'in sigorta ve otomotiv sektörüne ciddi katkısı olacağını düşünüyoruz.

Vakıf Emeklilik ile BES'e bahar geldi

Vakıf Emeklilik, 15 Haziran'a kadar yeni müşterilerine yönelik bir "Bahar Kampanyası" düzenliyor. Vakıf Emeklilik, kampanyayla katılımcılarının geleceklerini garanti altına almanın yanı sıra birçok hediye için çekilişe katılma hakkı da sunacak. Kampanya sürecinde Vakıf Emeklilik'ten BES satın alan yeni katılımcılar çekilişe katılma şansı elde edecek. Çekiliş sonunda kazanan talihlilere 1 Vespa Primavera 150 3V, 5 iPhone 6S 16GB ve 10 adet iPad Air 16 GB Wifi – Cellular hediye edilecek. Çekiliş, kampanya tarihleri arasında BES sahibi olan yeni katılımcıları kapsayacak. Kazanan talihliler 25 Ağustos'ta www.vakifemeklilik.com.tr adresinden duyurulacak. Kampanya ile ilgili detaylı bilgiyi hafta içi 08.30-17.30 saatleri arasında 444 9 237 (BES) numaralı Vakıf Emeklilik müşteri hizmetlerinden alınabiliyor.

ASİAD devleri buluşturdu



ASİAD (Acentem Sigorta Aracıları Derneği) düzenlediği panelde sektörün önde gelen isimlerini bir araya getirdi. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdür Yardımcısı Şerif Çakırsoy, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, Güvence Hesabı Genel Müdürü Abdülkadir Küçük ve TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap'ın konuşmacı olduğu panelde trafik sigortası fiyat artış gerekçeleri ve sonuçları konuşuldu. Panelde, acentelerin merak ettikleri tüm konuları direkt muhataplarına sorma şansı bulduğu belirtildi.



Türkiye'de SİBER saldırılar

Dijital veri kullanan şirketler günümüzde artan siber saldırı riskleri karşısında tehdit altında. Araştırmalar, siber risklerin yeni dönemde en büyük riskler arasında yer alacağını söylüyor.

2025 yılında küresel siber risk sigortası pazarında prim üretiminin 20 milyar doların üstüne çıkması bekleniyor. Allianz tarafından yayınlanan rapora göre, günümüzde bu branştaki prim üretimi 2 milyar dolar civarında. Bir 'iş riski' olarak algılanması gereken siber riskler geniş tanımıyla, Bilgi Teknolojileri (BT) riskiyle eş anlamlı. Yani bir kurum bünyesinde bilgi teknolojilerinin kullanımı, sahipliği, işletilmesi, iş süreçlerine dahil olması, etkisi ve uyarlanmasıyla ilişkili işletme risklerini içerir. Sigortacılıkta siber risk, bilgisayar kullanımı veya aracılığıyla gerçekleşen finansal zararların tümünü kapsıyor. Bu riskler sürpriz maliyetlere ve iş durmalarına sebep oluyor. Gizli bilgiler açığa çıkabiliyor ve kurumlar üçüncü taraflarca sorumlu tutulabilir veya kurumların bilgisayar sistemleri hatalı çalışabilir. Maruz kalınabilecek kayıplar sistem arızaları, personel hataları veya bilgisayar virüsleri, 'hacker' saldırıları, DDoS atakları gibi suç niteliğinde olaylardan kaynaklanabiliyor.



yükselen risk:



Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

AIG Sigorta Finansal Sigortalar Müdürü **Demet Karakullukçu:**

Siber riskler günümüzde giderek artan riskler arasında

Demet Karakullukçu, mobil cihazlarında, bilgisayarlarında, sunucularında veya internette elektronik veri kullanan herhangi bir şirketin siber risklerle karşı karşıya olduğunu belirtti. Karakullukçu, risklerin, bir dizüstü bilgisayar üzerinde bilgi kaybından, internet bilişiminin yarattığı tehditlere kadar geniş bir yelpaze oluşturduğunu söyledi. Teknolojiyi kullanan, bilişim sistemleri vasıtasıyla veriyle iş yapan her kurumun siber risklerle karşı karşıya olduğunu dile getiren Karakullukçu, "Bankacılık, sigorta, finans kurumları, eğitim kurumları, sağlık kurumları, ulaşım, iletişim, perakende, otel, seyahat ve eğlence sektörü riskli grupta değerlendirilebilir. 2014 verilerine göre dünya üzerinde yaklaşık 43 milyon küresel güvenlik olayı gerçekleştiği söyleniyor. Bu bir günde 100 binin üzerinde saldırı demek. Birçok şirket, siber riskler konusunda endişeli olmasına rağmen bu risklere karşı hazırlıklı değil. Şirketler veri güvenliğini gündemlerine almalı, bir siber güvenlik eylem planı oluşturmalı, şirket içi veri güvenliği ve şüpheli elektronik posta bilgilendirme



eğitimleri ile çalışan farkındalığını artırmalıdır."

'HEM GÜVEN HEM GELİR KAYBINA YOL AÇIYOR'

Veri kayıpları, düzenleyici kurumlar tarafından idari para cezası uygulanmasına neden olabilirken, bu tür saldırılar aynı zamanda sunucuların kapatılmasına, güven ve gelir kaybına neden olabiliyor.

Sigorta poliçesinin verilerin ihlaliyle bağlantılı zararları ve şirketlere veri ihlaliyle açılabilecek davalarda savunma masraflarını karşıladığını söyleyen Karakullukçu, bir sızıntı ya da ihlal sonrasında verilerin geri yüklenmesi veya yeniden oluşturulmasıyla ilgili maliyetlerin de teminat içerisinde olduğunu söyledi ve şöyle devam etti: "Korsanların hizmet engelleme saldırıları, şirket çalışanı fiilleri nedeniyle verilerin ifşa olması için de teminat sunulur. Şirketin, ihlalden sonra gerçekleşebilecek bir soruşturmaya hazırlıklı olması ve profesyonel olarak temsil edilmesi ile ilgili maliyetler de teminat kapsamında. İstenirse sistem arızası ya da bulut hizmetlerine erişimin engellenmesiyle ilgili genişletilmiş teminatlarla birlikte güvenlik aksamasının sebep olduğu iş durmasını ve bir şantajın sona erdirilmesi için yapılacak ödemeleri de teminat altına alabilir."

Marsh Risk Yönetim Uygulamaları ve Özel Riskler'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Tarık Serpil:**

Türkiye, siber saldırı sıralamasında ilk 10'da

Ülkemizde son zamanlarda iletişim altyapısına yönelik ciddi saldırıların gerçekleştiğini söyleyen Tarık Serpil, 2015 yılının Aralık ayında '.tr' uzantılı web sitelerine yapılan saldırıların pek çok web sitesine girişi engellediğini hatırlattı ve konuyla ilgili sözlerine şöyle devam etti:
"Türkiye'ye yapılan saldırıların sıklığı dönemsel olarak artmakta. Türkiye, siber saldırı sıralamasında ilk 10 ülke arasında bulunmaktadır. Bu durumdan en çok etkilenen sektörlerden biri olan bankacılık sektöründeki farkındalık yüksek olmakla beraber bankacılık sektörü siber risk değerlendirme ve önleme konusunda önemli yatırımlar yapmaya başlamıştır. Telekomünikasyon ve enerji sektörlerinde de bilgi güvenliği ve siber güvenlik konusunda aksiyonlar alınmaktadır."
Tarık Serpil, Türkiye'de siber güvenlik konusunda hâlâ pek çok belirsizlik bulunduğunu dile getirdi. Kurumların bu konuda farkındalığının artırılması gerektiğini söyleyen Serpil, böylelikle yaşanan kayıpların azaltılabileceğini belirtti ve şunları ekledi:
"Öncelikle kurumların maruz kalabileceği siber risklerin tespit edilmesi ve önceliklendirilmesi gerekmektedir. Sonraki aşamada risklerin etkilerinin azaltılması için alınacak önlemlerin devreye alınması gerekmektedir. Bu süreçte üst yönetimin ilgisi ve desteği önem arz etmektedir. Şirket



içerisinde siber risklere ilişkin bilincin artırılması için bu riskin yalnızca Bilgi Teknolojileri departmanının değil tüm birimlerin sorumluluğu olduğuna yönelik bilgilendirme yapılması ve bu yaklaşımın günlük operasyonlara yaygınlaştırılması önemlidir."

VERİLEN TEMİNATLAR

Siber saldırı sonrası sigortalı şirketin direkt uğrayabileceği zararı, üçüncü şahıslar tarafından gelebilecek talepleri ve şirketin uğrayacağı kâr kaybını konu alıyor. Serpil, şirketlerin direkt uğrayacağı zarara ilişkin teminat alt başlıklarını ise şöyle sıraladı:
- Kaybolan/çalınan datanın yerine konma masrafları, Bilgi Teknolojileri adli inceleme masrafları, müşterilere bildirim yapılmasına ilişkin masraflar, çağrı merkezi destek birimi kurulmasına ilişkin masraflar.
- İhmal sonucu virüs bulaşması, sisteme erişimin engellenmesinden kaynaklanan sorumluluk, DDoS ataklarından doğan sorumluluk veya üçüncü şahıs dijital varlıkların tahrip edilmesi kaynaklı sorumluluklar.
- Kâr kaybı teminatıysa sigortalı şirkete düzenlenen atak sonucu şirketin belirli bir süre iş yapamaması durumunda tetikleniyor. Şirkette yaşanan iş durması da poliçe şartları çerçevesinde teminat altına alınıyor.

Devler 2015'i kârla kapadı

Dünyadaki sigorta ve reasürans grupları, 2015 yılında elde ettikleri finansal sonuçları açıkladı. Reasürörler çoğunlukla kârını artırırken, sigortacıların kârında ciddi bir artış görülmedi. Reasürörler arasında bir önceki yıla göre en yüksek kâr artışını %31 ile Swiss Re yakalarken, sigortacılar arasında %3.2 artış ile Allianz birinci oldu.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Dünyanın büyük reasürans ve sigorta grupları, 2015 yılını kârla kapadı. Reasürörler arasında kârını bir önceki yıla göre en çok artıran grup Swiss Re oldu. Grubun kârı %31 oranında yükselerek 4.2 milyar euroya ulaştı. SCOR'un kârı %25 artışla 642 milyon euroya, Hannover Re'ninki ise %16.7 oranında artışla 1.1 milyar euroya yükseldi. Munich Re'nin kârıysa %3.1 oranında düşerek 3.1 milyar euroya geriledi.
Sigortacılar arasında kârını en çok artıransa %3.2'lik bir artışla 10.7 milyar euro kâr eden Allianz oldu. Allianz'ı, %3 oranında bir artış yakalayarak 5.6 milyar euro kâr eden Axa izledi.
Diğer grupların kârında genel olarak azalma görüldü. Liberty Mutual'ın kârı %70 oranında düşerek 457 milyon euro oldu. Zurich Insurance Group'un kârı %53 oranında azalarak 1.6 milyar euroya, Aegon'unkiyse %48 oranında düşerek 619 milyon euroya, Aviva'nın kârı %37.9 oranında azalarak 1.3 milyar euroya, MetLife'ın kârıysa %16.7 oranında azalarak 4.6 milyar euroya düştü.
Chubb'ı 26.6 milyar euroya satın alan ve artık operasyonlarını Chubb adı altında yürütecek olan ACE'in bu birleşme öncesi kârı %0.7 azalarak 2.5 milyar euro olurken, Chubb'ın kârıysa %1.7 artışla 1.9 milyar euroya yükseldi.
Sigorta ve reasürans brokeri Aon plc'nin kârıysa bir önceki yıla göre %1 oranında azaldı ve 1.2 milyar euro olarak kayıtlara geçti.
Bir diğer sigorta ve reasürans brokeri olan ve danışmanlık şirketi Towers Watson'la birleşen Willis, birleşme öncesi finansal sonuçlarını açıkladı. Grup, 2015'te kârını bir önceki yıla göre %3 artırarak 334 milyon euroya yükseltti.

ALLIANZ'DAN 10.7 MİLYAR EURO KÂR

Allianz, 2015 yılında kârını %3.2 oranında artırarak 10.7 milyar euroya taşıdı. Kârlılığın artmasında en etkili ülkeler İtalya ve Fransa oldu. Grubun toplam gelirleri de %2.4 artışla 125.2 milyar euro oldu. Özvarlık verimliliği %12.5 olarak kayıtlara geçti. Grup, 2015 yılında toplam 118.5 milyar euro prim üretti. Bunun 66.9 milyar eurosu hayat, 51.6 milyar eurosu hayat dışında yapılan işlerden geldi.

HANNOVER RE KÂRINI %16.7 ARTIRDI

Hannover Re, 2015 yılında kârını %16.7 oranında artırarak 1.1 milyar euroya çıkardı. Prim üretimiyse %18.8 oranında arttı ve 17 milyar euroya ulaştı. Yatırım kârlılığı %3.5, özvarlık verimliliğiyse %14.7 oldu. Grubun hayat dışı işlerindeki bileşik rasyosu %94.4 olarak gerçekleşti.

WILLIS'IN KÂRI %3 ARTTI

Danışmanlık şirketi Towers Watson'la birleşen sigorta ve reasürans brokeri Willis, birleşmeden önceki finansal sonuçlarını açıkladı. Grup, 2015 yılında kârını bir önceki yıla göre %3 oranında artırarak 334 milyon euroya yükseltti. Grubun prim üretimiyse %1.1 oranında arttı ve 3.4 milyar euro olarak kayıtlara geçti.

AXA 5.6 MİLYAR EURO KÂR ETTİ

Axa, 2015 yılında kârını bir önceki yıla kıyasla %3 oranında artırdı ve 5.6 milyar euroya yükseltti. Grubun toplam gelirleri de %1 artışla 99 milyar euroya çıktı. 91.9 milyar euro prim üreten Axa'nın özvarlık verimliliği %14.1 olarak kayıtlara geçti.

SWISS RE'NİN KÂRI %31 ORANINDA ARTTI

Swiss Re, 2015 yılında kârını %31 oranında artırarak 4.2 milyar euroya taşıdı. Bunun 862 milyon eurosu dördüncü çeyrekten geldi. Yıl sonunda grubun özvarlık verimliliği %13.7 olarak gerçekleşti ve böylece Swiss Re, 2011-2015 için belirlediği özvarlık verimliliği hedefini tutturmuş oldu. Yatırım kârlılığıysa iki puan azalarak %3.5'e geriledi. Grup, 2015'te toplam 27.7 milyar euro prim üretti.

AVIVA'NIN KÂRI %37.9 DÜŞTÜ

Aviva'nın 2015 yılındaki kârı bir önceki yıla göre %37.9 oranında azaldı ve 1.3 milyar euroya geriledi. Grubun prim üretimiyse 28.1 milyar euro olarak gerçekleşti. Özvarlık verimliliğiyse %14 olarak açıklandı.

LIBERTY MUTUAL'DAN 457 MİLYON EURO KÂR

Liberty Mutual, 2015 yılında 457 milyon euro kâr etti. Grubun kârı, bir önceki yılın aynı dönemine göre %70 azaldı. Prim üretimi bir önceki yıla göre neredeyse aynı kaldı ve 30.7 milyar euro olarak gerçekleşti. Toplam gelirlerse 33.4 milyar euro oldu.

MUNICH RE'NİN KÂRI 3.1 MİLYAR EURO

Munich Re'nin kârı 2015 sonunda, bir önceki yıla göre %3.1 oranında düştü ve 3.1 milyar euro oldu. Kârın 0.7 milyar eurosu yılın son çeyreğinde elde edildi. Yıl sonundaki özvarlık verimliliği %10 olarak kayıtlara geçti. Grubun toplam prim üretimiyse 50.4 milyar euro olarak gerçekleşti.

ZURICH INSURANCE GROUP'UN KÂRI %53 AZALDI

Zurich Insurance Group, 2015'te 1.6 milyar euro kâr ettiğini açıkladı. Grubun kârında geçen yılın aynı dönemine göre %53'lük bir düşüş gerçekleşti. Prim üretimiyse 58.7 milyar euro olarak gerçekleşti. Özvarlık verimliliği de %6.4 olarak kayıtlara geçti.

AEGON'UN KÂRI %48 AZALDI

2015 yılında Aegon'un kârı bir önceki yıla göre %48 oranında azalarak 619 milyon euroya düştü. Kârlılıktaki düşüşün sebebi olarak, ABD'de yapılan satışlardaki azalma gösterildi. Özvarlık verimliliği %7.5 olarak kayıtlara geçti.

AON PLC'NİN KÂRI 1.2 MİLYAR EURO

2015 yılında, sigorta ve reasürans brokeri Aon plc'nin kârı bir önceki yıla göre %1 oranında düşerek 1.2 milyar euro oldu. Toplam gelirleri de %3 oranında azaldı ve 10.6 milyar euroya geriledi.

ACE 2015'TE 2.5 MİLYAR EURO KÂR AÇIKLADI

Chubb'ı 26.6 milyar euroya satın alan ve artık operasyonlarını Chubb adı altında sürdüren ACE, 2015 yılı finansal sonuçlarını açıkladı. ACE'in kârı %0.7 oranında düşerek 2.5 milyar euro oldu. Prim üretimiyse %1.8 arttı ve 21.3 milyar euroya yükseldi.

CHUBB KÂRINI %1.7 ARTIRDI

Chubb ise, 2015 yılında kârını %1.7 oranında artırdı ve 1.9 milyar euroya yükseltti. Prim üretimiyse 11.3 milyar euro olarak gerçekleşti.

METLIFE'TAN 2.6 MİLYAR EURO KÂR

MetLife'ın kârı, 2015 yılında bir önceki yıla kıyasla %16.7 oranında azaldı ve 4.6 milyar euroya düştü. Prim üretimi 42.8 milyar euro olarak kayıtlara geçerken, toplam gelirlerse 44.6 milyar euro oldu.



Bir okyanustan diğerine...

KANADA

Kanada sigorta sektörü en gelişmiş ve büyük sigorta sektörleri arasında yer alıyor. Özellikle hayat sigortalarında yüksek performans sergileyen sektör, küresel oyuncuların varlığından da faydalanıyor. Ülkenin ciddi seviyede gelişmiş finans sektörü de sigortanın büyümesini destekliyor.

HAYAT DIŞI BRANŞI HAYATTAN BÜYÜK

Sigortacılıkla ilgili yasal düzenlemelerin sağlam temellere dayandığı Kanada sigorta sektörü, aynı zamanda uluslararası sermaye pazarlarına açık olması nedeniyle yatırımcıların ilgisini çekiyor.

Bu ilgiye karşın, primlerin ABD Doları'yla hesaplanması nedeniyle kısa dönemde prim üretiminin gerilemesi bekleniyor ancak, yerel para birimiyle hesaplandığında, ülkenin hayat ve hayat dışı sigorta sektörlerinde 2020'ye kadar sürdürülebilir bir büyüme görüleceği tahmin ediliyor. 2015 yılında 125 milyar dolar prim üretilen ülkede, hayat branşında 52 milyar dolar ve hayat dışında 73 milyar dolar prim üretildi. Sigortacılığının GSYİH'ye payının %7 olduğu Kanada'da, gelişmiş ülkelerdeki normların tersine, aslan payını hayat dışı sigortalar alıyor.

SEKTÖRDE KONSOLİDASYON DEVAM EDİYOR

Kanada sigorta sektörü son dönemde pek çok birleşmeye sahne oldu.

2015 yılında uluslararası seviyede gerçekleşen "sigortacı birleşmeleri" Kanada sigorta sektörünü de etkiledi. Ülkenin sigorta pazarındaki orta ölçekteki şirketlerden bazıları geçtiğimiz yıl içinde rekabetten çekildi. Kanada sigorta pazarında kalan şirketler ise, yüksek rekabet ortamında faaliyet göstermeye devam ediyorlar.

Düşük faiz, dengesiz getiriler ve sıkı rekabet yerel ve yabancı sigorta şirketlerini zorluyor. Yine rekabetin yanında, konsolidasyon hareketleri ve Berkshire Hathaway gibi yüksek sermayeli şirketlerin pazara girmesi ise küçük ve orta ölçekli sigorta şirketlerinin sırtına daha fazla yük bindiriyor. Mevcut durumun daha fazla konsolidasyon ile sonuçlanması kaçınılmaz gözüküyor.

Küreselde lider sigorta şirketleri genellikle düşük büyüme ve artan rekabet nedeniyle zorlanıyor ve bu nedenle pazarda rekabetçi kalabilmek ve fiyatΔ1
ları aşağı çekebilmek için konsolidasyonu bir çözüm olarak görüyor.

2015 yılının Mayıs ayında XL Group, Lloyd's of London'ın underwriterlarından Catlin Group'u satın aldı. Ortaya çıkan şirket dünyanın en büyük özelleştirilmiş sigorta ve yangın sigortası reasürörlerinden olacak. Bu birleşmenin Catlin'in önemli bir varlığı bulunan Lloyd's platformu için de değer yaratacağı düşünülüyor.

SATIN ALMA VE BİRLEŞMELER İSTİKRARI KORUYACAK

Bunun yanında, Chubb'ı satın alan ACE, dünyanın en büyük ticari ve bireysel kaza sigortası şirketlerinden birini oluşturmuş oldu.

Genelde ABD pazarına odaklanan Chubb ve uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren ACE, Kanada'nın en büyük oyuncuları arasında.

Birleşmeden ortaya çıkan yeni Chubb, Kanada'da orta ve üst kesimdeki ticari müşteriye hitap edecek yeni ürünler ile portföyünü geliştirecek.

Kanada sigorta sektörünün, pazar gerilimini düzenlemesi ve büyümeyi kontrol etmesi beklenen satın alma ve birleşme faaliyetleri ile istikrarları seyrini koruması bekleniyor.

Sektörü etkileyecek birleşmeler arasında İngiliz sigortacı RSA'nın Zurich tarafından satın alınması da bulunuyor.

REKABETİN YANI SIRA, KONSOLİDASYON HAREKETLERİ VE BERKSHIRE HATHAWAY GİBİ YÜKSEK SERMAYELİ ŞİRKETLERİN PAZARA GİRMESİ KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ SİGORTA ŞİRKETLERİNİN SIRTINA DAHA FAZLA YÜK BİNDİRİYOR. MEVCUT DURUMUN DAHA FAZLA KONSOLİDASYON İLE SONUÇLANMASI KAÇINILMAZ GÖRÜNÜYOR.

Gelişmiş sigorta sektörlerinden farklı olarak, hayat dışı sigortaların payının yüksek olduğu Kanada sigorta sektörü sağlam ve stabil bir görünüm sergiliyor. Ancak ülkedeki hızlı konsolidasyon hareketleri küçük ve orta ölçekli şirketleri sarsıyor.

SAYILARLA KANADA

Nüfus: .....35.5 milyon
GSYİH: .....1.8 trilyon dolar
Kişi başı GSYİH: .....56 bin dolar
Kişi başı prim: .. 3 bin 500
Hayat: 1500
Hayat Dışı: ..... 2 bin
Dünya Sigorta Pazarındaki Payı: .....%2.62
Prim Üretimi: .....125 milyar dolar
Hayat: ..... 52 milyar dolar
Hayat Dışı: 73 milyar dolar
Sigortacılığın GSYİH'deki Payı: .....%7
Hayat: .....%2.9
Hayat Dışı: .....%4.1

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Kendi halimize bırakılırsak doğru yolu buluruz

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen'e göre sektörün en önemli sorunu para kazanamaması. Gülen, bunu başarabilmek için sektörün kendi haline bırakılması gerektiğine dikkat çekiyor. Uğur Gülen, her şirketin farklı stratejilerle rekabet edebileceğini belirterek "Ne istiyoruz dersek? Türkiye sigorta sektörünün büyümesini ve sürdürülebilir kârlılık istiyoruz" dedi.

Bu ay CEO'lar konuşuyor bölümümüze konuk olan Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, yasa koyucunun sadece şirketlerin uyacağı kuralları belirlemesini, ancak piyasa koşullarına karışmaması gerektiğini söyledi. Trafik sigortalarında fiyatı pazarın belirleyeceğini ifade eden Gülen, sigorta şirketlerinin trafik kazalarını azaltmak için çaba göstermeleri gerektiğini dile getirdi. Aksigorta'nın sektördeki yerini sorduğumuz Uğur Gülen, Aksigorta'yı sektörden ayrı tutmak gerektiğinin altını çizerek, "Kendimizi sektöre göre çok farklı bir yerde görüyoruz. Çok cesur adımlar attık. Kimsenin yapamadıklarını yaptık. 1 lira eksik karşılığımız yok ve bugün sermaye yeterlilik rasyomuz %117. Maliyetlerimizi net görüyoruz ve kendi yapımıza göre stratejimizi belirliyoruz. Trafik sigortasında fiyatımız bu diyoruz, çünkü bunun altına çekersek zarar ederiz" şeklinde konuştu. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, hem sektör hem de Aksigorta'nın hedeflerine yönelik önemli açıklamalarda bulundu.

Türkiye pazarında büyümek için satın alma düşünüyor musunuz?
Yabancı ve yerli ortağımız satın alma konusunda fırsatlara tepkisiz kalmazlar. Son yıllarda ortaya çıkan fırsatları değerlendirme girişiminde bulunduk; ancak, sonuca ulaşmadı, ama niyet devam ediyor. Özellikle yabancı ortağımız Ageas son iki üç yılda önemli satın almalara imza attı. Portekiz Axa şirketini aldı ve bu operasyonla Portekiz'deki en büyük sigorta şirketlerinden biri oldu. Filipinler'de de satın alma gerçekleştirdi. Vietnam'da bir bankayla ortaklık kurdu. Bu da yatırım için istekli olduklarının bir göstergesi. Ancak, Türkiye'deki trafik sigortasına ilişkin belirsizlik endişe yaratıyor. Şirketler olarak biz makul ölçüde kâr etmek zorundayız. Makul oran nedir dersek, yaklaşık 20 puanlık bir getiri makuldür. Bizim görevimiz de bunu sağlamaktır.

Sektör olarak ne bekliyorsunuz?
Biz sigortacılar para kazanmak istiyoruz ve bunu başarabiliriz. Sektörümüzdeki tüm şirketler bilgili, yetenekli kişiler tarafından yönetiliyor. Bu nedenle kendi halimize bırakılırsak doğru yolu buluruz ve para kazanıp ortaklarımıza makul getiri sağlayabiliriz. Bir finansal yapıda düzenleyici kamu kurumu çok önemlidir. Biz sigortacılar işimiz gereği çok sayıda kişiye dokunuyoruz. 30 milyon poliçenin regüle edilmesi elbette gerekli. Ama bu regülasyon, serbestliği engellememeli. Bugün geldiğimiz noktada regülasyonlar serbestliği bir miktar engelliyor.
Regülasyon neye bakmalı? Bilançolar doğru mu, sermaye yeterli mi diye bakmalı. Biz sigorta ettirene bir söz veriyoruz ve regülatör gelecekte gerçekleşecek bir hasarda bu sözün yerine getirilip getirilemeyeceğini düzenlemeli. Müşteriler ve diğer paydaşlar mağdur olmamalı. Ama hangi şirket nerede büyür, ne kadar pazar payına sahip olur, fiyatlamasını nasıl yapar ve hangi ürün gruplarına gider; buralara karışmamalı. Regülatör, fiyata karışmadan gözlemleyip şirketler müşteriye doğru hizmet veriyor mu, ona ilgili hususları doğru anlatıyor mu, hasar hizmetini zamanında yapıyor mu gibi konularda kurallar koyabilir. Diğer hususlarda ise şirketleri serbest bırakması daha doğru olur. Bunları yaptığı zaman işler tıkır tıkır yürür.


"Trafik sigortasında sorun kazaları azaltarak çözülür. Sektör bunun için de yatırım yapmalı."

İki yeni düzenlemenin geleceği konuşuluyor...
Evet, zorunlu sigortalarla ilgili iki yeni düzenleme çıkacak. Biri prim belirlenmesiyle ilgili, biri de zorunlu sigortalarda toplam pazar payına uygun satış yapılması. Biz bu tip müdahalelere karşıyız. Fiyat, riske karşı şirketin belirlediği unsurdur ve serbest olmalı. Taksici isyan edince üst sınır koyma gibi uygulamalar olmamalı. Fiyatlardan şikâyeti de anlarım, insan doğasında olan bir şey. Ancak fiyat artışının neden olduğunun da anlaşılması lazım.

'SEKTÖRÜN SERMAYESİ ERİMİŞ DURUMDA'

Sektör en kötüyü gördü mü?
Şu an görünürdeki rakamlarla en kötüyü görmedik. Çünkü bu rakamlar eksik, doğru değil. Bu zararın doğru ölçümleme ile 5-7 milyar lira arasında revize edilmesi gerekir.

Peki Hazine size ne diyor, zarar edin mi diyor?
Hazine'nin zararla kârla ilgisi olmamalı. Zarar edebilirsin, bu ticarettir. Ama bu zararlar meydana geldiğinde senin yeterli sermayen olması lazım demeli. Sigorta sektörünün toplam sermayesi 5.7 milyar lira. Görünen zarar şu an 2.5 milyar lira. Bunun altı okunursa, gerçekte başka bir şey ortaya çıkar. Karşılıklar ötelenip bilançoya yazılmayabilir, ama o zarar mutlaka gelecek. Kayıtlara girmeyen 3-4 milyar lira daha var. Trafik sigortasından edilen zarar, ödenmiş sermayeyi tamamen götürür durumda. Diğer bir anlatışla, sektörün sermayesi erimiş durumda.

