



SİGORTACILIĞIN GELECEĞİ GÖKYÜZÜNDE

İnsansız hava aracı drone'ların sigortacılıktan lojistiğe, tarımdan iş güvenliğine kadar pek çok sektörün dinamiklerini derinden değiştirmesi bekleniyor. **› S.28**

Sektör profesyonelleşmiş acentelerle büyüyecek › S.30



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MAYIS 2016 YIL: 32 / SAYI: 450 AYDA BİR YAYINLANIR

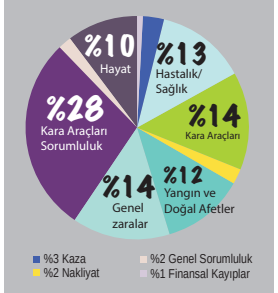
Sektör DİJİTALİ yeni nesille yakalayacak

Uluslararası danışmanlık şirketi Accenture'a göre, dijital dünyada sağlam bir yer edinmek için sigortacıların önce personelini dijital dönüşüme uydurması gerekiyor. Dijitalin yarattığı kültür şokundan kurtulmanın yolu, dijitalle iç içe büyümüş jenerasyonun teknoloji becerilerinden yararlanabilmekten geçiyor. Bazı sigorta şirketleri, dijital alanda yetenekli gençleri bünyelerine katıp eğitmek için inovasyon laboratuvarları oluşturuyor.



Dijital dönüşümle birlikte sektörde yeni trendler de baş gösteriyor. Accenture'ın yaptığı araştırmaya göre sektördeki en popüler trend yapay zeka. Yapay zeka çözümleriyle kurgulanan otomatik sistemlere yapılan yatırımlar artarken, teknoloji şirketleriyle kurulan ortaklıklar da yaygınlaşıyor. Ülkemizde de, dijital dönüşüm ivme kazanıyor. Konu hakkında görüşünü aldığımız yöneticiler, 5 yıl içinde sektörün dijitale tamamen uyum sağlayacağını düşünüyor. › S.22

ÜRETİM ÜÇ AYDA %35 ARTTI



İlk üç ayda toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %35 artarak 10.7 milyar lira olarak gerçekleşti. Artışta en büyük etken %115 büyüyen trafik sigortası oldu. Üretimin 9.6 milyar lirası hayat dışından, 1.1 milyar lirası hayat sigortalarından geldi. **› S.20 ve istatistik ekinde**



SİGORTA SEKTÖRÜ 'DOĞRUDAN TAZMİN'E HAZIRLANIYOR

Sektör, birçok ülkede uygulanan trafik sigortasında Doğrudan Tazmin Sistemi'ni bekliyor. TSB'nin dünyadaki uygulama örnekleri ve gelişim süreçlerini incelettiği sistemin yürürlüğe girmesiyle, müşteri memnuniyetinin artırılması hedefleniyor. **› S.36**



KİŞİSEL VERİLERİN KORUNMASI KANUNU MALİYETLERİ ARTIRACAK

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ile bireylere ait verilerin işlenmesi, korunması ve paylaşılması yeni kurallara bağlanıyor. Sigorta şirketlerinin altyapılarını değiştirecek kanunun, maliyet ve giderleri artırması bekleniyor. **› S.46**

TRAFİKTE BEKLENEN DÜZENLEMELER TAMAM

Torba Yasa'da yer alan zorunlu trafik sigortasındaki üç önemli değişiklik 26 Nisan tarihli Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Düzenlemeye göre, Hazine vefat tazminatında standart bir hesaplama yöntemi belirleyip açıklayacak. İkinci değişiklikle sigortacılar, kusurlu sürücülere tazminat ödemeyecek. Ayrıca, trafik kazalarında zarar görenler, mahkemeye gitmeden önce sigorta şirketine başvuracak. **› S.26**

TARSİM EXPO 2016'DA

TARSİM, Türkiye'de düzenlenen ilk Expo fuarı olan Expo 2016'ya katılıyor. Antalya'da Nisan ayında başlayan ve Ekim 2016'ya kadar devam edecek Expo 2016'nın felsefesi 'Gelecek Nesiller İçin Yeşil Bir Dünya', teması 'Çiçek ve Çocuk', sloganıysa 'Geleceği Yeşertmek." TARSİM, organizasyonun düzenlendiği Kongre Merkezi'ndeki 60 metrekarelik 'çocuk' temalı standıyla fuarda yer alıyor. **› S.13**

TOBB BAŞKANI: ACENTELERE GÖZÜMÜZ GİBİ BAKMALIYIZ

Sigorta Acenteleri Dünya Uygulamaları Araştırma ve 2023 Vizyonu Belirleme Raporu'nun lansmanında konuşan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, "Sigortalılık oranını artırmak istiyorsak, acentelere gözümüz gibi bakmamız gerekiyor. Türkiye'nin tüm il ve ilçelerindeki vatandaşları sigorta sistemine taşıyanlar acentelerdir" dedi. **› S.30**



RAMAZAN ÜLGER İKİ YIL DAHA TSB BAŞKANI

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Olağan Seçimli Genel Kurulu 19 Nisan'da gerçekleştirildi. 61 şirketin tamamının oy kullandığı seçimde Ramazan Ülger 41 oyla yeniden başkan seçildi. Seçimler sonucunda yeni Birlik Yönetim Kurulu ve Yönetim Komiteleri de oluşturuldu. **› S.33**



AYŞE GARDET AIG SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ OLDU

AIG Sigorta'da Genel Müdürlük görevine Ayşe Gardet getirildi. 2007 yılından bu yana AIG bünyesinde çeşitli yöneticilik görevlerinden bulunan Gardet, genel müdür olarak ilk röportajını Sigortacı Gazetesi'ne verdi. Gardet, "Yenilikçi ve öncü ürünlerimizle Türk sigorta pazarına katkıda bulunmaya devam edeceğiz" dedi. **› S.7**



YENİ YÖNETMELİĞE UYUM İÇİN SON TARİH 16 TEMMUZ

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, acentelik sözleşmelerinin 16 Temmuz 2016 tarihine kadar yeni Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'ne uygun hale getirilmesi gerektiğini söyledi. Hüseyin Kasap, yönetmeliğe uymayan şirketler ve bu şirketlerle sözleşme yapan acentelerin takipçisi olacaklarını ifade etti. **› S.43**



İTALYAN ACENTEDEN TÜRK MESLEKTAŞLARINA ÇAĞRI

Sigortacı Gazetesi'ne konuşan Generali'nin Milano acentesi Luca Niccolai, Türkiye'deki acentelerle iletişim halinde olmak istediklerini söyledi. Niccolai, "Kendi dünyamıza saplanıp kaldığımızda iyi olmak kolaydır. Ancak, esas zor olan, bizden daha iyi ve yenilikçi kişilerle etkileşim halinde olmaktır" dedi. **› S.11**



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 Türkiye'nin sağlık haritasını çıkardı

Yöntem Araştırma'nın gerçekleştirdiği anket CATI (Bilgisayar Destekli Telefon Anketi) yöntemiyle yapıldı. Araştırma, İstanbul, Ankara, Adana, İzmir, Bursa, Kayseri, Malatya, Samsun, Erzurum, Tekirdağ, Diyarbakır ve Trabzon'da yaşayan, kotalı örneklem yöntemi kullanılarak belirlenen 18 – 50 yaş grubuna dahil Türkiye kent nüfusu temsili toplam 808 kişiyle ağırlık kullanılmadan gerçekleştirildi.

Araştırmaya göre, check-up yaptırmayanların %51'i gerek görmediği için yaptırmadığını belirtirken %18'i vakit ayıramadığından bahsediyor. %14 ise check-up yaptırmak için yeterince sağlıklı olduğunu düşünüyor.

Erkeklerde check-up yaptırma düzeyi yüzde 33'ken kadınlardaki düzey %21.

Hastalıkların erken teşhisinde çok önemli bir adım olan check-up yaptırmayanların düzeyi %73'ken kanser gibi erken teşhisin çok önemli olduğu bir hastalıksa Türk halkının en çok korktuğu hastalıkların başında geliyor. Araştırmaya katılanların %77'si kansere yakalanmaktan korktuklarını belirtirken kanseri felç olmak (%22) ve kalp krizi geçirmek (%18) büyük farkla takip ediyor.



TÜRK HALKI ESTETİK OPERASYONA KARŞI DEĞİL

Aksigorta'nın yaptırdığı araştırmaya katılanların %70'i estetik operasyona karşı olmadığını belirtirken bu gruptaki her dört kişiden biri bir gün kendisinin de estetik operasyon yaptırabileceğini belirtiyor.

Türkiye'deki 30 yaş altı nüfus estetik operasyonlara daha olumlu bakıyor. Estetik operasyon yaptırmak isteyenler arasında %36 burnundan memnun değil. Karın gerdirme ve saç ektirme de burun ameliyatlarının ardından geliyor.

GÖZLERİMİZE YETERİ KADAR İYİ BAKMIYORUZ

Aksigorta'nın yaptırdığı araştırmada ilgi çeken diğer iki başlık da göz ve diş sağlığı. 18 – 50 yaş nüfusun %21'i şimdiye kadar hiç göz muayenesi yaptırmamış. Türkiye'de her dört kişiden biri gözlük kullanıyor. Ortalama 26 yaşında gözlük kullanılmaya başlanıyor.

Dişçi korkusu hâlâ devam ediyor. Araştırmaya katılanların %21'i dişçiden korktuğunu belirtiyor. Bu düzey kadınlarda %26'yken erkeklerde %16'ya düşüyor.

Aksigorta'nın yaptırdığı araştırmaya göre toplumumuzda yalnızca dört kişiden biri check-up yaptırıyor. Kanser gibi erken teşhisin çok önemli olduğu bir hastalıksa Türk halkının en çok korktuğu hastalıkların başında geliyor.

Poliçe gelirinin %10'u sokak hayvanları için HAÇİKO'ya bağışlanacak

Patiler Aksigorta güvencesinde

Aksigorta yeni ürünü Pati Sigortası ile ailelerimizin sevimli bireyleri can dostlarımızı güvence altına alırken, sokak hayvanlarını da korumak üzere bir sosyal sorumluluk projesine imza atıyor. Aksigorta'nın HAÇİKO (Hayvanları Çaresizlik ve İlgisizlikten Koruma Derneği) ile yaptığı işbirliği sayesinde her Pati Sigortası poliçesi gelirinin %10'u sokak hayvanlarının beslenmesi ve bakımı için HAÇİKO'ya bağışlanacak. Pati Sigortası ile can dostlarını güvence altına alan sigortalılar, sokak hayvanlarının korunmasına da katkı sağlamış olacaklar.

6 AY - 10 YAŞ ARASI TÜM KEDİ VE KÖPEKLERE...

Ev hayvanlarının acil durumlardaki tedavi ihtiyaçları göz önünde bulundurularak kapsamlı teminatlarla zenginleştirilen Pati Sigortası, aşıları tamamlanmış olan 6 aydan büyük 10 yaşından küçük olan tüm ırk ve cinsiyetteki kedi ve köpekler için yapılabiliyor. 5199 sayılı Hayvanları Koruma Kanunu ile yasal kimliklendirme ekipmanı olarak belirlenen mikroçipi de hediye eden Pati Sigortası, mikroçipin anlaşmalı veteriner kliniklerinde ücretsiz olarak uygulanmasının ardından geçerli oluyor. Pati Sigortası, ayda 22 lira, toplamda yıllık 198 lira primle Aksigorta'nın geniş acente ve Akbank şube kanalı aracılığıyla hayvanseverlerle buluşuyor.

CAN DOSTLARIMIZ GÜVENCE ALTINDA

Yüksekten düşme sonucu oluşan kırık ve yaralanmalar, herhangi bir kaza veya enfeksiyon sebebiyle oluşabilecek göz tedavileri, trafik kazası sonucu oluşan tüm sağlık problemleri, yanma, elektrik çarpması, yabancı cisim yutma ve batması sebebiyle oluşacak tedaviler ve zehirlenmeler Pati Sigortası'nın güvencesi altında bulunuyor. Böcek sokması sebebiyle oluşacak tedaviler, sıcak havalarda ısı çarpması, soğuk havalarda donma gibi risklere karşı da can dostlarımızı güvence altına alan sigorta, boğulma tehlikesiyle karşılaşılması ve başka bir kedi veya köpekle kavga sonucunda oluşacak tedaviler için de teminat sunuyor. 5 bin liraya kadar acil durum teminatı sunan Pati Sigortası, 3. şahıslara verilen zararları da 3 bin liraya kadar karşılıyor. Anlaşmalı klinik bilgilerine Aksigorta'nın web sitesinden, ürünle ilgili detaylı bilgilere 444 2727 no'lu çağrı merkezinden ulaşılabiliniyor.





Sigorta konusunda SOR'UN varsa Aksigorta ile çözüm hazır

Aksigorta, müşterilerine daha da yakın olmak, istek ve şikayetlerine anında yanıt verebilmek için bir mesajlaşma platformu olan SOR'UN uygulamasında yerini aldı. Müşterilerine bir mesaj kadar yakın olan Aksigorta, SOR'UN üzerinden iletilen soru ve öneri mesajlarını anlık olarak yanıtlıyor, ihtiyaç duyulan konularda müşterilerine canlı destek veriyor. SOR'UN uygulaması, İOS ve Android üzerinden cep telefonlarına ücretsiz olarak indirilebiliyor. SOR'UN aynı zamanda Web sitesinde de hizmet veriyor. SOR'UN uygulamasını web sitesine de entegre eden Aksigorta, bu sayede de müşterilerine ihtiyaç duydukları her konuda, diledikleri platform üzerinden canlı destek sunuyor.

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 SİGORTA acenteleri dijitalleşerek büyüyecek

Acentelerin vizyonlarına katkı sağlayarak ekonomiye ve dijitalleşen sigorta sektörüne daha hakim olmalarının ve işlerini ileriye taşımalarının hedeflendiği toplantılarda AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune, gündemi değerlendirirken acentelerin sorularına içtenlikle cevaplar verdi.
2015 yılının geçiş yılı olduğuna değinen Lejeune, "Acentelerimizle birlikte uzun süreçte, çok daha önemli ve büyük başarılar yakalayacağımıza inanıyoruz" dedi.
2015 yılında yaşanan gelişmeleri değerlendiren Lejeune, 2015 yılının şirketin temelini güçlendirdikleri bir yıl olduğunu söyledi. Lejeune, kasko ve trafik sigortalarında yaşanan gelişmelerden bahsederken tüm branşlarda teknik açıdan fiyatlandırma kapasitelerine yapmış oldukları ve devam ettirdikleri yatırımların altını çizdi. Acentelerle yakın olan çalışma ilişkilerinin iş yapışlarını çok daha etkin ve verimli hale getirdiğinin bilincinde olduklarını, müşteriler için de çok önem arz eden bu yakın ilişkiye sürekli olarak özen göstermeye devam ettiklerini ve odaklandıklarını belirten Lejeune, sağlık branşında 2015 yılında çok önemli bir büyüme elde ettiklerini ve dijital alanında da büyük yatırımlar yaptıklarını vurguladı.

'DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜ ACENTELERLE PLANLIYORUZ'

2016'nın ilk 3 ayında çok olumlu büyüme rakamları elde ettiklerini söyleyen Lejeune, "Geçtiğimiz yıl şirketin yönetim ekibiyle birlikte Türkiye'ye olan taahhüdü ve yatırımı uzun vadede nasıl devam ettireceğimizi ele alan bir stratejik plan hazırladık. Bu stratejinin 2 temel ayağı var, bunlardan biri acentelerimiz diğeri de dijital. AXA ve acenteler olarak en yakın ortaklarız. Bu nedenle geleceğimizin de ortak olduğu inancını paylaşıyoruz. Gelecekte dijital alana yaptığımız yatırımda acenteler ve şirket arasındaki bağlantıyı daha da güçlendirmeye özen göstereceğiz, bu dijital dönüşüme acentelerimizi beraberce daha iyi şekilde hazırlamak istiyoruz" dedi.
Dijital çalışmalar kapsamında, acentelerin web sitelerine AXA'nın kotasyon sayfalarını entegre edeceklerini, hasar durumunda veya diğer iletişim durumlarında müşterilerin AXA ile iletişime geçebilmeleri için farklı chat imkanlarını araştırmaya devam ettiklerini, dijital standartlar sınıfında en iyi standartlara sahip olmak


Özer Şimşek

istediklerini dile getirdi.
Guillaume Lejeune'ün ardından söz alan AXA SİGORTA Satış ve Pazarlamadan sorumlu Başkan ve İcra Kurulu üyesi Özer Şimşek, hayat dışı branşlarının 2015 yılı performansını değerlendirdi. Şimşek, kasko sigortalarında poliçe adedi olarak lider olduklarının, yangın sigortalarında ise özellikle konut ve işyeri paket sigortalarında poliçe adedi olarak önemli bir farkla yine birinci olduklarının altını çizdi. Sağlık branşında, özellikle çok önemsedikleri ve stratejik gördükleri tamamlayıcı sağlık sigortasında %60'a yakın bir pazar payına sahip olduklarını, bu başarıyı sürdürmek istediklerini ve sağlık branşında 2016 yılında ilk 5 şirket arasında olmayı hedeflediklerini ifade etti.

'TRAFİKTE ÖNEMLİ BİR AKTÖR OLMAYA DEVAM EDECEĞİZ'

Trafik sigortalarına değinen Şimşek, ödenen hasarlarda çok hızlı bir artış olduğunu ve bedeni hasarların toplam yükünün %70'lere yaklaştığını söyledi. Teknik sonuçlara bakıldığında, son 5 yılda sektörde trafik branşında toplamda 5.1 milyar lira zarar meydana geldiğini, İşbank ve Akbank tahmini eksik rezerv tutarının ise 3 milyar lira olduğunu belirtti. Asgari ücretlerdeki artış ve değer kaybı etkisi de göz önüne alındığında toplam etkinin 2 milyar lira olduğunu, tüm bunlar alt alta konulduğunda ise sektörün biriktirdiği zararın 10 milyar lirayı geçtiğini söyledi. Trafik sigortalarındaki zararın sebeplerini ise teminat içeriklerinde netlik olmaması nedeniyle poliçelere ilişkin gelen değer kaybı, sürücü kusurları, bakım giderleri gibi tazminat talepleri, tazminat hesabında bir standardın olmaması, döviz kurundaki aşırı artış sonucu olarak yedek parça maliyetlerindeki kontrol edilemeyen artışlar ve geriye dönük uygulanan yargı kararları olarak sıraladı. Mevzuattaki sıkıntılar nedeniyle sektörün son 10 yıldaki sermaye karlılığındaki kötü tabloları örnekleyen Şimşek, temel nedenin trafik sigortaları olduğuna vurgu yaptı. Şimşek, acentelerle ilişkilerde mali tabloların etkili olmayacağını, acentelerle birlikte yeni iş modelleri yaratarak birlikte kazanmanın formüllerini yaratacaklarının altını çizdi.

'ACENTELER DİJİTALDEKİ BÜYÜK VERİYİ İYİ KULLANMALI'

Toplantıda Özer Şimşek'in ardından, CNN Türk'ün sevilen ismi gazeteci ve Para Dedektifi programının yapımcısı Cem Seymen, Türkiye ve dünya ekonomisi, sanayi, dijital teknoloji, tarım gibi konular hakkında önemli açıklamalarda bulundu. Türkiye'nin sanayisinin ve ekonomisinin gelişmesi, kalkınması için tarımın mutlaka geliştirilmesi gerektiğini belirten Seymen, gelişmeyen ve zenginleşemeyen bir toplumda


Cem Seymen

sigortacıların da işinin zor olduğunu ifade etti. Sigorta sektörünün ekonominin bütün çarpanlarını hızla geliştirecek potansiyele sahip olduğunu söyleyen Seymen, eğer insanlar zenginleşirse, bilinçlenip eğitim kalitesi yükselirse sigortalanma oranının artacağını söyledi.
Acentelerin mobil devrimini iyi algılamaları gerektiğini ifade eden Seymen, sözlerini şöyle sürdürdü: "Dijital sigortacılıktan anlamamız


Acenteler yapılan sunumları büyük bir ilgiyle dinlediler.

gereken, değişen dünyada yeni neslin hayatının mobilde olduğudur. Mobil gelişim nedeniyle şirketler de planlarını buna göre adapte ediyorlar. Big Data günümüzde en önemli konulardan biri haline geldi, tüm sosyal ağlar üzerinde acentelerin potansiyel müşterilerinin doğum günleri, hobileri, zevkleri gibi kişisel bilgileri bulunuyor. Acenteler büyük veriyi kullanarak bir müşteri portföyü yaratabilirler. Acenteler sosyal medya kullanıcıların karşısına çıkarak ve kişiye özel çözümler getirerek satışlarını geliştirebilirler."


Guillaume Lejeune

AXA SİGORTA acentelerine yönelik düzenlediği geleneksel bölge toplantılarını 2016'da "Acentelerin dijitalleşmesinin işletmelerine kattığı değer" başlığı ile düzenledi. Acentelerin yüksek katılımı ile gerçekleşen toplantılarda, AXA SİGORTA CEO ve Yönetim Kurulu üyesi Guillaume Lejeune, Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu üyesi Özer Şimşek ve gazeteci Cem Seymen acentelere önemli mesajlar verdi.







MAPFRE GENEL SİGORTA ‘Siyah İncileri’yle Amerika’yı gezdi

MAPFRE GENEL SİGORTA, 2016 yılı başında açıkladığı Okyanus Kulübü çerçevesinde Siyah İnci kategorisindeki acenteleri ile Batı Amerika turuna çıktı.

Acenteleri, çalışanları ve sigortalılarıyla bir aile olan MAPFRE GENEL SİGORTA, bu birlikteliği bir hazine olarak görüyor ve acentelerinin şirkete olan katkılarını önemsiyor. Sayıları 2 bin 600’e ulaşan acentelerinin her birinin kendine özgü bir portföy yapısı olduğunun ve bu yapıya göre yönetilmesi gerektiğinin bilincinde olan MAPFRE GENEL SİGORTA, acenteleri için bir segmentasyon projesi hazırladı. Bu kapsamda MAPFRE GENEL SİGORTA Okyanus Kulübü adı verilen projede acenteler önceden belirlenen kriterlere göre Beyaz İnci, Mavi İnci ve Siyah İnci olarak 3 farklı gruba ayrılıyor, kulüp bünyesine giren her acente kendi segmentine göre MAPFRE GENEL SİGORTA’nın sunduğu sürpriz ve ayrıcalıklardan faydalanmaya hak kazanıyor. İşte bu ayrıcalıklardan bir tanesi olan Batı Amerika seyahati 11-19 Mart 2016 tarihleri arasında gerçekleşti.

Geziye, Siyah İnci olmayı başaran ilk 15 acente yöneticisinin yanı sıra MAPFRE GENEL SİGORTA Genel Müdürü Serdar Gül, COO’su Alfredo Munoz ve Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı katıldı. Tur kapsamında Los Angeles, Las Vegas ve San Francisco şehirleri gezilirken katılımcılar; gittikleri şehirlerde Grand Kanyon turu, Warner Bros. ve Universal stüdyolarını da kapsayan birbirinden güzel ve keyifli aktivitelere de katıldı.

‘SÜRPRİZLER SÜRECEK’

Gerçekleşen geziyle ilgili bir değerlendirme yapan MAPFRE GENEL SİGORTA Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı “Acente sayımızı ve pazar payımızı dikkate aldığımızda acentelerimizin bizim için değerini kendilerine daha fazla hissettirmenin şirketimiz için bir ihtiyaç olduğunu tespit ettik ve bu doğrultuda da MAPFRE GENEL SİGORTA Okyanus Kulübü’nü oluşturduk. Acentelerimizle daha sağlıklı şekilde ilgilenmek ve onların MAPFRE GENEL SİGORTA gibi büyük bir şirketle çalışmanın keyfini sürmelerini istedik. Gerçekleştirdiğimiz Amerika turu da bunun önemli bir parçası, katılımcı acentelerimizle 9 gün süren keyifli bir seyahat yaptık, bundan sonra da Okyanus Kulübü üyesi acentelerimize keyifli ve heyecan dolu sürprizler devam edecek” dedi.

'Devlet tamamlayıcı sağlık sigortasını desteklemeli'

MAPFRE GENEL SİGORTA Bireysel Sağlık Sigortaları, Risk Analizi ve Sağlık Operasyon Yöneticisi Arzu Aydın, tamamlayıcı sağlık sigortasının (TSS) beklenen gelişmeyi gösteremediğini söyledi. Tamamlayıcı sağlık sigortasının BES’te olduğu gibi devlet tarafından desteklenmesi gerektiğini belirten Aydın sorularımızı yanıtladı.

Tamamlayıcı sağlık sigortasında sunduğunuz farklılıkları belirterek, yenileme garantisi hakkında bilgi verir misiniz?

Şirketimiz tamamlayıcı sağlık sigortası ürününde özel sağlık sigortalarında mevcut olan bekleme süreli hastalıklar ile ilgili şartlar bulunmuyor. Sektördeki diğer ürünlere karşılık en büyük farklılığın bu konu olduğunu söyleyebiliriz. Sadece önceye dayalı teşhis edilmiş hastalıkların tedavisi bu poliçe kapsamında değerlendirilmez. Teminat kapsamı poliçede belirtilen bazı istisnalar dışında SGK’da onaylanan işlemleri kapsıyor. Yatarak ve yatarak + ayakta tedavi olarak iki teminat plan seçeneğimiz bulunuyor. Ayakta tedavi teminatında yıllık 8 kez (her bir kez muayene ve birlikte yapılacak tüm işlemler tek kez olarak değerlendirilir) teminat limitimiz mevcut.

‘TAMAMLAYICI SAĞLIK EKONOMİK’

55 yaşından önce sigorta kapsamına alınmış, 3 yıl boyunca kesintisiz sigortalanmış ve son 3 yıl hasar prim ortalamasının %80’in altında olması durumunda sağlık riskleri değerlendirilerek sigortalılarımıza ömür boyu yenileme garantisi verilebiliyor. Bu garantiye sahip sigortalılarımıza garantiyi aldıktan sonra oluşabilecek sağlık riskleri için sigorta şirketinin risk analizi yapma hakkı bulunmuyor.

Tüketiciler tamamlayıcı sağlık sigortasına ne kadar bir bütçe ayırarak sahip olabilirler?

Şirketimiz tamamlayıcı sağlık sigortalarında teminat alternatifine (yatarak/yatarak + ayakta tedavi) sigortalının aktif çalışan ya da bağımlı olması durumuna göre, İstanbul ve İstanbul dışı olarak değişen primlendirme yapılıyor.


Arzu Aydın

Örneğin İstanbul’da 35 yaşında çalışan bir sigortalı için yatarak tedavi teminat primimiz; 361 TL yatarak + ayakta tedavi 903 TL olacaktır.

‘DEVLET DESTEKLEMELİ’

Tamamlayıcı sağlık sigortasının ulaştığı nokta, sektörü mutlu ediyor mu? Gelişim için daha fazla neler yapılmalı?

Özel sağlık sektörünün de beklentisi, diğer özel sağlık sigortası poliçeleri dışında 5 yıllık bir süreçte 10 milyon gibi yeni bir sigortalı portföyüne ulaşmaktı.

2012 yılında, yani ilk poliçe çıktığında 2,5 milyon özel sağlık sigortalısı vardı ve TSS için hedef 5 yılda 10 milyon TSS poliçesine ulaşmaktı. Bugün sigorta sektörü nezdinde değerlendirdiğimizde, tamamlayıcı sağlık sigortası beklenilen seviyede bir büyüme gösteremedi. Gelişim için, örneğin devletin Bireysel Emeklilik Sistemi’ne verdiği %25’lik katkının benzerini tamamlayıcı sağlık sigortaları için de vermesi ve vergi teşvikinin artırılmasının sistemi destekleyeceğini düşünüyorum.

Grup sağlık poliçelerinin tamamlayıcı sağlık sigortasına dönüşmesi şeklinde bir trend bulunuyor mu? Bu durum pazarda nasıl bir etki yaratır?

Grup sağlık sigortalarında, bütçe ve maliyet sebebiyle tamamlayıcı sağlık sigortasını tercih eden gruplar mevcut. Ancak özellikle beyaz yaka kurum tercihleri özel sağlık sigortası poliçesini tercih etmeye devam ediyor.

Mavi yakanın kullanım alışkanlıkları ve tercih ettiği kurumlar itibarıyla bu tür gruplar tamamlayıcı sağlığa geçti. Bunun için genel bir trend var demek yanlış bir yorumlama olur.

Genel Müdür Ayşe Gardet, önümüzdeki dönemde izleyecekleri yolu Sigortacı Gazetesi için değerlendirdi:

AIG Sigorta öncü ve yenilikçi konumunu sürdürecek

AIG Sigorta Genel Müdürlüğü'ne atanan Ayşe Gardet, önümüzdeki dönemde izleyecekleri stratejiyi gazetemize açıkladı. AIG Sigorta'nın bu yıl Türkiye'de 40. yılını kutlayacağını ve globalde de sigortacılık alanında yaklaşık bir asırlık bir deneyim ve tecrübe birikimi bulunduğunu belirten Gardet, "Yeni görevimde de AIG'de daha önce üstlendiğim görevlerde olduğu gibi, AIG'nin Türkiye pazarındaki öncü, yenilikçi ve daha gelişmiş pazarlarda denenerek faydası kanıtlanmış farklı ürünleri ile içinde bulunduğumuz pazara katkıda bulunmaya devam ediyor olacağız. Kârlılık, sürdürülebilir ve yönetilebilir büyüme bizim için her zaman olduğu gibi yine ön planda olmaya devam ederken, daha yalın ve işlevsel hale getirmeye çalıştığımız organizasyon yapımızla, hizmet süreçlerimizde bizi sigortalılarımıza ve iş ortaklarımıza daha da yakınlaştıracak iyileştirmeler olacağını öngörüyoruz. Hacimden çok kaliteye verdiğimiz önem devam edecek" dedi.

Gardet AIG'nin dünyanın önde gelen şirketlerinden biri olarak Türkiye ve gelişmekte olan piyasalardaki hedefleri konusunda şu değerlendirmeyi yaptı: "AIG yangın ve sorumluluk sigortalarında dünyanın en büyük hizmet ağlarından birine sahip. Ancak sigortanın ve sigortalılık oranının da içinde bulunulan coğrafya ve piyasa dinamiklerine göre çok farklı noktalarda olduğu bir gerçek. Yıllık sigorta harcaması 5000 dolar olan bir piyasa ile zorunlu sigorta branşlarında bile firelerin yaşandığı Türk sigorta pazarında aynı strateji ve yaklaşımlarla ilerlemek elbette ki efektif sonuçlar alınabilmesini zorlaştıran faktörler. Bunları göz önünde bulundurarak AIG de hem globaldeki servis ağını, hem de bir asra yaklaşan önemli underwriting tecrübesini en verimli şekilde kullanmasını sağlayabilecek yapılanmalar üzerinde çalışıyor. İlgili piyasa şartları, beklentileri, mevcut portföy büyüklüğü ve sigortalı profilleri gibi pek çok farklı kriteri göz önünde bulundurarak hangi pazarda hangi alana odaklanacağı konusunda düzenlemeler üzerinde çalışıyor."

'KÂRLILIK BİZİM İÇİN ÖNEMLİ'

Ayşe Gardet, "Üretim alanlarınız en kârlı sigorta branşları olarak görülüyor, bu stratejinizi devam ettirirken, başka alanlarda da büyüme stratejiniz var mı?" şeklindeki



sorumuzu şöyle yanıtladı: "Kârlılık bizim için önemli. Dolayısıyla öncü olduğumuz branşlarda sigortalılarımıza aracılarımız ve iş ortaklarımızla hizmet vermeye devam edeceğiz. 2016 için tüm dünyada sayıları her geçen gün artan data kaybı veya dataya yetkisiz ulaşım vakalarına bağlı riskleri daha iyi yönetebilmek adına, aslında 3 yıl önce lanse ettiğimiz Veri Kaybı sigortası ile ilgili farkındalık ve yaygınlaştırmaya yönelik faaliyetlerimize yoğunluk verdiğimiz bir yıl olacak. Sektörde öncülüğünü yaptığımız AIG Akademisi kapsamındaki eğitim platformlarımıza bir de internet üzerinden eğitim modüllerini ekleyerek, seçili branşlarda, daha pratik ve daha çok kanala erişebileceğimiz formatlarla sigorta bilincini artırma konusundaki gayretlerimize de devam edeceğiz. AIG Sigorta niş ürünlerde en çok tercih edilen sigorta şirketi olmayı sürdürecek. Bununla birlikte birkaç hafta içinde yeni ve yine niş bir ürünümüzü sigorta pazarı ile tanıştıracağız."