Peki Aksigorta'da durum nasıl?
Aksigorta'yı sektörden ayrı tutmak lazım. Biz çok cesur adımlar attık ve kimsenin yapamadığını yaptık.

'HEDEFİMİZ % 20-25 SERMAYE GETİRİSİ'

2016 yılı beklentiniz nedir?
Şirket olarak % 20-25 sermaye getirisi elde etmek. Hedefimiz, trafik sigortalarını kenara ayırarak büyümek. Sektörden daha hızlı ve sektörün üstünde büyümek istiyoruz. Sigortacılık faaliyetlerinden para kazanmak istiyoruz. Sektörün ise trafiği dışarıda bırakırsak yüzde 10-15 bandında büyümesi lazım. Sektörün büyümemesi için neden yok. Bakın varlıklar artıyor. Yeni binalar, yollar, üçüncü köprü, üçüncü havalimanı diyoruz. Buralarda yeni yapılaşmalar olacak. Bireylerin varlıkları artıyor. Bunların arabaları, evleri değişiyor. Sağlıkla ilgili kaygılar artıyor. Ticaret arttıkça, taşıma işleri artıyor. Yeni fabrikalar açılıyor. Bunları üst üste koyduğumuz zaman bunlar sektörümüzün büyümesi açısından en büyük artılar. Bu nedenle Türkiye her zaman büyüme potansiyeli yüksek bir ülke. Kısa vadede iniş çıkışlar olabilir belki, ama Türkiye sigorta için büyüme sıkıntısı olan bir ülke değil.

'TRAFİKTE FİYATI PAZAR BELİRLEYECEK'

Sohbette Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen'e son zamanların en çok tartışılan konusu üzerine sorular da sorduk. Gündemin ilk sırasında olan Zorunlu Trafik Sigortaları'nda fiyatları pazarın belirleyeceğini belirten Gülen, "Geçen yıl 300 lira olan bugün 800 lira olunca insanlar etkileniyor. Ama seneye 850 lira olduğunda enflasyon oranında arttığını görüp şikâyet etmeyecekler. Biraz sabır lazım." diye konuştu.

Trafikte fiyatlar normal mi, kalır mı bu seviyelerde?
Fiyatlar normal mi değil mi bunu pazarın söylemesi lazım. Yeter ki müdahale edilmesin. Benim fikrim fiyatların normal seviyeye geldiği yönünde. Bir bant içinde yukarı gidebilir belki, ama düşer mi dersek bu şirket politikasıdır. İsteyen düşürebilir. Regülatörün de düşürenlere 'zarar edebilirsin ama bu zararı karşılayacak sermayeyi kenara koy' demesini isterim. Yarın, öbür gün bir şirket iflası söz konusu olduğunda bundan en başta müşteriler olumsuz etkilenir ve sigortaya olan güven azalır. Bu güveni yüksek tutmak için "sermayeni koy kenara" denmesi gerekir. Tabii şu anda fiyatlar arttığı için şikâyet var, ancak sabretmek lazım. Biz bir dönüm noktasından geçiyoruz ve bu biraz sancılı olabiliyor. Ne var ki, sabretmiyoruz ve bu sancı biraz müdahalecilik getiriyor.

Torba Yasa'daki sektörü ilgilendiren değişiklikler için ne düşünüyorsunuz?
İki tane çok iyi değişiklik var gündemde. Bunlar bence Regülatörün yaptığı en iyi şeyler. TSB de buna büyük destek veriyor. İlk değişiklik, kusurlu sürücülerle ilgili; ikinci değişiklik ise tazminatların hesaplanması hakkında. Bence bu değişiklikler, eğer gerçekleşirse, sektörün maliyetlerini azaltır ve belirgin hale getirir. Bugün fiyatların yukarı çıkmasındaki etkenlerden biri de belirsizlik. Sonuç ne kadar belirsizse o kadar marj koyuyorsunuz. Bugün maliyet belirgin hale gelir, bedeni hasarlarda ödenecek tazminatlar önceden hesaplanabilirse, maliyetler aşağı düşer ve fiyat seviyesi de stabil hale gelir. Bugün fiyatlar stabil değil ve sürekli yukarı gidiyor.

1 lira eksik karşılığımız yok ve bugün sermaye yeterlilik rasyomuz %117. Maliyetlerimizi net görüyoruz ve kendi yapımıza göre stratejimizi belirliyoruz. Trafik sigortasında fiyatımız bu diyoruz, çünkü bunun altına çekersek zarar ederiz. Şu anda Trafik'te pazar payımız %1. Bütün sigorta ürünlerindeki payımız ise %5. Böyle olmasını istemeyiz, ama trafik üretimini genel pazar payımız seviyesine yükseltemiyoruz. Bu yüzden daha yaratıcı ürünler çıkarmaya çalışıyoruz, bunlara odaklanıyoruz. Mesela pati (ev hayvanları) sigortasını çıkardık, kaskoyla ilgili ürün setimizi eksiksiz hale getirdik. Uzatılmış garantileri çıkardık Teknosa ve CarrefourSA'yla birlikte. Kefalet sigortası üzerinde de çalışıyoruz. Sağlıkta Acıbadem'le yeni bir işbirliği yaptık. Biz kendimizi ana ırmağın aktığı yerde görmüyoruz, başka bir kanal açtık ve burada mutluyuz.

'TÜM KARŞILIKLARI AYIRDIK'

Risk değil mi trafikte küçülmek, geçmişten zarar gelecek çünkü?
Hayır, çünkü gelecek zararın karşılığını ayırmış durumdayız. Ben karşılığımı tam yazdıysam artık problemim yok demektir. Ama geçmişte o poliçeler satıldığında, kusurlu sürücü için tam tazminat ödemek zorunluluğu ve sigortacılara yargı tarafından yüklenilen nispeten yüksek değer düşüklüğü tazminatları yoktu. Bu hesapta olmayan tazminat tutarları için prim almamıştık. Ama artık bunlar geliyor, olağan uygulama değişti. Ayrıca toplumda bilinç de artıyor. Eskiden cama yapıştırılan bir puldu trafik sigortası. Ama şu anda araç başına teminat 1.5 milyon lira. Maliyetler ve buna bağlı olarak fiyatlar arttı.

Pazar payını artırmayı hedefliyor musunuz?
Trafik sigortası dışında pazar payımızı artırmak istiyoruz. Trafik hariç yüzde 8.5-9 gibi bir hedefimiz var. Esasında pazar payına endeksli bir yapımız yok. Bizim hedefimiz sigortacılık yaparak teknik kâr elde etmek. Hedefimiz yüksek kâr marjlı alanlarda pazar payımızı artırmak. Hedef branşlarımızdan kasko önemli bir ürün grubu. Burada başarılıyız. Yangın sigortaları, konut sigortaları, küçük işletmeler, büyük ve kurumsal işletmeler, nakliyat sigortalarına önem veriyoruz. Öte yandan banka kanalından satılan küçük ve yaratıcı ürünlerimiz var, bunlarda da büyümek istiyoruz. Sağlık sigortasındaki işbirliğimize ait operasyonel süreç tamamlandığında, buradaki pazar payımızı da 3 yıl içinde 2 katına çıkarmak istiyoruz.

Banka kanalında nasılsınız?
Bu bankanın iştahı ile de çok alakalı. Bankanın büyümesine paralel hareket ediyoruz. Bu kanalda ticari sigortalar ile oto sigortaları satışında çok aktif değiliz. Ana akımda yer alan ürünlere ilişkin olarak acentelerimiz güçlü. Kimsenin satmadığı yeni ürünlerde lideriz. Burada kâr marjımız çok iyi. Önümüzdeki dönemde en önemli radikal değişikliklerin bankacılık sektörü ile sigortacılık sektöründe yaşanacağını düşünüyorum. Eskiden normal uygulama şube kaynaklı olarak yürürdü. Yeni normalde ise bu yok. Müşteri yeni bir deneyim yaşıyor. Bizim de "yeni normal" dediğimiz dijital deneyimin içinde olmamız gerekiyor.

DİJİTAL DEVRİMİN SEKTÖRE ETKİLERİ

Dijital deneyim için neler yapıyorsunuz?
Her gün Aksigorta'da dijitalle ilgili bir mısır patlağı oluyor. Önümüzdeki dönemde banka sigortacılığının ciddi bir şekil değişikliği yaşayacağını düşünüyorum. En basitinden mobil telefonda yönetici uygulamamız var, her an şirket içi operasyonları ve rakamları takip edebiliyoruz. Bunu acentelere de uygulayacağız. Facebook üzerinden kasko fiyatlaması yapabiliyoruz. Turkcell'in Bip uygulaması üzerinden trafik plakasını ve T.C. kimlik numarasını yazarak 10 saniye içinde fiyat alabiliyorsunuz. Hasar süreçlerini de bu ortama taşıma hedefimiz var. Dijital ortamda her gün yeni bir uygulama yapıyoruz.

Acentelerin yeni normali nedir?
Acentedeki "yeni normal" daha yavaş gelişiyor. 10 yıl önce bir sigorta acentesi, 1 ya da 2 şirketle çalışırdı. Bugün yeni normalde bir acente birçok sigorta şirketi ile çalışabiliyor. Tüm şirketler acentelerimizden pay almaya çalışıyor. Yeni normal bu. Bizim daha çok tercih ettiğimiz yöntem, eğitime ağırlık vermek. Onların yapacağı şey bir poliçeyi, kağıdı düzenlemekten ibaret değil. Onlar risk doktoru. Müşterinin bugünkü ve gelecekteki risklerini tespit edip hangi riskler açıktaysa ona göre reçete yazacaklar. Bu örnekte reçetelerin her biri sigorta poliçesi. Biz bu amaç doğrultusunda eğitim vermek istiyoruz. Bu eğitimi işin başlangıç aşamasında veriyoruz. Yaptıkları işi ödüllerle, kampanyalarla, yeni ürünlerle daha heyecanlı hale getirerek aslında bir miktar yaşamlarını renklendirmek istiyoruz. Onlar müteşebbisse biz de onlara öyle davranarak, onlarla aynı yöne baktığımızı göstererek bunu gerçekleştirmek istiyoruz.

'KAZALARIN AZALTILMASI İÇİN DE UĞRAŞ VERMELİYİZ'

Kaç acenteniz var?
2 bin 500 acentemiz var ve sayı sürekli artıyor, çünkü Aksigorta çok önemli bir marka. Bağımsız bir araştırma şirketinin yaptığı bir araştırma sonucunda müşteri tarafından bağlılığı en yüksek marka olarak seçildik. Bizim poliçemizi taşımak önemli bir ayrıcalık acente için.

Son olarak sürdürülebilirlik konusundaki düşünceleriniz?
Bundan sonraki sosyal sorumluluk projelerimiz sürdürülebilirlik kavramı üzerine olacak. örneğin, trafik sigortasında sorun bence, trafik kazalarını azaltarak çözülür. Bunun üstünde durulmuyor. Sektör, kazaları azaltma ya da trafik kurallarına uyma konusunda yatırım yapmalı. Yılda 1.2 milyon kaza ve 4 bine yakın ölüm oluyor, yaralanmalardan sonra ölenler de eklendiğinde 10 bine yakın kayıp yaşanıyor. Hazine ve şirketler olarak "kazaları nasıl azaltabileceğimizi" daha çok konuşmalıyız. Ana çözüm bu. O zaman maliyetler de düşer.

Birant Yıldız- Yakup Sayar
birant@sigortacigazetesi.com.tr
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

İş dünyasında lider kavramı değişiyor:

Komut vermek OUT değer katmak IN

Çalışanları sadece komutlarla yöneten lider kavramının artık kaybolduğunu vurgulayan Etkin Yönetim Kurucusu Mehmet Muratoğlu, yeni nesil liderlerin yönetmekten çok, kurumlarına ve ekiplerine kattıkları değerle öne çıktıklarını belirtti. Muratoğlu, aynı zamanda yeni nesil liderlerin yetişmesi için temel eğitim kadar, kurum içi eğitimin de önemli olduğunu ifade etti.

Kariyeri boyunca pek çok sigorta şirketinde üst düzey yönetici pozisyonunda çalışan ve 10 yıldan fazla süredir şirketlere detaylı eğitim hizmetleri sunan, aynı zamanda üniversitelerde öğretim görevlisi olarak eğitimler veren, Etkin Yönetim Kurucusu Mehmet Muratoğlu, gelişen sigortacılık sektöründe eğitimin önemini ve zamanla dönüşen liderlik kavramını değerlendirdi. Türk sigorta sektörünün kısa bir dönemde çok uzun bir yol katettiğini söyleyen Muratoğlu, kurumsal eğitim kalitesinin ve imkanlarının artması ile sektördeki ilerlemenin hızlanacağını belirtti. Muratoğlu, insan kaynakları ve teknoloji kullanımı açısından büyük değişimlerin kapıda olduğunu kaydetti.

Kurumların gelişiminde eğitimli personelin önemi nedir?
Kurumlar esas itibarıyla organik yapılardır. Kurumların organik yapılar olmasının nedeni bu yapılarda çalışan insanların varlığı. Günümüzdeki teknolojik gelişme, yeni kaynak kullanımları gibi faktörler kurumların içinde insan-dışı faktörler olarak algılansa da, kurumun esas organik yapısını oluşturan insan olgusu canlılık ve dinamizm getirir. Kurumlar değişime gelişime açık yapılardır. Bu yapıları geliştirecek ve dönüştürecek olan faktörler de insan yapılarıdır. Kişilerin gelişmesi, kendilerini geliştirmesi, donanımlı hale getirmesi ve kurumlarda farkındalık yaratması kişisel gelişimlerine bağlıdır. Bu amaçla mevcut insan yapılarının almış oldukları daha önceki eğitimlerin yanı sıra kurum için de kendi yaptıkları ve taşıdıkları sorumluluklara yönelik uzmanlık alanlarında gelişime ve yenilenmeye ihtiyaçları vardır. O bakımdan kişisel gelişim ve donanımlı insan yapısı, kurumların hem büyümesi hem yapısal değişimi hem de pazar şartlarına ayak uydurması açısından önemli faktörlerdir.

Şirketler eğitime ne kadar önem veriyor?
Yurt dışındaki çalışanların ortalama profiline baktığımız zaman hemen her birey yıllık 36 saat ile 46 saatlik bir eğitim sürecinden geçiyor. Bu da nereden baksanız 1-2 haftalık bir sürece denk geliyor. Yurt dışında eğitimlerin şirketler nezdinde çok yaygın olduğunu söyleyebilirim. Bu rakamlar Türkiye'ye indirgendiğinde, çok net olmamakla birlikte, iyimser tahminle ortalama 18 saat gibi bir rakam karşımıza çıkıyor. Tabii bu rakam kurumsallaşmış ve ağırlıklı olarak hizmet sektöründe çalışan şirketlerin ortalaması. Genel olarak bakılırsa ortalama eğitim süresi daha da az çıkacaktır. Bizde eğitim maalesef çok fazla önem verilen ve kaynak ayrılan bir alan değil. Ayrılması gerekir mi? Kesinlikle.

Liderlik kavramının zaman içinde geçirdiği dönüşümden bahseder misiniz?
Şirketler için liderler yetiştirilmesi ana konularımız arasında. Hem küresel iş dünyasında hem de Türkiye'deki işletmelerde liderlik yapılarının ortaya çıkmaya başladığını görüyoruz. Öncelikle bir lider tanımı yapalım: Lider, taraftarlarıyla beraber, oluşturdukları ortak amaçlar ve belirledikleri hedefler doğrultusunda ilerleyen ve ilerlerken etrafını dönüştüren ve değer katan kişidir. Yani, artık sadece altındakileri komutlarla, makine düzeyinde yöneten insanlara lider denmiyor. Liderler artık çalıştırdıkları bireylerden değil, yarattıkları iklimlerden sorumlular. Artık önemli olan nasıl bir iklim yaratıldığı ve bu iklimin ne derece motivasyonel, yaratıcı ve sorumluluklara uygun olduğu.


Muratoğlu: Liderler artık çalıştırdıkları bireylerden değil, yarattıkları iklimlerden de sorumlular.

Artık şirketlerin yönetim kurullarında bağımsız üyeler bulunuyor. Bu bağımsız üyeler ne gibi faydalar sağlıyor?
Bağımsız üyelerde aranan nitelikler işletme yönetimi alanında tecrübe ve deneyim. Yani, bu kişilerin bağımsız olarak üye oldukları şirketlere değer yaratabilecek yapıda olmaları gerekiyor. Kişinin şirkete değer katabilmesi için de işletme ve yenilenme stratejilerinde tecrübeli olması, aynı zamanda vizyoner olması gerekiyor. İcranın başında olmamanız nedeniyle, bilgi desteğini maksimum seviyede sağlamalısınız. Şirketi yöneten kişilere deneyim ve tecrübenizle yol göstermelisiniz. Aslında son zamanlarda bağımsız yönetim kurulu üyelikleri biraz daha ön plana çıktı. Başlarda çok sempatik karşılanmadı. Bağımsız üyelerin şirket içinde işlere müdahil olabileceği düşünüldü. Halbuki, baktığınızda Fortune 500 listesindeki şirketlerin %95'inde bağımsız yönetim kurulu üyeleri var. Fakat bizim kendi borsamızdaki şirketlere bakıldığında seviye henüz %50'lerde. Şirketlerin gelişiminde ve ilerleyişinde, bağımsız bir gözün yolu aydınlatması büyük önem taşıyabilir.

Sigorta sektöründe 10 yıl sonrasını nasıl görüyorsunuz?
10 yıl sonrasını görebilmek için bugünü hatta 10 yıl geçmişi değerlendirmek lazım. Sigorta sektörüne 1992 yılında girdim. 1992 yılından bu güne tam 24 sene oldu. Sektörün içinden bir kişi olarak sektörde çok hızlı bir değişim olduğunu görüyorum. Geçtiğimiz 10 yılda, şu anki fırsatların çoğuna sahip değildik. Artık istediğiniz çözümü alıp şirketinize adapte edebiliyorsunuz. Finansal olarak bakarsak, şirketlerin sermayeleri çok daha güçlenmiş durumda. Bunun yanında teknolojik altyapıdaki sınır tanımayan gelişmeler de sektörü ciddi oranda hızlandıracak. Müşteriye ulaşırken, müşteri verileri çok daha iyi hizmet vermek ve çapraz satış yapmak için kullanılacak. Sigorta sektörünün gelecekteki 10 yılını iyi görüyorum ancak, altyapıların çok iyi hazırlanması gerektiği düşünüyorum.

KATILIMCI VE YARATICI EĞİTİM ANLAYIŞI
Eğitim faaliyetlerini yürüttüğümüz firmaların eğitim işlerini ve danışmanlığını yaparken, farkındalık yaratmayı hedefliyorum. Klasik yöntemleri kullanmayı tercih etmiyoruz. Daha çok, workshop gibi katılımcı eğitim anlayışıyla çalışıyoruz. Katılımcıları yaratıcı olmaya teşvik ediyoruz. Önemli olan sadece verileni anlamak değil, aynı zamanda uygulamaya koyabilmek. Anlatılanlar bu şekilde zihinde yer edebiliyor. Sadece anlatarak verilen bir eğitimin %80'i kayıtlı kaynağa başvurmadıkça öğrenme zamanının %20'sinde kayboluyor. Katılım arttığı zaman ise, katılımcıların unutma oranı gittikçe azalıyor. Kişiler anlatılanları yaptıkları üzerinden hatırlamak konusunda çok başarılı oluyor.





Kadın yöneticilerle gelenekselleşen 8 Mart yemeği...

Sektörün kadın yöneticileri, Sigortacı Gazetesi'nin düzenlediği 8 Mart Dünya Kadınlar Günü yemeğinde buluştu. Bu yıl dördüncüsü düzenlenen geleneksel buluşma, Beşiktaş Akaretler'deki Vogue Restaurant'ta gerçekleşti. Yemeğe katılan kadınların sohbetleriyle renklenen buluşmada, yöneticilere tatlı ikramlarla dolu cam kavanozlar hediye edildi. Yemeğin sonunda, 2017 yılında da geleneğin devam ettirilmesi ve başka bir Kadınlar Günü yemeğinde buluşulması için anlaşıldı. Sigortacı Gazetesi olarak, sektördeki kadın yöneticileri böyle güzel bir organizasyonda buluşturmaktan kıvanç duyduk. Sektördeki tüm kadınların Kadınlar Günü'nü bir kez daha kutluyoruz.









Bahara Lütfi Kırdar'daki Borsa Lokantası'nda merhaba...

Geçen ay yazarlar yemeği için Harbiye'de, Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nın alt katındaki Borsa Lokantası'nda buluştuk. Güneşli bir erken bahar günüydü. Öyle olunca, arkadaşların çoğunun isteği doğrultusunda yemeği açık havada yemeye karar verdik. Gerçi Borsa çalışanları bizim için kapalı alanda bir masa hazırlamışlardı, ama ricamız üzerine dışarıda yeni bir masa organize ettiler. Hava güneşli, ancak biraz serinceydi. Başta David Ağabey olmak üzere üşüyen arkadaşların sorununu şallar ve açık hava sobalarıyla çözümledikten sonra açık havada güzel bir yemek yedik.

Borsa Lokantası Türk mutfağından özellikle et ağırlıklı yemekler sunan bir mekân. Dönerleri de İstanbul'un en iyilerinden biri. Arkadaşlar da bunu bildiklerinden, fındık lahmacun ve içli köfteyle başlayan yemekte çoğunun tercihi döner oldu…

Geçen ayki yemekte konuklarımız Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu ile TSB Genel Sekreter Yardımcıları Atilla Oksay, Kerem Özdağ ve Erhan Bozkurt'tu.

Borsa'daki yemekte sohbet de yemekler kadar lezzetliydi. Konuklarımız da sohbete katılınca oldukça keyifli saatler geçirdik. Erhan Dumanlı'nın pasıyla geçmiş günlere dönen Mehmet Aydoğdu, Türkiye, İran ve Pakistanlı sigortacıların ortak çalışmalarına ilişkin anılarını paylaştı. David Ağabey, Faruk Kaptan ve Erhan Dumanlı da o gün çok formdaydı. Fıkra ve esprileriyle masadan neşeyi eksik etmediler.

(M. Emin Özcan)

sigortacı gazetesi

Güneş Reklamcılık ve Ticaret Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi (Sorumlu)
Metin Öztürk

Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız

Yayın Danışmanları
Meral Öztürk Akbaş - M. Emin Özcan

İş Geliştirme Koordinatörü
Güneş Öztürk Yılmaz

Art Direktör Feyza Kırmızı

Editör Yakup Sayar

Haber Merkezi
Renk Özcan - Merve Kuvvet -
Umut Deniz Elçi - 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 - Nisan 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.


Yenibosna


Antalya

RS Servis'in 2015 yıldızları

RS Servis'te 2015 yılının yıldızları belirlendi. İstanbul Yenibosna "En Başarılı Mini Onarım Hizmeti Veren" şube olurken Samsun bayisi 3 ayrı kategoride ödüle değer görüldü.


Balıkesir


Kayseri


Denizli

RS Servis 2015 yılında en başarılı olan şube ve bayilerini belirledi. İstanbul Yenibosna "En Başarılı Mini Onarım Hizmeti Veren" RS Servis Şubesi olurken, Ankara "En Başarılı Mobil Parça Onarımı Hizmeti Veren" şube seçildi.
Samsun, "En Başarılı Mini Onarım" "Kurumsallıkta En Başarılı" ve "En Başarılı Mobil Parça Onarımı" dallarında ödüle layık görülürken en başarılı bayi oldu.
RS Servis'in 2015 yılında başarılı olan şube, bayi ve yöneticileri şöyle:


Sivas

Ödül Kategorisi	1	2	3
En Başarılı Mini Onarım Hizmeti Veren RS Servis Subesi	İstanbul - Yenibosna		
En Başarılı Mobil Parça Onarımı Hizmeti Veren RS Servis Şubesi	Ankara		
Mobil Parça Müşteri Memnuniyetinde En Başarılı RS Servis Şubesi	Antalya-Muratpaşa		
En Başarılı Bölge Müdürü	Uğur Ayyıldız		
En Başarılı Şube Servis Müdürü	Murat Üneşi		
En Başarılı Şube Mobil Parça Hasar Danışmanı	Hüseyin Çimen		
En Başarılı Şube Mini Onarım Müşteri Temsilcisi	Buket Sarpyalçın		
En Başarılı Şube Mini Onarım Hasar Danışmanı	Hakan Tamyol		
En Başarılı Şube Mobil Alüminyum Parça Teknisyeni	Veli Sunkur		
En Başarılı Şube Mobil Plastik Parça Teknisyeni	Emin Ece		
En Başarılı Mini Onarım Hizmeti Veren RS Servisi Bayisi	Samsun	Trabzon	Balıkesir
Kurumsallıkta En Başarılı RS Servis Bayisi	Samsun	Denizli	Sivas
En Başarılı Mobil Parça Onarımı Hizmeti Veren RS Servis Bayisi	Samsun	Kayseri	Eskişehir
Mobil Parça Onarımı Müşteri Memnuniyetinde En Başarılı RS Servis Bayisi	Trabzon	Balıkesir	Sakarya
En Başarılı Bayi Mobil Parça Hasar Danışmanı	Merve Köse	Ahmet Arslangiray	Abdurrahman Ezin
En Başarılı Bayi Mini Onarım Hasar Danışmanı	Betül Kabadayı	Eray Öztürk	Hafize Ballı
En Başarılı Bayi Mobil Alüminyum Parça Teknisyeni	Turan Öztürk	Musa Bağcı	Zeki Yıkılmaz
En Başarılı Bayi Mobil Plastik Parça Teknisyeni	Ümit Topal	Zeki Yıkılmaz	Kaan Yılmaz


Samsun


Sakarya


Eskişehir


Trabzon


Ankara

GESİD'den 'ters köşe' ustalar geçidi

Genç Sigortacılar Derneği (GESİD) RS Servis'in sponsorluğunda Milli Re konferans salonunda 'Ters Köşe' isimli bir toplantı düzenledi. Çetin Alanya'nın moderatör olduğu buluşmada, yeni bir sigorta şirketi kurmaya hazırlanan Cemal Ererdi ve Integra Brokerlik CEO'su Mert Yücesan konuşmacı oldu. Toplantıda TSB'nin Yönetim Kurulu Müşavirliğinden emekli olan Zihni Metezade'ye teşekkür plaketi de takdim edildi.

'FARKLILAŞMA ÇOK ÖNEMLİ'

1978 yılından beri sigorta sektöründe çalıştığını belirterek konuşmasına başlayan Cemal Ererdi, hedefin para değil başarı olması gerektiğini söyledi. Ererdi, 'Başarıyı hedeflerseniz mutlaka para kazanıyorsunuz' dedive ekledi: "Herhangi bir işletmenin başarılı olabilmesi için mevcut işletmelerin dışında bir şeyler yapması lazım ki farklılaşsın. Bu yüzden de ben bütün hayatımda farklılaşmaya çok önem verdim."
Yöneticilerin stratejik hamleler yapması ve risk alması gerektiğini vurgulayan Ererdi, "Farklılaşmanın etkisiyle Türkiye'de sigorta sektörünün olumlu yolda gideceğine inanıyorum" dedi. Ererdi başarı için önerilerini şöyle sıraladı:

- Yöneticiler stratejik hamleler yapabilmeli.
- Mevcut işletmelerin dışında bir şey yapılmalı.
- Doğru insanlarla yola çıkılmalı.
- Yönetici çalışanlarına varlığını hissettirmeli.
- Yönetici sahici ve kendi olmalı.
- Yönetici gündemi takip etmeli.
- Yönetici mütevazı olmalı.
- Hedef para değil başarılı olmaklı
- Yönetici stratejik hamleler yapabilmeli ve uygulayabilmeli.

'YÖNETİCİLER ULAŞILABİLİR OLMALI'

Integra CEO'su Mert Yücesan ise öncelikle müşterinin neye ihtiyacı olduğunun tespit edilmesi gerektiğini söyledi. Yücesan, iş dünyasında yönetim felsefesinin değiştiğini ve yöneticilerin ulaşılabilir olması gerektiğinin altını çizerek, "Eski dönemlerde çalışanların yöneticilere ulaşması zordu. Ama bugün iş dünyasında hiyerarşiler azaldı. Çalışanlar en tepe yöneticiye bile kolayca ulaşabiliyor. Başarı bu samimiyet ve sahicilikten geçiyor" dedi ve önerilerini paylaştı:

- Öncelikle müşterinin neye ihtiyacı var, onun tespit edilmesi gerekiyor.
- İyi insan varsa hiyerarşiye gerek yok.
- Disiplinli düşüncedeyseniz, bürokrasiye gerek kalmaz.
- Etrafınızdakilere kendinizi sevdirirseniz başarılı olursunuz.

Sigorta sektörünün duayenleri Çetin Alanya, Cemal Ererdi ve Integra Brokerlik CEO'su Mert Yücesan, Milli Re toplantı salonunda GESİD'in organizasyonunda bir araya gelerek deneyimlerini paylaştılar.



Katılım Emeklilik'te hedef 60 bin yeni sigortalı

Katılım Emeklilik, hayat sigortacılığında bu yıl 60 bin yeni poliçe sayısına ulaşmayı hedefliyor. Sektörde bulunan kredi hayat, kritik hastalıklar ve destek ferdi kaza sigortalarıyla 2015 yılında faizsiz sigortacılık ürünlerini tercih eden katılımcılara seçenek sunan Katılım Emeklilik, birinci yılında ortalamanın üzerinde bir performans sergiledi. 2015 yılında kredi hayat sigortasında 37 bin, krediden bağımsız ürünlerde de 10 bin poliçe sayısına ulaştı. Katılım Emeklilik, faizsiz emeklilik ve hayat sigortacılığını birlikte sunan ilk firma olarak biliniyor.



Sektörü genişletmek için çalışmalarına devam edeceklerini belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "2015 yılında faiz nedeniyle sigortacılıktan uzak duran bireylerin sisteme girmesini sağlayarak sektörün genişlemesine önemli bir katkı sağladık. 2016 yılında da geçen yılki performansımızı artırarak 60 bin yeni sigortalının sistemden faydalanmasını sağlamak öncelikli hedefimiz. Amacımız, hayat sigortalarından uzak duran kişilerin sigortalanmasını ve daha fazla kişinin sigortacılık hizmetinden gönül rahatlığıyla faydalanmasını sağlamak.
Her hane halkının ihtiyacı olan sigorta ürünlerini katılım prensipleri ile sunabiliyoruz. Kişiler başlarına gelen talihsiz durumlarda sevdiklerini ya da geride bıraktıklarını bu ürünlerle güvence altına alabilirler."

Emre Buğday ACE'in Türkiye Genel Müdürü

Chubb, ACE European Group'un Türkiye operasyonlarının başına genel müdür olarak Emre Buğday'ı getirdi. Buğday, şirketin Türkiye'deki konut, kaza, sağlık ve tüketici operasyonlarının performans, strateji ve gelişiminin yönetiminden sorumlu olacak. Buğday, Chubb Rusya, Bağımsız Devletler Topluluğu ve Türkiye Bölge Müdürü Nikolay Dmitriv'e bağlı olarak çalışacak.





Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

Trafikte yeni zarar rekoru: 2.3 milyar lira

Trafik branşındaki 2 milyar 345 milyon liralık yıl sonu zararı hayat dışı genelini de etkiledi ve toplamda sektör 2015 yılını 370 milyon lira teknik zararla kapadı.

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) 2015 teknik rakamları açıklandı. Hayat dışında 370 milyon lira teknik zarar kaydedidi. Geçen yıl sektörün hayat dışındaki teknik kârı 1 milyar liraydı. Hayat dışındaki net dönem zararıysa 544 milyon lira oldu. 2014'te ise net dönem kârı 729 milyon lira olarak gerçekleşmişti.

Bu olumsuz sonuçtaki en önemli faktör olan trafik sigortasında, 2015 2 milyar 345 milyon lira teknik zararla tamamlandı. 9 aylık sonuçlarda bu branşta edilen teknik zarar 1 milyar 659 milyon liraydı. 2014 sonunda ise teknik zarar 884 milyon lira olarak kayıtlara geçmişti. Böylece trafikteki teknik zarar, geçen yıla göre neredeyse üç kat artmış oldu.

Kaskonun kârlılığında da azalma görüldü. Geçen yıl 751 milyon lira teknik kâr edilen kasko sigortalarında, 2015 yılında 440 milyon lira kâr edildi.

Oto dışı branşlar açısından bakıldığında, yangın ve doğal afetler branşının kârlılığında da hafif de olsa bir azalma görüldü. 2014 yılını 301 milyon lira teknik kârla kapayan bu branşta, 2015 sonunda 280 milyon lira teknik kâr elde edildi. Hastalık-sağlık branşındaysa yıl sonunda 180 milyon lira teknik kâr edildi. Geçen yıl bu branştaki teknik kâr 119 milyon liraydı.

Hayat branşında edilen teknik kâr da 634 milyon lira oldu. Geçen yıl hayat sigortacılarının kârı 510 milyon lira olarak açıklanmıştı. Emeklilik şirketlerinin geçen yıl sonunda 126 milyon lira olan teknik zararı, bu yıl biraz daha azaldı ve 65 milyon liraya geriledi. 2015 sonunda, hayat ve emeklilik şirketlerinin net dönem kârı 826 milyon lira olarak gerçekleşti. Geçen yıl bu rakam 658 milyon liraydı.

EN YÜKSEK KAZA ORANI TAKSİDE

Öte yandan, ticari araçlarda sigorta primine takside 5 bin 400, kamyonlarda 6 bin ve minibüste 3 bin 300 lira limit konulmasıyla ilgili yankılar sürüyor.

TESK (Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu) ve TŞOF (Türkiye Şoförler ve Otomobilciler Federasyonu) verilerine göre Türkiye genelinde 90 bin civarında taksi bulunuyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre ise 2015 yılında toplam 75 bin 74 ticari taksi Zorunlu Trafik Sigortası yaptırdı. Bu çerçeveden bakıldığında 15 bin civarında taksi trafikte sigortasız dolaşıyor. Söz konusu sigortasız taksiler dışında en önemli veri ise sigortalı olan 75 bin aracın neden olduğu hasar dosyası sayısı 27 bin.

98 MİLYON LİRA PRİME, 130 MİLYON LİRA HASAR

TSB verilerine göre söz konusu 75 bin taksiden 2015 yılı içinde yazılan 98.2 milyon lira tutarındaki primin 65 milyon liralık kısmı yıl içinde hasarlara karşılık ödenirken, yaklaşık 65 milyon liralık bir tutar muallak hasarlardan dolayı karşılık olarak tutuluyor. Sektör sadece taksilerden 30 milyon liranın üzerinde zarar görmüş durumda.

Türkiye genelinde 2015 yılında toplam 15 milyon 295 bin 775 adet araç Zorunlu Trafik Sigortası yaptırırken, söz konusu toplam içinde 9 milyon 265 bin 532 adetle en çok sigortalı aracın yer aldığı otomobil kategorisinde ise toplam hasar sayısı 780 bine yakın. Bu açıdan bakıldığında yaklaşık her yüz araçtan sekizi hasar yaptı.

ÖDENEN + MUALLAK HASAR 8 MİLYAR LİRAYI AŞIYOR

TSB'nin aşağıdaki verilerine göre, muallak tazminat da eklendiğinde, toplam tazminat 8.3 milyar lirayı aşıyor. En çok hasar, 9 milyondan fazla sigortalı araç bulunan otomobil alt branşından gelirken, bu alt branşta hasarlanma oranı muallak hasar dahil %8 civarında. Taksi alt branşında ise bu oran %36'yı buluyor.

Not: TSB'nin tablosundaki 15 araç türü arasından öne çıkan 5 araç türünü seçtik. Toplam rakam, 15 araç türünün toplamının sonucudur.

Araç Türü	Alt Branş Teminat Adet	Yazılan Primler	Ödenen Tazminat Toplamı	Muallak Tazminat Toplamı	Ödenen Dosya Sayısı	Muallak Dosya Sayısı
Otomobil	9.265.532	3.176.227.115	2.102.525.280	2.023.102.598	632.628	136.092
Taksi	75.074	98.220.518	64.991.139	64.630.499	22.551	4.537
Minibüs (Sürücü dahil 10-17 koltuk)	350.422	287.235.146	162.514.285	225.174.212	43.135	10.534
Otobüs (Sürücü dahil 31 ve üstü koltuk)	32.339	116.707.598	55.814.502	116.333.340	10.205	3.629
Motosiklet ve Yük Motosikleti	1.139.472	155.540.958	98.209.550	175.394.386	22.039	7.169
TOPLAM	**15.295.775**	**6.560.850.458**	**4.037.448.036**	**4.335.202.113**	**1.181.873**	**259.648**

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

Acenteler taban komisyon istiyor

29 Şubat'ta Afyon Kocatepe Üniversitesi Sultandağı Meslek Yüksek Okulu, Afyon Sigorta Acenteleri Derneği işbirliğiyle "Trafik Sigortaları Paneli" düzenledi. Afyon Kocatepe Üniversitesi Rektörü Mustafa Solak'ın moderatörlüğünü üstlendiği panele TOBB Sigorta Acenteleri Icra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu ile Türkiye Şoförler ve Otomobilciler Federasyonu Başkanı Fevzi Apaydın konuşmacı olarak katıldı. Toplantıda konuşan TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap şunları söyledi: "Daha önce hiç trafik kazasına karışmadığı için 260 lira prim ödeyen bir vatandaşımız, bu sene aynı araç için 700 lira prim ödemek zorunda kaldığında sigorta acenteleri olarak bunun açıklamasını yapamıyoruz. Fiyatlardaki bu dalgalanma ve istikrarsızlık, başta vatandaşlarımızı, sonrasında da bu poliçeleri satarak geçimini sağlamaya çalışan sektörü derinden etkiliyor." Kasap, mevcut uygulamalardan kaynaklanan sorunların çözümü için de taban komisyon, fiyat istikrarı, zorunlu sigorta düzenleme zorunluluklarının esnetilmesi ve hasar prim oranı hesaplamasında şeffaflık olması gerektiğine işaret etti.



Afyon Kocatepe Üniversitesi Sultandağı Meslek Yüksek Okulu'nun düzenlediği trafik sigortası konulu panelde sektör temsilcileri bir araya geldi. Panelde konuşan TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, acentelerin trafik sigortasındaki mevcut uygulamalardan kaynaklanan sorunlarının çözümü için taban komisyon uygulanması gerektiğini söyledi.

Sigorta acenteleri Aksaray'da bir araya geldi

Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliğinde, 5 Mart'ta Sigorta Acenteleri Bilgilendirme ve İstişare Toplantısı gerçekleştirildi. Toplantıya Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez ile Aksaray, Konya, Kayseri, Kırşehir, Nevşehir ve Niğde illerinde faaliyet gösteren sigorta acenteleri il delegeleri ve sigorta acenteleri katıldı.



Sigorta Acenteleri Yönetmeliği ve diğer ikincil mevzuatta yapılan değişiklikler hakkında bilgiler veren Genç, ayrıca bireysel emeklilik ve sigortacılık sistemiyle ilgili bir dizi çalışma yürütüldüğü konusunda da katılımcılara bilgi verdi. Yıllık gelir sigortası ile ilgili de çalışmalar yürütüldüğünü söyleyen Genç, yakın gelecekte sigorta şirketlerinin bu ürünü pazarlamaya başlayabileceklerinin sinyalini verdi. Ahmet Genç'in ardından konuşan Hüseyin Kasap ise, ocak ayında yayınlanan yönetmelikle ilgili genel bilgiler vererek, temmuz ayından itibaren sektörü bekleyen yeni gelişmelerin neler olacağı ve İcra Komitesi'ne verilen yeni yetkiler hakkında acentelere bilgi verdi. Ayrıca, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin geçmişten bugüne kadar yapmış olduğu faaliyetler hakkında açıklamalarda bulundu.



Yönetmelik değişiklikleri Ankara'da masaya yatırıldı

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, 2 Mart'ta Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin ev sahipliğinde, Sigorta Acenteleri Ankara İl Delegeleri Bilgilendirme ve İstişare Toplantısı"nda il delegeleriyle buluştu. TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, yeni yönetmelik hakkında meslektaşlarına önemli bilgiler verdi. Özellikle lise mezunu olan kişilerin sigorta acentesi olabilmesine yönelik düzenlemeye ilişkin olarak Kasap şu sözleri kaydetti: "2008'den, yani ilk yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihten bu yana TOBB nezdinde yaklaşık 6 bin yeni acente kaydedilmiş. Şu anda Türkiye'deki sigorta acentesi sayısı 15 bin 500 civarında. Yani mesleğe yeni girenlerin tüm meslektaşlarımıza oranı yaklaşık %39 oluyor ki buradan şu sonucu çıkarmak gerekiyor, üniversite mezunu bulmanın artık zor olmadığı. Bu nedenle, öncelikle sektör meclisi üyelerine ve il delegelerine görüşlerinizi sorduk. Kısa bir zaman içinde konuya ilişkin olarak Hazine Müsteşarlığı'na görüş bildireceğiz." Kasap, TOBB SAİK'in faaliyetleri hakkında da meslektaşlarına bilgiler vererek gelecek dönem aksiyon planlarını açıkladı.

TOBB SAİK şubat ayı toplantısını İstanbul'da gerçekleştirdi

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, 2016 yılının şubat ayı toplantısını TOBB İstanbul Hizmet Binası'nda gerçekleştirdi. Söz konusu toplantıda 16 Ocak'ta yayınlanan 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, TOBB SAİK'e intikal ettirilen şikâyet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.



ACENTE VE EKSPERLER AYDIN'DA TOPLANDI

Aydın Ticaret Odası ev sahipliğinde, sigorta acenteleri ve sigorta eksperleri ile sektör temsilcileri bir araya geldi. Toplantı, Aydın Ticaret Odası Başkanı Hakan Ülken, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, SED Sigorta Eksperleri Derneği Başkanı Ahmet Nedim Erdem, SED Sigorta Eksperleri Derneği Üyesi Oğuz Vasıf İpkin ile Söke, Kuşadası ve Didim'de faaliyet gösteren sigorta acentelerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Toplantıda konuşan Hüseyin Kasap 16 Ocak'ta Resmi Gazete'de yayınlanarak 16 Haziran'da yürürlüğe girecek olan Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde yer alan değişiklikler hakkında bilgi vererek, TOBB SAİK'in seçildiği günden bu yana gerçekleştirdiği icraatlar hakkında da sunum yaptı.

ACENTELİK SÖZLEŞMELERİNİN ÖNEMİ TEKRAR VURGULANDI

26 Şubat'ta İstanbul'da, Acentem Sigorta Acenteleri Derneği (ASİAD) tarafından sigortacılıkta güncel hususlar konulu toplantı gerçekleştirildi. Toplantıya Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdür Yardımcısı Şerif Çakırsoy, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu ve Güvence Hesabı Genel Müdürü Abdülkadir Küçük katıldı. Acentelik sözleşmesinin hem şirketi hem de acenteyi koruyan bir sözleşme olması gerektiğini vurgulayan Kasap, yeni yönetmelikle birlikte, Türkiye'de faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin dünyada yapmış oldukları sözleşme örneklerinin incelenerek, her iki tarafın hak ve yükümlülüklerini açıkça belirtilen bir sözleşme örneği hazırladıklarını ve hazırlanan sözleşme örneğinin kabul görmesini temenni ettiklerini dile getirdi.

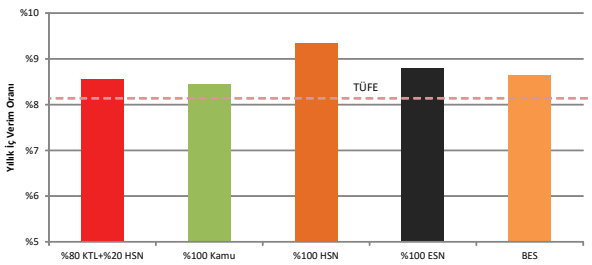


İyi başlangıç devam ediyor

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

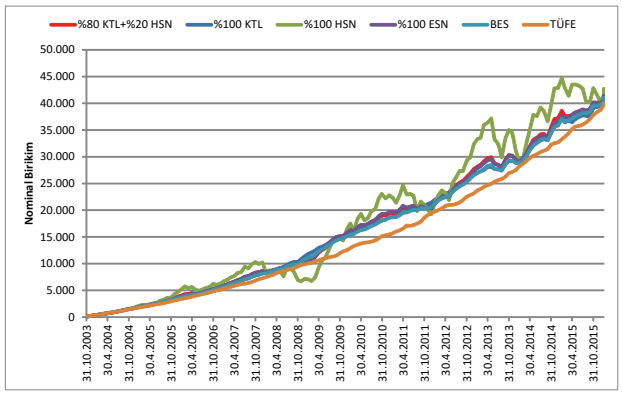
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonu değerini, dönem sonundaki fon değerine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

31.10.2003-29.02.2016 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



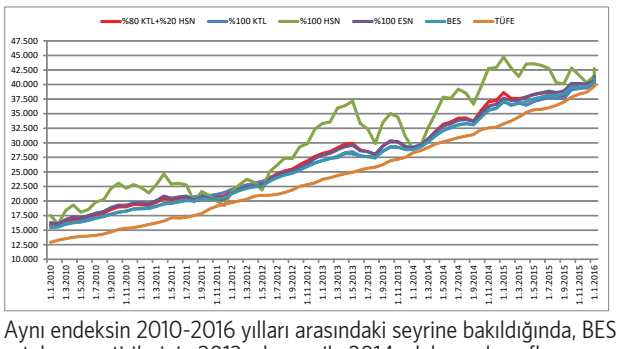
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.02.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %8,63 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %9,34 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-29.02.2016 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 31.10.2003-29.02.2016 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, 29.02.2016 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 41.048 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 39.932 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-29.02.2016 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 sisteminde 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 Şubat ayında %2.44 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış %3.18 seviyesinde oldu. Şubat ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.90'lık yükseliş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %0.01'lik düşüş kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2016 yılı Şubat ayında %0.02 oranında azaldı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

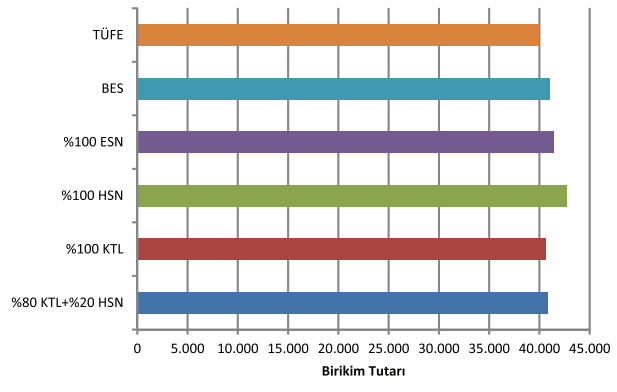
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Bu nakit akışı ile yıllık iç verim oranı hesaplanır. Yatırım tutarları 31.10.2003 tarihinde 100 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.

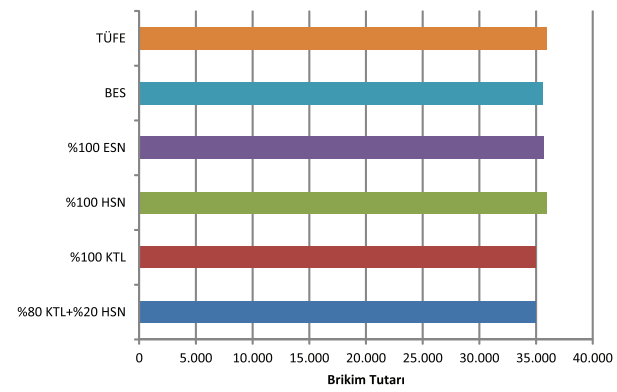
Yandaki grafik 31.10.2003-29.02.2016 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 29.02.2016 tarihinde 41.048 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Şubat 2016 döneminde bireysel emeklilik sistemine 268 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-29.02.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.02.2016 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 bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 29.02.2016 tarihinde 35.966 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-29.02.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





Otomatik ‘BES’ son virajda

Türkiye İstatistik Kurumu tarafından 19 Ocak 2016 tarihinde açıklanan verilere göre, isteğe bağlı emekli aylığı alan kişiler hariç, Türkiye’de emekli maaşı alan yaklaşık 7 milyon kişi bulunmakta. Söz konusu emeklilerin %82.1’ini erkekler, %17.9’unu kadınlar oluşturuyor.

Yaş dağılımına bakıldığında, emeklilerin %30.5’i 56 yaşın altındaki kişilerden oluşuyor. Bu da, Türkiye’de daha önce uygulanmış olan erken yaşta emeklilik uygulamasının sonuçlarını gözler önüne seriyor.

Araştırma sonuçlarına göre, erken yaşta emekli olan kişilerin çoğu çalışmaya devam ediyor. Emekli olup çalışan kişilerin oranı %30.8 iken; bu oranın erkeklerde %34.8, kadınlarda ise %11.9 olduğu görülüyor.

Emeklilik dönemindeki gelir yetersizliği, kişilerin emeklilikten sonra yeniden çalışmaya başlamasının en önemli nedeni. Aktif döneme göre gelirlerin önemli ölçüde düşmesinden dolayı, emeklilerin çalıştıkları dönemdeki gelirlerini korumaları mümkün olmuyor. Erken emeklilik ve emeklilik dönemindeki gelir yetersizliği gibi sorunlar da alternatif gelir elde etme yöntemlerinin önünü açmış durumda.

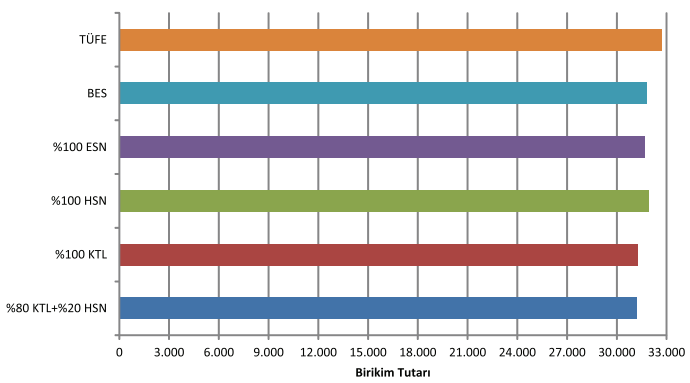
Bireysel Emeklilik Sistemi işte tam da bu ihtiyacı karşılaması için 2003 yılında tesis edildi. İlk emeklilik şirketlerinin faaliyete başlamasının üzerinden 13 yıla yakın bir süre geçti. Oldukça dinamik bir yapıya sahip olan Bireysel Emeklilik Sistemi’nde geçen süre içinde birçok değişim ve dönüşüm yaşandı. 2016 yılında devreye alınması planlanan otomatik katılım uygulaması önemli değişikliklerden biri olarak karşımızda duruyor.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından düzenlenen “Bireysel Emeklilik ve Otomatik Katılım Paneli”nde konuşan TSB Genel Sekreteri Akif Eroğlu, yaşlanan nüfus nedeniyle sosyal güvenlik sistemlerinin alarm verdiğini, dolayısıyla yeni işe başlayan kişilerin tasarruf etmesinin çok daha gerekli olduğunu vurguladı. İyi kurgulanmış bir otomatik katılım modelinin, Bireysel Emeklilik Sistemi’nin sürdürülebilirliğini de sağlamlaştıracağını ifade etti.

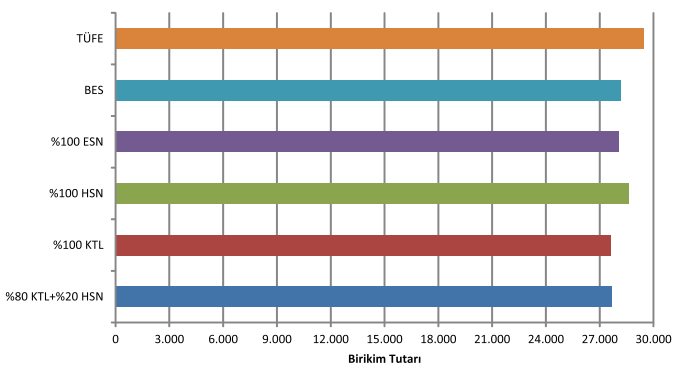
Panele katılamayan Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek ise, daha sonra yaptığı açıklamada, asıl amacın, Bireysel Emeklilik Sistemi’ni büyütmek ve kişileri çalışma dönemlerinde tasarrufa teşvik etmek olduğunu belirtti. İşe yeni başlayan herkesin otomatik olarak Bireysel Emeklilik Sistemi’ne gireceği, ufak da olsa bir miktar katkı payının tasarruf için ayrılacağı bir model üzerinde çalıştıklarını anlattı. Şu anki aşamada; asgari katkı payının ne kadar olacağı, katılımcının sistemde ne kadar süre ile kalacağı ve devlet katkısının hangi çerçevede gerçekleşeceği gibi konularda çalışmaların devam ettiğini belirten Şimşek, 2016 yılının ilk yarısında otomatik katılıma ilişkin çalışmaların bitirileceğini ve gereken yasal düzenlemelerin yapılacağını sözlerine ekledi.

Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, işe yeni başlayan herkesin otomatik olarak Bireysel Emeklilik Sistemi'ne gireceği bir model üzerinde çalıştıklarını söyledi. Şimşek, bu yılın ilk yarısında çalışmaların bitirileceğini ve gereken yasal düzenlemelerin yapılacağını belirtti.

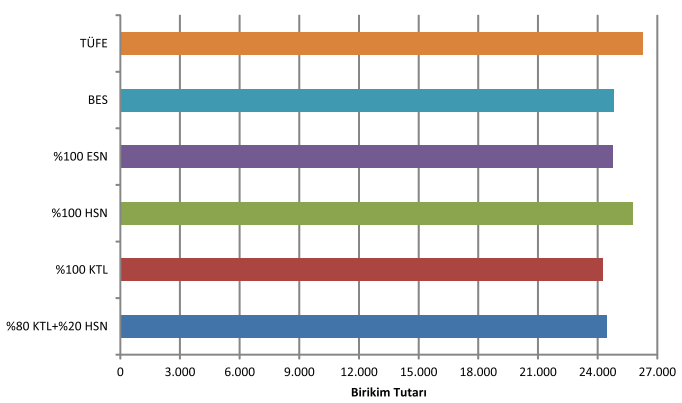
31.01.2005-29.02.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



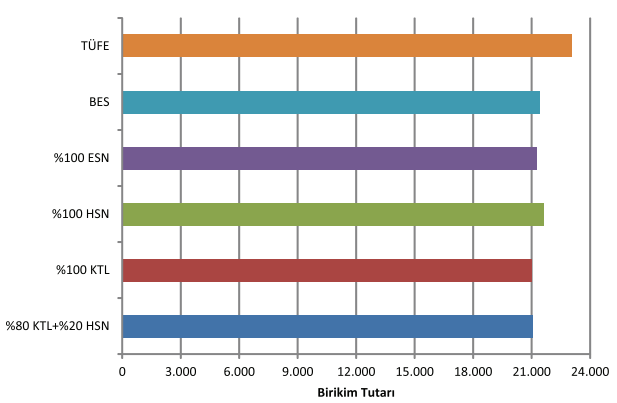
31.01.2006-29.02.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-29.02.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2008-29.02.2016 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.

SAB Başkanı Doğan Şen:

Güven ve istikrara ihtiyacımız var

SAB Başkanı Doğan Şen, sektörde bazı brokerlerin ve aracıların kendi komisyonlarından iade ederek düşük primlerle poliçe sattığını söyledi. Bu durumun sektöre zarar vereceğini belirten Şen, aracıların ve sigorta şirketlerinin sektöre güveni sarsan bu uygulamadan uzak durması gerektiğini kaydetti.

SAB Başkanı Doğan Şen, komisyon iadesiyle satış hakkında açıklamalarda bulundu. Bazı brokerlerin komisyon iadesi yöntemiyle yaptıkları satışların olumsuz etkisinden bahseden Şen, web üzerinden sigorta şirketlerinin acenteye teklif ettiği primden daha uygun fiyatla satış yapılmasının ve bankalara daha zengin teminat ve uygun primle satış yapma imkanı sunulmasının ikincil piyasa yaratması gibi bir tehlike içerdiğini, sektöre zarar verdiğini söyledi.

Son zamanlardaki en yoğun şikayet konusunun, web üzerinden dijital sigortacılık yapan büyük bir brokerlik şirketi hakkında olduğunu aktaran Şen, "Bu şirket pazarlama yaparken, sigorta primlerinden kendi kazandığı komisyonun büyük bir kısmını, teklif ettiği primden indiriyor. Tenzil edilen komisyonları sigortalıların kredi kartlarına ve banka hesaplarına iade ediyor ya da eksik tahsilat yöntemiyle satış yapıyor" dedi.

'İTİBAR KAYBEDİYORUZ'

Sigorta şirketlerinin trafik, kasko, sağlık gibi bazı ürünlerinde sigorta teminatları ve primlerin standart olduğu bilgisini veren Şen, acentelerin bu standart ürünleri sigortalılarına sunduğunu belirtti. Aynı sigortalıların bu bilindik brokerde fiyat araştırması yaptıklarında daha ucuz prim teklifi aldığını, dolayısıyla acentelerden vazgeçerek bu brokere poliçelerini yaptırdığını dile getiren Şen, neticede acentelerin itibar, güven ve iş kaybettiğini ifade etti.

Bilindiği üzere sigorta acentelerinin sözleşme ve vekaletle sigorta şirketlerinin temsilcileri olduğunu ve sundukları tekliflerin, sigorta şirketlerindeki aktüerlerin uzun uğraşlarla hazırladıkları, risk kabul kriterleri dikkate alınarak ilan ettikleri teminat ve primler olduğunu kaydeden Şen, sözlerine şu şekilde devam etti: "Sigortalıların, sigorta şirketlerinin ilan ettikleri primlerden ucuz primler buluyor olması sektöre uzun vadeli zararlar verecektir. Sigorta şirketi marka değerini yitirecektir, acenteler ise müşterilerine sigorta şirketlerini savunamayacaklardır."