AIG Sigorta'nın uluslararası şirketlere de farklı bir yaklaşım içinde olacağını belirten Gardet, "Son 20 yıl içerisinde sayıları azımsanamayacak oranlarda artmış olan uluslararası şirketlerin sigorta ihtiyaçlarına cevap verebilmek de AIG için öncelikli bir alan. AIG bu alana verdiği önem paralelinde uluslararası şirketler için ayrı bir birim oluşturarak Türkiye operasyonunu da bu birim altına yerleştirdi. Önümüzdeki dönemde prim hacmi, market yapısı ve portföy dağılımına ve diğer bazı parametrelere bakılarak oluşturulmuş üç temel birim dahilinde hizmet verecek olan AIG; Ticari, Bireysel ve Uluslararası olarak yapılanma yoluna gitti" diye konuştu.

'YENİ HAREKET ALANLARI YARATILMALI'

Genel Müdür Ayşe Gardet Türk sigorta sektörünün geleceğiyle ilgili öngörülerini de şöyle sıraladı: "Geçen aylarda acentelerimizle bir arada olmak üzere katıldığım bir dernek toplantısında yaklaşık iki saat boyunca tartışmaların trafik sigortası çerçevesinden çıkamadığını görmek açık konuşmak gerekirse beni üzdü. Trafik sigortasının önemini yahut da bu alanda yaşanan sıkıntıları sorgulamıyorum, ancak bulunduğumuz noktadan ileri gitmeyi hedefliyorsak sektör olarak başka ihtiyaçlara da cevap verebilmeli, dikkat çekebilmeliyiz. Yirmi yıl öncesine göre hayat dinamiklerimiz ve önceliklerimiz gerçekten değişmiş durumda. İnternet bağlantısı olmayan veya telefonumuzun görüşmeye kapalı bulunduğu bir alanda yarım saat bile kalmaya tahammülümüzün olmadığı bir çağdayız. İşimizi yirmi dört saat zaman, mekan ayırt etmeden devam ettirebiliyoruz. O halde bence Türk sigorta sektörü de oto sigortalarının hakimiyetinden ve yalnızca fiyata dayalı bir rekabet anlayışından el birliğiyle kendini kurtarmak için çaba sarf edebilmeli, yeni hareket alanları açacak yatırımlar yapmalı." Gardet "Sigorta sektörü nasıl kârlı bir yapıya kavuşturulabilir?" sorumuzu da şöyle yanıtladı: "Aslında bir önceki soruya verdiğim cevap sanırım bu soru için de büyük oranda geçerli. Deprem riskinin yanı sıra, sel ve fırtına ile terör riskinin de arttığı bir ülkedeyiz. Rizikoyu doğru değerlendirmek, doğru fiyatlandırmak ve sigortalılarla sürdürülebilir, uzun soluklu ilişkiler temin edebilmek önemli. Hasar elbette ki ödeniyor. AIG global olarak her iş günü ortalama 130 milyon USD hasar ödemesi yapıyor! Ancak hasar gerçekleşmeden bazı önlemleri almak, hasar sonrasında bir iş yerinin uğradığı zararı tazminden bile daha önemli bana sorarsanız. Bu bir zincir kısacası. Tüm taraflar olarak, sigortanın toplumsal işlevi, nasıl çalıştığı, nasıl daha efektif yönetilebileceği, parçası olduğunuz sektörün özel ihtiyaçlarını analiz ederek bu doğrultuda programlar oluşturmak ve sonrasında belli standartlara bağlı olarak bütün bu kısımları doğru prensiplerle yönetmek gerekiyor."

AIG Sigorta Genel Müdürü Ayşe Gardet, "AIG'deki yeni görevimde öncü, yenilikçi ürünlerimizle Türkiye sigorta pazarına katkıda bulunmaya devam edeceğiz" dedi. Gardet kârlılık, sürdürülebilir ve yönetilebilir büyümenin AIG için her zaman olduğu gibi yine ön planda olmaya devam edeceğini de belirtti.

'GELİŞMEKTE OLAN BİR SEKTÖRDE DÜZENLEMELER OLUR'

Gardet yeni düzenlemelerin sektöre getirecekleri ve sık düzenleme olması yönlü eleştiriler konusunda şunları söyledi: "Düzenlemeleri tüm birimlerimizce takip eden, bunları anlamaya önem veren, özen gösteren bir şirketiz. Ancak zaman zaman, uygulamada daha aktif ve pratik olmamız gerektiğini iş ortaklarımızın ve sigortalılarımızın geri bildirimlerinden görebiliyoruz. Yeni görevimde bu konuda daha aktif ve sektör reaksiyonlarını da daha yakından takip eden bir pozisyonda olacağım. Gelişmekte olan bir sektör olduğu için bu türden uygulamaların bulunmasını çok yadırgamıyorum."

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.

ERGO Türkiye hayat dışında büyümeye devam ediyor

ERGO Türkiye'nin CEO'su Theo Kokkalas ve ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, 2015 yılını değerlendirmek ve 2016 yılı hedeflerini paylaşmak için basın mensuplarıyla bir araya geldi. CEO Theo Kokkalas konuşmasına, Markus Reiß'in ERGO Almanya CEO'luğuna atanmasıyla birlikte gerçekleştirdiği yeni yapılanmalar hakkında bilgi vererek başladı. Bu yeni yapılanmada ERGO International AG'ye ek olarak, dijital faaliyetlerden sorumlu ERGO Digital Ventures AG adında yeni bir şirket daha kurulduğunu, böylece ERGO Sigorta Grubu'nun yapısı modernize edilerek, güçlü, stratejik ve operasyonel bir yönetimin yanında inovasyon için de temel atıldığını belirtti. Kokkalas konuşmasında, kurumun global vizyonu ve Türkiye pazarına yaklaşımı hakkında da bilgi verdi. ERGO Türkiye'nin faaliyetlerini ana hissedarı Munich Re ve ERGO Sigorta Grubu'nun güveni ve tam desteğiyle, sürdürülebilir kârlı büyüyen bir sigorta şirketi olma hedefiyle sürdürdüklerini söyleyen Kokkalas, "Hissedarımızın ERGO Türkiye'ye güveni tam. Türkiye sigorta pazarının büyüme potansiyelinin çok yüksek olduğuna ve ERGO Grubu'nun uluslararası arenadaki büyüme stratejisine Türkiye'nin büyük ölçüde katkıda bulunacağına inanıyoruz. Bu güvenin önemli bir göstergesi olarak ERGO Türkiye'ye önemli miktarda yatırım yapıldı, ülkeye özel olarak hazırlanan ve 10 yılı kapsayan stratejik eylem planımız onaylandı" şeklinde konuştu.



ERGO Türkiye'nin CEO'su Theo Kokkalas (sağda) ve ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe düzenlenen toplantıda basın mensuplarıyla bir araya geldi.

'2016 YILINA HIZLI BAŞLADIK'

"ERGO Türkiye, prim artışı alanlarında gösterdiği başarılı performansla 2015 yılını %34 büyüyerek kapattı" diyen Kokkalas, şirketin elde ettiği başarılı iş sonuçlarına ilişkin de şu bilgileri paylaştı: "Sigorta sektörü 2015 yılında toplamda 27.3 milyar lira prim üretimi gerçekleştirdi. ERGO Türkiye bu dönemde, toplam 903 milyon lira prim üretimiyle pazarın %20 büyüdüğü bir ortamda sektör ortalamasının da üstüne çıkarak %34'lük büyüme performansı gösterdi. Özetle, 2015 yılı ERGO Türkiye için büyüme yılı oldu. Trafik branşı hariç diğer tüm branşlarda iyi bir büyüme ivmesi yakaladık ve normalleştirilmiş kârımız 44 milyon lira oldu."

ERGO Türkiye'nin hayat dışı alandaki odağını daha da güçlendirme stratejisi doğrultusunda alınan kararların, 2016 yılında uygulanmaya başlandığını belirten Kokkalas, yıla hızlı bir başlangıç yaptıklarına da dikkat çekti. Fiba Grubu'yla yapılan stratejik iş birliği kapsamında, emeklilik tarafında hisselerinin Fiba Emeklilik'e devredildiğini, hayat dışı tarafta da Fibabank'la bankasürans anlaşması yaptıklarını söyledi. Fibabank'la yapılan bankasürans iş birliğiyle, dağıtım kanallarını daha da güçlendirdiklerinin altını çizen Kokkalas, sürdürülebilir büyümeye ilişkin alınan bu aksiyonların sonuçlarının iş sonuçlarına da başarıyla yansıdığını belirtti.

ERGO Türkiye, başarılı büyüme performansıyla 2015 yılını sektör ortalamalarının üzerinde kapatarak 2016 yılına da hızlı bir başlangıç yaptı. ERGO Türkiye, hayat dışı sigortacılık alanında odağını daha da güçlendirerek sürdürülebilir kârlı büyüme hedefliyor.

'İŞ ORTAKLARIMIZA YATIRIM YAPARAK BÜYÜYECEĞİZ'

Türe, "2015'te üretimimizin %97'sini acente ve broker kanalı gerçekleştirdi. Biz acente odaklı bir şirketiz ve öyle olmaya da devam edeceğiz. İş ortaklarımıza yatırım yapmaya, onlara değer katarak iş birliği içerisinde birlikte büyümeye devam edeceğiz" dedi. Türe, 2015 yılında acente sayısını 1662'ye yükselten ERGO Türkiye'nin, 2016 yılında da bu bakış açısıyla 1750 acenteye ulaşarak dağıtım kanalını daha da güçlendireceğini sözlerine ekledi.

ERGO Türkiye, 'Kutup Yıldızı' acentelerini Lizbon'da ağırladı

'Acente ve Müşteri Odaklılık' stratejisi kapsamında iş ortaklarına daha yakın olmak için farklı çalışmalara imza atan ERGO Türkiye, Avrupa'nın en renkli şehirlerinden biri olan Lizbon'da Kutup Yıldızı Acenteler ile bir araya geldi. ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, İcra Kurulu Üyelerinden Yıldırım Türe ve Mert Ekitmen'in de eşlik ettiği seyahat süresince acenteler Avrupa'nın 7 tepeli şehri Lizbon'u keşfederken, şehrin ünlü saray, kale ve köprülerini de gezme imkanı buldular. Lizbon'da üç gün boyunca ERGO yöneticileriyle bir arada bulunarak karşılıklı görüş alışverişinde de bulunan Kutup Yıldızı Acenteleri, gezi süresince keyifli vakit geçirdiler.

'ERGO'NUN YILDIZLARI' ARTIK DAHA AYRICALIKLI

Türe, ERGO Türkiye'nin acenteleriyle ortak başarılarını taçlandırmak üzere geliştirdiği "ERGO'nun Yıldızları" programının yenilenen yüzü ve genişleyen kapsamı hakkında şunları söyledi: "Adil ve şeffaf performans değerlendirme sistemi "Skor Puan" uygulamamızla, her yıl ERGO'nun Yıldızları programımıza dahil olacak iş ortaklarımızı belirliyoruz. ERGO'nun Yıldızları çatısı altında iş ortaklarımız için ayrıcalıklı ve avantajlı bir dünya sunuyoruz. Bu uygulamayla acentelerimize; ünlü markalarla iş birliğiyle hediye çeklerinden, araç kiralama, hukuki danışmanlık, kişisel bakım, havalimanı transferi, check-up ve spor merkezi üyeliği gibi ücretsiz veya indirimli hizmet imkanı sağlıyoruz. ERGO'nun Yıldızları, özel internet sitesi ve hizmet hattından detaylı bilgilere ulaşıp istedikleri hizmetlere bir telefonla ulaşabilecekler. İş ortaklarına yatırım yapmaya devam eden ERGO Türkiye, "iyi günde kötü günde daima ERGO Seninle" yaklaşımıyla yenilediği Yıldız Programı ile de ayrıca "tam destek" vermeye devam ediyor.



ERGO Türkiye, 'Kutup Yıldızı' acenteleriyle Portekiz'in yıldız şehri Lizbon'da bir araya geldi.

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'nin Milano Acentesi Luca Niccolai:

Türkiye'deki meslektaşlarımızla iletişim halinde olmak istiyoruz

1831 yılında İtalya Trieste'de kurulan Assicurazioni Generali, 185 yıldır sigortalılara hizmet veriyor. İtalya'nın en büyük, Avrupa'nın üçüncü büyük sigorta şirketi konumundaki Generali'nin doğduğu ülke olan İtalya'nın önde gelen acentelerinden Milano Generali Acentesi Luca Niccolai ile röportaj gerçekleştirdik. Luca Niccolai, Avrupa'nın önde gelen sigorta şirketlerinden biri olan ve Türkiye'deki en köklü yabancı yatırımlardan biri konumundaki Generali'nin Türkiye'deki acenteleriyle iletişim halinde olmak istediklerini söyledi.

Geçmişe baktığınızda, sigorta sektörü nasıl bir gelişim gösterdi?
Acentenin rekabetçi ve pozitif sonuçlar elde etmesinde maliyetleri azaltmak için iş süreçlerindeki verimlilik, organize olmuş çalışanlar sayesinde bütçe planlamasında başarı ve ofis içinde uyumlu çalışmak gibi etmenler etkili. Çalışanların birbiriyle uyumlu olması çok önemli.

'MÜŞTERİLERE KALİTELİ HİZMET VERİLMELİ'

İşinizi yönetirken takip ettiğiniz en önemli noktalar ve operasyonel ilkeleriniz nelerdir?
Acente olarak, önem verdiğimiz en önemli ilkelerimiz organizasyon, iyi zamanlama ve iş mükemmelliği. Her zaman iş sürecini hızlı ve etkin bir şekilde yürütebilmenin yollarını ararız çünkü organizasyonu iyi planlanmamış durumları kontrol etmek zordur. 2016 yılı için hedefimiz mevcut müşterilerimize odaklanmak. Acente çalışanları müşterilerini iyi hedeflemeli ve onlara kaliteli bir hizmet vermeye odaklanmalıdır. Benim için acenteler profesyonellerden oluşmalıdır, veznedarlardan değil.

'GENERALI MARKASI GÖZE ÇARPIYOR'

Generali acenteleriyle diğer sigorta şirketi acentelerini ayıran özellik nedir?
Öncelikle, en büyük İtalyan şirketiyiz. Acentelerle uyum içinde çalışmadan en büyük ulusal şirket olamazsınız. Generali İtalya, teknik uzmanlıkların ve ülkemizdeki başarılı sigorta sektörünün birleşmesinin sonucudur. Kendine has özellikleriyle her biri ortak dağıtım ağından faydalanmak için tecrübelerini tek bir ana markada birleştirdiler. Şimdi, markamız sayısız kanal ve kurumsal girişimleriyle göze çarpıyor. 62 binden fazla takipçisinin olduğu geniş sosyal medya bağlantıları Generali İtalya'nın Pazarlama ve Dağıtım Kanalları Yöneticisi Mr. Stefano Gentili tarafından teşvik ediliyor.

'TEKNOLOJİNİN FAYDALARINDAN YARARLANIN'

Generali'nin teknolojik bileşenleri iş yapış şekillerini nasıl etkiliyor?
Teknoloji, süreç optimizasyonundan, maliyetlerimizin düşürülmesinden ve çapraz satışlardan ticari aktivitelerimizin etkinliğinin artmasına kadar etki eden önemli bir etken. 2009 yılında, acentemiz tablet ve akıllı telefonlar aracılığıyla acente çalışanlarına bilgi geçişini sağlamak amacıyla kişiye özel optik depolama araçlarını kullanmaya başladı. Generali İtalya'nın Bilgi Teknolojileri Departmanı ileriye yönelik büyük adımlar atıyor. Veri zamanlaması gelişiyor ve ürün sayısı gittikçe artıyor.

Generali Türkiye acentelerine söylemek istedikleriniz var mı?
Generali Türkiye acenteleriyle iletişim halinde olmak istiyoruz. Geçtiğimiz iki yılda dahil olduğumuz ana birleşme sürecinden öğrendiğimiz şey temas halinde olmanın ne kadar önemli olduğu. Kendi dünyanızda saplanıp kaldığınızda 'iyi' olmak kolaydır ancak esas zor olan sizden daha iyi ve yenilikçi olan kişilerle etkileşim halinde olmaktır. Bilgi değişimine ön ayak olmalıyız. Hepimiz aynı hedeflere sahip olan büyük Generali Grubu'nun bir parçasıyız ve hepimiz sıra dışı olan bu takım için çalışıyoruz.