İlan edilmiş primlerden muhtelif yöntemlerle iadeler, iskontolar, promosyonlar yapılarak farklı bir piyasa olgusu yaratılmasının spot pazar oluşmasına neden olduğuna değinen Şen, bu durumun iktisadi açıdan sigorta sektöründe ve ülkemizde telafisi zor bir kaos ve güven sorunu yarattığını söyledi. Bu konuya bazı acentelerin de hassasiyetle dikkat etmesi gerektiğine dikkat çeken Şen, satış ve hedefleri tutturma kaygısıyla komisyonlarını müşteriyle paylaşmalarının etik ilkelere aykırı olduğunun altını çizdi.

'BANKA SİGORTACILIĞI CAZİBE MERKEZİ DEĞİLDİR'

Diğer bir şikayet konusundan da bahseden Şen, "Ağırlıklı olarak bankasıyla çalışan bir sigorta şirketi, aynı zamanda bazı acentelerle de çalışıyor. Ancak banka üzerinden verilen teminat ve prim, acenteye verilen teminat ve primden çok daha cazip. Bu uygulama açıkça ikincil piyasa oluşturma çabası" diye konuştu. Bu durumun, 7 Ağustos 2007 tarihinde yürürlüğe giren Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin Mali Bünyelerine İlişkin Yönetmelik'e muhalefet etmek olarak kabul edilmesi gerektiğini vurgulayan Şen, bu yönetmeliğe 17 Mart 2011 tarihinde bir dördüncü bölüm eklendiğini hatırlattı. Şen, bu dördüncü bölüme 2015 yılında eklenen maddeleri de paylaştı: "(6) (Ek:RG-28/2/2015-29281) Şirketler, topluluk içindeki aracılarına sigortacılık prensiplerine aykırı olarak diğer aracılarına göre daha yüksek oranda komisyon, ek komisyon ve benzeri ödeme yapamaz, doğrudan veya dolaylı olarak kazanç aktaramaz. (7) (Ek:RG-28/2/2015-29281) Şirketler, topluluk içindeki diğer ortaklıklara ilişkin sigortaları sigortacılık prensiplerine aykırı olarak piyasa rayicinden daha düşük primle yapamaz."

Bir sigorta şirketinin bir bankayla yaptığı uzun süreli münhasırlık sözleşmelerinin ortaklık olarak değerlendirilmesi gerektiğini düşünen Şen, "Diğer konu ise, ağırlıklı olarak acenteyle çalışan bir sigorta şirketinin web sayfasından direkt sigortalılarına, acentesinden daha uygun primle satış yapmaya çalışmasıdır. Bu da sigorta şirketinin acentesiyle rekabetidir ve piyasa bozucu, güven zedeleyici bir uygulamadır" dedi.

'HAZİNE'YE DE ZARARLI'

Bu uygulamaların Hazine'ye de zararının dokunduğunu belirten Şen, "İade edilen komisyonlar, piyasa rayicinin altında primle poliçe satılması, bir ticari organ olan acentelerin yok edilme çalışmaları Vergi Usul Kanunu, Kurumlar Vergisi Kanunu ve Gelir Vergisi Kanunu'nun kazancın hesaplanmasına ilişkin ilgili maddelerine muhalefet ediyor, Hazine'nin kurumlar vergisi, gelir vergisi ile banka sigorta muamele vergisinin eksik tahsil etmesine sebep oluyor" şeklinde konuştu.

"Sektörümüzün düzenleyicisi 5684 Sayılı Kanun'un 1. maddesi, 'Bu kanunun amacı, ülkemiz sigortacılığının geliştirilmesini sağlamak, sigorta sözleşmesinde yer alan kişilerin hak ve menfaatlerini korumak ve sigorta sektörünün güvenli ve istikrarlı bir ortamda etkin bir şekilde çalışmasını temin etmek' diye ifade ediyor. Yine aynı kanunun 32. maddesiyse şirketlerin ve aracıların 'iyi niyet' prensibine uymaları konusunda kesin görüş bildiriyor" diyen Şen, anlattığı uygulamaların hiçbirinin güvenli ve istikrarlı bir ortam oluşturmadığını, bilakis iyi niyet prensiplerinin çiğnendiğinin altını çizdi.

Acentelerin bu konulardan mağdur olduklarını bilen Şen, yeni tespit ve uygulamalarla karşılaşmaları halinde objektif belgelerle SAB'a veya SAİK'e müracaat etmelerini söyledi. Şen, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Biz SAB derneği olarak başta ülkemizin ve sektördeki her kesimin birlikte kazanacağı modelleri savunduk, savunmaya devam edeceğiz. Bizimle birlikte yürümek isteyen acente meslektaşlarımızı örgütlü mücadele ve çalışma için derneğimize bekliyoruz."


"Komisyon iadesiyle ucuz poliçe satmak acentelere itibar, güven ve iş kaybettiriyor. Bu uygulamalar güvenli ve istikrarlı bir ortam oluşturmuyor, aksine iyi niyet prensiplerini çiğniyor."

'GÜNLÜK DÜŞÜNME LÜKSÜMÜZ YOK'

Doğan Şen, sigorta sektörünün orta ve uzun vadeli planlarla istenen aşamaya geleceğini belirtti. Her kesime çok ciddi görevler düştüğünü vurgulayan Şen, "Aksi takdirde geçmiş yıllarda yaşanan hayat sigortaları, yakın geçmişte yaşanılan yangın sigortaları, bugün yaşadığımız trafik sigortası sorunlarına yeni sorunlar eklenecektir. Hiç kimsenin günlük düşünme lüksü olmamalıdır. Ülkesini seven her bir yönetici ve birey kendisine 'Bu yaptığım eylem sektöre ve ülkeme nasıl zarar vermektedir?' diye sormalıdır" dedi.


Nisan 2015'te gerçekleşen Nepal depremi toplam 5.4 milyar dolar ekonomik hasara yol açtı. Söz konusu hasarın sadece 210 milyon doları sigortalıydı.

2015 yılında, doğal afetlerin küresel ekonomiye maliyeti 100 milyar dolar, sigortalı hasar da 30 milyar dolar oldu. İklim değişikliğinin yol açtığı ve birçok doğal afeti tetikleyen El Niño fenomeni ile nisan ayında Nepal'de gerçekleşen büyük deprem yıla damgasını vurdu. Bu durum, hem iklim değişikliğine duyarlı hem de deprem riski altında olan ülkemizde de gerekli tedbirlerin alınmasının önemini bir kez daha ortaya koydu.

Munich Re 2015 afet bilançosunu çıkardı:

Doğal afetlerin global sigortalı hasarı 30 MİLYAR DOLAR

Munich Re'nin verilerine göre, 2015 yılında doğal afetler toplam 100 milyar dolar ekonomik hasara yol açtı. Bu miktarın 30 milyar doları sigortacılar tarafından karşılandı. Ekonomik hasar hem son 10 yılın ortalaması olan 180 milyar doların, hem de son 30 yılın ortalaması olan 130 milyar doların altında kaldı. Sigortalı hasarsa, 2014'te gerçekleşen 31 milyar dolardan olduğu gibi, son 30 yılın ortalaması olan 34 milyar dolardan da çok düşük değildi.

Yıl boyunca, hasara yol açan toplam 1060 katastrofik olay gerçekleşti. Bunların %94'ü hava koşullarından kaynaklanan doğal afetlerdi. Olayların %42'sini seller, %41'ini fırtınalar ve %11'ini de kuraklık, sıcak dalgası ve orman yangınları oluşturdu. Bunların dışında, geriye kalan %6'lık dilim de hasara deprem ve tsunami gibi jeofiziksel olaylardı.

1060 olayın sadece 31'i tek başına 1 milyar doların üstünde ekonomik hasara yol açtı. Bunların arasında nisan ayında Nepal'de gerçekleşen deprem; ABD'de, Kanada'da ve Avrupa'da gerçekleşen fırtınalar; Çin, Japonya ve Filipinler'deki tayfunlar; İngiltere'deki seller ve neredeyse tüm kıtalarda yaşanan kuraklık vardı.

30 milyar dolarlık sigortalı hasar kaydedilen 2015, 2009 yılından bu yana görülen en düşük sigortalı hasar yaşanan yıl oldu. 30 milyar dolarlık sigortalı hasarın %58'i Kuzey Amerika'dan, %19'u Avrupa'dan, %8'i Avustralya'dan, %8'i Asya'dan, %3'üyse Güney Amerika'dan geldi.

En çok sigortalı hasara yol açan doğal afetlerin başını 2.1 milyar dolarla ABD ve Kanada'da yaşanan bir seri fırtına çekti. ABD'de nisan ayında gerçekleşen fırtına 1.2 milyar dolar, mayıs ayında gerçekleşen fırtınaysa 1.4 milyar dolar sigortalı hasara yol açtı. Yılın sonlarına doğru Goliath fırtınası da ABD'nin güneybatısında 550 milyon dolar sigortalı hasar yarattı.

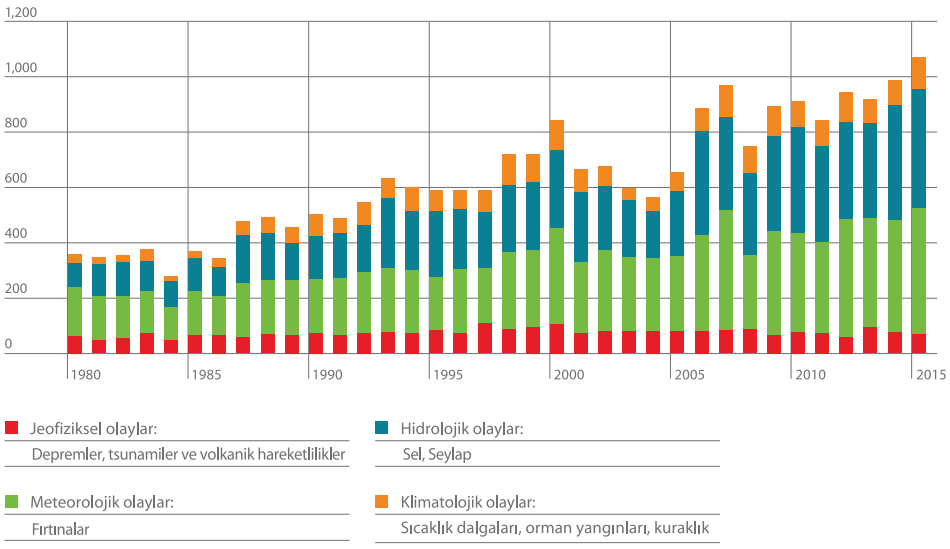
Kuzey Amerika dışında en çok etkilenen bölgeler Avrupa ve Asya oldu. Mart-nisan aylarında Niklas fırtınası Avrupa'yı etkisi altına alırken, yılın sonunda da Desmond ve Eva fırtınaları ciddi sellere yol açtı. Tüm bunlar Avrupalı sigortacılara yaklaşık 5 milyar dolara mâl oldu.

Ağustosta Goni tayfunu Japonya, Kore ve Filipinler'i vurdu ve 1.4 milyar dolar sigortalı hasara yol açtı.

EL NIÑO OLAYLARI DAHA SIK GÖRÜLECEK

2015'te birçok iklim kaynaklı doğal afeti tetikleyen önemli bir El Niño faktörü de vardı. El Niño denen iklim fenomeni Mart 2015'ten başlayarak, Munich Re'nin 1950'de başlayan kayıtları arasındaki en güçlü olaylardan biri haline geldi. Araştırmacılar, bu olayın 2016 yılında da devam edeceğini düşünüyor. Eğer gözlemlenen iklim değişikliği aynı hızda

1980-2015 yılları arasında hasara yol açan doğal afetlerin sayısı



EL NIÑO NEDİR?

El Niño olarak bilinen iklim fenomeni, okyanus ve atmosfere bağlı bir şekilde gelişiyor. Tipik bir El Niño olayında, Pasifik Okyanusu'nun doğu ekvatoral bölgesindeki yüzey sıcaklığı normalden daha sıcak oluyor, artan sıcaklık yılın sonunda zirveye oturuyor. Bunun bir sonucu olarak, yüksek deniz yüzeyi sıcaklıklarıyla ilgili olarak yükselen yağmur bulutlarının konumu değişiyor ve ekvatoral Pasifik'in orta ve doğu bölümüne yöneliyor. Bu durum, tropik Pasifik'in batısında olağan olmayan bir kuruluk olduğu anlamına geliyor. Başka bir deyişle, Asya'nın güneydoğusuna kadar olan Avustralya'nın kuzey ve kuzeydoğu kıyılarının yanı sıra, Ekvador ile Kuzey Peru'ya yakın orta ve doğu bölgeler normalin çok üstünde yağış alıyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

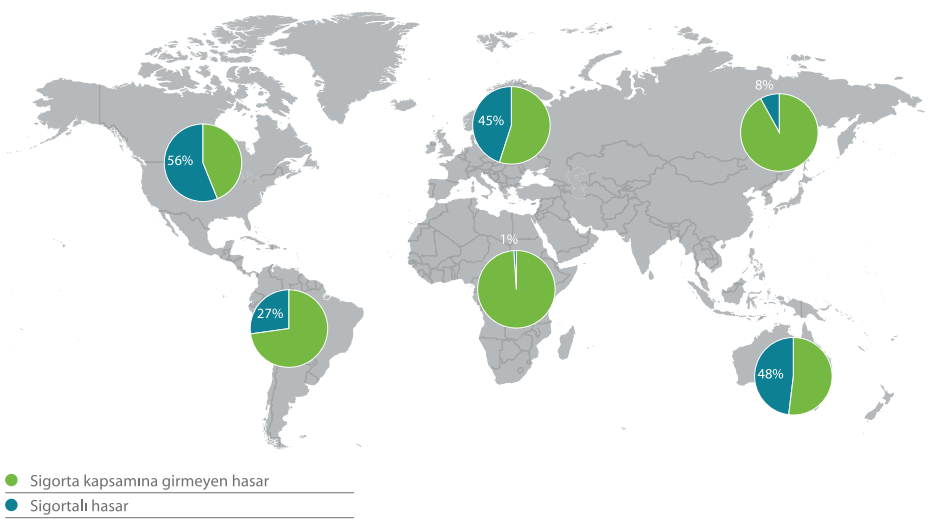
devam ederse, önümüzdeki yıllarda El Niño olaylarının önceki yüzyıla göre çok daha sık gerçekleşeceğine inanılıyor.

DEPREM NEPAL'İ YERLE BİR ETTİ

2015'teki en büyük doğal afet, muhtemelen 25 Nisan'daki Nepal depremiydi. Himalayalar boyunca uzanan bir fay hattında öğleden sonra gerçekleşen 7.8 büyüklüğündeki depremin merkezi Gokhra şehriydi. Depremden Hindistan, Çin ve Bangladeş'in Nepal'e sınırı olan bölgeler de etkilendi. Takip eden günlerde Nepal yüzlerce artçı sarsıntıyla sallandı. Bunların en ciddisi, 12 Mayıs'ta gerçekleşen 7.3 büyüklüğündeki sarsıntıydı.

Depremler, 9 bin kişinin canına mâl olurken, 23 bin kişinin de yaralanmasına yol açtı. 60 bin bina yok olurken, 280 bin bina zarar gördü. 6 bin okul binası yerle bir oldu, deprem bir cumartesi gününe denk gelmeseydi kurbanlar arasında çok daha fazla çocuk olacaktı.

Kıtalara göre sigortalı ve sigorta kapsamına girmeyen hasarların oranı 2015



2015 yılında en yüksek sigortalılık oranı Kuzey Amerika'da görüldü. 30 milyar dolar olan küresel sigortalı hasarın %58'i de bu bölgeden geldi. Sigortalılık oranında Kuzey Amerika'yı takip eden Avustralya'dan ise toplam sigortalı hasarın %8'i geliyor. Sigortalılık oranında üçüncü olan Avrupa'nın ise sigortalı hasardaki payı %19.

25 Nisan ve 12 Mayıs'taki depremlerin verdiği ekonomik hasarın 5.4 milyar dolar civarında olduğu düşünülüyor. Bu hasarın %90'ı Nepal'den geliyor. Sigortalı hasarınsa 210 milyon dolar civarında olduğu tahmin ediliyor. Kurbanların sadece %4'ünün sigortalı olması sebebiyle hayat sigortası ayağında 1 milyon dolardan daha az tazminat ödenmesi bekleniyor.

TÜRKİYE DE RİSK ALTINDA

2015 yılında dünyada yaşanan doğal afetler Türkiye'nin de risk altında olduğunu bir kez daha hatırlattı. İklim değişikliğinin etkileri Türkiye için büyük bir tehdit. Ülkemizde sırf bu sebeple, özellikle sel ve seylap olaylarında ciddi bir artış yaşandığı biliniyor. Nepal depremi de, deprem sonrası için önlem almanın gerekliliğini bir kez daha ortaya koydu. Zorunlu deprem sigortasında sigortalılık oranı %41 oranında olsa da deprem riskiyle iç içe olan ülkemizde bu hiç de yeterli bir oran değil. Türkiye'deki doğal afet risklerini ve özellikle deprem sonrası için önlem alınması aşamasında neler yapılabileceğini sorduğumuz sektör yöneticilerinin çoğu, kentsel dönüşüm çalışmalarının hızlandırılması gerektiği konusunda aynı fikirdeydi.

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ KOORDİNATÖRÜ SEVGİ UNAN:

Depremler unutulunca poliçeler de yenilenmiyor

"ZORUNLU DEPREM SİGORTASINDA YÜRÜRLÜKTEKİ POLİÇE SAYISI 7.2 MİLYON ADEDE, SİGORTALILIK ORANI DA %41'E ULAŞTI. YAŞANAN DEPREMLER SONRASINDA ZORUNLU VEYA İHTİYARİ DEPREM SİGORTASINA OLAN TALEPTE ARTIŞ GÖRÜLÜYOR, FAKAT MAALESEF BU DEPREMLERİN UNUTULMAYA BAŞLAMASIYLA POLİÇE YENİLEME ORANLARI DÜŞÜYOR."



Türkiye Sigorta Birliği Koordinatörü Sevgi Unan, DASK'ın tüm dünyada örnek gösterildiğini ifade etti.

Unan, zorunlu deprem sigortasında yürürlükteki poliçe sayısının 7.2 milyon adede, sigortalılık oranının da %41'e ulaştığı bilgisini veren Unan, "Depremin sahip olduklarımızı elimizden almaması noktasında sorumluluk bizimdir. Yaşanan depremler sonrasında zorunlu veya ihtiyari deprem sigortasına olan talepte artış görülüyor, fakat maalesef bu depremlerin unutulmaya başlamasıyla artışın devamı sağlanamıyor, poliçe yenileme oranlarında düşüş görülüyor" dedi.

Toplumsal düzeyde deprem konusundaki bilincimizin istenen seviyede olmadığını ve alınması gereken önlemlerin birçoğunun henüz hayata geçirilemediğini dile getiren Unan, bu nedenle gerek ülkemizdeki sigorta bilincinin artırılmasına yönelik çalışmaların, gerekse DASK tarafından yürütülen bilinçlendirmeye yönelik kampanyaların son derece önemli olduğunu söyledi.

'RİSK YÖNETİMİ ÖNEMLİ'

Depremin kaçınılmaz bir doğa olayı olduğunu, depremi ortadan kaldırmanın mümkün olmadığını vurgulayan Unan, sözlerine şu şekilde devam etti: "Dolayısıyla, depremin etkilerini, hasar ve kayıplarını azaltma yoluna gitmek, başka bir deyişle deprem risklerini ve zararlarını azaltarak onunla birlikte yaşamak ana felsefemiz olmalı. Risk ve zararın azaltılması ise ancak etkin bir 'risk yönetimi' ve 'afet yönetimi' ile mümkün olabilir. Risk yönetimindeki temel unsurları güvenli yerleşme ve yapılaşmanın sağlanması, etkin kamu politikaları, önleme ve risk azaltma kültürünün yerleştirilmesi ve yaygın bir sigorta sisteminin temin edilmesi şeklinde sıralayabiliriz."

Deprem yönetmeliği ve kentsel dönüşümü destekleyen çeşitli proje ve finansal imkanların yapılaşmaya bağlı deprem riskini azaltmak adına önemli başlangıçlar olduğunu belirten Unan, buna karşın ülkemizdeki mevcut yapı stokunun özellikle depreme dayanıklılık açısından yenilenme oranının henüz arzu edilen seviyelerde olmadığının altını çizdi.

'KENTSEL DÖNÜŞÜM BÜTÜNCÜL BİR ANLAYIŞLA YAPILMALI'

"Ancak bir kent toplum, altyapı, yapı stoku, çevre ve yönetim sistemi gibi ana bileşenlerden oluştuğu için eğer o kent deprem tehdidi altındaysa onu depreme karşı güvenli hale getirmek için tüm bu bileşenleri bütüncül bir anlayışla kentsel dönüşüme tabi tutmak gerekir" ifadelerini kullanan Unan, toplumun deprem riskine karşı bilinçlendirilmesi konusunda başta DASK olmak üzere sigorta sektörünün çeşitli kurum ve kuruluşlarla işbirliği içerisinde çalışmalarına devam ettiğini aktardı.

İklim değişikliğinin Türkiye üzerindeki etkisi hakkında da açıklamalar yapan Unan, Türkiye'nin farklı iklim etkenlerinin yanı sıra karmaşık topoğrafik yapısı ve zengin biyolojik çeşitlilik içeren bitki örtüsü nedeniyle iklimsel değişkenliklere karşı çok hassas bir ülke olduğunu dile getirdi.

ORTALAMA SICAKLIK 2050'YE KADAR 2 DERECE ARTACAK

Bunun sonucunda ülkemizin küresel iklim değişikliğinden olumsuz etkilendiğini söyleyen Unan, çeşitli iklim modellerine göre, Türkiye üzerindeki yıllık ortalama hava sıcaklıklarının 2050 yılına kadar, sera gazlarındaki artış ve sülfat parçacıklarındaki değişiklikler dikkate alınarak 2°C artacağını kaydetti.

"Gece hava sıcaklıklarında gözlenen ısınma ve kış yağışlarındaki azalma eğilimleriyle özellikle son yıllarda yaşadığımız ekstrem sıcaklıklar, yağış yetersizliğine bağlı yaygın ve şiddetli meteorolojik kuraklıklar ile sıklıklarında giderek artış gözlenen taşkın, sel gibi doğal afetler dikkate alındığında, Türkiye'nin küresel iklim değişikliğine bağlı olası etkilere karşı oldukça duyarlı olduğu söylenebilir. Artan deniz suyu sıcaklıkları da ülkemizdeki fırtına/hortum frekans ve şiddetinde artışa sebep oldu" diyen Türkiye Sigorta Birliği Koordinatörü Sevgi Unan, iklim değişikliğine bağlı doğal afetlerdeki bu artışın sigorta sektöründe de sık tartışılan konuların başında geldiğini söyleyerek sözlerini noktaladı.

AKSİGORTA GENEL MÜDÜRÜ UĞUR GÜLEN:

Gerekliliği bilinse de depreme karşı temel önlemler alınmıyor

"YAPTIRDIĞIMIZ BİR ARAŞTIRMAYA GÖRE, TOPLUMUN %59'U ZORUNLU DEPREM SİGORTASI ALMA, DEPREM ÇANTASI HAZIRLAMA, DEPREM PLANLAMASI, BİNA KONTROLÜ YAPTIRMA, EŞYALARI SABİTLEME VE EMNİYETLİ NOKTALARI BELİRLEME GİBİ DEPREM İÇİN TAVSİYE EDİLEN TEMEL ÖNLEMLERİ GEREKLİ BULDUĞU HALDE UYGULAMIYOR."



Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, 1999 yılındaki Marmara depreminin sektöre çok şey öğrettiğini söyledi. O dönemde sigortalılık oranının düşük olması nedeniyle meydana gelen 20 milyar dolarlık hasarın sadece %5'inin sigorta şirketleri tarafından karşılanabildiğini aktaran Gülen, "Bugün ise zorunlu hale getirilmesiyle penetrasyonu artmaya başlayan ve elektrik, su, doğalgaz aboneliklerinde ve tapu işlemlerinde aranmasıyla ivme kazanan DASK'ta yaklaşık 10-12 milyar liralık güvence birikimi sağlandı" dedi.

'1999'A GÖRE TABLO DAHA İYİ'

Bugünkü veriler ışığında, İstanbul merkezli olası bir depremin yaratacağı 90-120 milyar dolarlık hasarın yaklaşık 25-30 milyar dolarının sigorta sektörü tarafından karşılanacağını dile getiren Gülen, şunları kaydetti: "Risk güvencesi açısından 1999 depremine göre daha iyi bir tablomuz var, ancak almamız gereken çok da yolumuz var. Sigorta şirketleri, kamu otoritesi ve sivil toplum kuruluşları deprem bilincini artırmak üzere emek harcamaya devam etmeli."

Binaların depreme dayanıklı inşasının riskin azaltılmasında önemli bir etken olduğuna değinen Gülen, yine de asıl önemli olan toplumumuzda afet bilincinin yükseltilmesi ve yaygınlaştırılması olduğunun altını çizdi.

'TOPLUMUN %80'İ RİSK ALTINDA OLDUĞUNU DÜŞÜNMÜYOR'

Aksigorta olarak 2013 yılında araştırma şirketi Nielsen'e yaptırdıkları araştırmadan da bahseden Uğur Gülen, sözlerine şu şekilde devam etti: "Türkiye'nin bugüne kadar afet bilinci konusunda gerçekleştirilmiş olan bu en geniş kapsamlı araştırmayla çok çarpıcı sonuçlar elde etmiştik. Türkiye'yi temsil eden 14 ilde 16-64 yaş grubuna dahil 1212 kişi ile yapılan araştırma, toplumumuzun %80'inin oturduğu bölgeyi afet riski altında görmediğini ortaya koymuştu. Her 10 kişiden 1'inin kendini afet riski altında görmesine ve afet durumunda can ve mal kaybına uğrayacağını düşünmesine rağmen harekete geçmediğini tespit ettiğimiz araştırmayla toplumun %59'unun zorunlu deprem sigortası alma, deprem çantası hazırlama, deprem planlaması, bina kontrolü yaptırma, eşyaları sabitleme ve emniyetli noktaları belirleme gibi deprem için tavsiye edilen temel önlemleri gerekli bulduğu halde uygulamadığını da belirlemiştik."

'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNDEN TÜRKİYE DE ETKİLENİYOR'

Uğur Gülen, iklim değişikliği konusunda da açıklamalarda bulundu. İklim değişikliğinin sıcaklıkların bir uçtan diğer uca savrulmasına neden olduğunu söyleyen Gülen, bu durumun da kuraklık, sel, rüzgar fırtınaları ve dolu gibi doğa olaylarının sık sık yaşanmasına yol açtığını dile getirdi. Dünyada sayıları iki yüzyıl önce 200, son yüzyılda ise 800'e ulaşan doğal afetlerin Türkiye'de de etkili olduğunu belirten Gülen, bu konuda şöyle bir örnek verdi: "Örneğin, geçtiğimiz Kurban Bayramı'nda Bodrum'da etkili olan sağanak yağmur, bayram tatili nedeniyle nüfus yoğunluğu artan kentte yaklaşık üç saat sürmüş, felaketin ardından yaklaşık 450 otomobil, 380 motosiklet hasar görmüş, bine yakın ev ve iş yerini su basmıştı. 124 cadde ve sokakta asfalt yolun zarar gördüğü yağışlarda 8 köprü kullanılmaz hale gelmiş ve 20 milyon liraya varan zararın oluştuğu belirtilmişti. 2015 yılında dolu, don, fırtına, sel-su baskını gibi çeşitli doğal risklerin etkili olduğu Türkiye genelinde tarım sigortası yaptıran üreticilerden ise TARSİM'e 270 bin hasar ihbarı yapıldı. Üreticilere şimdiye kadar 200 milyon lira ödeme yapılırken, tüm tarım sigortası branşlarında toplam ödemenin 700 milyon liraya ulaşması bekleniyor."

DOĞA SİGORTA YÖNETİM KURULU BAŞKANI NİHAT KIRMIZI:

Sigorta bilincinin yerleştirilmesi zorunlu uygulamalardan önemli

"ZORUNLU DEPREM SİGORTASINI YAPTIRMAYANLARA KARŞI CEZAİ BİR İŞLEM YAPILMASA DA, DEVLET BAZI UYGULAMALARLA VATANDAŞLARI TEŞVİK EDER HALE GELDİ. BUNUNLA BİRLİKTE, TOPLUMDA DEPREM VE BENZERİ AFETLERE YÖNELİK SİGORTA BİLİNCİNİN YERLEŞTİRİLMESİ BU TÜR ZORUNLU UYGULAMALARDAN DAHA ÖNEMLİ."



Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, iklim değişikliği olgusu ile aslında vurgulananın global sıcaklık değerlerinin yükselmesi olduğunu belirtti. Global sıcaklığın artışının, deniz seviyesinin yükselmesi ve buzulların erimesi sonucu oluşan fırtına, tsunami ve sel olayları gibi sigortacılığın ilgi alanına giren birçok doğa olayını da tetiklediğini aktaran Kırmızı, "Elbette ki diğer ülkeler gibi Türkiye de iklim değişikliği sonucunda turistik kaynakların, tarım ürünlerinin, deniz ürünlerinin ve su kaynaklarının azalması, hızlı çölleşme ve hastalıkların artması gibi sorunlarla karşı karşıya gelecek. Bunların her biri sigortacılığın da konusu olduğu için ön ayak olarak kamuoyu duyarlılığı oluşturmalıyız" dedi.

Türkiye'nin büyük can ve mal kayıplarına yol açan doğal afetlerle sık sık karşılaşan ülkelerden biri olduğuna dikkat çeken Kırmızı, son 60 yılda doğal afetlerin yol açtığı yapısal hasar istatistiklerine göre, bu tür hasarların ⅔'ünün deprem nedeniyle meydana geldiği bilgisini verdi.

"Her ne kadar zorunlu deprem sigortasını yaptırmayan bireylere karşı cezai bir işlem yapılmasa da, devlet getirdiği bazı uygulamalarla vatandaşları teşvik eder hale geldi. Örneğin, DASK sigortası olmayan taşınmaza herhangi bir alım satım yapılamıyor ya da kiraya verilemiyor" diyen Kırmızı, bununla birlikte, toplumda deprem ve benzeri afetlere yönelik sigorta bilincinin yerleştirilmesinin bu tür zorunlu uygulamalardan daha önemli olduğunun altını çizdi.

'SİGORTA GÖNÜLLÜLÜK ESASINA DAYANMALI'

Bu tür sigorta uygulamalarının esasen gönüllülük esasına dayalı olması gerektiğine değinen Kırmızı, "Fakat maalesef 'yaraları sarma' mantığıyla uzun yıllar devletin üstlendiği deprem ve doğal afet risklerini, vatandaşların üstlenmesi anlamına gelecek gönüllü deprem sigortası uygulaması için henüz yeterli sigorta bilincinin oluşmadığı da aşikar" diye konuştu.

Serbest tarife uygulamasının tartışmaya açılmasının da faydalı olacağını düşünen Kırmızı, "Riskleri ve primleri kâr veya zarar endişesi olmayan bürokratların değil sigorta şirketlerinin belirlemesi daha makul olur" dedi.

Kırmızı, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Depremde asıl sorun depreme dayanaksız binalar. Bu anlamda kentsel dönüşüm uygulaması oldukça yerinde ve faydalı. Buna rağmen biliyoruz ki İstanbul gibi bir şehirde binaların yaş ortalaması maalesef 40 civarında. Bu yaşta binaların çoğunda artık beton yorgunluğu oluşabileceği gibi 40 sene önce yapılan binaların kaliteli malzeme kullanımı anlayışından uzak yapıldığı gerçeği de göz ardı edilmemeli. Dolayısıyla kentsel dönüşümün etkin yürütülebilmesi adına mevcut kanuna ek düzenlemeler getirilerek sürecin hızlandırılması gerekiyor."

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

Riski azaltmak için kentsel dönüşüm hızlandırılmalı

Axa Sigorta Direktör ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi (Bireysel Teknik ve Ürün Geliştirme) Balkır Demirkan, DASK'ın dünya için önemli bir örnek olduğunu dile getirdi.
DASK'ın kurulmasını takiben hem bina, hem adres hem de riske ilişkin edinilen bilgilerin kalitesinde çok belirgin bir artış olduğunu kaydeden Demirkan, "Sigorta şirketleri, sektör ve kamu açısından büyük bir bilgi birikimi oluştu, bu bilginin daha iyi analiz edilerek riskin daha doğru fiyatlanabilmesi, sigorta havuzunun büyümesi sağlandı" dedi.
Tapu, elektrik ve su aboneliklerinde DASK'ın zorunlu kılınmasının, bankalara DASK poliçesinin zorunlu tutulmasının ve kamu spotlarının, hem deprem sigortaları hem de genel olarak sigorta için farkındalığın artmasını sağladığına değinen Demirkan, deprem riskinin nasıl azaltılabileceği hakkında da şunları söyledi: "Hem yeni binaların yapılması hem de kentsel dönüşüm, Marmara Bölgesi'nde ve diğer tüm illerde deprem sonrası oluşacak zarar etkisini azaltacak etmenler olarak ön plana çıkıyor. Riskleri azaltmak için kentsel dönüşüm hızlandırılmalı, yapı stokunun gençleştirilmesi için adımlar atılmalı, nüfus yoğunluğunun aynı alanlarda belirli bir seviyeyi aşmaması, şehirlerin daha az riskli alanlara doğru genişletilmesi sağlanmalı, konutlar ile ilgili tek tek künye çalışmaları yapılarak, her bir konut sahibinin bu konuda bilgi sahibi olması sağlanmalı."



'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNE BAĞLI HASARLAR ARTACAK'

Demirkan, iklim değişikliğinin Türkiye'de özellikle sel, fırtına ve dolu risklerini ciddi bir biçimde artırdığını belirtti. Özellikle Akdeniz havzası ile kentleşmenin yoğun olduğu büyük şehirlerdeki sel poligonu olan bölgelerde çok ciddi bir biçimde sel ve seylap hasarları görülmeye başladığını söyleyen Demirkan, atmosferdeki nem yoğunluğunun yükselmesinin, yağışların belli alanlarda çok yoğunlaşmasına ve kısa sürede çok miktarda yağış bırakmasına neden olduğunu aktardı.
"Yağış düzeni değişerek neredeyse yılın tüm aylarında ve zamansız bir biçimde sert koşulların oluşmasına yol açıyor. Yaz aylarında dolu hasarları, sel hasarları görülmeye başladı. Ayrıca ormanlık alanların da daha çok yanmaya başladığı gözlemleniyor" diyen Demirkan, Türkiye'nin önümüzdeki yıllarda sel, seylap, toprak kayması, dolu, fırtına ve kuraklığa dayalı hasarlarla çok daha sık karşılaşacağını ifade etti.

GENERALI SİGORTA OTO DIŞI TEKNİK MÜDÜRÜ DR. GÖKHAN YILDIRIM:

Sigortalılık oranı istenen seviyeye hâlâ ulaşmadı

Generali Sigorta Oto Dışı Teknik Müdürü Dr. Gökhan Yıldırım, 31 Aralık 1998 tarihli verilere göre, o tarihte Türkiye'de deprem teminatı verilen poliçe sayısının sadece 655 bin 870 adet olduğu bilgisini verdi. 17 Ağustos 1999 Gölcük depremi sonrasında sigorta sektörünün 482 milyon dolar hasar ödemesi yaptığını hatırlatan Yıldırım, "Artık birçok insan deprem tehlikesini daha fazla fark ediyor. Ayrıca 1999 yılında deprem teminatı olan tüm poliçelerin sayısı 665 bin 870 iken şu anda sadece deprem teminatı olan konut sayısının 7 milyon 288 bin 605 olduğunu belirtmek gerekir. Toplam konut sayısının 17 milyon 661 bin 690 olduğu ülkemizde sigortalılık oranının %41 seviyesinde olduğunu görüyoruz" dedi.
Sigortalılık oranının depremden en fazla etkilenen Marmara Bölgesi'nde %51 olmasının da ayrıca mutluluk kaynağı olduğundan bahseden Yıldırım, sözlerine şöyle devam etti: "Durumumuz 1999 depremine göre çok iyi, ancak hâlâ istenen seviyeye ulaşmadı. Hedefimiz hem konutların hem de ticari ve sınai tesislerin çok daha yüksek sigortalılık oranlarına ulaşması."

'ÜLKEMİZDEKİ 7 MİLYON KONUT YENİLENMELİ'

Kentsel Dönüşüm Yasası'nın 2012 yılında kabul edildiğini ve 2013 yılından itibaren uygulanmaya başladığını hatırlatan Yıldırım, 2013 yılından bugüne kadar yapılan araştırmaların ülkemizde bulunan konutların yaklaşık 7 milyonunun problemli olduğunu ortaya koyduğunu aktardı. 15 yıl içinde bu konutların yenilenmesinin hedeflendiğini ifade eden Gökhan Yıldırım, yapılan çalışmaların İstanbul ili özelinde 1 milyon 903 bin 899 konutun 3'te birinin yenilenmesi gerektiğini ortaya koyduğu bilgisini verdi.
"Hepimizin bildiği gibi İstanbul ilinin birçok ilçesinde kentsel dönüşüm çalışmaları büyük bir hızla devam ediyor. Bu hızlı çalışmalarda kentsel dönüşüm kredisi, kira yardımı gibi teşviklerin büyük önemi var. Kentsel dönüşüm çalışmaları insanların yaşam seviyelerini yükselterek olası bir depremde hayatta kalmalarını sağlamaya yönelik bir çalışma. Bu çerçevede kentsel dönüşüm çalışmaları sonucunda bölgemizde deprem riski tabii ki azalmaz, fakat deprem sonucu meydana gelebilecek can ve mal kaybı minimum seviyelerde olur" diyen Yıldırım, bu çalışmaların tüm hızıyla devam etmesi, çarpık kentleşme, betonlaşma sorunlarının da aynı hassasiyetle çözülmesi gerektiğinin altını çizdi.
Türkiye için bir diğer önemli tehdit olan iklim değişikliği konusunda da görüşünü aldığımız Gökhan Yıldırım, konu hakkında şu açıklamalarda bulundu: "Bildiğimiz gibi günümüzde küresel ısınma tartışılmaz bir gerçek. Hava ve okyanus sıcaklıklarının arttığını, kar ve buzulların yaygın bir şekilde eridiğini ve deniz seviyelerinin yükseldiğini gösteren pek çok araştırma mevcut, bu değişiklikler ülkemizi de yakından etkiliyor. Söz konusu değişiklikler nedeni ile sel ve su baskınlarıyla çok sık karşılaşıyoruz. Ayrıca tropikal iklimin etkisi artıyor, fırtına ve hortumlar da daha sık gerçekleşiyor."



EY TÜRKİYE KRİZ YÖNETİMİ VE DEVAMLILIK PROGRAM LİDERİ ENDER BEBEK:

Kentsel dönüşüm ile ek riskler de oluşuyor

Türkiye için büyük bir katastrofik risk olan deprem hakkında da açıklamalarda bulunan Bebek, "Sürdürülen kentsel dönüşüm çalışmaları, sadece ana yaşam alanlarımız olan evlerde değil, ortak yaşam alanlarımız olan bina ve yerleşkelerde ve ulaşım amaçlı kullanılan ortak altyapılarda önemli bir iyileşme yaratıyor. Bunun yanı sıra, Marmara Bölgesi'nde hızla gençleşen bina ve yapılar, önemli bir yapılaşma riskini de bertaraf ediyor. Yasal uygulama gereklilikleri ve özellikle de yerel kontrol uygulamalarının daha etkin olduğu son yıllarda, tüm bu yapılaşma ve yerleşimlere bağlı depremsellik risklerinin azaldığı gözlemleniyor" dedi.
Tüm bu çalışmalar yürütülürken ortaya ek risklerin de çıktığına dikkat çeken Bebek, bu durumu şöyle açıkladı: "Örneğin, çatı ve sarf malzemeleri gibi asbestli malzemelerin kullanıldığı eski binalar yıkılırken, bu binaların bulundukları bölgelerde asbest tozları kaynaklı ortaya çıkan ek sağlık risklerinin ne kadar etkin yönetildiğini, bu bölgelerde yaşanan sakinlerde asbest tozları kaynaklı solunum yolu ve diğer sağlık sorunları ve tüm bunların önlenmesi amacıyla alınması gereken tedbirler, bu tedbirlere yönelik yerel kontrol ve denetim çalışmalarının etkinliğini sorgulamamız gerektiği çok açık. Aynı şekilde, inşaat alanları ve bu bölgelere taşıma yapan araçlar kaynaklı iş güvenliği ve toplum sağlığı risklerinin önlenmesine yönelik alınan tedbirler ve yürütülen denetim faaliyetlerinin yeterliliğinin de sorgulanması gerektiği göz ardı edilmemeli."

'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNE KARŞI ÖNLEM ALMAK KOLAY DEĞİL'

EY Türkiye Kriz Yönetimi ve Devamlılık Program Lideri Ender Bebek, iklim değişikliğine karşı kontrol ve önlem almanın oldukça zor olduğunu belirtti. Bebek, ülkemizde bu değişim ile birlikte ön plana çıkan risklerden başlıcalarını şu şekilde sıraladı:
"• Yaşamsal faaliyetler sonucu oluşan karbon salınımlarının, küresel ısınmayı tetiklemesi ve iklim değişimlerinin artarak sürmesi,
• Sertleşen iklim koşulları nedeniyle, özellikle 3 tarafı denizlerle çevrili ülkemizde sıkça yaşanan fırtına, sel ve kötü hava şartlarının yaşanması, tahribatların artması,
• Su kaynaklarının azalması, artan su ihtiyaçlarının karşılanamaması,
• Yükselen deniz seviyesi nedeniyle, yeraltı ve yüzeysel su kaynaklarının tuzlanması, içme, kullanma ve hatta tarımsal amaçlı kullanılamaz hale gelmeleri,
• Tarım arazilerinin zarar görmesi, verimliliklerini kaybetmeleri, artan nüfus ihtiyaçlarının karşılanamaması,
• Akarsu havzalarında sıkça yaşanan sel ve su baskınları sonucu can ve mal kayıpları, doğal bitki örtülerinin zarar görmesi."







PROF. DR. SAMİM ÜNAN

Sigortacılıkta 'dürüstlük' kararı 250 yaşında!

Bu yıl sigorta ettirenin sözleşme öncesi bildirim görevinin temellerini atan Lord Mansfield'in sigortacılıktaki meşhur kararı "Carter v. Boehm" 250 yaşına bastı. Prof. Dr. Samim Ünan, tarihi kararın sigortalı ve sigortacı arasındaki uyuşmazlıklarda dönüm noktası olduğunu söyledi.

Sigorta ettirenin "sözleşme öncesi bildirim görevi" hakkında uygulanması gereken temel kural ve ilkeler ilk defa 1766 yılında İngiltere'de kısaca "Carter v. Boehm" davası olarak bilinen davada Lord Mansfield tarafından verilen kararda ortaya konuldu. Prof. Dr. Samim Ünan, ünlü davayı ve günümüze kadar tarafları bilgilendirme sürecinin yolculuğunu değerlendirdi.

Ünan, öncelikle, Carter v. Boehm davasında konu olan olayı açıkladı: "Endonezya'nın Sumatra şehrine, daha çok ticari amaçlarla kullanılan bir İngiliz kalesi Fort Marlborough'un komutanı olan George Carter lehine 16 Ekim 1759 ile 16 Ekim 1760 arasındaki bir yıllık dönemi kapsayan bir sigorta yaptırılmıştı. Sigorta, George Carter'ın o kalede bulunan ticari nitelikteki bazı malları için yaptırılmıştı. Sigorta koruması altına alınan riziko ise, kalenin yabancı düşmanların eline geçmesiydi. Marlborough Kalesi, sigorta süresi içinde Fransızlar tarafından ele geçirilmişti. Sigortacı Boehm, sigorta yaptırılırken hileye başvurulduğunu ve Marlborough Kalesi'nin zayıf durumunun ve Fransızlar tarafından bu kaleye saldırı düzenlenmesi olasılığının sigortacıdan gizlendiğini öne sürerek ödeme yapmayı reddetmişti. Gerçekten kale, Avrupalı güçlerin saldırılarına dayanacak güce sahip değildi ve yalnızca Sumatra Adası'nın yerli ahalisine karşı koruma sağlamak için tasarlanmıştı."

Ünan, hakim Lord Mansfield'ın uyuşmazlık hakkında verdiği kararda vurgulanan hususları listeledi:

- "Sigorta sözleşmesi gerçekleşip gerçekleşmeyeceği bilinmeyen bir olay (riziko) hakkında yapılır.
- Rizikonun gerçekleşmesi olasılığını etkileyebilecek olgular çoğu halde yalnızca sigorta ettiren tarafından bilinir
- Bu olguları bildirmemek hiledir ve bu da sigorta sözleşmesinin geçersizliğine yol açar.
- Sigortacı, söz konusu olguların hata veya kusur sonucu bildirilmemesi halinde de aldatılmış olur ve sigorta sözleşmesi bu olasılıkta da geçersiz sayılır çünkü, gerçekte üstlenilen riziko sözleşme yapıldığı sırada sigortacının temin etmeye razı olduğu rizikodan farklıdır.
- Sözleşme yapılırken sigortacı bir hususu gizlerse, sigorta sözleşmesinin geçersizliği ona karşı da ileri sürülebilir. Örnek olarak sigortacının geminin varma limanına ulaşmış olduğunu başka özel kanallardan öğrenmiş olmasına rağmen o gemiyi sigorta etmesini gösterebiliriz.
- Bu ilkeler, yalnızca sigorta sözleşmesine değil, bütün sözleşmelere uygulanan genel ilkelerdir.
- Dürüstlük kuralı, tarafların her ikisini de diğerinin bilmediği hususları gizlemekten, diğer tarafla onun aksine inandığı bir hususa ilişkin olarak pazarlık etmekten yasaklar.
- Fakat bazı durumlarda tarafların suskunluğu mazur görülebilir.
- Aliud est celare; aliud, tacere; neque enim id est celare quicquid reticeas;sed cum quod tuscias, id ignorare emolumenti tui causa velis eos, quorum intersit id scire (Aldatmak başka susmak başkadır; bir şey hakkında suskun kalmak her zaman diğerini aldatmak sayılmaz; fakat bir şey hakkında, diğer taraf bunu bildiği takdirde bu bilgiden yarar sağlayacak olmasına rağmen, kendi çıkarı gereği suskun kalmak diğer tarafı aldatmaktır).
- Aldatmak bu şekilde tanımlanınca, genel kural olarak aldatılan tarafın lehine sözleşmenin geçersizliği sonucu söz konusu olur.
- Sigorta ettirenin bütünüyle mazur görülebileceği suskun kalma halleri de olabilir."

250 yıl önceki anlayışın yukarıdaki gibi olduğunu söyleyen Ünan, Lord Mansfield'in hareket noktasının, bütün sözleşmelerde uygulama alanı bulan genel bir ilke, yani dürüstlük ilkesi olduğunu kaydetti. Ünan bu genel ilkenin yalnızca sigorta ettirenleri değil, sigortacıları da bağlamakta olduğunu söyledi.

Ünan sözlerini şöyle sürdürdü: "Sigortacıları, onlara bildirilmesi gereken bir hususun kasıtlı veya kusurlu olarak bildirilmemesi halinde koruyan; ancak bildirimin gerekli olmadığı durumları da hesaba katan bu çözüm çok uzun bir süre boyunca 'ya hep ya hiç' esasına göre uygulanmıştır. Göreve aykırılık saptandığında sigortacı sorumluluktan tümüyle kurtulmuş, göreve aykırılığın söz konusu olmadığı durumlarda ise kendi edimini tam olarak yerine getirmekle yükümlü tutulmuştur. "Gri alan" öngörülmemiştir. Oysa ya hep ya hiç arasında oldukça geniş bir gri bölge vardır ve geniş yelpaze içinde çok sayıda değişik çözüm üretmek mümkündür."

Ünan, sözlerine şöyle devam etti: "Sigortacı aldığı bilgiler temelinde sigorta ettireni hangi sigorta ettiren grubuna dahil edeceğini belirleyecek, primi buna göre hesaplayacak ve sigorta teminatı dışında kalması gereken hususları saptayacaktır. Primin doğru biçimde hesaplanması, rizikonun doğru olarak değerlendirilmesi ile mümkün olur.

ARTIK SİGORTALI DAHA ÇOK KORUNUYOR

Sözleşme öncesi bildirim görevinin 250 yıl önce başlayan ilk dönemlerinde sigorta ettirenlerin durumunun Lord Mansfield'in öngördüğünden daha geriye gittiğini söyleyen Ünan, bu görevin 'en yüksek düzeyde dürüstlük' ilkesine tabi olduğunun öngörüldüğünü kaydetti.

Ünan, Türk uygulamasında dürüstlük yerine, doğru olmayan 'iyi niyet' deyiminin yerleştiğini belirtti.

Ünan, İngiliz mahkemelerinden çıkan şu kararları değerlendirdi:

"Hile kastı bulunmasa ve hatta dürüstlüğe aykırılık söz konusu olmasa dahi sigorta ettiren göreve aykırı davranmış sayılabilir"
1873 tarihli "Life Association of Scotland v. Foster" kararı

"Sigortacıya bildirilmesi gereken olgular, sigorta ettirenin önemli olduğunu kavradığı olgular değil, kavramış bulunması gereken olgulardır"
1908 tarihli "Joel v. Law Union and Crown Insurance Company" kararı

"Bildirim görevi zorunlu olarak sigorta ettirenin bildiği hususları kapsar. Bununla birlikte, sigorta ettirenin, bilgisi dahilindeki bir hususun önemli olup olmadığına ilişkin düşüncesine bakılmaz. Bu hususun makul bir kimse tarafından 'önemli husus' olarak nitelendirilmesi söz konusu ise, sigorta ettirenin bu düşüncede olmaması mazeret değildir"
1963 tarihli "Godfrey v. Brittannic Assurance" kararı

İngiliz mahkemelerinin sözleşme öncesi bildirim görevini sigorta ettirenler aleyhine oldukça ileri boyutlara taşıdıklarını bildiren Ünan, 1922 tarihli 'Horne v. Poland' kararının zirvelerden biri olduğunu söyledi: "Bu kararda yabancı kökenin ve İngiltere'ye yerleşmeden sonraki isim değişikliğinin sigortacıya bildirilmesi gerektiğine hükmedilmiştir. Karara konu oluşturan olayda sigorta ettiren, Euda Gedale olan daha önceki ismini İngiltere'ye yerleştikten sonra 12 yaşındayken Harry Horne olarak değiştirmişti. Kararda, sigorta ettirenin İngilizler kadar dikkatli ve güvenilir olmayan bir ülkeden gelmiş olmasının sigortacıyı sigortayı yapıp yapmamak konusunda farklı karar vermeye yöneltebilecek bir olgu olduğu görüşü benimsenmiştir."

Ünan günümüzdeki durumu da değerlendirdi: "İngiltere'de durum bugün değişmiştir. 2012 tarihli İngiliz Tüketici Sigorta –Sözleşme Öncesi Bildirim- Kanunu ile İngiliz Sigorta Kanunu sözleşme öncesi bildirim hususunda sigortacıları önceki hukuka oranla daha az koruyan düzenlemeler içermektedir."

TÜRK HUKUKU DAHA YETERLİ OLABİLİRDİ

Türk Hukuku'nun ise yeni gelişmelerin tamamını içeren en ileri düzeylerde çözümler öngören bir hukuk çerçevesi olmadığını söyleyen Ünan, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Buna karşın, gelişmeleri tamamen göz ardı eden ve çağdışı kalmış bir düzenlemeye sahip olmadığımız da açık. Türkiye, orta kategoride yer alıyor. Eğer sigortacının görev ihlali savunmasını ancak soru sormuş fakat kendisine eksik veya yanlış yanıt verilmiş olması halinde ileri sürebileceği öngörülmüş olsaydı, daha yukarılarda yer alabilirdi."

TSEV'den nisan ayı eğitimleri

Sigorta sektörünün eğitim ihtiyacını karşılama hedefiyle hareket eden TSEV, nisan ayında teknik ve denetim departmanlarına yönelik eğitimlere ağırlık veriyor.

TSEV, 2016'nın ilk çeyreğinde 22 kısa süreli eğitim programıyla 250'den fazla katılımcıya ulaştı. Sigorta sektörünün eğitim ihtiyacını ve beklentisini karşılamayı hedefleyen TSEV, bu amaçla nisan ayı eğitimlerinin içeriğinde teknik ve denetim departmanlarına yönelik eğitimlere ağırlık veriyor. TSEV bunların yanında pazarlama, hukuksal konular ve kişisel gelişim alanında da yeni eğitimler sunarak sigortacılık sektörünün gelişimini destekliyor.





NİSAN AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Müşteri Memnuniyeti Maksimizasyonu	8 Nisan	Kemal Albayrak
Sosyal Medya Yönetimi	12 Nisan	Emir Sarıcalı
Yangın Sigortaları Risk Kabul Kriterleri ve Elektrik Nedenli Yangın Hasarları	13 Nisan	Ceyhun Eren
Reasürans ve Reasürans Muhasebesi	15 Nisan	Nihat Tavşanlı
Yönetici Sorumluluk Sigortaları D&O	18 Nisan	Mahmut Saraçoğlu
Hidro Elektrik ve Rüzgar Elektrik Santrallerinde Olası Risk ve Hasarlar	18 Nisan	Bilgin Işılay
Emeklilik Ürünleri (Anuite/Yıllık Gelir Sigortaları ve Emeklilik Gelir Planları)	19 Nisan	Ali Haydar Elveren
Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Sözleşmeleri ile Bir Kısım Hukuki Kavramların Bu Sözleşmelere Etkisi	20 Nisan	Av. Bayram Battal
Yeni Başlayanlar için Sağlık Sigortacılığı	21 Nisan	Funda Elgin
Sağlık Sigortaları Ürün Satış Eğitimi	25-26 Nisan	Mehmet Muratoğlu
Siber Risk ve Veri Koruma Sigortaları	27 Nisan	Demet Karakullukçu
Yargıtay Kararları (Kaza Branşı) Yargı ve Emsal Yargıtay Kararlarının İncelenerek Kasko Sigortalarında Hasar Riskinin ve Maliyetlerinin Azaltılması	29 Nisan	Av. Nuray Dinçment
Kritik Hastalıklar ve Maluliyet Sigortaları	29 Nisan	Oktay Güner
Enneagram Karakter Tipleri ve Analizi	30 Nisan	Şahap Bayram Tokgöz

'Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı'

Sigorta sektöründe yeni işe başlayanlar için organize edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" hayat ve hayat dışı sigortalar özelinde 5 Nisan'da başlıyor. 'Hayat' branşında 3 gün, 'Hayat Dışı' branşında ise 4 gün şeklinde planlanan program ile sigorta sektöründe yeni işe başlayanların sigorta piyasasını tüm aktörleri ile kavramaları, teknik ve hukuki konularda yeterli bir ön bilgiye sahip olmaları, sigortacılığı bir bütün olarak görmeleri amaçlanıyor. İlk kez 2015 yılında planlanan program Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinin eğitim departmanı yöneticileri ile yapılan toplantı sonrasında revize edilmiş ve programın süresi kısaltılmıştır. Ayrıca yeni uygulamada program bir bütün olarak alınabileceği gibi arzu edilmesi halinde Eğitim sadece tercih edilen günlerde modül halinde de alınabilecektir. Program için son başvuru tarihi 1 Nisan'dır.

TSEV aktüer adaylarına destek vermeyi sürdürüyor

Sigortacılık mevzuatınca, sigorta ve emeklilik şirketlerinin yeterli sayıda aktüeri istihdam etme zorunluluğunun aktüer talebini artırması ve piyasadaki aktif aktüer sayısının mevcut talebi karşılayamaması nedeniyle aktüerya alanında açılacak tüm eğitimleri destekleme kararı alan TSEV, sektöre üç yeni eğitim daha sunuyor.

Birinci seviye "Finansal Matematik" eğitimi 12 Nisan'da, ikinci seviye eğitimlerinden "Muhasebe ve Finansal Raporlama" 13 Nisan'da, Sigorta Matematiği ise 18 Nisan'da başlayacak. Aktüer adaylarını destekleyen TSEV'de şubatta birinci seviye "İstatistik ve Olasılık", marttaysa ikinci seviye "Finans Teorisi ve Uygulamaları" eğitimi başlamıştı. Katılımcı sayısına bakılmaksızın açılacak olan eğitimler hafta içi mesai saatleri dışında ve cumartesi de dahil olmak üzere haftada en fazla 4 gündür. TSEV, mayıs ve haziranda 1. ve 2. seviyede sınava girecek olan aktüer adaylarına başarılar diler.

DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTİM SAATİ
SİGORTA MATEMATİĞİ (2. Seviye)	18 Nisan - Pazartesi	15.00-21.00 / 6 Saat
	21 Nisan - Perşembe	13.00-17.00 / 4 Saat
	26 Nisan - Salı	12.00-18.00 / 6 Saat
	27 Nisan - Çarşamba	13.30-16.30 / 3 Saat
	2 Mayıs - Pazartesi	15.00-21.00 / 6 Saat
	4 Mayıs - Çarşamba	13.30-16.30 / 3 Saat
		Toplam 28 saat

DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTİM SAATİ
FİNANSAL MATEMATİK (1. Seviye)	9 Nisan - Cumartesi	10.00-18.00 / 7 Saat
	12 Nisan - Salı	13.30-16.30 / 3 Saat
	15 Nisan - Cuma	17.30-20.30 / 3 Saat
	16 Nisan - Cumartesi	10.00-18.00 / 7 Saat
		Toplam 20 saat

DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTİM SAATİ
MUHASEBE VE FİNANSAL RAPORLAMA (2. Seviye)	13 Nisan - Çarşamba	09.30-17.30 / 7 Saat
	14 Nisan - Perşembe	09.30-17.30 / 7 Saat
	15 Nisan - Cuma	09.30-17.30 / 7 Saat
	16 Nisan - Cumartesi	09.30-17.30 / 7 Saat
		Toplam 28 saat

İleri Düzey Eğitim Programları nisan ayında da devam ediyor

Sigorta sektöründe çalışan orta düzey ve üst düzey yöneticiler ile deneyimli çalışanların ileri düzey teknik bilgi ihtiyacını karşılamak amacıyla gerçekleştirilen 'İleri Düzey Eğitim Programları' nisan ayında da devam ediyor. Mart ayında başlayan Yangın & Mühendislik branşının ardından, Kaza&Sorumluluk branşı 2 Nisan'da, Hayat branşı ise 28 Nisan'da başlıyor. TSEV'in 2009'dan bu yana sigorta sektörünün gelişmesi amacıyla sunduğu 'İleri Düzey Eğitim Programları'na katılmak isteyenlerde, Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nı tamamlamak veya sektörde 5 yıl deneyime sahip olmak şartı aranıyor. Program takvimi ve kayıt ile ilgili ayrıntılı bilgi için egitim@tsev.org.tr adresinden ve 0212 296 22 57 no.lu telefondan bilgi alınabilir.