Generali'nin İtalya'daki önde gelen acentelerinden Luca Niccolai, Generali Türkiye acenteleriyle iletişim halinde olmak istediklerini söyledi. Meslek hayatında farklı kişilerle tanışmanın ve yenilikçi olmanın önemine değinen Niccolai, acentelerin profesyonel çalışanlardan oluşması gerektiğini belirtti.

Generali Sigorta güvenli sürüş etkinliği düzenledi

Generali, bloggerlar ve ünlü rallicilerle Kara Şimşek filminin akıllı arabası KITT'le yol güvenliğine dikkat çekti. Generali Sigorta trafik kazalarına bağlı oranların azalması için yol güvenliğine dikkat çekmek amacıyla otomotivle ilgilenen sosyal medya fenomenlerinin, ünlü blog yazarlarının ve Murat Bostancı, Yağız Avcı, Orhan Avcıoğlu gibi önemli rallicilerin katıldığı güvenli sürüş etkinliği düzenledi.
Trafikte bilinçli birey olmanın önemine değinen Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric yaptığı açıklamada "İstatistikler Türkiye'de her yıl yaklaşık olarak ortalama 4 bin kişinin trafikte yaşanan olumsuzluklara bağlı olarak hayatını kaybettiğini gösteriyor. Trafikte hızın azaltılması, emniyet kemeri ve kask kullanım oranlarında artış ve gelişmiş karayolu altyapısı gibi noktaları içeren yol güvenliği alanında gerçekleştirilecek ilerlemeler yaşam kayıplarını düşürecektir. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) raporunda yer alan önemli bir detay da trafikte yer alan araç sayısı ile ölüm oranları arasında bir ilişkinin kurulamamış olması. Yani ülkelerin yol güvenliğine yaptığı yatırım ve bireylerin bilinçlendirilmesi maddi ve manevi kayıpların azaltılmasında kilit rol oynuyor" sözlerine yer verdi.
Keyifli geçen organizasyon Generali tarafından geliştirilen Usta Şoför ve özel gözlük kullanılarak yapılan Sarhoş Yürüyüşü oyunlarıyla puan toplayan davetliler arasında en yüksek puanı alan üç katılımcıya sürpriz hediyeler verildi.



Generali Sigorta, bloggerlar ve ünlü rallicilerle birlikte Kara Şimşek filminin akıllı arabası KITT'le yol güvenliğine dikkat çekti.



HDI Sigorta çalışanlarıyla 2015 sonuçlarını değerlendirdi

HDI Sigorta, Bölge Müdürlüklerinin ve Genel Müdürlük çalışanlarının katıldığı 2015 yılı değerlendirme toplantısını Sapanca'da gerçekleştirdi.

HDI Sigorta'nın 2015 Değerlendirme Toplantısı Sapanca'da gerçekleştirildi. Toplantıya bölgeler ve Genel Müdürlük çalışanları olmak üzere yaklaşık 300 kişi katıldı. Yolculuktan sonra tüm çalışanlar İstanbul Dere Tesislerinde kahvaltı yaptı. Ardından Güral Sapanca Otel'e giriş yapıldı.

Öğleden sonra oturumları HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu'nun 2015 değerlendirme sunumu ve 2016 yılı mesajlarıyla gerçekleştirildi.

HDI Sigorta'nın Almanya'nın üçüncü büyük sigorta grubu olan Talanx'ın bir parçası olduğunu hatırlatan Hancıoğlu, Talanx'ın başarılarından bahsetti.

TALANX'IN TOPLAM VARLIKLARI 153 MİLYAR EURO

Ceyhan Hancıoğlu, "Talanx'ın 5 kıtada, 150 ülkede, 22 bin 400 dünya çapında çalışanıyla hizmet veriyor. Talanx,



Avrupa'nın 7'nci büyük, Almanya'nın 3'üncü büyük şirketi.

2015 yılında % 9,7 büyüme ile 31,8 milyar euro prim üretti. Toplam varlıkları 153 milyar euro" sözlerine yer verdi.

Türk sigorta pazarının 2015 yılını değerlendiren Hancıoğlu, sektörün toplam prim üretiminin bir önceki yıla göre %19.4 oranında artarak 31 milyar 25 milyon lira olduğunu belirtti ve sözlerine şöyle devam etti: "Prim üretiminin 27 milyar 264 milyon lirası elementer branşlardan, 3 milyar 761 milyon liralık bölümü hayat sigortalarından elde edildi. Hayat dışı branşlarda büyüme oranı %20.1'i aşarken hayat sigortalarındaki büyüme oranı %14.6'nın altında kaldı.

Fiyatların da artmasıyla birlikte 2015 prim üretiminde %35.4 oranındaki





Çalışanlar açık havada barbekü partisi eşliğinde güzel bir gün geçirdi.





büyümeyle 7 milyar 485 milyon liralık üretime trafik sigortaları lokomotif rolünü sürdürdü. Kasko branşındaysa büyüme oranı nispeten düşük kaldı ve %9.2'de olarak gerçekleşti. Oto sigortalarıysa %23 oranında büyürken oto dışı branşında büyüme oranı %18 oldu."

HDI Sigorta'nınsa, 2015 yılında 700 milyon 684 bin lira prim üretimine ulaştığını hatırlatan Hancıoğlu, yıllık hedeflerini gerçekleştirdiklerini söyledi. "%2.7 pazar payına, %19.9 oranında büyümeye ulaştık" diyen Hancıoğlu rakamlarla HDI Sigorta'nın sektör performansını anlattı.

'SİGORTA SEKTÖRÜYLE PARALEL BÜYÜDÜK'

Hancıoğlu, "Sektör oto dışında %17.6 büyürken, HDI Sigorta %18.7 büyüdü. Yangın branşındaysa 12'nci sıradayız. Sektör yangın branşında %14.2 büyürken, HDI Sigorta %16.5 büyüdü. Kaskoda sektör 11'incisiyiz. Sektör bu branşta %9.2 büyürken, HDI Sigorta %16.5 büyüdü. Nakliyat branşında sektör ikincisiyiz. Geçen yıla göre bu branşta %14 büyüdük. Oto dışında en çok büyüyen 9'uncu şirketiz. Oto branşında %20.9 büyüyoruz. Trafikte %26.8, kaskoda ise %16.5 büyüdük" dedi.

2015 yılında sigorta sektörünün 13'üncüsü olduklarını belirten Hancıoğlu, %20.1 büyüyen sigorta sektörüne paralel olarak %20 büyüdüklerini dile getirdi.

Ceyhan Hancıoğlu, elementer branşta en çok büyüyen 12'nci şirket olduklarını ifade etti ve şunları ekledi: "Hukuksal koruma branşında geçen yıla göre %47 büyüdük ve sektör lideriyiz.

Genel zararlarda sektör %22.5 büyürken, biz %35 büyüdük. Bu branşta da en çok büyüyen 5'inci şirketiz."

Ceyhan Hancıoğlu'nun sunumun ardından Eğitim & Yönetim Danışmanı Kemal İslamoğlu tüm katılımcılara 'Hayatın Direksiyonuna Geç' keynotu ile bir seminer düzenledi.

Gala yemeği öncesi HDI Sigorta'nın geleneksel 'Kıdem Ödülleri' dağıtıldı. 60'a yakın personele 5-10-15 ve 20'nci Yıl Kıdem Ödülleri, genel müdür ve genel müdür yardımcıları tarafından takdim edildi. HDI Ritim grubu ve Horon Ekibinin muhteşem gösterileriyle Gala Gecesi Performansı başladı.

Ertesi gün Güral Sapanca Otel'in açık alanında bir barbekü partisi yapıldı. Açık alanda çalışanların katıldığı Tavla, Dart ve Masa Tenisi turnuvaları gerçekleştirildi.









TARSİM Expo 2016'da

TARSİM, Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı himayesinde gerçekleştirilen, Türkiye'nin ilk Expo'su Expo 2016 Antalya'ya katılıyor.
Nisan-Ekim 2016 tarihleri arasında Antalya'da gerçekleştirilecek olan Expo 2016'nın felsefesi 'Gelecek Nesiller İçin Yeşil Bir Dünya', teması 'Çiçek ve Çocuk', sloganıysa 'Geleceği Yeşertmek'.

Ulusal ve uluslararası kongrelerin, panellerin, toplantıların ve seminerlerin organize edileceği, kültürel ve sanatsal etkinliklerin ziyaretçilerle buluşacağı dev organizasyonda TARSİM, Kongre Merkezindeki 60 m²'lik çocuk temalı standı ile yer alıyor.
Ekim, dikim alanları, yapboz ve kara tahta gibi çocuklara yönelik cazip etkinliklerin

de yer alacağı stantta ayrıca, TARSİM ve Türkiye fotoğraf ve sinema sanatının en köklü kuruluşlarından biri olan İFSAK (İstanbul Fotoğraf Sinema Amatörleri Derneği) işbirliğiyle geçtiğimiz yıl gerçekleştirilen 'Tarım ve Risk' konulu fotoğraf yarışmasında dereceye giren ve sergilenmeye hak kazanan fotoğraflar da ziyaretçilerle buluşuyor.

TARSİM, Türkiye'nin ilk Expo'su EXPO 2016 Antalya'ya katılıyor.

EXPO2016 ANTALYA

TARSİM, Türkiye Doğal Beslenme ve Sağlıklı Yaşam Günleri 2016'ya katıldı

TARSİM, Antalya'da ülkemizin en büyük fuar alanlarından 'Antalya Expo Center'da gerçekleştirilen 'Türkiye Doğal Beslenme ve Sağlıklı Yaşam Günleri' 2016 Kongre ve Fuar etkinliklerine destek verdi. Dünyanın en önemli organizasyonlarından biri olarak kabul edilen 'Expo 2016 Antalya'nın hemen öncesinde Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı himayesinde başta T.C. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı ve T.C. Sağlık Bakanlığı olmak üzere çok sayıda Bakanlık ve sivil toplum örgütlerinin işbirliği ile dört gün süreyle gerçekleştirilen uluslararası DOĞAL'2016 etkinliklerine, TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu katılarak, TARSİM'i tanıtan bir sunum gerçekleştirdi. Organizasyon çerçevesinde, iyi tarım uygulamaları ve organik üretim, gıda güvenliği ve güvenirliği, beslenme ve diyetetik, sağlıklı yaşam ve spor konuları uygulamalı olarak ele alındı.





Bu sene 10'uncu yılına giren TARSİM, Sigorta Haftası'nda Uluslararası Tarım Sigortaları Sempozyumu'nu (IAIS) gerçekleştiriyor.

TARSİM'den 10'uncu yıla özel dev organizasyon

Dünyada Tarım Sigortaları alanında kısa zamanda örnek gösterilen bir noktaya ulaşan TARSİM, 10'uncu yılında, T.C. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Faruk Çelik'in himayesinde uluslararası bir organizasyona imza atarak, Uluslararası Tarım Sigortaları Sempozyumu'nu (IAIS) gerçekleştiriyor. Sigorta Haftası çerçevesinde gerçekleştirilecek Sempozyum'da, tarımda risk yönetimi, sigorta alanındaki yenilikler ve bu alana ilişkin güncel başlıklar, alanında çok kıymetli yerli, yabancı uzmanlar tarafından değerlendirilecek. 2-3 Haziran tarihlerinde, İstanbul'da, Başbakanlık Devlet Arşivleri Genel Müdürlüğü Osmanlı Arşivi Daire Başkanlığı'nda düzenlenecek Sempozyum, bu coğrafyada, tarım sigortaları konusunda düzenlenecek ilk büyük çaplı uluslararası organizasyon olma niteliği taşıyor. Sempozyum'da ayrıca, onlarca ülkedeki kurum ve kuruluşlardan 500 civarında katılımcının bir araya gelmesi bekleniyor. Dünyada tarım sigortaları alanında gelişmiş ve gelişmekte olan çeşitli ülkelerden davetlilerin katılımlarıyla gerçekleştirilecek bu organizasyona yerli, yabancı çok sayıda kuruluş destek vererek, kendi başarılarını, fikirlerini ve ürünlerini uluslararası kitleye sunma fırsatı yakalayacak.

Tarım sigortalarına ilişkin en güncel başlıkların ele alınacağı ve değerlendirileceği organizasyonun, çözümler üretmeye ve yeni iş bağları kurmaya yardımcı olması bekleniyor. Dev organizasyonda sponsor olma ayrıcalığını yaşayacak yerli ve yabancı kuruluşlar şu şekilde: Scor, Ziraat Bankası, Ziraat Sigorta, Hannover Re, Mapfre Re, Swiss Re, Türkiye Sigorta Birliği, J.B. Boda Group, Türkiye Damızlık Sığır Yetiştiricileri Birliği, Partner Re, Sigortacı Gazetesi, X primm Publications, IUC, Agro Insurance. Sempozyum'a ücretsiz katılım için; iais.tarsim.gov.tr üzerinden başvuru formunun doldurulması gerekiyor.



Sempozyuma ücretsiz katılım için; iais.tarsim.gov.tr web adresi üzerinden başvuru formunun doldurulması gerekiyor.

Sompo Japan çalışanları kendi kariyerlerini kendileri belirliyor

Sompo Japan Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli, çalışanlarına kendi inisiyatif, istek ve gayretleriyle kariyerlerini şekillendirebilecekleri mesajı verdiklerini söyledi. Mengenli, bunun Y kuşağının aidiyet hissetmesi için çok önemli olduğunu vurguladı.

Sompo Japan Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli, Sompo Japan Sigorta'da İnsan Kaynakları'nın misyonunun çalışanlarını yüksek performans gösterecek şekilde donatacak ve kurum bağlılıklarını artıracak sistemler kurmak olduğunu ifade etti.

Bu yıl bir kariyer mimarisi çalışması yaptıklarını aktaran Mengenli, görev içeriğini yansıtacak şekilde pozisyon adlandırması yaparak tüm pozisyonlar için yatay ve dikey kariyer önermeleri oluşturduklarını söyledi. Çalışanlarına kendi yetkinlik ve seçimleri doğrultusunda teknik uzmanlık veya yönetsel alanda ilerleme imkanları sağlayacak çift kariyer mimarisi opsiyonu sunduklarını dile getiren Mengenli, "Artık çalışanlarımız terfi edebilmek için illa ki insan yönetmek zorunda değiller. Kendi alanlarında derin uzmanlık geliştirerek de ekip yöneten bir kişi ile aynı seviyede olabilirler. Bu yapıyı şeffaf bir şekilde tüm çalışanlarımızla intranetimiz üzerinden paylaştık" dedi.

Sompo Japan Sigorta'da departmanlar arası geçişin çok sık yapılan bir uygulama olduğuna değinen Mengenli, şunları söyledi: "Kişinin potansiyeline inanıyorsak hiç deneyim sahibi olmadığı bir birimde görevlendirebiliyoruz. Yeni başlayanlara da bu uygulamalarımızdan bahsetmek onlara kendi inisiyatif, istek ve gayretleriyle kariyerlerini şekillendirebilecekleri mesajını veriyor. Özellikle Y kuşağının aidiyeti için bu esneklik son derece önemli."

İnsan kaynakları yöneticilerinin en büyük hedefinin kaliteli ve aynı zamanda şirket kültürüne hızlıca adapte olarak iyi sonuçlar üreten çalışanları bulmak ve elde tutmak olduğundan bahseden Mengenli, "Bu doğrultuda, İK yöneticileri olarak sürecin en başından beri bu amaca hizmet edecek aksiyonları almak için uğraş veriyoruz. En doğru kararı vermemize destek olacak işe alım araçlarını kullanmaya çalışıyoruz, görüşme tekniklerimizi gözden geçiriyoruz, hedeflediğimiz aday kitlesini gözlemliyoruz, bakışlarımızı sadece lokal ve sektörel değil global ve sektör dışına da çeviriyoruz ki doğru yeteneği bulalım. İşimiz sadece aday bulmak ve iş teklifinde bulunmak değil" şeklinde konuştu.

'ASIL İŞ, ÇALIŞANLARI SOMPO JAPANLI YAPMAK'

"Asıl iş, aday tarafından iş teklifimizin kabulünden ve işe başladıkları ilk günden sonra başlıyor. Çünkü insanlar Sompo Japan Sigorta'ya başladıkları ilk gün Sompo Japanlı olmuyorlar. İşe ve şirkete ısındırma en önemli ilk etap... Bunun için Sompo Japan Sigorta olarak tek tip oryantasyon ve adaptasyon programlarıyla yetinmiyoruz" diyen Mengenli, pozisyonlara özel olarak dizayn edilmiş programlar uyguladıklarını açıkladı.