20 TL

KALBEN

Kalben, ismiyle aynı adı taşıyan ilk albümünü çıkardı. 'Saçlar' ve 'Sadece', sanatçının bugüne kadar en çok dinlenen iki şarkısı olmuştu.



30 TL

DRAKE

Drake'in yeni albümü çıktı. 'Jungle' adlı filmle albümün tanıtımını yapan Drake albümü piyasaya sürerek sürpriz yaptı.

YERLİ

1- Kalben - Kalben
2- Zakkum - Bir Gece Yarısı
3- Mustafa Ceceli - Aşk İçin Gelmişiz
4- Birsen Tezer - Cihan
5- İrem Derici - Dantel
6- Musa Eroğlu -
Musa Eroğlu ile Bir Asır
7- Çan Erçağ - Aydınlık Evler
8- Ayşegül Aldinç - Sek'iz
9- Emel Müftüoğlu - ... İle Yeniden
10- Ayla Çelik - Ben

YABANCI

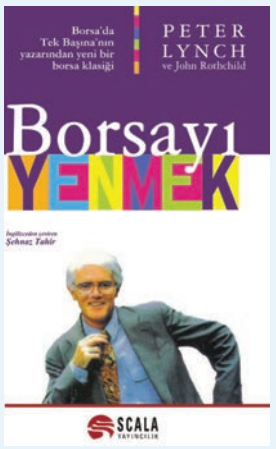
1- Drake -
If You're Reading This It's Too Late
2- Meghan Trainor - Title
3- Nicki Minaj - The Pinkprint
4- J. Cole - 2014 Forest Hills Drive
5- Sam Hunt - Montevallo
6- Big Sean - Dark Sky Paradise
7- Zac Brown Band - Jekyll Hyde
8- Imagine Dragons - Smoke Mirrors
9- Walk The Moon - Talking Is Hard
10- Mumford & Sons - Wilder Mind

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Borsayı Yenmek

Peter Lynch

Hisse senedi seçmenin herhangi bir kuralı ya da formülü yoktur. Doğru hisse senedini seçip seçmediğinizden de hiçbir zaman emin olamazsınız. Çünkü doğru seçimi yaptığınızda ne ziller çalar, ne de top sesleri duyarsınız. Hisse senedi seçmek bir sanattır ve işin sırrı, başkalarının gözünden kaçan fırsatları yakalamaktadır. ABD'nin bir numaralı fon yöneticisi Peter Lynch, ikinci kitabı 'Borsayı Yenmek'te hisse senedi seçme sanatını öğretiyor. 'Borsayı Yenmek', borsada oynayan ve ağzı yanmış olan eski-yeni tüm yatırımcılar için hazırlanmış bir borsa klasiği.



371 sy. 39 TL

Beden Dili ile Etkili Satış Yönetimi *Faruk Nalbantoğlu*

Satış yapmak yalnızca bir ürünü müşteriye satmak değil, onun ruhuna dokunabilmektir. Beden dili, her iletişimde olduğu gibi satışta da iletişimin temelini oluşturur. Müşterilerinizin beden dili aracılığıyla onların hislerini anlamanız ve kendi duygularınızı karşı tarafa aktarmanız mümkündür. Eğer olumlu düşünceler barındırırsanız, beden dili kullanımınız olumlu yönde gelişecektir ve duygularınız olumsuzsa, siz ne kadar gizlemek için uğraşırsanız uğraşın, bedeniniz sizi mutlaka ele verecektir. Satış; bilginiz, tecrübeniz, hisleriniz ve hedeflerinizle bir bütündür.

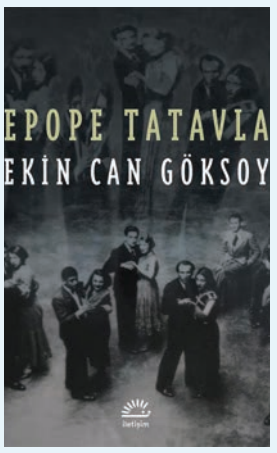


112 sy. 14 TL

Epope Tatavla

Ekin Can Göksoy

Bir fil ordusu Tatavla Caddesi boyunca tüm binaları devirerek üzerlerine doğru geliyordu. Epope Tatavla, 1933 Türkiyesi'nde geçen, renkli gece hayatlarının, gazinoların, flapper'lerin, edebiyat ve müzik sosyetesinin büyülü romanı. Tatavla'nın anlatılmayan destanını yazmaya çalışan genç kimyager Mahir'in zaman zaman âşık olduğu kadınlarla sekteye uğrayan yolculuğu… İçi ağırlaşıyordu kaygıdan. Hangi gece ve hangi kıyamet… Ekin Can Göksoy, hayal ve gerçeğin iç içe geçtiği dumanaltı bir zihnin tahayyülleriyle sarılı bir tarihi anlatıyor, acılı ve gürültülü.



244 sy. 20,50 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Trafik sorununu nasıl çözeriz?

GEÇENLERDE bir gazetenin sigorta sayfasında başlık şöyle atılmış 'Sorunu Çözecek Yasa Hazır'. Yorum yapmadan bakalım müstakbel yasa ne diyor.

a) Bugünkü uygulamada vefat tazminatının hesaplanmasında maalesef bir standart yok. Sigorta şirketleri mahkemeden mahkemeye değişen tazminatları ödemek durumunda kalıyorlar. Tazminat miktarlarını hesaplayamayan ve de fiyatlara bu miktarları yansıtamayan sigorta şirketleri uzun yıllardan beri çok büyük zararlar etmektedirler. Bu arada fiyatlar yükselince de poliçe sahipleri feryat etmektedirler.

Bu yasa resmileştiğinde otorite (Hazine) tazminat hesaplama yöntemini belirleyecek, sigorta şirketleri de kime ne ödeyeceğini hesaplayabilecek, tazminat almaya hak kazanmış olanların da mahkemeleri dolaşmalarına gerek kalmayacak. Hem mahkemelerin iş yükleri azalacak hem de vatandaş tazminatını çok daha erken alacak.

Bu değişiklik ve yeni şekil hem tazminatlara bir çekidüzen verecek hem de poliçe sahipleri daha az prim ödeyeceklerdir.

b) Yaklaşık dört yıl evvel oluşan bir yargı kararıyla sigorta şirketleri, kusurlu bir sürücü vefat ettiği zaman bile yakınlarına tazminat ödemek zorunda kaldılar. Hatta hesaplamada 10 yıl geriye giderek mahkemeler sigorta şirketlerine çok büyük tazminatlar ödettiler.Yeni yasa buna da bir son veriyor ve kusurlu sürücülerden (örneğin limitin üzerinde alkollü) dolayı tazminat ödenmeyeceğine hükmediyor. Bu iki çok önemli değişiklik tabii ki 1-2 yıl sonra pozitif etkilerini gösterecektir ama daha en az bir yıl geçmişten gelen dosyaların negatif yansımaları devam edecektir. Bu arada sadece iki önemli maddenin tüm olayı düzeltmesini de beklememeliyiz. 2015 sonunda aşağı yukarı 7.5 milyar TL trafik sigortası primi yazılmış (3. şahıs mali mesuliyet) ve sigorta şirketleri bir yılda bu işten, yine tahmini, 3 milyar TL zarar etmişken çok kısa sürelerde bu zararın çıkmasını beklemek hayal olur. Kısa vadede yasa ve mevzuat değişiklikleri kötü gidişe bir miktar çekidüzen verse de esas sorunun kökenine inilmesi gerekir kanısındayım.

***

Esas sorunumuz, trafik kazalarının azaltılması ve önlenmesidir. İşin esasında yüksek primler bir miktar kazaların azaltılmasına ve sürücülerin daha dikkatli sürmelerine de katkıda tabii ki bulunur. Yukarıda bahsettiğimiz konular sadece ödenen tazminatlardaki çarpıklığı düzeltmeye yarar ama trafik kazalarına bir düzen getirmez. Kazaların önlenmesi ve azaltılması sadece 2 yöntemle olur: EĞİTİM ve DENETİM.

***

Denetim trafikte çok önemli bir yer tutuyor. Tabii ki denetim ve kontrolden kasıt yılmadan, bıkmadan ve devamlı yapılmasıdır. İngiltere'ye gidenler bilir, adları 'Traffic Warden' olan görevliler Londra'nın her köşesinde dolaşır ve yanlış yapanlara orada hemen cezayı keser, sürücü yoksa sileceğin altına koyar ceza ihbarını. Görevlileri her an her köşede görürsünüz ve cezadan korkan sürücüler kurallara uyarlar. ABD'de de benzer uygulamalar vardır, polis her köşede sessiz sakin birilerinin hata yapmasını bekler ve yakaladı mı hemen cezayı keser. Bu işi 24 saat yaptıkları için de hem bilinçli olan hem de korkan sürücüler kurallara uyarlar, genellikle. Acaba eğitim seviyesi hayli yüksek olan bir toplumda neden denetim ve kontrole bu kadar önem veriliyor sorusunun cevabı şu: 'Denetim olmadığı zaman insanoğlu kuralları biraz da kendi menfaatleri doğrultusunda yorumlamaya başlıyor, halbuki kurallar yoruma açık değildir ve birebir uyulmalıdır.' Maalesef ülkemizde, son yıllarda, kontrolün ucu bırakılmıştır. Neredeyse her sürücü istediği yere park eder, istediği yerde şerit değiştirir, istediği sürati yapar, hiç sağa sola dönüş sinyali vermez, yaya geçitlerinde yayaya yol vermez, kornaya basar, üzerine sürer aracını ve de otorite tüm bu bozukluklara müdahale etmez.

Trafikte yaşanan sorunların temelinde kaliteli eğitim eksikliği yatmaktadır, gelecek ay bu konuda neler yapılması gerekiri irdeleyeceğiz.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Dijital sigortacılık ve güven

GEÇENLERDE okuduğum ve sosyal medya hesaplarım üzerinden paylaştığım "Niçin hiç kimse sigortaya güvenmiyor?" başlıklı yazı, beni tekrar güven olgusu üzerinde düşünmeye itti.
Hem sigortacı hem de yönetici kimliğimle, "güven" kavramı oldum olası hep ilgi odağım içinde yer almıştır.
Güven, öyle enteresan bir kavramdır ki, bireysel, kurumsal ve toplumsal gelişimin temel yapı taşıdır. O olmadığında, hep bir şeyler eksik kalır.
Son zamanlarda, özellikle dijital sigortacılık ve güven unsuru arasındaki ilinti üzerinde düşünüyorum. Bu iki kavram arasındaki bağın çok güçlü olduğuna inanıyorum.
Nasıl mı? Kısaca anlatayım...

***

Sigortacılara "mesleğinizin ana unsuru nedir" diye sorsanız, muhtemelen en sık duyacağınız yanıt "güven" olacaktır.
Sigortacıların müşterilerine sunduğu en değerli hizmet, risklere karşı kendilerini güvende hissetmelerini sağlamaktır. Sonuçta, fiziki bir ürün olmaksızın, güvene dayalı bir hizmet taahhüdü verilmektedir.
Öte yandan, bir pazar araştırması yapsak ve insanlara en güvenilir buldukları sektörleri sorsak, muhtemelen sigortacılık çok üst sıralarda yer almayacaktır. Hatta, en alt sıralarda yer alacağını iddia etmek çok da abartılı olmaz.
Ana işlevi ve odağı "güven" olgusu olan bir sektörün, müşteriler nezdinde bu kadar güvenilmez olarak algılanması çok tezat bir durum.
Bu yaman çelişki, meslek hayatım boyunca hep beni rahatsız etmiştir.
Yanlış anlaşılma olmasın. Bu durum sadece bizim ülkemiz için geçerli değil. Global olarak farklı ülkelerde yapılan tüm araştırmalarda benzer bir sonuç çıkıyor ortaya.

***

Diğer yandan, internet üzerinden yapılan alışveriş ve güven algısı arasında da ciddi bir bağ var.
Dijital ve mobil teknolojilerin yaygınlaşması ile birlikte, artık pek çok ürün ve hizmeti internet üzerinden satın almaya başladık. Bu alanın büyümesinin önündeki en önemli bariyer ise, yine güven unsuru.
İnsanlar internet üzerinden satın alım yapma kararı aldıklarında, en önemli çekincelerinin başında güven geliyor.

***

Dijital sigortacılığın ve sigorta ürünlerinin internet üzerinden satış hacminin bir türlü artmadığını hep konuşuyoruz.
Yukarıdaki tabloya bakınca aslında buna hiç şaşırmamak gerekiyor.
Müşteriler sigorta sektörüne güvenmiyor. Buna ek olarak, internet üzerinden ürün satın alma konusunda da bir güvensizlik var.
Güven ile ilgili bu iki çekince bir araya gelince, müşterilerin internet üzerinden sigorta satın almak konusunda bu kadar çekingen davranmalarına hiç şaşmamak gerekir.

***

İnternet sigortacılığı nasıl artacak? Bu konuda neler yapmak gerekiyor? Bu alana ilgi duyan şirketler nerelere yatırım yapmalı?
Sanırım yukarıdaki sorular üzerinde kafa yoran ciddi bir kesim var.
Kuvvetle muhtemel, bu alana ilgi duyan şirketlerin odak alanları, daha çok teknolojiye yönelik. Zaman, enerji ve parasal kaynaklarını, daha çok teknoloji üzerine yönlendiriyorlar.
Benim önerim, yeni nesil teknolojiler ve dijital sigortacılık alanına yoğunlaşmayı planlayan şirketlerin, mutlaka güven ve marka unsurunu da radarları içinde tutmaları.
Güven algısı ile ilgili çekinceler giderilmeden, teknolojik olarak ne kadar gelişme sağlanırsa sağlansın, müşterilerin sigorta ürünlerini ve hizmetlerini internet üzerinden almasını sağlamak mümkün olmayacak.
Bu alanın en önemli sıkıntısı, insanlardaki algı değişimini başarmanın çok zor olması.
Parasal yatırımlarla, yazılım, donanım, mobil teknoloji alanında kısa zamanda, ciddi bir ivme kazanmak mümkün. Ama, insanların güvenini kazanmak ve bir sektöre yönelik güven algılarını değiştirmek o kadar kolay değil.
Özetle, dijital sigortacılık alanında başarıyı hedefleyen şirketlerin, teknolojinin yanı sıra, marka ve güven algısı konusuna da çözüm bulmaktan başka çareleri yok maalesef.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



SONY A6300

Işık hızında

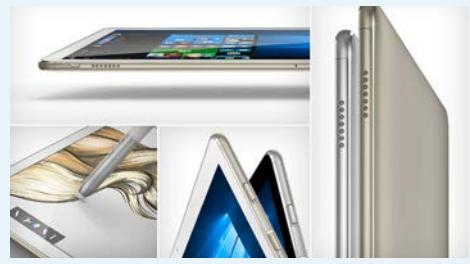
Sony a6300 dünyanın en hızlı otofokus sistemine ve en yüksek otofokus noktasına sahip makinesi olarak tanıtılıyor. 4D Focus olarak adlandırılan ve hem mekanı hem de zamanı kavrayabilen 425 faz algılamalı otofokus sistemiyle çok daha başarılı sonuçlar elde edileceği belirtiliyor. Sony'nin en üst segment APS-C sensörlü aynasız makinesi olma özelliğini taşıyan a6300'de 24,2 megapiksel çözünürlük sunan APS-C sensör kullanılıyor.

HAIER WATCH

Alternatifler giderek artıyor



Adını daha çok ürettiği beyaz eşya ve giriş seviyesi cihazlarla duyuran Haier, yeni akıllı saatini Mobil Dünya Kongresi'nde görücüye çıkardı. Altın, gümüş ve siyah renk seçenekleriyle gelen akıllı saatin tasarımı Android Wear işletim sistemli rakiplerini anımsatmıyor dersek yalan söylemiş oluruz. Cihazın teknik detaylarına baktığımızda; Haier Watch 1,4 inç boyutunda 400x400 piksel çözünürlük sunan yuvarlak bir ekranla geliyor. 1 GB RAM ile çalışan Haier Watch'un arkasında kalp ritmi sensörü de yer alıyor.



HUAWEI MATEBOOK

Hafif ve güçlü

Huawei ilk ikisi bir arada bilgisayarı Matebook'u tanıttı. Fansız tasarlanan gövdesiyle oldukça hafif olan Matebook, altıncı nesil Intel Core M serisi işlemciye sahip. 8 GB'a kadar artırılabilen belleği ve 512 GB'a kadar artırılabilen sabit diski ile kullanıcılara yüksek performans vaat ediyor. Windows 10 işletim sistemiyle çalışan Matebook'un 12 inçlik ekranı 2160x1440 piksel çözünürlük sunuyor. Ayrıca stylus'u MatePen kullanım alanlarını da artırıyor.

FITBIT ALTA

Moda ikonu



Kullanıcıların sadece özelliklere değil tasarıma da ne kadar önem verdiğini dikkate alan Fitbit yeni aktivite takip cihazı Alta ile koleksiyonunu genişletiyor. Oldukça geniş renk ve malzeme seçeneğiyle kullanıcıları mutlu etmeyi planlayan Alta'nın kayışı değiştirilebiliyor. Paslanmaz çelik gövdeye sahip olan Alta ise Fitbit'in diğer cihazları gibi aktivite ve uyku takibi yapıyor, hareketsiz kalındığında kullanıcıyı uyarıyor. Aynı zamanda saati gösteren bileklik akıllı telefon bildirimlerini de iletiyor.

NERVANA

Mutlu eden kulaklık

Müzik dinlemek insanı iyi hissettiriyor olabilir fakat Nervana'nın geliştirdiği kulaklık, bu durumu bir adım daha ileri taşıyor ve doğrudan kişiyi mutlu etmeyi kendisine amaç ediniyor. Bu kulaklıklarla müzik dinlenirken beyne bir takım elektrik sinyalleri gönderiliyor. Müzikle senkronize bir şekilde gönderilen bu sinyaller, beynin dopamin salgılamasını sağlıyor. Mutluluk hormonu olarak da adlandırılan dopaminin salgılanması kişinin mutlu olmasını sağlıyor.



SANDISK ULTRA USB TYPE-C

Yeni bir bağlantı

SanDisk, USB Type-C tipi cihazlar için tasarladığı ilk flaş sürücüsünü görücüye çıkardı. 128 GB'a kadar hafizaya sahip cihaz, saniyede 150 MB'a kadar veri aktarım hızına ulaşıyor. SanDisk'in en hızlı ve en yüksek kapasiteli USB Type-C cihazı olarak öne çıkan Ultra USB Type-C, Android cihazlar için olan SanDisk Memory Zone uygulamasıyla da uyumlu çalışıyor.





LG G5

Modüler TASARIM

Pürüzsüz metal yüzeyi ile tamamen metal kasa modasına uyan LG G5, bu durumu modüler tasarımıyla bir avantaja dönüştürüyor. Cihazın alt tarafında aşağı doğru çekilerek açılan ve modüllerle telefonu geliştirmeyi sağlayan bir bölüm bulunuyor.

PQI ICONNECT MINI

iPhone'lara özel

Sadece iPhone ve iPad'lere özel geliştirilmiş ve bu cihazlar için ekstra depolama alanı yaratan USB bellek PQI iConnect Mini, parmak izi ile korunan güvenli bir ürün. Tek tuşla yedekleme yapmayı sağlayan USB bellek, tüm fotoğraf, video veya dokümanları kolayca arşivlemeye imkan sağlıyor. Öte yandan iPhone ile USB girişli diğer cihazlar arasında doküman paylaşımını da mümkün kılıyor. Yakın zamanda Türkiye'de de satışa sunulacak cihazın fiyatının yaklaşık 35 dolar olması bekleniyor.



SAMSUNG GALAXY S7 EDGE | S7

Mükemmel uyum

Galaxy S serisinin en yeni ikilisi Galaxy S7 ve Galaxy S7 edge fonksiyonellik, kullanım kolaylığı ve özellikler anlamında çıtayı yukarılara taşımaya hazırlanıyor. IP68 sertifikasına sahip modellerden 5,1 inç ekranlı Galaxy S7 ve 5,5 inç ekranlı Galaxy S7 edge, Quad HD ekran çözünürlüğüyle geliyor. Galaxy S7 edge'in kavisli ekranında kişi veya uygulamalara daha hızlı ulaşılabiliyor. Kullanıcının telefonuna dokunmadan saate, tarihe veya bildirimlere göz atabilmesine imkan tanıyan Sürekli Açık Ekran, dikkat çeken yeniliklerden.





LOTUS ELISE CUP 250

Hız canavarı

Karbon fiber gövdesiyle iyice hafifleyen Lotus Elise, 250 km/s'lik maksimum hızıyla yasal yollarda kullanılabilecek en hızlı otomobillerden biri. Performans rakamlarının bir üst seviyeye çıkmasında otomobilin aerodinamik gövdesinin payı büyük.

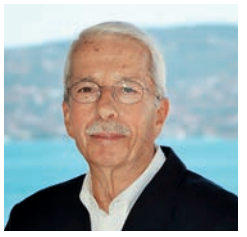
NESPRESSO PRODIGIO

Evdeki barista

Nespresso'nun yeni makinesi Prodigio'yu bu kadar özel yapan şey, Bluetooth üzerinden akıllı telefon ve tabletlere bağlanabilmesi. iOS ve Android uygulamasıyla Prodigio, kullanıcılara bir bardak kahve sunmaktan daha çeşitli görevleri yerine getirebiliyor. Uygulaması üzerinden günün istenen saatine programlanan makine istediğiniz an espresso hazırlayabilirken aynı zamanda kapsül ve su durumuyla ilgili bilgilendirmede de bulunabiliyor. Makinede espresso, ristretto ve lungo olmak üzere üç çeşit kahve yapılabiliyor.



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



İnternetzede

ESKİDEN ansiklopedi karıştırmak vardı. Her aradığını elinle koymuş gibi bulur, gerektiğinde bulduğun yeri gösterirdin. "Delik demir çıktı, mertlik bozuldu" misali daktilo makinesinden kalkıp, bilgisayarın başına oturunca internet çağına terfi ettik. Raftaki kitap, defteri de yok ettik. Arama motorları biraz kanaatkâr olabilseler hayır dua almaları gerekecek. Ancak yayına koydukları saçma sapan bir sürü reklâm sitelerinin arasından sıyrılıp aradığınıza ulaşmak Köprü geçişine rahmet okutuyor. Anadolu Kavağı veya Pasaj'daki garsonların yılışık davetlerinin bir başka çeşidi. Bütün bu zahmetlere katlanıp aradığını bulup, yazıp çiziyorsun, oh diyeceğin sırada bilginin tarihinin 10 yıl öncesine ait olduğunu görüveriyorsun. Bu elektronik dâhilerinin dünyayı avuçlarının içine almış programlarının uygun sürelerde konusu itibarıyla değerini kaybeden bilgileri dışlaması çok mu zor? Meğer bu mucizelerin ne bulurlarsa, araştırmadan dağarcığa atmak eksiklikleri de varmış. Zaten başka türlü bu kadar lüzumlu lüzumsuz bilgi toplamanın mümkün olamayacağını bilmemiz gerekirdi.



Bu konuya destursuz neden girdiğime gelince. Zaman zaman yazıya konu bulamamaktan veya bulunan konuyu takviye etmek veya genişletmek için buralara başvuruyorum. Geçen ay kendi yaş günümle ilgili bir şeyler karalarken, Arjantin'li bir şair, yazarın "tekrar dünyaya gelsem" safsatalarının, bir büyük ekonomistin, " bir kısım yeni jenerasyonun yaşam felsefelerinin dünya ekonomisine etkileri " tezi ile büyük ölçüde örtüştüğünü gördüm. İnternet sitesinde kayıtlı bilgilere göre bu zat, bir bankanın organize ettiği, uluslararası bir seminerdeki sunumunda yumurtlamıştı bunları. Bu sunumdan özetleyerek pasajlar aldım yazıma. İki büyük arama motorunda bu sunumla ilgili birçok alıntılar vardı. Gelgelelim bu zâtın baş ekonomisti olduğu müessese, muhteremin yakın zamanda buralara gelmediği ve böyle bir sunum yapmadığı iddiası ile tekzip (yalanlama) gönderdi. Yani ben ve daha bir sürü kişi veya kuruluş bu sunumu uydurmuş olduk. Diğerlerini bilmem ama bendenizin böyle bir sunumu kaleme almaya müktesebâtım olsa her ay bu köşede neler yazar, basit nostaljilerimle sizi oyalamaz, altına da göğsümü gere gere kendi imzamı atardım.

***

Sayın Erhan Dumanlı'nın yaş günü hediyesi olarak gönderdiği saatli şiiri sizlerle paylaşmak ve bu vesile ile kendilerine bir kere daha teşekkür etmek istedim.

ULAN ZAMAN
Kulak ver de iyi dinle,
Doğduğumdan beri
Uğraşıyorsun benle.
Yavaşlayacak yerde,
Çabucak geçtin.
Hızlanacak yerde,
Durmayı seçtin.
Şimdi de yolun sonunda,
Bu çıkışsız inişte,
Bari arkamdan itme
Gidiyoruz işte..



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

"Tükenmişlik" bugünlerin en belirgin sendromu!..

Çalışanları fiziksel ve ruhsal anlamda tehdit eden ve son on beş yılın çalışma hayatına ilişkin en önemli sorunlardan birisi nedir? İş hayatının yanı sıra, tüm yaşantımızda bizleri yalnızlaştıran ve yaşam dengemizi bozan bu stres hali nereden kaynaklanmaktadır?

BU soruların cevabı; günümüzde çalışanların motivasyonunu etkileyen, onları aşırı yorgunluk ve bitkinlik duygusuna sokan, kariyer hedeflerinden uzaklaştıran, hırs ve idealizm kaybı yaşatan "Tükenmişlik sendromu" dur. Bugün sıklıkla kullanılan tükenmişlik tanımı, Christina Maslach tarafından gerçekleştirilmiştir. Amerikalı psikoloji profesörü Maslach tükenmişliği; bireylerdeki duygusal tükenme ve beraberinde, duyarsızlaşarak düşük başarı hissini yoğun yaşaması olarak tanımlamaktadır.

Akla gelen ilk soru, kişilerin böylesine bir sendroma nasıl girdiğidir. Teknolojik gelişmeyle birlikte artan yüksek rekabet, çalışanlardan beklentileri fazlasıyla artırmış ve çalışma hayatlarını yoğun bir baskı altında sürdürmelerine neden olmuştur. Çalışma örgütlerinde yaratılan kültür, ilişkilerde belirsizliğe dayalı çalışma ikliminin bir sonucu olarak ortaya çıktığında, çalışanlardan beklenen hedeflerde de sapma yaratmaktadır. Buna bağlı olarak, yönetici taleplerinin sürekli karşılanması için gösterilen çabanın yetersiz kalması durumunda, çalışanlarda enerji kaybı ortaya çıkmakta, fiziksel ve ruhsal yıkımlara neden olmaktadır.

Çalışma hayatının tartışılmaz bir gerçeği vardır: Bireyin kendini sürekli ispatlama zorunda kalması ve başarılı performans sürdürüyor olması. İşte bu çaba insanları sürekli çalışma hayatının içinde tutmakta ve sonucunda, kişinin kendi ihtiyaçlarını ertelemesine, sosyal ilişkilerden uzaklaşmasına ve depresif davranışlar göstermesine neden olmaktadır.

Maslach tarafından geliştirilen tükenmişlik sendromu, üç boyutuyla ele alınmaktadır.

Birincisi, duygusal tükenmişliktir ki bu, tükenmişliğin en önemli boyutudur. İnsanlarla yüz yüze çalışılan işlerde bireylerin duygusal yönden kendilerini tükenmiş hissetmeleri baskın bir boyut olarak kabul edilmektedir. Örneğin, satış departmanlarında çalışan satış bireyleri, müşteri hizmetleri ve çağrı merkezlerinde çalışan iş görenlerin yaşadıkları yüksek stresli ortamlardaki beklentiler, bu kişilerde baskı yaratarak onları tükenmişliğe sürüklemektedir.

Tükenmişlikte ele alınan ikinci boyut, duyarsızlaşmadır. Bu boyutta, kişiler arası ilişkiler dikkate alınmaktadır. Kişilerin iş arkadaşlarına yönelik tutum ve davranışlarındaki tutarsızlık, yöneticilerine yönelik olumsuz ve alaycı davranışlar bu boyutta öne çıkan bulgulardır. Çalışanlar, sorumluluk alanlarında girdikleri ilişkiyle kendilerinden beklenen davranışlarda tutarlılığını kaybeder. Bu durumda kişi yalnızlığa sürüklenmekte ve kişisel duyarsızlıkla birlikte, tükenmişlik sendromuna yakalanmaktadır.

Üçüncü boyut ise, kişinin işindeki yeterliğine bağlı olarak kişisel başarısının azalmasıdır. Kişinin, işine odaklanmasında zayıflık hissine kapılmasıyla birlikte sorumluluklarını yerine getirirken kendini yetersiz görmeye başlamakta ve kendini işinden uzaklaşmış hissetmektedir. Sonucunda, kişi kendini işine verememekte ve işine olan inancını kaybetmektedir.

Tükenmişlik sendromuna çalışanların bulundukları organizasyonlar içindeki örgütsel yapıların neden olmasının yanı sıra, kişisel faktörler de tükenmişlik için önemli bir neden oluşturmaktadır. Ancak, işyerindeki faktörlerin etkisi, kişisel faktörlere göre daha önemli hale gelmektedir. Çalışma ortamına bağlı bu faktörlerin başında, aşırı görev ve sorumluluklarının verilmesi, iş analizleri ve görev tanımlarının tam olarak yapılmaması ve belirsizliğin devam etmesi gelmektedir. Çalışanlar arasında rol çatışmaları ve anlaşmazlıkların yayılması, ayrıca kendileri için belirledikleri kariyer hedefleriyle, işyerindeki kariyer planları arasındaki uyumsuzluğun kişiler üzerinde yarattığı olumsuzluk, depresif davranışlara neden olmaktadır. Bununla beraber işyerindeki uygulamaların adaletsizliği, bireyin adalet algısında uyumsuzluğa neden olmaktadır. Diğer önemli nedenlerden birisi de, iş yerinde çalışana karşı, çalışma arkadaşları ya da yöneticiler tarafından bilinçli olarak gerçekleştirilen yıldırma davranışlarıdır. Burada çok az da olsa gündeme getirmeye çalıştığım "tükenmişlik duygusu", günümüzde çalışma örgütlerinin yaşadığı en önemli sorunlardan birisidir.

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



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



Soğuk algınlığı tedavisinde yardımcı

ZENCEFİL VE KUŞBURNU

ZENCEFİL

Zencefilin geleneksel tıp sistemlerinde çok sayıda farklı kullanılışlara sahip olması, bu tip bilgilerin kaynağı. Son 30 yılda yapılan araştırmalar, geleneksel tıp sistemlerindeki kullanılışların önemli bir kısmını açıklayan sonuçlar verdi. Zencefil ve etkili maddeleri üzerinde her yıl çok sayıda araştırma yayınlanmakta . Bu araştırmalardan çıkan sonuçlara göre kabul edilen kullanılış ve etkiler şu şekilde:

• Avrupa İlaç Kurumu vasıta tutmasında kusma ve bulantıyı önlemek için (1-2 g toz, seyahate çıkmadan 1 saat önce); ve ayrıca hafif gaz, şişkinlik ve spazm görülen sindirim sistemi rahatsızlıklarına karşı kullanılabileceğini kabul etmiştir.

• Hamilelerde ve kemoterapi sırasındaki bulantı ve kusmayı önlemek için kullanılabileceği kabul edilmektedir.

• Zencefilin romatizma ve osteoartrit ağrılarını giderici etkileri üzerindeki çalışmalarda da epey yol alınmıştır. İltihap giderici ve spazm çözücü etkilerinin tespit edilmesi, bu kullanılışları destekleyen bulgulardır.

• Antioksidan etkisinin bulunması soğuk algınlığında veya vücut direncini artırma hatta bazı kanserlerde etkili olması açıklanmaktadır.

• Değişik kanser hücrelerine olan etkileri üzerindeki çalışmalarda genellikle pozitif sonuçlara ulaşılmıştır. Ama kanseri önler veya kanser ilacı demek için, henüz çok erkendir. Daha çok, çok çalışma gerekmektedir.

KUŞBURNU

İnternette kuşburnu meyveleri selüliti önlediği, cinsel isteği artırdığı vb şekillerde her derde deva olarak sunulmakta. Marmelatı da C vitamini kaynağı olarak tavsiye edilmekte. Bu bilgiler doğru mu? Doğru değil. Önce marmelattan bahsedelim: Marmelat yapmak için meyve usareleri uzun süre kaynatılır. C vitamini ise ısıya son derece hassastır, hemen parçalanır. Dolayısıyla marmelatta C vitamini kalmaz! Kuşburnunun hangi amaçlarla kullanıldığını kısaca açıklayalım:

• Kuşburnu, yani yabani gül meyvesinin, geleneksel olarak soğuk algınlığı, üşütme ve bu durumlardan koruyucu olarak günde 2 defa 2.5 g civarında kullanılması tavsiye edilmektedir. Poşet çaylarda bir poşette, 2 g civarında ürün bulunmaktadır. Dolayısıyla, belirtilen amaçlar için günde 2-3 poşet çay içmek yeterli olacaktır. Kuşburnu poşet çaylarının demlenmesi sonucu ortaya çıkan o güzel mor rengi, yine sağlığa yararlı etkileri olan Afrika sardunya çiçeğinin sağladığı bilgisini de bu arada hatırlatalım.

• Kuşburnu meyve tozunun genellikle C vitamini bakımından zenginleştirilmiş kapsülleri yukarıda belirttiğim amaçlar için kullanılmak üzere piyasada bulunmaktadır. Bu preparatlarda bazen ekinezya da ilâve edilmiştir.

Her 4 kişiden biri alerjik

En sık rastlanan hastalıklar arasında 6. sıraya yükselen alerjinin türleri gün geçtikçe artıyor. Astım hastaları evden tatil planlarına, iş ortamlarından kullandıkları eşyalara kadar çok dikkatli davranmalı.

Alerji, solunum ya da temas yoluyla kişinin maruz kaldığı normalde zararsız olan çeşitli maddelere karşı bağışıklık sisteminin verdiği aşırı ve anormal reaksiyon olarak tanımlanabilmektedir. Vücudumuzda alerjik reaksiyonların oluşmasına neden olan maddelere "Alerjen" denir. Görevi insanları bazı zararlı organizmalara karşı korumak olan bağışıklık sistemi, genetik yatkınlığı olan bazı insanlarda aslında zararlı olmayan alerjenlere karşı aşırı bir reaksiyon geliştirmektedir. Alerjenle temas sonucu bu kişilerin vücudunda onlarca zararlı madde ortaya çıkmaktadır. Bu salgılanan maddeler ise; göz, burun, solunum yolları ve cilt gibi organların bir veya daha fazlasında alerjik reaksiyonlar ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Belirtiler kişiden kişiye farklılık gösterir.



• Burunda ise; hapşırma, burun akıntısı, burun ve geniz kaşıntısı, burun tıkanıklığı, gözlerde yanma sulanma ile karakterli olan saman nezlesine (alerjik rinit),

• Akciğerde bronşlarda ise; hırıltılı nefes alıp verme, nefes darlığı, öksürük ile ortaya çıkan alerjik bronş astımına,

• Deride ise kaşıntı, kızarıklık ve kuruluğa neden olan alerjik egzamaya,

• Bağırsakta ise karın ağrısı, ishal, kusma ve bağırsaklar dışında birçok bulguya neden olan besin alerjisine neden olur.



BAHAR YORGUNLUĞU ile baş etme yolları

Yorgunluk, halsizlik, eklem ağrıları, uykuya eğilim, dikkat dağınıklığı, sindirim sistemi bozuklukları, mutsuzluk gibi problemleri beslenme düzeninizi ve fiziksel aktivite durumunuzu değiştirerek aşabilirsiniz.

İşte bahar yorgunluğunu uzaklaştırmak için dikkat edilecek noktalar:

• Her dönem olduğu gibi bu dönemde de yeterli ve dengeli beslenilmelidir.

• Ara öğünlerin atlanmamasına özellikle dikkat edilmelidir. Çünkü atlanan ara öğünler metabolizmanızı yavaşlatarak yorgunluğunuzu, uyku halinizi artıracaktır.

• Fazla karbonhidrat ağırlıklı beslenmek vücutta uyku ve yorgunluk haline sebep olmakta, ayrıca dikkatsizliği artırmaktadır. Günlük beslenme programınızın dengeli karbonhidrat, protein ve yağ içeriği olmalıdır.

• Basit karbonhidrattan kesinlikle kaçınılmalıdır. Beyaz, rafine edilmiş tahıllar yerine, tam buğdaylı, çavdarlı, yulaflı rafine edilmemiş tahıllar tercih edilmelidir.

• Güne uykulu başlamamak için kesinlikle kahvaltı yapmadan evden çıkılmamalıdır. Kahvaltıda besleyici ancak hafif yiyecekler tercih edilmeli, taze meyve kahvaltıdan eksik edilmemelidir.

• Diğer öğünlerde de ağır yemekler yerine, sebze, zeytinyağlı, salata ağırlıklı beslenilmelidir. Kızarmış, kavrulmuş etler yerine, haşlama, ızgara etler tercih edilmelidir.

• Sebze ve meyveler bahar döneminde artan vitamin ve mineral ihtiyacının karşılanması açısından oldukça önemlidir. Mevsime uygun sebze ve meyve tüketilmelidir.

• Kahve, çay, soğuk içecekler gibi kafeinli içecekler azaltılmalıdır. Tüketilen su miktarı artırılmalıdır.

• Baharda artan stresi azaltmak için B grubu vitaminleri içeriği yüksek besinler tüketmelidir. Tam tahıllı ekmekler, kuru baklagiller, yeşil yapraklı sebzeler, et ve süt ürünlerinden B vitamini ihtiyacı karşılanabilir.

Kilo almaya neden olan

8 HATA



Gün boyu aç gezerek ya da her gün aynı saatte aynı yemekleri yiyerek daha çok kilo aldığınızı biliyor musunuz? 8 davranış biçiminden vazgeçerek sağlıklı bir şekilde kilo verebilirsiniz.

1 AÇ KALARAK GÜNÜ GEÇİRME ÇABASI: Açlık, kendimizi aç hissetmek normal bir süreç ve sağlıklı olduğumuzun göstergesi. Açlık hissimiz olmasa yemek yeme isteğimiz de olmaz ve bunun sonucunda beslenme yetersizliğine bağlı birtakım sağlık problemleri yaşarız.

2 HER GÜN AYNI SAATTE YEMELİYİM TAKINTISI: "Öğle işim vardı, yemek yiyemedim, saati geçti artık yememeliyim…" gibi kalıplarla öğün atlamak, saatlerce aç kalmak.

3 ATIŞTIRMALIKLARDAN KAÇINMAK: Her zaman istediğimiz yiyecekleri bulamayabiliriz. Ancak uzun süre aç kalmaktansa ara öğünlerde ve yiyemediğimiz öğünlerde küçük ve sağlıklı atıştırmalara açık olun.

4 SÜREKLİ KARNINIZIN AÇ OLMASI: İhtiyacımızdan az yemek vücudumuzun az enerji harcamasına sebep olur.

5 YEMEK YEMEYE ÇALIŞMAK: Ana öğünlerimizde, besinleri yeterli miktarda dengeli bir şekilde tükettiğimizde hem ihtiyacımız kadar beslenmiş oluruz hem de mide dolgunluğunu sağlarız. Aralarda yapacağımız sağlıklı atıştırmalarla da kan şekeri gün boyunca dengelenmiş olur.

6 MİDEYİ DOLDURMAK İÇİN BESİN DEĞERİ DÜŞÜK GIDALARLA BESLENMEK: Ana öğünü bir tabak salata ile geçiştirmek, aç kalmamıza neden olabilir. Midemizi hacim olarak dolduran ve içeriği boş gıdalar tüketmek, yeterli enerji vermediği gibi, öğünden kısa bir süre sonra tekrar acıkmanıza neden olur.

7 YETERLİ ÖLÇÜDE SU İÇMEMEK: Beyinde açlık merkezle susuzluk merkezi yan yanadır. Bu nedenle susuzluk hissi oluşmadan bol bol su tüketmeliyiz.

8 ÇOK ÇAY-KAHVE İÇMEK: Çay ve kahve abartmadan ölçülü dozlarda tüketilirse; metabolizmamızı hızlandırır, kilo vermemizi kolaylaştırır. Ancak miktarını abartırsak vücudu ve mideyi çok yorar, iştahı gereksiz yere artırır.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Vergide hazır beyan sistemi ile getirilen kolaylık

BİLİNDİĞİ üzere, gerçek usulde vergilendirilen ticari, zirai ve mesleki kazanç sahipleri yıllık gelir vergisi beyannamelerini elektronik ortamda göndermek zorundadır. Diğer mükellefler için ise yıllık gelir vergisi beyannamelerinin elektronik ortamda gönderilmesi zorunlu değildir.

Öte yandan, önceki yıllarda yayımlanan 414 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile sadece kira geliri elde eden mükelleflere yönelik olarak getirilen Önceden Hazırlanmış Kira Beyanname Sistemi ile mükelleflerin bu gelirlerine ilişkin beyannamelerinin Gelir İdaresi Başkanlığınca önceden doldurulup mükelleflerin onayına sunulması ve böylece beyannamelerin elektronik ortamda kolay ve hızlı bir şekilde alınması mümkün hale gelmiştir.

Bu defa, 25 Şubat 2016 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 470 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile bu sistemin kapsamının genişletilmesi ile hazırlanan **"Hazır Beyan Sistemi"** ile mükelleflerin Yıllık Gelir Vergisi beyannameleri önceden hazırlanarak internet ortamında kendilerinin onaylarına sunulmaya başlamıştır.

Tebliği aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

* Yayımlanan genel tebliğ ile gerçek kişilerce yıllık beyanname ile beyan edilmesi gereken; kira gelirleri, kâr payı (temettü) gibi menkul sermaye iratları, gayrimenkul satış kazancı, hisse senedi satış kazancı, limited şirket hissesi satış kazancı gibi diğer kazanç ve iratlar, ücretler (tevkifat dışı kalmış ücretler ile tevkif suretiyle vergilenmiş olsa da birden fazla işverenden ücret alan ve birden sonraki alınan ücretlerin tutarı belirli sınırı aşan ücretler) şeklinde gelir unsurları olan mükellefler için Gelir İdaresi Başkanlığınca önceden temin edilen bilgilere göre hazırlanan beyannameleri hazır beyan sisteminde mükellefin onayına sunulacaktır.

Ancak, ticari, mesleki ya da zirai kazancı nedeniyle yıllık beyanname veren mükellefler yukarıdaki gelirleri de elde etseler bile bu sistemin dışında tutulmuştur.

Mükellefler hazır beyan sistemindeki beyannameleri elektronik ortamda onayladıklarında adlarına vergi tahakkuku gerçekleşecektir. İlk defa beyanname verecekler de bu aşamada mükellefiyet tesis ettirmiş olmaktadır.

Hazır beyan sistemine İnternet Vergi Dairesi üzerinden ulaşılacaktır.

Sisteme güvenlik soruları cevaplanarak veya İnternet Vergi Dairesi şifresi kullanılarak girilecek olup, şifre ile girmek isteyenler tebliğ ekindeki form ile herhangi bir vergi dairesine girerek şifre alabilecektir. Kira beyannameleri için önceden temin edilmiş olan şifreler hazır beyan sisteminde de kullanılabilecektir.

Beyannamelerinin mükellef tarafından kontrol edilerek, eksik, hata veya yanlışlık varsa kendisi tarafından düzeltilmesi ve daha sonra onaylanması esastır. Bu nedenle, Gelir İdaresince hazırlanan ve mükelleflerce elektronik ortamda onaylanan beyanname içeriğinin doğruluğundan mükellefler sorumludur.

Beyannamenin hazır beyan sisteminde verilmiş sayılması için beyanname onaylanmasının kanuni beyanname verme süresinin dolmasından önce yapılması gereklidir.

Hazır beyan sistemi; yıllık beyanname ile beyanı gereken ücret, menkul sermaye iradı, kira gelirleri ve diğer kazanç ve iratları olan mükelleflerin durumlarını gözden geçirmek, kontrol etmek açısından kanaatimizce son derece faydalı olacaktır. Mükellefler, böylelikle sonradan cezalı bir tarhiyatla karşılaşmaktan kurtulacaktır. Ancak, sistemdeki bilgilerin, tutarların eksik ya da yanlış olması ihtimali de düşünülmeli, mükellef kendindeki bilgilere göre beyanına son halini vermelidir diye düşünüyoruz.

Öte yandan, adı geçen sistemin kullanılarak beyannamelerin bu şekilde verilmesi zorunlu olmayıp istenilirse kağıt ortamında da beyanname verilebileceği unutulmamalıdır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Yedek parça servis sertifikasyonu

UZUN yıllardır gerçek hasarın saptanmasında sigortacılar ile zarar görenler arasında yaşanan eşdeğer/ikame parça sorunu nihayet çözülüyor. Çözülüyor diyorum çünkü bu konuda yapılan çalışmalar henüz tamamlanmadı. Türkiye Sigorta Birliği tarafından kurularak faaliyetlerine başlayan Oto Yedek Parça ve Servis Sertifikasyon Merkezi (OSEM), 16.03.2016 tarihinde İstanbul'da düzenlenen bir toplantı ile sektöre ve kamuoyuna tanıtıldı.
Kurulması hedeflenen Sigorta Araştırma ve Sertifikasyon Merkezi (SASM) araç hasar onarımlarında sunulan güvenlik ve kalite standartlarını yukarı çekmeyi; buna karşın maliyetleri daha etkin bir şekilde kontrol etmeyi ve adil bir rekabet ortamı oluşturmayı amaçlamakta. Kuruluş eşdeğer yedek parça sertifikasyonu, onarım servisi sertifikasyonu, hasar onarım araştırmaları ve hasar operasyonlarındaki tedarik ağı işleyişinin yönetimini sağlayacaktır. SASM, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından anonim şirket olarak kurulacak.
Yedek parça sertifikasyonu yedek parça sertifikasyon işleyişinde Türkiye araç parkında yer alan ve en fazla kazaya karışan araç marka modellerine ait parçalara sertifikasyon sağlanması hedeflenmektedir. Bu kapsamda Türkiye araç parkı verileri ile sigorta hasar operasyonlarında kullanılan parçalar incelenmiş ve hedef parça grupları belirlenmiştir. Hedef parçalar, aracın dış karoserini oluşturan yapısal olmayan metal ve plastik parçalar ile aydınlatma parçalarıdır.

SERTİFİKA VERİLECEK PARÇALAR

Ön Tampon, Motor Kaputu, Ön Panel, Ön Panjur, Ön Çamurluk, Far Çerçevesi, Tampon Demiri, Arka Tampon, Bagaj Kapağı, Arka Çamurluk, Ön Kapı, Arka Kapı, Ön Far Kompleleri, Arka Stop Lambası, Sis Lambası, Sinyal.
Başlangıçta sektör ihtiyaçlarının ivedi şekilde karşılanması için sertifikasyon fonksiyonlarının dış kaynak kullanılarak gerçekleştirilmesi öngörülmektedir. Bu kapsamda yedek parça sertifikasyonu için yurtdışında benzer sertifikasyon operasyonlarını gerçekleştiren kuruluşların vereceği sertifikalar, bu kuruluşların SASM tarafından belirlenen belli kıstaslara uymaları şartıyla, Türkiye pazarında kabul edilecek.
Servis sertifikasyonu için de belge sağlayan kurum ve kuruluşların sertifikaları kabul edilecek, sertifikalı servislerin yaygınlaştırılması için ilgili TSE standartlarında ise revizyon sağlanmasına çalışılacak.
Yakın-orta vade planında yurtdışından standart belirleme ve sertifikasyon yetkinliği olan bir kuruluşunun yetkilendirilmesi ve TSB bünyesinde özel bir sertifikasyon programı oluşturulması planlanmakta.
Bu özel programın hayata geçirilmesi ile sektör genelinde kullanılacak tekil bir sertifikasyon yapısının oluşturulması ve yönetilmesi sağlanacak. Hedef işleyiş modelinin son aşamasında ise SASM Türkiye'deki otomotiv yedek parça yan sanayiinin gelişimine paralel olarak gerekli Ar-Ge ve test laboratuvarları yatırımlarını gerçekleştirebilecektir.
Parça sertifikasyonu uygulamalarında eşdeğer yedek parçanın boyutsal kontrolü, araç ile görsel uyumu, fonksiyonelliği ve malzeme özellikleri değerlendirilmesi sağlanacak ve yedek parçaların güvenliğinin, performansının ve malzeme kalitesinin uygunluğunu belgeleyecek bir sertifikasyon sistemi hayata geçirilecek. Sahada kullanılan eşdeğer yedek parçaların kalitesinin sürekliliği için sertifikalı eşdeğer yedek parçalar devamlı olarak denetlenecek.
Hasar onarım sertifikasyonu servis sertifikasyon işleyişinde ilk aşamada sigorta hasar onarım operasyonlarında faaliyet gösteren sigorta şirketleri ile anlaşması olan bağımsız kanaldaki onarım servislerinin belgelendirilmesi hedefleniyor. Türkiye'de faaliyet gösteren yaklaşık 68500 adet hasar onarım servisinden 2500 kadarı yetkili onarım servisidir ve bu servislerin büyük çoğunluğunun TSE Hizmet Yeterlilik Belgesi mevcut.
Onarım servisi belgelendirme uygulamalarında ise onarım servislerinin çalışan personel yetkinliği, doğru donanım ve onaylı onarım yöntemleri kullanmaları ve servis hizmet kalitesi değerlendirilecektir. Kaliteli, doğru ve güvenli onarım hizmeti sağlayan onarım servisleri belgelendirilecektir. Hizmet kalitesinin sürdürülebilmesi için sertifikalandırılan onarım servislerine periyodik olarak denetimler gerçekleştirilecek.



6 NİSAN

KALBEN ANKARA'YA GELİYOR

Şarkıcı ve söz yazarı Kalben, 6 Nisan'da Ankara IF Performance Hall sahnesinde sevenleriyle buluşuyor. Babylon, Nublu, Salon İKSV gibi çeşitli mekanlarda sahne alan Kalben'in ilham kaynakları arasında PJ Harvey, Sevinç Tevs, Nazan Öncel, David Bowie, Tom Waits ve daha nice güzel insan var. Folk, indie, arabesk, klasik müzik gibi çeşitli türlerden beslenen Kalben metin ve senaryo yazarlığı, gazetecilik gibi işlerin yanı sıra bir de Lulu'nun Maceraları çocuk kitabı serisinin ilki olan Lulu Güneşi Arıyor'un yazarı.



7 NİSAN

DANDADADAN

Kült albüm 'Sen Bana Birini Android'in yaratıcıları, özlenen vahşi dörtlü Ankara If Performance Hall'da. Dandadadan'ın konserleri sabırsızlıkla beklenir oldu.



8 NİSAN

BİR BİLET İKİ ETKİNLİK

BaBa ZuLa, 8 Nisan Cuma akşamı İstanbul Babylon'da! Baba Zula'dan sonraysa dünyaca ünlü Shantel sahne alacak.



11 NİSAN

MÜDÜR NE'APTIN?

Tolga Çevik, 1 yıl aradan sonra sahneye geri dönüyor. Tolga Çevik'in performansıyla 'Müdür Ne'aptın?' İstanbul CKM'de izleyicisiyle buluşuyor.



14 NİSAN

ENRICO MACIAS TEKRAR SAHNEDE

Enrico Macias, yoğun istek üzerine tekrar İstanbul'da. Macias, 14 Nisan tarihinde Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde sahne alacak.



16 NİSAN

EN EĞLENCELİ SENFONİ MÜZİĞİ

Budapeşte Gypsy Senfoni Orkestrası, 16 Nisan'da İstanbul Ülker Sports Arena'da gerçekleşecek konserle müzikseverlerle buluşacak.



19 NİSAN

ÖLMEYEN BABANIN MİRAS KAVGASI

Enis Fosforoğlu'nun oyunu 'Kime Kalacak?', 19 Nisan'da İstanbul Levent Kırca Tiyatrosu'nda. Oyun bir babanın miras kavgasını anlatıyor.



20 NİSAN

YÜZYÜZE MÜZİK

Rock grubu Yüzyüzeyken Konuşuruz, 20 Nisan'da Isparta Beşiktaş Beer Pub'da sevenleriyle buluşuyor. Grup, yaptıkları müziği indie-folk olarak isimlendiriyor.



23 NİSAN

BALKAN MEGA STARI TÜRKİYE'DE

Balkan dünyasının mega starı Dino Merlin, uzun yıllar süren bir bekleyişten sonra 23 Nisan'da İstanbul Ora Arena'da…



28 NİSAN

GRAMMY ÖDÜLLÜ DAVULCU GELİYOR

Grammy ödüllü caz davulcusu Jack DeJohnette, 28 Nisan'da İstanbul Levent'teki İş Sanat Kültür Merkezi'nde sahne alıyor.



29 NİSAN

KATERMUKKE NACHT KLOSTER'DA

Berlin'den tüm dünyaya yayılmış, en çok hit olan parçalarda hep bir imzası olan 'Katermukke Nacht', 29 Nisan'da İstanbul Kloster'da.



30 NİSAN

HALK SANATÇISI KORAY AVCI ADANA'DA

Koray Avcı, 30 Nisan'da Çukurova Üniversitesi Amfi Tiyatro'da gerçekleştireceği etkinlikle sevenleriyle buluşmaya hazırlanıyor. Avcı, uzun yıllardır gerek yurt içinde gerekse yurt dışında, sokakta ve performans mekanlarında konserler verdi. Sahne performansları, güçlü ve samimi yorumu sosyal medya platformlarında ilgi odağı oldu ve geniş bir dinleyici kitlesine ulaştı. Ağustos 2015'te yayımladığı "Aşk İle" isimli ilk solo albümünü müzikseverlerin beğenisine sunan sanatçı, albümünde usta sanatçıların eserleri dışında kendi bestelerine ve şiirlerine de yer verdi.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Risk ve ötesi

HATIRLARSANIZ hanımın yönlendirmesiyle bundan sonra sigortacılıkla ilgili bir şeyler yazmaya karar vermiş, geçen yazımızın konusunu da sigortacının ekmek kapısı olan 'risk' olarak seçmiştik. Ne demişler; bir işi iyi bilen yapar, az bilen yürütür, bilmeyen akıl verir, öğretir! Biz hanımdan aldığımız icazetle akıl vermeye devam edelim...

Risk terimi, gerek günlük yaşantımızdaki anlamıyla gerekse sigortacılık diliyle farklı anlamları ifade ediyor. Riski, teorisyenler, matematikçiler, aktüerler, ekonomistler, sosyal bilimciler, siyasetçiler, teologlar, iş adamları ve daha niceleri kendi bakış açılarından tanımlamışlar ve değerlendirmişler.

Tabii bizim için en önemlisi sigortacıların riske bakışı. Sigortacıya göre risk, "Zarara yol açan ya da zarar verme kapasitesi olan unsur, olay ya da kişi" olarak tanımlanıyor. Kişinin iradesi dışında rastlantısal olarak meydana gelmesi ve meydana geldiğinde para ile ölçülebilir bir zarar yaratması gerekiyor. En büyük özelliği ise belirsizliği; yani bir ihtimal. Gerçekleştiğinde iyi durumumuzu kötü duruma çevirecek olan bir durumun gerçekleşme ihtimali. İstatistikçi görüşüyle standart sapma dışındaki boyutlarda bireysel ve toplumsal zarar doğuracak istenmeyen sonuç yaratan etken. Belirsizlik esas alındığında 'şans' ve 'sürpriz' kavramları üzerinde de durmak gerek. Risk kavramında olduğu gibi bu iki kavramın altında da belirsizlik var. Risk, belirsizliğin olumsuz sonuç doğuracak halini ifade ederken, şans sonucun olumlu şekilde gerçekleşmesi halini ifade ediyor. Riskle şans aslında birbirinden ayrılmayan ikiz kardeş gibi, aralarındaki fark ise birisinin bahtı kara, diğeri ise ferah... Görülüyor ki riskle şans zıt odaklı iki kavram. Gerçekleştiklerinde birisi hayatı zindan ediyor, birisi yüzümüzde güller açtırıyor. Sürprizde ise şaşırtıcı bir sonuç söz konusu. Sonuç hem sevindirici hem de üzücü olabilir. Sonucu sevindirici olursa şans, üzücü olursa risk tarafında yer alır. Risk ve şanstan ayıran temel özelliği her zaman parasal bir sonuç doğurmaması.

Bir de tehlike kavramı var. Tehlike riskin varlığının bilinmesi halini ifade eder. Tehlikede de riskin tüm unsurlarını görmek mümkün. Tehlikeyi riskten ayıran temel özellik ise tehlike kavramında isteyerek veya istemeyerek iradi bir davranışta bulunulması. Örneğin serbest dağcılık sporu ölüm riskini taşımaktadır. Ancak bu dağdan düşerek ölme riski sadece dağcılık yapan kişiler için söz konusudur. Bu sporu yapmak isteyenler bu tehlikeyi göze alan kişilerdir. Kısacası risk her zaman vardır ama tehlike her zaman yoktur.