Her çalışanına işe başlangıcında her türlü desteği verecek, beraber vakit geçirecek bir "buddy" yani arkadaş atadıklarını kaydeden Mengenli, çalışanlara görevlerine özel 'e-learning'ler ve sigortacılık eğitimleri verdiklerini ifade etti. Işın Mengenli, yaptıkları diğer ısındırma



faaliyetlerini de şu şekilde anlattı: "Bölgelerde çalışacak arkadaşlarımızı Genel Müdürlüğümüzde en çok birlikte çalışacakları birimlerde bir süre misafir ediyoruz ki karşılıklı dinamikleri görsünler. Aldıkları bu eğitimler ve yakın çalışma fırsatları ile yeni çalışanlar kendilerinden beklenenleri çok çabuk kavrama fırsatına sahip oluyor ve çok kısa sürede performans göstermeye başlıyorlar."

'ŞEFFAFLIK ÖNEMLİ'

Isındırma faaliyetlerinin yanı sıra, Sompo Japan Sigorta içinde yeni başlayanlara onları nasıl bir geleceğin beklediğini şeffafça göstermenin de önemine parmak basan Mengenli, "Sadece yeni başlayanlara değil, tüm şirket çalışanlarına baktığımızda, çok genç bir şirket olmamıza rağmen çalışanlarımızın ortalama çalışma süresi 5 yıl. Bu süreye sektör ortalamasıyla uyumlu diyebiliriz, çünkü sektörümüzde çok uzun yıllardan beri faaliyet gösteren şirketler ağırlıklı olmasına rağmen ortalama çalışma yılı 6 seviyelerinde. 2010 yılında şirketimiz 8 yaşında iken bile ortalama çalışma süresi 4 yıldı. O günlerde sektörde bu süre yine 6 idi. Yani o günlerden bu yana sektörde hiçbir değişiklik olmamasına rağmen, şirketimizde 5 yılda ortalama çalışma süresi 1 yıl arttı. Bu önemli bir zıplamadır. Hatta yönetim kademesine bakacak olursak bu süre 7 yıl" dedi.

'ÇALIŞANLARIMIZA BİRÇOK YAN HAK SAĞLIYORUZ'

Şirketine inanmış bir yönetim ekibi ve çalışanları olduğunu düşünen Mengenli, "Bunun sebepleri olarak, şirketimizin odaklı ve istikrarlı bir yönetim stratejisiyle yönetilmesi, Japonya'nın ve dünyanın devi konumundaki sermayedarı, kuruluşundan bu yana kâr ediyor olması ve çalışanların şirketin sadece bir çalışanı gibi değil bu başarının bir parçası olarak görülerek üst yönetimin kapısının seviyeden bağımsız tüm çalışanlara açık olmasını sayabiliriz. Ayrıca, yıllar içinde çalışanlara sağlanan haklarda da iyileştirmeler oldu. Kurum katkılı bireysel emeklilik, aileyi de kapsayan sağlık sigortası, hayat sigortası, doğum yardımı gibi yan haklarımız sektörün üzerinde" diye konuştu.

Kişisel ve mesleki gelişim vurgusunun da şirketin kuruluşundan beri odaklarında olduğunun altını çizen Mengenli, şunları söyledi: "Aidiyet duyan çalışan tabii ki verimli ve etkin çalışan anlamına geliyor. Şirketini kendi sahip olduğu işletme, evi ve hatta ailesi gibi gören çalışan, daha çok katma değer sağlıyor. Şirket olarak, bu hissiyatı verecek kültürü oluşturmak için hep çalışanlarımızın yanındayız. Fikirlerini dinliyoruz, fikirlerinden projeler üretiyoruz, verimli ve mutlu çalışmalarını sağlayacak teknolojik ortamlar sağlıyoruz. İş ve özel yaşam dengesine dikkat ediyoruz."

'BAŞARI GELENEĞİMİZ'

Işın Mengenli, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Bu doğrultuda, Sompo Japan Sigorta olarak çalışanlarımızın tümüne stratejik hedeflerimize nasıl hizmet ettiklerini hissettirmek, başarıdaki yerlerini ve katkılarını daha iyi fark etmelerini sağlamak için hedef sistematiğimizi ve performans yönetim sistemimizi revize ediyoruz. Sonraki gün bir önceki günden her zaman daha iyi olmalıdır mottosuyla, büyük resmi görecek şekilde çalışanlarımızı hedeflere güdümlüyoruz ve objektif performans ölçüm kriterleri oluşturuyoruz. Nesnel, şeffaf ve dürüst yaklaşımın en önemli bağlılık kriteri olduğunun farkındayız. Bu arada birlikte eğlenmekten ve ses getiren sosyal sorumluluk projelerine de takım olarak imza atmaktan da vazgeçmiyoruz. Başarının geleneğimiz halinde devam etmesi konusunda iddialıyız."

'Y KUŞAĞINDAN ÇALIŞANLARA ESNEK İMKANLAR SAĞLANMALI'

Işın Mengenli, sektördeki çalışan kitlesinin çoğunluğunu oluşturan Y kuşağının şirketlerine körü körüne bağlı olmadıklarını dile getirdi. Bu kuşak gerçekten kendilerine katkı sağlayan işleri tercih ettiği için ileride şirketlerde ortalama çalışma sürelerinin düşme eğiliminde olacağını düşünen Mengenli, "Ancak çalışanlarına esnek imkanlar sağlayan, global kariyer gelişimine önem veren, aidiyet ve sorumluluk duyarak iyi performans gösteren ve projeler üreten çalışanlarını özel olarak destekleyen şirketlerin bunun tersi eğilimde olacağını ve kazanacağını düşünüyorum" dedi.

TARSİM DÜNYAYI KONUK EDİYOR.

2-3 Haziran 2016
İstanbul

Dünyada tarım sigortaları alanında kısa zamanda örnek gösterilen bir noktaya ulaşan TARSİM, 10. yılında uluslararası bir organizasyona imza atıyor.



TARSİM INTERNATIONAL ULUSLARARASI AGRICULTURAL INSURANCE TARIM SİGORTALARI SYMPOSIUM SEMPOZYUMU

Geleneğimizin gücünü geleceğe taşıyoruz
Keeping our traditions alive for the future

SPONSORLARIMIZ

SCOR The Art & Science of Risk
Ziraat Bankası Bir bankadan daha fazlası
Ziraat Sigorta Güvenceniz için daha fazlası
hannover re®
MAPFRE RE
Swiss Re
PartnerRe
Türkiye Sigorta Birliği
J. B. Boda Group
TDSYMB
sigortacı
primm publications
HBR
IUC
AGROINSURANCE

TARSİM EXPO 2016 sponsorudur.
iais.tarsim.gov.tr /iaistarsim

TARSİM TARIM SİGORTALARI HAVUZU
10.Yıl

Türk Nippon Sigorta KOBİ'leri unutmadı

Türk Nippon Sigorta, ekonominin belkemiği olan KOBİ'lerin birçok riskini tek poliçeyle teminat altına alan 'KOBİ Paket Sigortası'nı piyasaya sürdü. Konu hakkında konuşan Genel Müdür E. Baturalp Pamukçu, ürünü hazırlarken müşterilerin yanı sıra acenteleri de memnun edecek komisyon ve ek klozları göz önüne aldıklarının altını çizdi.

2016 yılına yeni ürünlerle hızlı bir başlangıç yapan Türk Nippon Sigorta'nın Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta olarak 2015 yılında olduğu gibi 2016 yılında da isimlerinden sıklıkla söz ettirmeye devam edeceklerini ifade etti.

En büyük güçleri olan acenteleriyle birlikte yeni ürünlerinin satışında da başarıya ulaşacaklarına inanan Pamukçu,"2016 yılında piyasaya sunmuş olduğumuz iki adet sağlık tabanlı ürünümüzün yanında, yeni çıkarmış olduğumuz KOBİ Paket ürünümüzle de sektördeki yerimizi aldık" şeklinde konuştu.

Yeni çıkan ürünleri KOBİ Paket Sigortası'nı tanıtan Pamukçu, şunları söyledi: "KOBİ Paket Sigortası, küçük ve orta ölçekli işletmeler için hazırlanan ve faaliyet grupları özelinde belirlenen ürün içerikleriyle ihtiyacı maksimum derecede karşılayacak paket bir poliçe. KOBİ'ler için yeni klozlarla zenginleştirilmiş bu ürün, KOBİ'lerin uğrayabileceği çeşitli zarar ve kayıplara karşı onları Türk Nippon Sigorta güvencesi altına alıyor."



"KOBİ PAKET SİGORTASI İLE KOBİ'LER KARŞILAŞABİLECEKLERİ BİRÇOK RİSKE KARŞI TEMİNAT VE KLOZU BİR ARADA BULABİLİYOR. BU ÜRÜNLE KOBİ'LER İŞLETMELERİNİ TEHDİT EDEN RİSKLER İÇİN FARKLI POLİÇELER YAPTIRIP DAHA ÇOK PRİM ÖDEMEK VE ZAMAN HARCAMAK YERİNE TEK BİR POLİÇEYLE BU RİSKLERİ TEMİNAT ALTINA ALABİLİYOR."

TÜRK NİPPON SİGORTA'DA KOBİ'LER ÖN PLANDA

Türk Nippon Sigorta olarak KOBİ'leri her zaman ön planda tuttuklarını dile getiren Pamukçu, "KOBİ'lere yönelmek ve onlara özel ürünler yaratmak açısından bizim küçük ve orta ölçekli işletmelere olumlu bir yaklaşım içerisinde olduğumuz açıkça görülebilir. 2015 yılından itibaren, ürün yapılarını tekrar gözden geçirdiğimiz orta ölçekli iş segmentine ağırlık verdik. Etkin olarak üretim yaptığımız bireysel sigortaların yanı sıra KOBİ'lerin yangın, sorumluluk, nakliyat ve inşaat sigortalarında ağırlıklı olarak büyüyerek, bu büyümeyi kârlılığımıza olumlu olarak yansıtmayı başardık.

2016 yılında da özellikle KOBİ'lerin yangın, sorumluluk, nakliyat ve inşaat sigortalarında hem üretimlerini hem de kârlılıklarını artırmayı hedefliyoruz. Bu sebeple KOBİ'lere özel olarak hazırlamış olduğumuz KOBİ Paket ürünümüzü bu ay itibarıyla piyasaya sürdük" şeklinde konuştu.

'TEK POLİÇEYLE BİRÇOK RİSK TEMİNAT ALTINDA'

Türk Nippon Sigorta olarak bugüne kadar en önem verdikleri konulardan birinin ihtiyaca göre ürün tespiti yaparak sigortalılarına sunmak olduğunu vurgulayan Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "Bu sebeple, 'KOBİ Paket Sigortası' tüm bu ihtiyaçlar göz önüne alınarak oluşturuldu, KOBİ'lerin karşılaşabilecekleri birçok riske karşı teminat ve klozu bir arada bulabilecekleri, işletmelerini tehdit eden riskler için farklı farklı poliçeler yaptırıp daha çok prim ödemek ve zaman harcamak yerine tek bir poliçeyle bu riskleri teminat altına alabilecekleri kullanışlı bir paket poliçe haline getirildi."

'ACENTELERİMİZİ UNUTMADIK'

Bu ürün oluşturulurken acenteleri için daha fazla gelir yaratma unsurunun da unutulmadığına dikkat çeken Pamukçu, başta komisyon olmak üzere limit ve ek kloz seçenekleriyle ürünün en çok tercih edilen KOBİ Paket ürünü olabilmesi için tüm detaylara bu doğrultuda yön verildiğini kaydetti. Dr. E. Baturalp Pamukçu, sözlerini şu şekilde noktaladı: "Kampanyalarla her zaman iş ortaklarımızın motivasyonunu artırmayı ve iş ortaklarımıza ek kazanımlar sağlamayı hedefliyoruz. Buna bağlı olarak, 2016 yılı içerisinde yeni ürünümüz KOBİ Paket Sigortası ile ilgili kampanyalara yer vereceğiz. Böylece, mevcut ürünün satışıyla hem sigortalılarımızı hem de acentelerimizi memnun edeceğimize inancım tam."



'KOBİ'LER EKONOMİNİN TEMEL YAPI TAŞI'

Genel anlamıyla küçük ve orta büyüklükteki işletmeler olarak adlandırılan KOBİ'lerin değişen piyasa koşullarına hızlı uyum yeteneklerinden ve esnek üretimlerinden bahseden Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Bu hususlar göz önüne alındığında, bölgeler arasında dengeli büyüme, işsizlik sorununun indirgenmesi ve yeni istihdam alanları yaratılmasındaki katkıları sebebiyle ülkemizin ekonomik ve sosyal kalkınma yapısının temel taşlarıdır" dedi.

Gerek Türkiye'de, gerekse dünya ekonomilerinde KOBİ'lerin krizlerin atlatılmasında önemli roller üstlenen işletmeler olduğunun altını çizen Pamukçu, "Bizim gibi gelişmekte olan ülkelerle, sanayisini tamamlamış gelişmiş ülkelerdeki KOBİ'leri sayı ve istihdam olarak karşılaştırırsak, gelişmiş ekonomilerde de KOBİ'lerin önemli bir yeri olduğunu rahatlıkla görebiliriz."

KOBİ'lerin büyük işletmelere göre daha avantajlı olduklarını dile getiren Pamukçu, şunları söyledi: "Ekonomimizde, özellikle istihdam yönünden önemli bir yere sahip bulunan KOBİ'ler sanayinin gelişmesine katkıda bulunuyor, sürekli olarak değişen ve çeşitlilik gösteren taleplere kısa bir süre içerisinde daha kolay uyum sağlayabiliyor. Bunun yanında büyük ölçekli işletmelerin sağladıkları hizmetleri aynı şekilde sağlayıp, onları rekabetçi ortama çekerek ekonomiye canlılık kazandırıyor. Bütün bu özellikler KOBİ'leri daha tercih edilen ve ihtiyaç duyulan işletmeler haline getirmektedir."

İşinizi hala sosyal medyaya taşımadınız mı?



Sosyal Medya Platformları Üzerinde Sigorta Şubenizi SFS ile Yaratın

Bize ulaşın, sigorta şubenizi beraber yaratalım.

Facebook Sigorta Şubesi

Facebook üzerinde Sanal Sigorta Şubenizi yaratalım

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

...

Pinterest Sigorta Panosu

Pinterest üzerinden Sanal Sigorta Panonuzu yaratalım

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

...

Whatsapp Asistan

Whatsapp üzerinden Sanal Sigorta Asistan Firmanızı yaratalım

Minimum bilgi ile sorgulama yaparak;

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

...

Sosyal Medya İle Maliyetlerinizi Azaltın

Sosyal medya üzerinden anlık bilgilendirme yaparak maliyetlerinizi azaltalım

Bilgilendirme yaparak;

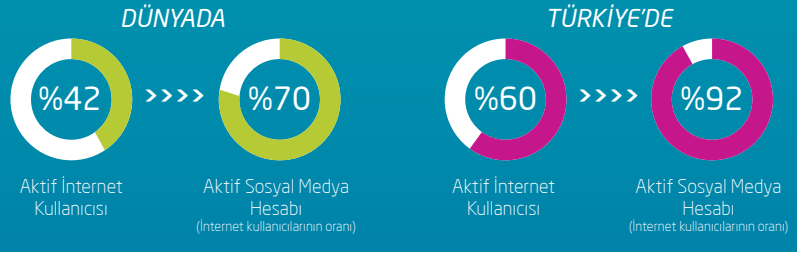
- Yenileme
- Hasar Durumu
- Doğum Günü
- Hasar Eksik Evrak
- Eksper Atama

...

Neden Sosyal Medya?

Çünkü sosyal medyada geçirdiğimiz zaman her geçen gün artıyor.

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



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



www.sfs.com.tr



DOĞA SİGORTA 500 ACENTESİYLE ANTALYA'DA BULUŞTU

Güvenilir, objektif ve adil: DOĞA SİGORTA

Doğa Sigorta'nın ilk büyük acenteler toplantısı Antalya'da gerçekleştirildi. Toplantıda konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, "Takım ruhumuz ve özverili çalışmalarımızla 2016 yılında hedeflerimize başarıyla ulaşacağımıza inanıyoruz" dedi.

Doğa Sigorta, ilk büyük acenteler toplantısını Antalya Rixos Premium Belek'te gerçekleştirdi. 500 acentenin katıldığı toplantı üç gün sürdü.
Verimli ve keyifli geçen toplantıda, sigortacılık serüvenine iki yıl önce başlayan Doğa Sigorta'nın bu süre zarfındaki başarıları ve gelecek hedefleri anlatıldı. Toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, acente, broker gibi aracıların ve satış kanallarının Doğa Sigorta için önemine değinerek iş ortaklarıyla bir araya gelmekten duydukları mutluluğu dile getirdi.
Nihat Kırmızı, etkin satış





stratejilerinden bahsettiği konuşmasında, acentelerin karşılaştığı sorunlar ve bu sorunlara çözüm önerilerini de paylaştı. Kırmızı, yaptığı konuşmada, Doğa Sigorta'nın misyon ve vizyonundan bahsetti ve bunların oluşturduğu değerlerine ne kadar bağlı olduklarının altını çizdi.
Kırmızı, sözlerini şöyle sürdürdü: "Doğa Sigorta, 2013 yılının son çeyreğinde başta eğitim olmak üzere birçok sektörde faaliyet gösteren ve bu sektörlerde lider olarak kendini kanıtlamış olan Türkiye'nin önemli kuruluşlarından biri tarafından kooperatif olarak kuruldu. 2014 yılının şubat ayında Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından gerekli ruhsatları alarak faaliyete başladık. 2016 yılında ajandamıza sağlık ve eğitim poliçesini de ekledik. İki yıllık süreçte çizdiğimiz en önemli ilkelerimiz, güvenilir, objektif ve adil olmak."

'2016 YILINDA HEDEFLERİMİZDE BAŞARIYA ULAŞACAĞIZ'

2015 yılı haziran ayı itibarıyla gerekli izinleri alarak tekafül sigortacılığına da başladıklarını hatırlatan Kırmızı, kooperatif olarak ilk kez katılım sigortacılığına başlamalarının inovatif çalışmalardan biri sayılabileceğini belirtti. Katılım sigortacılığının hızlı bir şekilde gelişeceğini söyleyen Nihat Kırmızı, bu ürünün sigorta sektörünün hacmine katkı sağlayacağının altını çizdi. Kırmızı, katılım sigortacılığıyla İslami hassasiyetlerinden ötürü hiç sigorta yaptırmayan kesime ulaşarak sigorta penetrasyonunu yükseltmeyi hedeflediklerini dile getirdi. Katılım sigortacılığı ürünleriyle sektörün daha da büyümesine katkıda bulunarak fark yaratmak istediklerini belirten Kırmızı konuşmasını, "Özverili çalışmalarımızla 2016 yılında hedeflerimize başarıyla ulaşacağımıza inanıyoruz" şeklinde noktaladı.
Nihat Kırmızı'dan sonra konuşan Doğa Sigorta Genel Müdürü Burak Reis Özen ise, sigortacılıkta 44 yılı















ACENTELER DOĞA SİGORTA'YI ANLATTI:

'DOĞA SİGORTA GİBİ ŞİRKETLER ARTMALI'

ADA Broker CEO'su Nejat Şehsuvar: "Seneye sektörde 40'ıncı yılıma giriyorum. Bu zamana kadar sektörde çok şey gördüm. Ama son zamanlarda kapısından girilemeyen, call-center'larını aşamadığınız, müşteri temsilcilerinin dışında Teknik veya Hasarcısı ile konuşamadığınız sigorta şirketlerini daha yeni yeni görüyorum. Doğa Sigorta ile kurulduğu günden itibaren çalışıyoruz. Çünkü bahsettiğim özelliklerin hiçbiri onlarda yok. Gönlüm Doğa Sigorta gibi şirketlerin artması yönünde" sözlerine yer verdi.

'ACENTE ODAKLI BİR ŞİRKETLE ÇALIŞIYORUZ'

STR Sigorta'dan Reyhan Demirezen ise Doğa Sigorta'nın tamamen acente odaklı bir şirket olduğunu söyledi. Demirezen "Doğa Sigorta, sigortacılık hayatımızın içinde bize yeni bir ufuk açtı. Sektörde yeni sinerjiler yaratacak projelerimizi oluşturabildiğimiz alışagelmişin çok dışında dinamik bir şirketle çalışmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

'GÜVEN VERİYOR'

Sedese Sigorta acentesi ise Doğa Sigorta hakkında şunları söyledi: "Doğa Sigorta hayatımıza kıymetli değerler kattı. Doğa Sigorta'nın felsefesi güven, dürüstlük ve samimiyet üzerine kurulu. Adil ve tarafsız duruşu sayesinde çalışmaktan mutluluk duyduğumuz bir şirket."



Yapılan workshoplarda acenteler, bölge müdürleriyle bir araya geldi.



geride bıraktığını ve en etkilendiği acenteler toplantısının Doğa Sigorta tarafından düzenlenen bu toplantı olduğunu söyledi. Doğa Sigorta'nın kuruluşundan beri ekibin içinde olduğunu belirten Özen, Ağustos 2014'ten beri başarılı bir yükseliş tablosunun içinde bulunmaktan dolayı duyduğu mutluluğu dile getirdi.

ACENTE SAYISINDA HEDEF 1250

Özen, "Şu an itibarıyla 780 acentemiz var. Yıl sonunda bu sayının 1250 olmasını hedefliyoruz. Bu yılki üretim hedefimizse 600 milyon lira. Ancak ben, acentelerimizden daha fazlasını bekliyorum. Biz de ekip olarak acentelerimize ve müşterilerimize daha da iyi hizmet vermek için elimizden geleni yapacağız" dedi. Özen, Doğa



Sigorta'nın bilgi güvenliği açısından sektörde en iyi şirketler arasında ilk 5'e girdiğini de sözlerine ekledi.
Özen'den sonra konuşan, Doğa Sigorta Genel Müdür Baş Yardımcısı Coşkun Gölpınar ise Doğa Sigorta'nın rakamsal verilerine değinerek yüksek kapasitelerinden, her branşta yapılan üretimden, bu üretim dağılımının yıllara ve aylara göre yükselişinden bahsetti. Gölpınar, oto dışı branşlarında başta yangın, ferdi kaza, nakliyat olmak üzere üretim içinde ciddi paya sahip olduklarını rakamlarla ve oranlarla anlattı.

YAPILAN WORKSHOP'LARDA ACENTELERE KULAK VERİLDİ

Toplantı bitiminde bölgesel workshop çalışmaları gerçekleştirildi. Workshoplarda acenteler bölge müdürlerine memnuniyetlerini dile getirdi. Acenteler, kurdukları yakın iletişim sayesinde çok hızlı geri dönüşler aldıklarını söyledi. Doğa Sigorta ile çalışmaktan dolayı duydukları mutluluğu da şirket yöneticileriyle paylaşan acentelerin bölge müdürleriyle olan yakın ve olumlu iletişimi dikkat çekti.





'SAĞLIKTA BİZ DE VARIZ'

Doğa Sigorta yöneticileri, acentelerine sağlık branşına 'Turuncu Sağlık Sigortası' ile hızlı bir giriş yaptığını duyurdu. Gerçekleştirilen workshoplarda tanıtılan 'Turuncu Sağlık Sigortası' ikamet izni almak isteyen yabancı uyruklu kişilerin sağlığını güvence altına alıyor. 2016 yılında ürün yelpazesine son dönemin en popüler ürünü olan 'Tamamlayıcı Sağlık Sigortası' ile devam edeceğinin de müjdesini veren Doğa Sigorta yöneticileri 'sağlıkta biz de varız' dedi.

1.1.2016-31.03.2016 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S
ALLIANZ	24.610	4	349.206	2	182.058	3			349	6	2.111	6	18.527	2	115.909	4	45.742	9	549.454	1	758	4		
ANADOLU	29.156	2	138.248	4	222.520	1			8.429	1	18.365	1	17.630	3	166.290	1	105.446	3	331.113	4	8.180	2		
AXA	11.522	10	116.822	5	191.760	2					2.346	5	9.374	8	138.225	2	48.786	8	537.143	2	8	11		
MAPFRE GENEL	4.757	21	144.400	3	80.230	5			77	7	1.499	8	13.693	4	104.246	5	42.547	10	380.745	3	104	9		
ZİRAAT	23.762	6	3.812	19	27.367	14					453	11	233	27	46.587	9	458.918	1	5.702	22				
GROUPAMA	4.055	22	38.887	8	78.090	6					1.243	9	5.494	13	30.382	14	327.197	2	26.523	15				
AK	5.796	19	84.189	6	112.121	4			1.807	3	1.166	10	11.410	6	136.383	3	71.430	5	35.999	13	499	5		
SOMPO JAPAN	3.129	25	10.131	12	65.522	8			-84	10	289	13	10.681	7	41.402	11	60.579	6	279.588	5			384	2
ACIBADEM SAĞLIK VE HYT	1.260	32	381.320	1																				
HALK	6.818	18	5.768	15	28.540	13			4	9	21	20	354	26	51.835	8	22.545	13	248.636	6				
GÜNEŞ	7.145	16	28.934	9	52.503	11			4.723	2	8.961	2	5.842	12	63.505	7	85.803	4	66.057	9	8.821	1		
EUREKO	11.590	9	63.188	7	75.679	7			1.030	4	3.091	3	6.479	10	94.267	6	55.835	7	14.334	20	2.574	3		
HDI	7.249	15	1.993	20	61.109	9					371	12	20.355	1	44.175	10	31.526	11	44.636	11				
ZİRAAT HYT VE EMK	2.839	26																						
NEOVA	9.818	12	43	30	25.509	15							705	24	19.491	16	11.381	16	134.821	7				
ERGO	3.864	23	18.022	10	61.100	10					2.482	4	12.150	5	28.069	15	21.602	15	47.000	10				
SS DOĞA	27.662	3	23	31	22.260	16							3.239	14	3.049	28	171	31	115.832	8				
RAY	1.622	29	5.310	16	16.397	19			827	5	2.064	7	1.867	17	40.653	12	31.359	12	42.767	12	184	8		
ZURICH	23.973	5	1.672	21	18.703	18					157	17	6.369	11	32.862	13	22.130	14	3.187	26				
ALLIANZ YŞM VE EMK	1.174	33																						
METLIFE	32.690	1																						
ANADOLU HYT VE EMK	183	45																						
GARANTİ EMK	0	54																						
AIG	11.313	11	6.202	14	6.087	26					188	15	7.108	9	14.434	19	9.808	19	4.390	24	327	7	57	3
HALK EMK	335	43																						
VAKIF EMK	16.745	7																						
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	7.883	14																						
AVIVASA	12.727	8																						
ANKARA	1.160	34	7.736	13	13.645	22					173	16	631	25	13.564	20	5.979	23	23.604	16				
UNICO	859	38	205	27	32.796	12					98	18	1.369	19	18.280	17	7.623	21	1.857	27				
AEGON EMK VE HYT	6	52																						
GENERALI	1.389	30	486	22	14.516	21					16	21	944	23	17.129	18	4.491	24	18.854	18	58	10		
SBN	7.063	17	5.187	17	2.278	27					0	25	1.026	22	7.312	24	9.233	20	21.031	17				
DUBAI STARR	1.355	31	407	23	14.540	20			13	8	68	19	1.181	20	11.270	21	10.858	17	531	29	409	6		
LIBERTY	1.641	28	258	25	19.406	17					-1	26	1.147	21	7.625	23	6.512	22	5.260	23				
BNP PARIBAS CARDIF EMK	107	46																						
IŞIK	563	40	205	26	8.836	25							228	28	10.804	22	3.578	25	15.058	19				
TÜRK NİPPON	8.825	13	4.129	18	9.719	24					1	24	1.533	18	3.168	27	1.600	26	6.512	21				
SS KORU	712	39			1.767	28					2	23	6	30	1.060	30	1.438	27	27.037	14				
GROUPAMA EMK	4.993	20																						
ALLIANZ HYT VE EMK	268	44																						
ACE EUROPE	2.762	27	196	28									2.693	15	3.812	26	9.814	18						
NN HYT VE EMK	3.698	24																						
COFACE																								
BNP PARIBAS CARDIF HYT	24	50																						
ORIENT	501	41	6	32	10.289	23					10	22	2.062	16	4.787	25	684	28	914	28				
DEMİR HYT	99	47	11.626	11																				
EULER HERMES																								
ATRADIUS																								
TÜRK P & I											287	14											10.273	1
FİBA EMK																								
DEMİR	499	42	354	24	867	29							180	29	1.332	29	386	30	3.317	25				
BNP PARIBAS CARDIF	1.150	35															479	29						
KATILIM EMK VE HYT	1.072	37																						
AXA HYT VE EMK	14	51																						
MAPFRE GENEL YŞM	0	53																						
TURİNS	1.080	36	48	29											678	31	71	32	100	30				
ERGO EMK VE HYT	36	49																						
ASYA EMK	70	48																						
EGE																								
HÜR																								
NEWLIFE YŞM																								
2016/3 ay toplamı	333.624		1.429.010		1.456.213		0		17.173		45.461		164.511		1.272.586		1.515.554		2.992.004		21.923		10.714	
2015/3 ay toplamı	277.433		1.174.128		1.280.621		6		11.628		35.604		148.554		1.155.923		1.122.464		1.387.010		19.351		7.526	
Artış oranı 2015/2016	20,25		21,71		13,71		-100,00		47,69		27,68		10,74		10,09		35,02		115,72		13,29		42,37	

2016'nın ilk çeyreğinde trafik primlerindeki artış üretimi patlattı, sektörde reel büyüme sürdü

Trafik sigortaları %115 büyüdü

2016 yılının ilk üç aylık döneminde sigorta sektörü toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %35.6 artarak 10 milyar 732 milyon lira oldu. Prim üretiminin 9 milyar 633 milyon lirası elementer branşlardan, 1 milyar 98 milyon lirası da hayat sigortalarından elde edildi. Elementer branşlarda büyüme %38.2 olurken hayat sigortaları %16.3 oranında büyüdü.
2016'nın ilk çeyreği sonunda yıllık enflasyon TÜFE'de 7.46, Yurtiçi ÜFE'de 3.80 olarak gerçekleşmişti.

sigorta sektörü prim üretimi (bin TL)