Konuyla ilgili bir dostumun anlattığı bir anekdotu aktarayım. Dostum, bir arkadaşıyla otomobille trafikte ilerlerken yanlarından dolu bir yakıt tankeri geçiyor. Tehlikeyi belirtmek için arkasına 'Dikkat Tehlike' ve İngilizce 'DANGER' yazmışlar. Dostumun arkadaşı konuyu çözmüş: "Danger (tanker) geçiyor, sanki bilmiyoruz, bir de arkasına 'Danger' yazmışlar" diyor. Yani dangerin farkında...

Risk, şans ve sürpriz kavramlarını en basit haliyle açıklamaya çalıştık. Örneğin konuyu siyasete taşırsak, muhalefet partisi için seçimleri kazanma şansı ne kadar önemliyse, iktidar partisi için de seçimi kaybetme riski o kadar önemlidir. Sürpriz ise umulmadık bir partinin hiç beklenmediği bir oyu almasıdır. Tehlike ise seçmenlerin riskli bir yönetim sergileyebilmesi söz konusu olan bir partiye oy vererek geleceklerini tehlikeye atmasıdır.

Yahu sigortacılıktan bahsediyorduk konu nereye geldi. Biz riskli sularda fazlaca gezinmeden konumuza, sigortacılıktaki risk meselesine dönelim. Efendim, sigortacı bakış açısıyla bir riskin sigortalanabilmesi için sonucunun ekonomik zarar doğurması gerekiyor. Gayet doğru, somut ve objektif bir yaklaşım. Manevi riskler olarak tanımlayabileceğimiz ekonomik sonuç doğurmayan riskler ise soyut ve subjektif bir özellik taşımaları nedeniyle sigortalanabilir riskler arasında sayılmıyor.

Örneğin taraftarı olduğunuz takımın yıllardır rakip takımdan daha az şampiyon olması nedeniyle uğradığınız manevi zararı sigortalatmanız mümkün değil.

Bir riskin sigortalanabilmesi için 'mutlak risk' diye tanımlayabileceğimiz, sonucu ekonomik zarar doğuran gerçek risklerden oluşması lazım.

Yazıyı yazmamıza engel olacak gerçek bir risk gerçekleşmezse gelecek ay devam ederiz.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Vırgıl

BÖYLE yazıyordu gömlek cebine iliştirilmiş kokartın üzerinde. Brugge'ün Markt Meydanı'ndaki restoran & kafe'lerden birinin şef garsonu Virgil Bey. Uzunca boylu, orta yaşlı, hafif kırlaşmış ama gür saçlı, olabildiğince fit, uzun siyah bir önlük, içinde bembeyaz bir gömlek, pırıl pırıl boyanmış ayakkabılar... Elinde tuttuğu küçük siyah bir portföy ve kalem ile 100 kişiyi aynı anda yöneten bir orkestra şefi...

Virgil Macar asıllı. Brugge'e ne zaman yerleşti bilmiyorum. "Macaristan'ın neresindensin?" diye de sormadım ama bundan birkaç yıl önce iş için gittiğim Budapeşte'de kaldığımız otel ve çevresindeki güzelliklerden konu açınca hemen akıllı telefonunu çıkarıp o otelin hemen aşağısındaki meydanda yakın zamanda katıldığı bir havai fişek gösterisinin birkaç dakikalık videosunu paylaştı bizimle.

Yer Brugge ve Fransızca geçer akçe olduğu için o restorana ilk gidişimizde, biraz da kendimi sınamak için, tüm konuşmaları Fransızca yapmaya çalıştım. Virgil bunların bazılarına aynı dilde, bazılarına ise İngilizce yanıt verdi. Ben de arada birkaç İngilizce ifade sarf ettim. Aradan 45 dakika filan geçip hesabı isteyip ödedikten sonra bize döndü ve "Teşekkürler" dedi; kendisi ile tek kelime Türkçe konuşmamamıza rağmen.

İlk gidişimiz geç öğleden sonra olduğu için çok hafif bir şeyler yedik ve içtik ve ayrıldık oradan. O gün akşam yemeğini çok önceden belleğimiz bir midyecide yapıp yemek sonrası kahvemizi içmeye gittik Virgil'in oraya. Henüz akşam yemeği saati bitmemişti. Açık alandaki masaların meydana yakın kısmı yemek yiyenler, uzak kısmı ise yemek almayanlar içindi ama Virgil bizi yemek kısmında bir masaya oturttu. "Size ne balık ayırayım" triplerine girmeden hepi topu 10 euroluk 2 kahve siparişini aldı.

Son günümüz olan bir sonraki gün de akşam yemeğine gittik bu kez Virgil'in mekânına. Etrafta İngiliz, Danimarkalı, Bolivyalı, Alman, Fransız ve dahi Ankaralı bir Türk çift de vardı. Dikkat ettiğim Virgil herkesin meşrebine göre hareket ediyor, sıcak ve samimi davranıyor ama yılışıklık aşamasına asla geçmiyordu. Yoldan geçenleri çok büyük bir yüzdeyle içeri almayı başarıyor ama kesinlikle çığırtkanlık yapmıyordu. Onun yönetimindeki en az 6-7 diğer çalışan da aynı terbiye ve kültür ile işlerini pürüzsüz yapıyorlardı.

Dikkatimi çeken başka bir husus da Virgil'in gelenleri oturtması ile ilgili kullandığı inisiyatifti. Pusetteki çocukları ile gelen genç çifti (çocuk sigara dumanından rahatsız olabilir diye) doğrudan yemeksiz bölümdeki bir masaya oturttu. Sonrasında gelen bir başka çift yemekli tarafta oturmak istemesine rağmen onları da nedense arka tarafa aldı. Ama bir başka çift, üstelik de "Sadece kahve içeceğiz" demelerine rağmen yemekli kısma oturabildi. Biz de benzer bir sadakat gösterdiğimiz için buradan çıkardığım sonuç da geleni gözünden anlıyor, kimin tekrar gelip kimin oraya bir daha uğramayacağını da kestirebiliyor ve oturma yerlerini sezgileri ve deneyimine göre dolduruyordu.

Her işletmeye böyle insanlar gerek. Dikkati, gözlem yeteneği ve hafızası ile müşteriye kendini değerli hissettiriyor. Müşteri olarak içeride ne kadar harcadığının değil içeride olmanın önemli olduğunun farkını yaşatıyor. Bilmediğin bir şehirde, hiç tanımadığın ve hiçbirini yaşam boyunca bir daha görmeyeceğin insanların arasında sana 40 yıllık dost konforu sağlıyor. Saygı ve terbiye sınırlarını zorlamadan içten ve sıcak bir hizmet sunuyor. Hiç seninle ilgilenmiyor gibi görünmesine ve kendisine hiçbir milliyetimiz hakkında en ufak bir ipucu vermememize rağmen şu veya bu şekilde nereli olduğumuzu anlayacak kadar gözlem, zekâ ve deneyim sahibi olduğunu gösteriyor.

Tabii böyle iyi örnekler azımsanmayacak kadar çok bazı toplumlarda. Çünkü o toplumlarda bireyler sundukları ürün ve hizmetlerle topluma fayda ve katkı sağladıkları bilinciyle eğitiliyor ve yetiştiriliyorlar. Çünkü o toplumlarda müşteri bir defalık bir vur kaç kapısı olarak görülmüyor. Çünkü o toplumlarda her birey kendisinin de başkalarının müşterisi olduğunu bir an bile unutmadan işini yapıyor...

Görüşmek üzere.



Spectre

KÜNYE
Yönetmen: Sam Mendes
Senaryo: John Logan, Neal Purvis, Robert Wade, Jez Butterworth
Oyuncular: Daniel Craig, Christoph Waltz, Léa Seydoux
Türü: Aksiyon - **Yapım Yılı:** 2015

Spectre, Eon Productions tarafından üretilen yirmi dördüncü James Bond filmi. Daniel Craig'in James Bond olarak rol aldığı dördüncü filmidir. Skyfall'un ardından yaptığı ikinci James Bond filmi olarak Sam Mendes'in yönettiği filmin senaryosu John Logan, Neal Purvis, Robert Wade ve Jez Butterworth tarafından yazılmıştır. Spectre, 250 milyon dolarlık bütçesiyle, şimdiye kadar yapılmış en pahalı James Bond filmlerinden biridir.



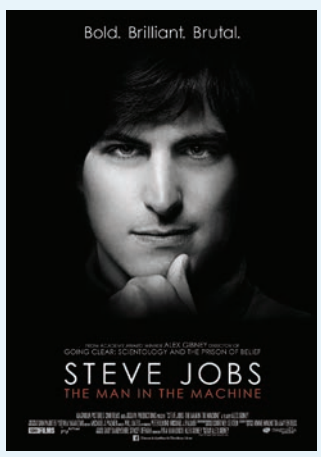
Büyükannem

Paul Weitz'ın yönettiği filmde başrolde Lily Tomlin var. Elle Reid kız arkadaşıyla zorlu bir ayrılık döneminden geçtiği sırada, torunu Sage çıkagelir ve günbatımından önce 600$'a ihtiyacı olduğunu söyler. Maddi olarak zor bir dönem geçiren Elle, parayı denkleştirmek için torunu Sage ile beraber eski arkadaşlarını ziyaret etmeye karar verir. Bu ziyaretler birçok sırrı da açığa çıkaracaktır.



45 Yıl

45 yıl evli kalan Kate ve Geoff Mercer, evlilik yıl dönümlerini bir partiyle kutlama hazırlığı içindedir. Ancak Geoff'un aldığı bir mektup ikisini de sarsacaktır. Gelen mektupta, 1962'de gittikleri tatilde, yarılmış bir buzulun içine düşüp ölen Geoff'un eski kız arkadaşı Katya'nın cesedinin bulunduğu yazmaktadır. Kate, bu durumdan gitgide daha fazla rahatsızlık duyar. Filmin yönetmenlik koltuğunda Andrew Haigh oturuyor.



Steve Jobs: Bilgisayarın İçindeki Adam

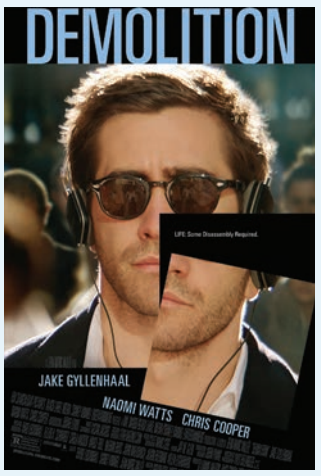
iPhone'un yaratıcısı olarak tanıdığımız Steve Jobs aslında kimdi? Oscar ödüllü yönetmen Alex Gibney, Jobs'un saygıdeğer ve alışılmışın dışındaki dehasının sınavını en iğneleyici tarzda veriyor. Jobs'u ona en yakın kişilerin ağzından son derece samimi bir şekilde dinliyoruz. Bu film, Silikon Vadisi'nin bugünlere geliş hikayesini ve insanın bilgisayarla olan ilişkisini anlatıyor. Filmin yönetmenliğini Alex Gibney üstleniyor.



Eddie The Eagle

Film, İngiltere tarihindeki en ünlü kayakla atlamacı Michael Edwards nam-ı diğer Eddie the Eagle'ın ilham verici üstün başarısını konu ediniyor. Edwards'ın spora 'sakın vazgeçme' yaklaşımı tasvir edilir. Film aynı zamanda Edwards'ın sıra dışı ihtimaller ve mücadeleler karşısındaki insani ruhunu ve direncini kutlar. Filmin başrollerinde Taron Egerton ve Hugh Jackman var. Filmin yönetmenliğiniyse Dexter Fletcher üstleniyor.

KÜNYE
Vizyon tarihi: 1 Nisan
Yönetmen: Dexter Fletcher
Senaryo: Sean Macaulay, Simon Kelton
Oyuncular: Taron Egerton, Hugh Jackman, Christopher Walken
Türü: Biyografik - Dram



8 NİSAN

Demolition

Jake Gyllenhaal'ı Davis rolünde izleyeceğimiz filmde Davis bir trafik kazasında karısını kaybeder ve hayatını devam ettirmekte zorlanmaktadır. Bir gün bir otomat makinesi şirketine şikayet mektubu yazan Davis, zamanla bu mektupları kendi kişisel itiraf mektuplarına dönüştürür. Daha sonra bu mektuplar şirkette çalışan Karen'in dikkatini çeker ve ikili için alışılmamış bir ilişki başlar. Filmin yönetmenliğini ise Jean Mark Vallêe yapıyor.



15 NİSAN

Heidi

8 yaşında İsviçreli yetim bir kız çocuğu olan Heidi'yi teyzesi, dağ evinde yaşayan dedesine bırakır. Daha sonrasında teyzesi Heidi'yi Almanya, Frankfurt'ta varlıklı Sesemann ailesinin evlerinde yaşaması için dedesinden ayırır. Heidi, korunaklı bir şekilde ve tekerlekli sandalyeye bağlı olarak yaşayan Clara'ya refakatçilik yapar. Heidi her durumun olabileceğince en iyisi olmasını sağlar. Filmin yönetmenliğini Alain Gsponer üstleniyor.



22 NİSAN

Midnight Special

Bir baba ve oğlu her şeyden ve herkesten amansız bir kaçış içerisindedir. Zira baba oğlunun bir takım doğaüstü güçlere haiz olduğunu keşfeder. Filmin yönetmenliğini ve senaristliğini Jeff Nichols üstleniyor. Filmin kadrosundaysa Joel Edgerton, Kirsten Dunst, Adam Driver, Michael Shannon, Scott Haze ve Paul Sparks gibi Hollywood'un ünlü isimler yer alıyor.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Miss Turzinsky

DİYARBAKIR'LA 12 yaşında tanıştım. Çocukluğumun ve ilk gençlik günlerimin yedi yılı bu kentte geçti. Devlet Parasız Yatılı Okul Sınavı'nda yüksek puan aldığım için beni Diyarbakır Maarif Koleji'ne göndermişlerdi. Rahmetli babam "İnce Cumali" –İnce lakabını sonradan ona biz verdik, ama gerçekten inceydi- beni Diyarbakır'da okula bırakıp döndükten sonra neredeyse bir hafta kendime gelemedim. İlk günler gizli gizli çok ağladım. Nihayet bir hafta sonra yine benim gibi sınavı kazanan ilkokul arkadaşım Mustafa Sağlamer de gelince biraz olsun rahatladım. Hiç değilse artık iki kişiydik. Aslında o dönemde Diyarbakır Maarif Koleji'ne farklı illerden gelen parasız yatılı on öğrenci alınmıştı ve süreç içinde hepimiz çok iyi arkadaş haline geldik. Sadece onlarla mı, okulda paralı okuyan öğrencilerle de kardeş gibi olduk.
Yatılı okul çok farklı bir dünyadır; yaşamayan bilmez, anlayamaz. Yatılı okul bir genci hayata hazırlayan en önemli duraktır; oradan mezun olan genç, artık hayata hazırdır. Üniversite okusa da okumasa da, insan ilişkileri açısından hayata hazır demektir.

İLK GAZETECİLİĞİM
Örneğin benim ilk gazeteciliğim ortaokul birinci sınıfta çıkardığımız 1B duvar gazetesiyle başladı. Hiç unutmam, okulun son sınıf büyüklerinden Aydın abi panodaki bulmacayı tükenmez kalemle çözmüş, bulmacayı hazırlayan gazeteci olarak ben de, gururlansam mı, hayıflansam mı diye kararsız kalmıştım... Arkadaşlarla birlikte bizim gazetecilik maceramız mezun olana kadar sürdü. Ama en önemli maceramız çıkardığımız "BDB" gazetesi oldu. Artık lise birinci sınıftaydık ve kendimize "Belalı Dört B" adını vermiştik ve gazetemizin adı da adımızın kısaltması olan "BDB"ydi. BDB ilk yayınının ardından yasaklandı. Tıpkı günlük gazetelerde olduğu gibi duvar gazetelerinde de sorumlu yazı işleri müdürü vardı ve benim sıra arkadaşım Ahmet Azizoğlu okul yönetimine çağrılarak, kendisine gazetenin yayınına son verildiği ifade edildi. Ama artık biz "Delikanlıydık" ve öyle yasakla filan susacak insanlar değildik! BDB'yi çıkarmaya devam ettik. Her astığımız gazete okul yönetimi tarafından indirilmeye başlayınca, okurlara hangi saatte gazeteyi asacağımız konusunda bilgi vermeye başladık. Biz gazeteyi panoya asıyor, okul yönetimi indirmeden okurlar okumuş oluyordu. O dönemde gazeteye "Aşık Dertli-i" mahlasıyla okul yönetimini eleştiren şiirler yazardım. Keşke o şiirlerden biri olsa da bu sütundan sizlere aktarabilseydim, ama maalesef hiçbiri kayıtlarımda yok...

TURZINSKY FARKI
Ben Diyarbakır Koleji'nde okurken fen derslerini İngilizce okurduk ve öğretmenlerimizin çoğu "Barış Gönüllüsü"ydü. Şimdiki kuşaklar bilmez; anlatayım: Bunlar ABD tarafından Türkiye'ye gönderilen gönüllü öğretmenlerdi. Aslında çoğu öğretmen değildi. Örneğin lisede bize kimya dersi veren hocamız kimyagerdi. Üstelik dili de peltekti. Belki kendisi kimyayı iyi biliyordu, ama biz onun peltek üslubundan dolayı kimyayı bir türlü kavrayamıyorduk. Hiç unutmam kimya dersinden sınıfı geçmek için bir gece sabaha kadar çalışarak bütün konuları ezberlemek zorunda kalmıştım. Barış gönüllüsü öğretmenler, belki iyi öğretmen değillerdi ama hepsiyle çok iyi arkadaştık; evlerine gider, kahvelerini içer, sohbet ederdik. Güzel günlerdi... Bu öğretmenler içinde bende iz bırakan biri oldu; Miss Turzinsky. Lisede bize İngilizce kompozisyon dersi veren Miss Turzinsky Polonya asıllı bir Amerikalıydı. Beat kuşağından ilginç bir kadındı. Bir gün sınıfa pikabıyla gelip, bir plak koydu ve bizden bu müziği yorumlayan bir kompozisyon yazmamızı istedi. Yanlış hatırlamıyorsam, garip bir Hint müziğiydi... Plak bittikçe, tekrar koyup, çalıyordu. Biz de müziği dinleyerek hülyalara dalıyor ve yazmaya çalışıyorduk. Dersin sonuna kadar hepimiz kendimizce müziği yorumlayan ya da müziğin bizde uyandırdığı düşünceleri anlatan birer kompozisyon yazdık ve kâğıtlarımızı verdik. Benim o kompozisyondan aldığım not 10'du. Zaten Miss Turzinsky'den hiç 9'un altında not almadım. Çünkü Miss Turzinsky kompozisyonlarda düşünce ve ifadeyi değerlendirirdi, yazım yanlışlarını fazla önemsemezdi. Barış gönüllülerinin gitmesinden sonra gelen Türk öğretmenlerden İngilizce kompozisyon dersinde aldığım en yüksek not 7 oldu, çünkü bizim hocalar düşünceye ve ifade tarzına değil yazım yanlışlarına bakıyordu. Esen Kalın...



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

İnternet karşısında sigorta aracılarının durumu

Acenteler ve brokerler, müşterilerine yüksek katma değerli hizmetler sunma olanakları bulurlarsa bu mecrada ayakta kalabilecek. İnternet gittikçe daha fazla müşteri çekse bile, insani temas hâlâ bir artı olmaya devam ediyor.

İnternetin yaygınlaşması birçok faaliyet alanını altüst etti. Bir doğrudan dağıtım kanalı olarak internet, sigorta aracılarının geleceği açısından tehdit teşkil edebilir. Tedarikçi ile nihai müşteri arasında doğrudan ilişki kurulmasını teşvik eden bu dağıtım kanalı, özellikle "fiziksel" (beşeri temas) satış ağlarını tehlikeye atma, hatta ortadan kaldırma riskini doğurdu. Örneğin, Avrupa'da mütüel çalışan sigorta şirketlerinin çoğu hizmetlerini aracısız olarak internet ile pazarlıyor. Sigorta sektöründe, internetin yaygınlaşması fiziksel satış ağlarının ortadan kalkmasına yol açabilir mi? İnternet üzerinden faaliyet gösteren sigorta aracıları, özellikle acente ve brokerler açısından bir tehdit oluşturuyor mu? Her şey onların internet kullanıcısı müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılama kapasitelerine bağlı olacak.

YENİ MÜŞTERİ: İNTERNET KULLANIYOR BİLİNÇLİ TÜKETİYOR

Günümüzde sigortalılar, hatta en yaşlıları bile düzenli internet kullanıcıları olma özelliğine sahip! Öte yandan, birçok pazarlama araştırması sık internet kullanımının satın alma davranışlarını derin bir şekilde değiştirdiğini kanıtladı. Dolayısıyla internet kullanıcısı olan sigortalının ticari profili internet kullanmayan müşterininkinden oldukça farklı. Bununla birlikte sigorta aracılarının gittikçe daha çok tanımaları gereken kesim internet kullanıcısı olan tüketiciler; çünkü bunlar, dünün müşterisini temsil eden internet kullanmayan tüketicinin aksine tartışmasız olarak yarınların müşteri profilini temsil ediyorlar. Web 2.0 (internet siteleri, bloglar, sosyal ağlar, vs.) bağlantılı yeni iletişim mecraları ve araçları ile aşina olan bu yeni sigortalı tipini kısaca nasıl tarif etmeli?

EN UYGUN FİYATA ALIŞVERİŞ

Bu konuyu üç maddede açıklayabiliriz.
1. Madde: İlk elden bilgileri toplamak için zamanının çoğunu internet kullanarak geçiren bir potansiyel müşteri söz konusu. Bu durum müşteriyi ticari açıdan son derece bilgili kılıyor.
Bu tüketici profili, danışmanıyla iletişime geçmeden önce bile, belli bir poliçe türüyle ilgili olarak sigorta şirketlerinin sunduğu temel teminatları ve fiyat listelerini zaten öğrenmiş oluyor. Sigortacıların hazırladığı karşılaştırmalı teklif tabloları zaten bu konuda müşterinin işini önemli ölçüde kolaylaştırıyor. Mevcut sigorta ürünlerini karşılaştırmak amacıyla bu bilgilerin toplanması, internet kullanan sigortalının pazar konusunda kapsamlı bilgi edinmesini sağlıyor, bu da onu 'uyanık' bir alıcı yapmaya yetiyor.
2. Madde: Daha düşük fiyatları bulma beklentisiyle internet üzerinden poliçeleri karşılaştırma alışkanlığı, internet kullanıcısını neredeyse sistemli olarak eşdeğer ürünler veya hizmetler için en düşük fiyatları araştırıp bulmaya teşvik ediyor. Böylece, benzer iki teklif arasında tespit ettiği bir fiyat farkını kabul edebilmek için kendisine reel katma değerli bir ek teminatın verilmesi gerektiğini düşünmeye başlıyor.
3. Madde: İnternet sitelerinde gezinme alışkanlığını kazanmış olan bu yeni sigortalı, temelde gerçek beşeri ilişkilerin oluşmasından mahrum kaldığı için, başka yerde daha ucuza sigorta yaptırabileceğini düşündüğü takdirde sigorta şirketini değiştirme konusunda bir an bile tereddüt etmiyor. Dolayısıyla sadakatsizlik bu müşteri grubunu nitelendiren temel bir özellik olarak göze çarpıyor.

İNTERNET BAĞIMLISI MÜŞTERİLER NASIL KAZANILIR?

Profesyonel alıcı statüsü nedeniyle bu yeni sigortalı türü çoğunlukla kendi ihtiyaçlarının bilincindedir. Bazıları internet yoluyla tatmin edilebilir, diğerleri edilemeyebilir. Bu durumda, sigorta aracısı, internetin çözüm getiremediği web kullanıcısı müşterilerin farklı ihtiyaçlarını karşılamak suretiyle başarılı olabilir.
İnternet şüphesiz birtakım genel bilgileri toplamaya yarıyor, ancak ekrandaki bilgi bolluğundan (üstelik çoğunlukla birbiriyle çelişen bilgilerden) şaşkına dönen ve kendi durumuna (kişisel, ailesel, mesleki, finansal, vs.) en uygun sigorta sözleşmesi hakkında bireysel olarak bir uzmana danışmaya, onun tavsiyelerinden yararlanmaya ihtiyacı olan müşteriye bu mecranın hiçbir yardımı olmayacaktır. Müşteri internette gerçekten de çok düşük fiyatlar bulabiliyor, ancak sözleşmede öngörülen bir riskin meydana gelmesi halinde, hasar anında yeterli yardım alamayıp sigorta şirketinin teminatından gerektiği gibi yararlanamazsa sigortalı olması neye yarar?
Öte yandan, (bireysel veya kurumsal) bir aracının hizmetlerinden yararlanmadan internet üzerinden sigorta yaptırmayı tercih etmesi durumunda, web üzerinden alınan poliçelerin sigorta kapsamı anlamında müşterinin özel ihtiyaçlarına cevap verip vermediğini ona kim garanti edecektir? Hiç kimse. Çünkü internet üzerinden sigorta yaptıran müşterinin muhatapları, onun özel durumunu göz ardı eden ve çoğunlukla her telefonda farklı olan tele-danışmanlardır ve bunlar müşterinin bireysel sorularına ancak genel geçer cevaplar verebilmektedir.

BEŞERİ TEMAS HÂLÂ GEREKLİ

Günümüzde risklerin ve bu risklere karşı teminat veren sigorta ürünlerinin gitgide daha karmaşık hale gelmesi nedeniyle, internet müşterisi kişiye özel desteğe ve takibe giderek daha fazla ihtiyaç duyuyor. Acenteler ve brokerler, yüksek katma değerli hizmetler sunarak bu yeni müşteri kesiminin beşeri yakınlık ihtiyacını karşıladıkları takdirde, internet mesleki açıdan bir tehdit oluşturmanın aksine gerek şirketler gerekse sigortalılar karşısında sigorta aracılarının konumunu güçlendirebilir. Müşteriye yakın olan aracılar (yasal olarak bilgilendirmek ve danışmanlık hizmeti vermekle yükümlü olduklarından) aslında müşteri için vazgeçilmez bir muhatap haline gelebilir, çünkü tüm sözleşme süresince müşteriyi dikkatle dinlemesi, ona dönük olması ve etkin desteğiyle onu rahatlatacaktır. Böylece, sigorta aracısı, müşterinin "sadakatini sağlayıcı" bir rol oynayabilir. Dolayısıyla, sigortalıyı sadakatsizliğe teşvik eden bir ortamda, hangi şirket bu soruna çözüm getiren böyle bir oyuncuya kötü davranmaya cesaret edecektir? Bu nedenle, internetin soğukluğuna çare olarak internet sigortalısının gittikçe daha fazla aradığı insani sıcaklığı getiren aracının oynayacağı rol son derece önemlidir. Bu yüzden sigorta şirketleri (hasar yönetimi yetkilerini kaldırarak veya poliçe kesme konusundaki yetkilerini kısarak) aracılarını müşteriye yakın kaliteli hizmet sunma olanaklarından mahrum bırakmamaya dikkat etmelidir.

YENİ BİR KOMİSYON SİSTEMİNE DOĞRU

Bir sigortalıya kişiye özel tavsiyelerde bulunmak ve sürekli olarak ona destek olmak zaman gerektirir. Oysa, vakit nakittir... Bu durumda, verdiği danışmanlık hizmeti için aracının ücret sorunu ortaya çıkıyor. Komisyon yoluyla ücretlendirme sistemi (gitgide azalan komisyonlar nedeniyle) şirketlerin sunduğu hizmetlere gerçek bir katma değer getiren kaliteli bir aracılık hizmetini ücretlendirmek için tek başına komisyon yeterli olmuyor.
Komisyon sistemi katma değerli bir hizmetin bedelini karşılama konusunda artık yetersiz olduğundan, aracıların bundan böyle nasıl ücretlendirilmeleri gerektiği konusunu yeniden düşünmeleri gerekiyor.



ÖNEMLİ

- İnternet, sigorta aracılarını geleceklerini sorgulamaya zorluyor. En düşük fiyat arayışında olan ama sadık olmayan sigortalı, pazarın durumu hakkında devamlı bilgi sahibi olabiliyor.
- Bununla birlikte bu müşteri kesimi internetin tatmin etmediği, ancak aracıların en iyi şekilde karşılayabilecekleri yakın bir muhatap tarafından kişisel olarak takip edilme ihtiyacını önemli ölçüde hissediyor.
- Komisyon sistemi katma değerli bir hizmetin bedelini karşılama konusunda artık yetersiz olduğundan, aracıların bundan böyle nasıl ücretlendirilmeleri gerektiği konusunu yeniden düşünmeleri gerekiyor.

Halk Mutlu Konut Sigortası



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545

Bireysel emekliliği düşünenleri MetLife'a davet ediyoruz.



© 2016 Peanuts

%25 devlet katkısı fırsatıyla!

SPORTOTO BASKETBOL LİGİ RESMİ SPONSOR

147 yıllık geçmişe sahip MetLife'da bireysel emekliliğe adım atın; yüz milyon müşterimizden biri olarak geleceğinizi güvence altına alalım.

MetLife®
Emeklilik ve Hayat

www.metlife.com.tr / 0850 222 0 638 (MET)
DenizBank şubeleri ve MetLife acentelerinde.