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

Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat Dışı 2015/3 ay	S	Hayat Dışı 2016/3 ay	S	A %	Hayat 2015/3 ay	S	Hayat 2016/3 ay	S	A %	2015 3 Aylık Genel Toplam	S	2016 3 Aylık Genel Toplam	S	A %	PP
28.455	2			-2	23	13.094	2	721	9	904.688	1	1.330.992	1	47						904.688	1	1.330.992	1	47	12,40
34.224	1	550	9			5.823	4	2.150	3	818.207	3	1.088.124	2	33						818.207	3	1.088.124	2	33	10,14
19.131	5					4.687	5	3.190	2	841.463	2	1.082.994	3	29						841.463	2	1.082.994	3	29	10,09
13.305	6			280	5	995	14	365	16	465.007	4	787.242	4	69						465.007	4	787.242	4	69	7,34
753	26	1.219	5	8	19	1.296	13	367	15	378.790	7	570.475	5	51						378.790	7	570.475	5	51	5,32
3.967	16					1.867	8	996	6	452.313	6	518.701	6	15						452.313	6	518.701	6	15	4,83
19.201	4	670	7	361	4	17.226	1	916	7	455.715	5	499.173	7	10	6	25	2	24	-55	455.720	5	499.176	7	10	4,65
4.959	15			32	11	1.605	11	1.461	4	193.554	12	479.678	8	148						193.554	12	479.678	8	148	4,47
										276.679	9	382.580	9	38	1.311	23	2.125	20	62	277.990	9	384.705	9	38	3,58
1.745	20			31	12	1.483	12			150.844	14	367.780	10	144						150.844	14	367.780	10	144	3,43
5.224	13					265	17	1.228	5	316.433	8	339.011	11	7						316.433	8	339.011	11	7	3,16
6.992	11	642	8			1.720	9	613	12	263.217	10	338.034	12	28						263.217	10	338.034	12	28	3,15
7.773	10			-39	24			3.690	1	199.214	11	222.839	13	12						199.214	11	222.839	13	12	2,08
										2.961	44	2.839	44	-4	145.481	1	211.236	1	45	148.441	15	214.075	14	44	1,99
1.925	19			14	17	9	22	476	14	111.758	16	204.192	14	83						111.758	18	204.192	15	83	1,90
6.643	12			25	15	239	18	712	10	164.745	13	201.909	15	23						164.745	13	201.909	16	23	1,88
169	31			5	21			693	11	19.710	31	173.102	16	778						19.710	44	173.102	17	778	1,61
10.824	8			95	8	1.609	10	177	20	107.619	17	155.756	17	45						107.619	19	155.756	18	45	1,45
12.247	7			154	6	2.636	7	885	8	121.164	15	124.974	18	3						121.164	16	124.974	19	3	1,16
										1.948	47	1.174	46	-40	104.798	3	119.703	2	14	106.746	20	120.877	20	13	1,13
										22.490	29	32.690	29	45	55.321	6	77.295	6	40	77.811	25	109.985	21	41	1,02
										183	51	183	50	0	100.377	4	96.986	3	-3	100.559	21	97.169	22	-3	0,91
										0	59	0	58	-95	79.432	5	93.348	4	18	79.432	24	93.348	23	18	0,87
25.196	3	279	10	3.935	1	3.060	6			86.440	19	92.383	19	7						86.440	23	92.383	24	7	0,86
										381	49	335	48	-12	117.837	2	83.826	5	-29	118.218	17	84.161	25	-29	0,78
										13.094	35	16.745	33	28	48.016	8	59.534	9	24	61.110	26	76.279	26	25	0,71
										6.911	42	7.883	41	14	50.433	7	66.343	7	32	57.345	28	74.227	27	29	0,69
										9.834	37	12.727	34	29	47.903	9	57.779	10	21	57.737	27	70.506	28	22	0,66
1.229	22	-327	12	83	9	2	24	344	18	45.176	23	67.823	20	50						45.176	32	67.823	29	50	0,63
999	23	1.071	6	40	10	836	15	549	13	53.960	21	66.582	21	23						53.960	30	66.582	30	23	0,62
										6	56	6	56	-3	42.184	10	60.403	8	43	42.190	33	60.409	31	43	0,56
1.937	18	1	11	30	13	0	26	160	21	54.275	20	60.011	22	11						54.275	29	60.011	32	11	0,56
307	30					218	20			35.709	26	53.656	23	50						35.709	37	53.656	33	50	0,50
5.012	14	2.788	4	5	20	507	16	71	24	45.441	22	49.014	24	8						45.441	31	49.014	34	8	0,46
1.404	21			26	14	4	23	319	19	37.001	25	43.601	25	18						37.001	35	43.601	35	18	0,41
										2	57	107	51	4.831	36.644	11	40.711	11	11	36.646	36	40.817	36	11	0,38
464	28			9	18	83	21	89	22	37.268	24	39.916	26	7						37.268	34	39.916	37	7	0,37
2.630	17			3	22					24.864	27	38.120	27	53						24.864	40	38.120	38	53	0,36
782	24			813	3			355	17	8.209	39	33.973	28	314						8.209	51	33.973	39	314	0,32
										4.791	43	4.993	42	4	24.686	13	26.556	13	8	29.477	38	31.549	40	7	0,29
										223	50	268	49	20	27.798	12	27.281	12	-2	28.020	39	27.549	41	-2	0,26
8.026	9			127	7					17.946	33	27.431	30	53						17.946	48	27.431	42	53	0,26
										2.950	45	3.698	43	25	20.859	14	23.589	14	13	23.810	41	27.286	43	15	0,25
		24.059	1							23.771	28	24.059	31	1						23.771	42	24.059	44	1	0,22
										28	54	24	54	-14	18.337	15	23.104	15	26	18.364	46	23.128	45	26	0,22
757	25			22	16	228	19	74	23	21.935	30	20.334	32	-7						21.935	43	20.334	46	-7	0,19
										17.060	34	11.725	35	-31	1.491	22	1.481	22	-1	18.550	45	13.206	47	-29	0,12
		11.408	2	-94	25					18.183	32	11.314	36	-38						18.183	47	11.314	48	-38	0,11
		10.887	3							8.548	38	10.887	37	27						8.548	50	10.887	49	27	0,10
										7.217	41	10.561	38	46						7.217	53	10.561	50	46	0,10
										0	61	0	61		2.762	19	10.158	16	268	2.762	58	10.158	51	268	0,09
404	29			1.305	2	1	25			7.515	40	8.646	39	15						7.515	52	8.646	52	15	0,08
						6.475	3			10.382	36	8.104	40	-22						10.382	49	8.104	53	-22	0,08
										35	53	1.072	47	2.990	3.304	18	5.142	18	56	3.338	56	6.214	54	86	0,06
										25	55	14	55	-44	6.615	16	5.487	17	-17	6.640	54	5.501	55	-17	0,05
										1	58	0	57	-42	5.087	17	4.888	19	-4	5.088	55	4.889	56	-4	0,05
647	27									1.377	48	2.624	45	91						1.377	61	2.624	57	91	0,02
										36	52	36	53	-1	1.896	21	1.647	21	-13	1.932	60	1.683	58	-13	0,02
										0	60	70	52		2.179	20	295	23	-86	2.179	59	365	59	-83	0,00
										95.638	18	0	59							95.638	22	0	60		0,00
										2.900	46	0	60							2.900	57	0	61		0,00
										0	62	0	62		62	24				62	62	0	62		0,00
227.330		**53.246**		**7.267**		**65.967**		**20.601**		**6.967.833**		**9.633.184**		**38,25**	**944.817**		**1.098.920**		**16,31**	**7.912.650**		**10.732.104**		**35,63**	
202.370		**59.403**		**2.543**		**56.953**		**26.316**				**6.967.833**					**944.817**					**7.912.650**			
12,33		**-10,37**		**185,75**		**15,83**		**-21,72**				**38,25**					**16,31**					**35,63**			

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2016-3 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.

Böylece sigorta sektörü ilk çeyrekte reel olarak büyümeye devam etti.

BÜYÜMENİN LOKOMOTİFİ TRAFİK

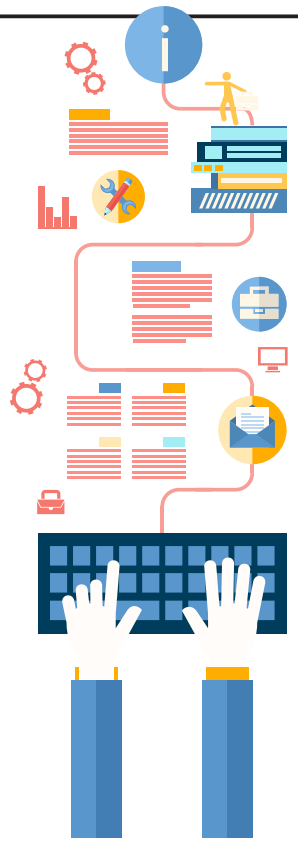
İlk üç aylık dönemde sektördeki büyümenin lokomotifi %115.7'lik büyümeyle kara araçları sorumluluk yani trafik sigortaları oldu. Branşlara göre büyüme oranları, kara araçlarında (kasko) %13.7, yangın ve doğal afetlerde %10, kazada %20.2, hastalık-sağlıkta %21.7, genel zararlarda %35 ve genel sorumluluk branşında %12.3 olarak gerçekleşti.

HAYAT VE HAYAT DIŞINDA EN ÇOK PRİM ÜRETENLER

2016 yılının ilk çeyreğinde en çok prim üreten hayat dışı şirket 1 milyar 330 milyon lirayla Allianz oldu. Bu şirketi 1 milyar 88 milyon liralık üretimle Anadolu Sigorta ve 1 milyar 82 milyon lirayla Axa Sigorta izledi. Hayat sigortalarında en çok prim üreten şirket 214 milyon lirayla Ziraat Hayat ve Emeklilik olurken, bu şirketi 120 milyon lirayla Allianz Yaşam ve Emeklilik ve 109 milyon liralık üretimle MetLife takip etti.

DİJİTALDE PAROLA PERSONEL

Başarılı bir dijital sigortacı olabilmek, artık sadece teknolojiyi iş süreçlerine dahil etmekle olmuyor. Günümüzde önemli olan inovasyon yaratmak ve değişim sağlamak, sigortacılığı bir sonraki seviyeye taşımak. Bu da sigortacılığın organizasyon yapısını ve kültürünü yeniden kurgulamayı gerektiriyor. Bir kurumun kültürünü dijitalleştirmesi için de önce çalışanlarından başlaması, böylelikle yeni yeni gelişen dijital dünyada kendine sağlam bir zemin sağlaması önem kazanıyor.



Uluslararası danışmanlık şirketi Accenture'a göre, başarılı bir dijital kültür edinmek için sigortacıların öncelikle personelini bu dönüşüme uygun hale getirmesi gerekiyor. Dijitalin yarattığı kültür şokundan kurtulmanın yolu, dijitalle iç içe büyümüş jenerasyonun teknolojik becerilerinden yararlanabilmekten geçiyor.



Sektör DİJİTALİ yeni nesille yakalayacak

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Günümüzde sürekli yeni teknolojiler ve çözümler geliştiriliyor. Eskisine oranla çok daha fazla veri var ve bu verileri kullanabilecek eski ve yeni birçok sistem bulunuyor. Sigorta sektöründe olduğu kadar diğer sektörlerde de işbirlikleri artıyor, yeni ortaklıklar kuruluyor.

Güven unsuruna giderek daha çok önem veren tüketiciler kişiselleştirilmiş ürünler talep ediyor. Uluslararası danışmanlık şirketi Accenture'a göre, tüm bu trendler sigortacılıkta giderek hızlanan dijital dönüşümle bir araya geldiğinde sektördeki şirketlere geleneksel sigortacılığın sınırlarını aşarak işlerini büyütme fırsatı sunuyor. Sigortacılar gelişen teknolojiyle birlikte geleneksel yöntemlerden uzaklaşacak. Riski eş zamanlı ve müşteriye özel bir şekilde otomatik olarak fiyatlandırabilecek, aynı zamanda en başından müşterinin hasar görmesini önleyici yöntemler geliştirebilecek. Bu trendlerden yararlanabilmek için, birçok şirketin işgücünü ve çalışma kültürünü sil baştan oluşturması gerekecek.

İSTİHDAM AZALABİLİR

Dijital teknolojilerin gelişmesiyle beraber, geleneksel rolleri otomatik sistemler doldurduğu zaman gerekliliğini kaybedecek işgüçlerini nasıl değerlendirecekleri konusu da sigortacılar için önemli bir sorun olacak. Yeniden eğitmek ya da yeni elemanlar almak anlamına gelse bile, sigortacılar çalışanlarını dijital dünyaya hazırlamak zorunda. İşgücü küçülecek de olsa, çalışanlar daha teknolojiyle iç içe, yaratıcı ve sorun çözücü, hatta daha girişimci olmalı.
Dijitalleşmeyle beraber, sigortacılar ile otomobil üreticileri ya da teknoloji firmaları gibi üçüncü partilerle kurulacak ortaklıkları yönetecek bir çalışan pozisyonu gibi yeni roller de oluşacak. Mevcut roller de değişime uğrayacak. Hasar servis yetkilisi süreçle ilgileneceği bir pozisyondan çıkarak müşteri hizmetleri danışmanına, ürün geliştirici de müşteri deneyimi planlayıcısına dönüşebilir.

SİGORTACILAR İŞGÜCÜNDE YENİ NESİLDEN FAYDALANMALI

Bu yeni dünyada dijitalle iç içe büyümüş jenerasyonun teknolojik becerileri



DİJİTAL DÜNYAYA AYAK UYDURMAK MÜMKÜN

Bireylere öncelik veren enerjik ve başarılı bir dijital kültürün dört önemli yapı taşı var. Buna göre, sigortacıların değişimi sürekli kılmak için çabalaması, verilere göre hareket etmesi, kalıpların yıkılması ve dijital risk farkındalığı edinmesi gerekiyor.

1 DEĞİŞİM SÜREKLİ KILINMALI

Dijitale entegre olmak için gereken hızı yakalayan bir sigortacı olabilmek; yeni yetenekler, yeni süreçler, yeni ürünler ve yepyeni iş yapış biçimleri geliştirmeyi gerektiriyor. Bu, yeni iş modelleri ya da yeni iş kolları geliştirmek anlamına da gelebilir.
Dijital sigortacı için, yazılımın geliştirilmesinden sorumlu takım (Dev) ile yazılımın işletmesinden sorumlu takım (Ops) arasındaki işbirliğini artırmak amaçlı ortaya çıkan bir akım olan DevOps, hizmet merkezli bir yapı ile ölçülebilirlik için bulut teknolojisi, verimlilik için kullanılan yazılımlar ve işbirlikleri için kurulmuş platformları kapsayan yeni bilgi teknolojileri (BT) uygulamaları esas olmalı.
Fakat tüm bunlar, işgücünde bir değişikliğe gidilmedikçe anlamsız olur. Rolleri ne olursa olsun, çalışanlar değişimi beklemeli, etkilerini anlamalı ve yeteneklerini geliştirerek değişimin hızına ayak uydurmalı. Her sigortacının çalışanlarını yeni bir organizasyon kültürüne, farklı bir çalışma yapısına ve dijital çağdaki müşterilerin davranışına hazırlayacak bir işgücü stratejisi belirlemesi önem taşıyor.

2 VERİLERE GÖRE HAREKET EDİLMELİ

Verilere göre hareket etmek, sadece veri ve analitik için iyi yetenekler ile araçlara sahip olmaktan ibaret değil. Aynı zamanda, her seviyedeki karar verme mekanizmalarını temelden değiştirmeyi de gerektiriyor. İçgüdülere ya da geleneksel deneyimlere güvenmek veya kurumdaki en kıdemli kişiye danışmak yerine, verilerin bütünüyle nüfuz ettiği ve bunun getirdiği bir içgörünün tetiklediği bir karar verme mekanizması oluşturulması önemli. Bu sadece insanların verileri kullanmasıyla alakalı değil, makineler de bilgiye erişebilecek ve bu bilgiyi kullanabilecek donanıma sahip olmalı.

3 KALIPLARI YIKMAK GEREK

Dijital dönüşümde öncü olmak için sigortacılar sektördeki kalıpları yıkmayı kurumsal bir gelenek haline getirmeli. Böylece, şirketler teknolojiyle her şeyin nasıl farklılaşabileceği ve iyileştirilebileceği konusundaki vizyonlarıyla çalışanlarına da ilham vermiş olurlar. Kalıpları yıkmanın yolu, sigortacıların çalışanlarını, müşterilerini ve ortaklarını dikkatle dinlemesinden, gelişen ihtiyaçları, istekleri ve davranışları anlamak için teknolojiyi bir araç olarak kullanmasından geçiyor. Sigortacılar böylece dinamik bir dünyada başarının önünü açacak stratejilerin temelini atabilirler. Bu sayede, sektörün sınırlarını şekillendirmede meşaleyi taşıyabilir ve sektörlerinin geleceğini yaratma konusunda lider rolünü üstlenebilirler.

4 DİJİTAL RİSK FARKINDALIĞI ŞART

Accenture'ın anketine katılan sigortacıların %78'i, dijital olarak başa çıkabileceklerinden çok daha fazla riske maruz kaldığını ifade ediyor.
Dijital sigortacılar, geleneksel sigortacıların hiç karşılaşmadığı risklerle karşılaşacak ve yeni riskler yaratacak. Bunlar arasında yeni güvenlik tehditleri, hassas bilgiler içeren verilerin şeffaflığının talep edilmesi ve bazı yeni teknolojileri kullanmanın etik değerlere uygunluğu gibi unsurlar bulunuyor. Dolayısıyla, sigortacılar yaptıkları her şeyde dijital olarak da güven sağlamak durumundalar. Güvenlik, mahremiyet ve dijital etik değerler bir teknolojiye sonradan kazandırılamaz, bunun yerine teknolojiyi şekillendirirken bu olgular da göze alınmalı ve teknolojiyi yaratma sürecine en başından dahil edilmeli.

sigortacılar için esas olacak. Birçok sigortacı ve broker giderek yaşlanan bir personelle çalışıyor ve bilim, teknoloji, mühendislik ve matematik konusunda yetenekli taze kanı cezbetmekte zorlanıyor. Bu dönemle birlikte sigortacıların da sabit ve değişmeyen işgüçleri konusunda taviz vererek yeni jenerasyonu istihdam etmesi gerekiyor. Dijital dünyada doğmuş ve bu dünyaya aşina gençler, iş hayatının nasıl olması gerektiği konusunda yaşlı meslektaşlarına göre daha farklı düşüncelere sahip. İşyerinde kendini hissettiren bir uyum ortamı ve teknolojik bir ortam bekliyorlar, aynı zamanda kendi portföylerini oluşturarak serbest çalışacakları bir kariyer de onlar için uygun. Tüm bu değişiklikler sektörün tüm organlarına, özellikle de istihdam edilen personele farklı bir açıdan bakmayı gerektiriyor.
Bazı sigortacılar, dijitalde yetenekli gelecek nesilleri çalışanları olarak eğitmek için inovasyon laboratuvarları oluşturuyor ya da takımlar kuruyor. Diğerleriyse inovatif olmak için teknoloji şirketleriyle ortaklıklar kuruyor. Bu yeni iş modeli, günlük kullanıma uygun nesnelerin internete bağlanarak veri gönderip alabilme kabiliyetini tanımlayan bir kavram olan Nesnelerin İnterneti'nin geleceğinin tam ortasına sigortacıyı da koymuş oluyor.

YENİ TREND YAPAY ZEKA

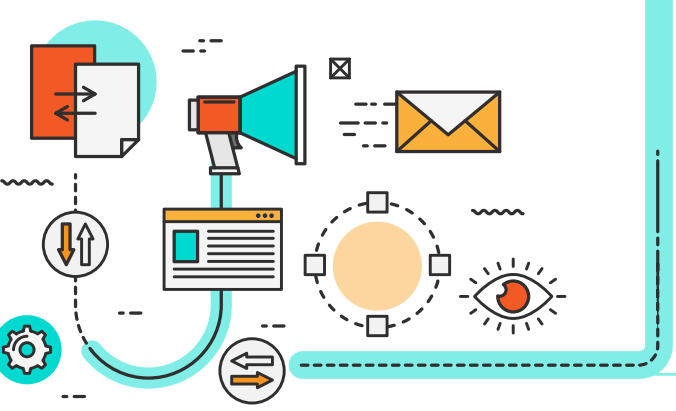
450 sigortacıyla anket yapan Accenture'ın bulgularına göre, 2016 yılında bazı trendler dikkat çekiyor. Bunların ilki, sigortacıların %82'sinin yapay zeka çözümleriyle kurgulanan otomatik sistemlere yatırım yapması. Yapay zekayla çalışan dijital çözümler birbirinden bağımsız birçok sistemden veri toplayarak şirketlerin organizasyonunu kökten değiştirme potansiyeline sahip. Özellikle sigortacılıkta, karar verme yetisi olan yapay zekalı sistemler büyük önem taşıyor.
Sektörde öne çıkan bir diğer trendse daha esnek bir işgücüne sahip olma arzusu. Sigortacılar dijital çağın gelişim hızına uyum sağlayabilmek için çeşitli araçlara ve teknolojilere yatırım yapıyor, ancak çalışanları aynı hızı yakalayamayabiliyor. Sigortacıların adaptasyon kabiliyeti yüksek, değişime hazır ve hevesli bir işgücü yaratarak doğru görevleri doğru şekilde yapabilecek personeli bulmak için de teknolojisi kullanması gerekiyor.
Son trendse, dijitalde güveni sağlamak. Güven sağlanamadıkça, sigortacılar operasyonlarına zemin sağlayan verileri ne paylaşabiliyor ne de kullanabiliyor. Bu sebeple gelişmiş ve veri kullanımında etik değerlere uygunluğunu kanıtlamış güvenlik sistemlerine ihtiyaç duyuyorlar.

ERGO TÜRKİYE İCRA KURULU ÜYESİ YILDIRIM TÜRE:

DİJİTAL dönüşümün içinde yer alan acentelerin iş hacmi artacaktır

"DİJİTAL DÖNÜŞÜME YATIRIM YAPAN ŞİRKETLERİN ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE ÖNEMLİ KAZANIMLARI OLACAK. ACENTELER DE DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN İÇERİSİNDE YER ALARAK, HEM OPERASYON MALİYETLERİNİ DÜŞÜRME HEM DE İŞ HACMİNİ BÜYÜTME KONUSUNDA ÖNEMLİ FIRSATLAR YAKALAYACAK."





ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, dijital dönüşüme yatırım yapan şirketlerin, önümüzdeki dönemde hem verimlilik hem de müşteri ve iş ortağı bağlılığı anlamında önemli kazanımları olacağını söyledi.
Acentelerin de dijital dönüşümün içerisinde yer alması gerektiğinin altını çizen Türe, böylece hem operasyonel maliyetlerini düşürme hem de iş hacmini büyütme konusunda önemli fırsatlar yakalayacaklarını ifade etti.
Türkiye'de sigorta sektörünün prim üretiminin gayrisafi yurtiçi hasılanın %1.3'ü seviyelerinde olduğunu hatırlatan Türe, "Gelişmiş ülkeler ile kıyasladığımızda, bu prim üretimi elbette beklenen, istenen seviyelerde değil ancak bu aynı zamanda ülkemizde sigorta sektörünün büyük bir potansiyele sahip olduğunun da en büyük göstergelerinden biri. Biz ERGO Türkiye olarak ülkemizde gelişmiş ülkelere kıyasla düşük olan sigorta bilincinin artırılması için iş ortaklarımız ve müşterilerimizle daima iletişimde olmayı çok önemsiyoruz. Bunu yaparken de iş ortaklarımızla birlikte dijital kanallarımızı kullanarak, teknolojiyi seven ve sürekli takip eden müşterilerimize ürünlerimizi anlatma yollarını geliştiriyoruz" dedi.
ERGO Türkiye olarak, iş ortaklarına dijital kanallarda da dokunabilmek ve onların, değişen müşteri beklentilerini daha kolay ve hızlı karşılayabilmeleri için altyapılarını hazırladıklarını aktaran Türe, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yeni teknolojilerle geliştirilen ve temel sigortacılık çözümümüz ERGO InSyst'i pilot bölgelerde hizmete açtık ve çok yakın zamanda da tüm iş ortaklarımızın kullanımına sunacağız. ERGO InSyst ile hem modüler hem de kolayca mobile entegrasyonu yapılabilecek bir çözüme sahip olacağız. Acentelerimiz için uygulamaya aldığımız bir diğer dijital platformumuz ERGO iMonitor'le de iş ortaklarımızın üretim ve performans bilgilerine online ulaşmasını sağlıyoruz."

'YENİ UYGULAMALAR İÇİN ÇALIŞIYORUZ'

Bu çalışmalar kapsamında elde ettikleri tecrübelerle önümüzdeki dönemde iş ortaklarına tam bir "dijital deneyim" yaşatacak yeni uygulamalar üzerinde çalıştıklarının bilgisini veren Türe, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Söz konusu çalışmalar tamamlandığında hem iş ortaklarımıza ve müşterilerine yeni ürün ve hizmetleri önerebilecekleri hem de potansiyel müşterilere ulaşabilecekleri fonksiyon ve özellikleri sunacağız. Diğer yandan, dijital mecralarda etkileşimimizi artırmaya yönelik kurumsal sitemizi yenileme çalışmalarına başladık. Sosyal medyayı da önemli bir platform olarak görüyor ve doğru stratejilerle etkileşim yaratmayı hedefliyoruz."



GENERALI TÜRKİYE STRATEJİK PLANLAMA VE İŞ GELİŞTİRMEDEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI PETAR DOBRIC:

Altyapılarını modernleştirmek için acentelere yatırım yapılmalı

Generali Türkiye Stratejik Planlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric, satış kanalı tarafında acentelerin çok önemli bir rol oynadıklarını vurguladı. Sigortacılıkta dijitalleşme anlamında acentelerin bu sürece hazırlanması ve altyapılarının modernize edilmesi için önemli yatırımlar yapılması gerektiğini düşünen Dobric, dünya değişirken acentelerin de bir kabuk değişimine ihtiyacı olduğunu ifade etti.

'MÜŞTERİNİN TERCİHİ HÂLÂ YÜZ YÜZE İLETİŞİMDEN YANA'

"Dünyadaki dijital sigortacılığın sektördeki payına bakacak olursak İngiltere'de %50, İspanya ve Hollanda'da %20, İtalya ve Almanya'da ise %10'a yaklaşmış durumda. Biz Türkiye'de de yakın gelecekte buna yakın oran ve büyüme bekliyoruz. İnanıyoruz ki müşterilerin %100'ü sigortacılık ihtiyaçlarını günümüzde ve yakın gelecekte dijital kanallar üzerinden karşılayacaklar, hatta sigortacılık hakkında bilgilere de online olarak dijital kanallar üzerinden elde edecekler. Satın alma sürecinde ise hâlâ müşterilerin yüz yüze iletişimi seçtikleri bir gerçek" diyen Dobric, bu noktada sigorta şirketlerine sigortacılık hizmetleri ve öneminin anlatılması konusunda önemli görevler düştüğüne dikkat çekti.
Bulut bilişim, dijitalleşme ve mobil teknolojilerin bütünleşmesiyle farklı yeni teknolojiler geliştiğinden bahseden Dobric, "Özellikle son dönemde Tokyo, New York, Seul ve Şanghay'da ortaya çıkan yeni teknoloji merkezleri ve laboratuvarlarıyla çeşitli teknolojik atılımlar gerçekleşti. Hayatımıza Nesnelerin İnterneti (IoT), M2M (Makineler Arası İletişim), Big Data, veri analitiği, yapay zeka, biyoteknoloji, giyilebilir teknoloji gibi yeni kavramlar girdi" dedi.



"SATIŞ KANALINDA ÖNEMLİ BİR ROL OYNAYAN ACENTELERE, DİJİTALLEŞME SÜRECİNE HAZIRLANMALARI VE ALTYAPILARINI MODERNİZE EDEBİLMELERİ İÇİN YATIRIM YAPILMASI GEREKTİĞİNİ DÜŞÜNÜYORUZ. DÜNYA DEĞİŞİRKEN ACENTELERİN DE DEĞİŞMEYE İHTİYACI VAR."

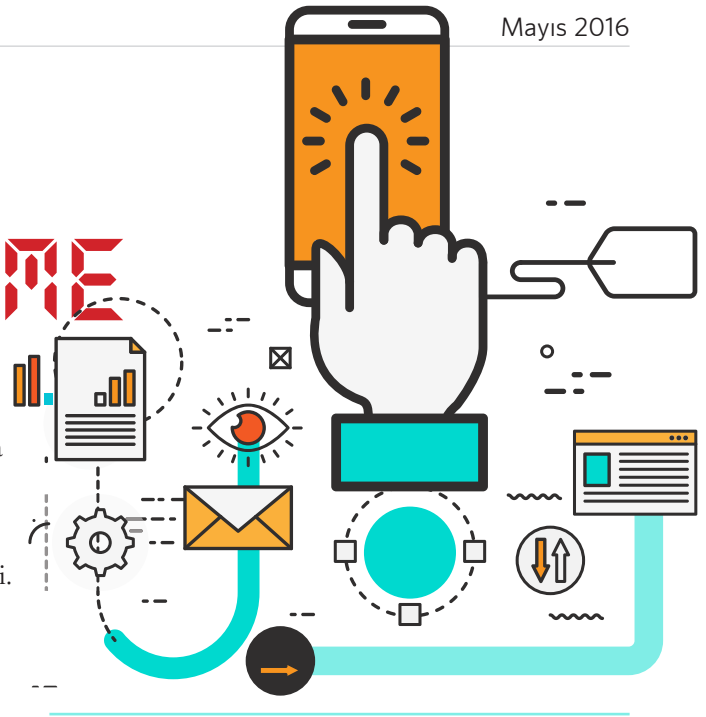
Dünya Ekonomik Forumu'nda da açıklandığı üzere mobil internet ve akıllı telefonların zemin hazırladığı Nesnelerin İnterneti teknolojisi (IoT) ile 2020 yılında dünyada birbiriyle iletişim kurabilen cihaz sayısı ortalama 50 milyara ulaşacak. Nesnelerin geleceğini etkileyen trendler arasında makinelerin birbirleriyle konuşması ve drone olarak adlandırılan uçan insansız hava araçlarının örnek olarak gösterilebileceği kendini yöneten nesnelerin gelişimi de yer alıyor. Yükselen teknolojiler arasında bulunan bu başlıkların pek çoğu, diğer sektörlere göre daha az değişken olarak bilinen sigorta sektöründe bile etkisini göstermeye başladı.

'RİSKLER DE AZALIYOR'

Generali'nin başta Avrupa'da olmak üzere bahsi geçen tüm teknolojileri kullandığını aktaran Dobric, "Generali giyilebilir teknoloji, araba telematiği ve ev telematiğini uygulamaya koyuyor. Bu teknolojiler müşteriye özel sigorta çözümlerinin sunulmasını sağlarken risklere karşı daha uygun fiyat politikası geliştirilmesini mümkün kılıyor. İşin bir başka boyutu ise yaşam bileziği, ev ve arabalardaki telematik sistemleri ile kişilerin hayatının korunması ve risklerin azaltılması" diye konuştu.
2014 yılında Multi Access olarak adlandırdıkları Dijital Satış Kanallarının lansmanını yaparak sektörde yeni bir anlayış olan "Kolay Sigortacılık" kavramını başlattıklarına değinen Dobric, sözlerine şu şekilde devam etti: "Generali Sigorta olarak, bu sayede zaman ve mekandan bağımsız, sigortacılık çözümlerimizle şu ana kadar ülkemizde 'Multi Access' olarak adlandırdığımız 'Çoklu Dağıtım Kanalı' stratejisiyle çalışan ilk ve tek şirketiz. Uzmanlık alanı olarak gördüğümüz çoklu kanal yapısı kapsamında ana dağıtım kanalımız Generali acentelerine yönelik yaptığımız büyük teknoloji altyapı yatırımlarıyla onları dijital dünyaya hazırlarken, direkt satış kanallarımız üzerinden 7/24 hizmet sunuyoruz."
Generali Grup'un, ABD'nin bilim, mühendislik ve ekonomi konularındaki başarılarıyla tanınan ve dünyanın en iyi teknik üniversitesi olarak bilinen MIT'nin (Massachusetts Teknoloji Enstitüsü) dünyanın en akıllı 50 şirketi araştırmasında, müşterilerine sunduğu veri analitiğine dayanan yenilikçi sigorta çözümleriyle sigortacılık sektöründen listeye giren tek şirket olduğu bilgisini veren Petar Dobric, Generali Türkiye'ye de grubun sigortadaki yenilikçi çözümlerini çeşitli projelerle yansıttıklarını belirterek sözlerini tamamladı.

METLIFE GENEL MÜDÜRÜ DENİZ YURTSEVEN:

Verimliliğin anahtarı DİJİTALLEŞME



MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven, dijitalleşmenin sadece maliyetleri azaltmakla kalmadığını söyledi. Dijitalleşmenin şirketlere sunduğu başlıca kazanımlardan birinin akıllı ve hızlı yönetim olduğunu düşünen Yurtseven, bunun bilginin çoğalması, yayılması ve süreçlerde hata payının azalması açısından çok kıymetli olduğunu ifade etti.
"Dijitalleşme iş süreçlerimizi fazlasıyla hızlandıran bir özelliğe de sahip, bunun da doğrudan müşteri memnuniyetine yansıyan sonuçları oluyor. Teknolojinin kazandığı ivme bizi de hızlandırıyor ve hem bize hem müşterilerimize hem de paydaşlarımıza çok önemli avantajlar sunuyor. Günümüzde en önemli maliyet kaynağı zaman. Dijital dönüşüm zaman maliyetini en aza indiriyor, dolayısıyla verimliliğin de anahtarını oluşturuyor. Bireyler artık, işyerlerinden, evlerinden ya da internet bağlantısına sahip oldukları herhangi bir yerden finansal ya da kişisel işlemlerini yürütebiliyor aradıkları ürün ve hizmetlere kolayca erişiyorlar" diyen Yurtseven, bu durumun inanılmaz bir kolaylık ve zaman tasarrufu sağladığını dile getirdi.

'5 YIL İÇİNDE DÖNÜŞÜM TAMAMLANIR'

Nesnelerin İnterneti'nin günlük yaşamda somut uygulamalarının bulunduğu, dünyada Dördüncü Endüstri Devrimi'nin konuşulduğu bu dönemde şirketlerin maliyet yönetimi açısından da dijital yeniliklerden yararlanarak atılabilecek adımların mutlaka olacağını kaydeden Yurtseven, "Endüstri 4.0'a geçişin sıkça telaffuz edildiği, geçiş süreci planlamalarının oluşturulmaya başlandığı bir dönemdeyiz. Esasen, bu değişim süreci tüm dünyada başlamış durumda. Sektör olarak bu değişime ayak uydurarak ve arkasında kalmayarak dijital yatırımlarla entegre olmayı hedefliyor, planlamalarımızı bu doğrultuda yapıyoruz. 5 yıl sonra dijital dönüşüme tamamen entegre olmuş, hizmet alanlarını dijital üzerinden yürütüp yönetebilen, teknolojik altyapısı dünya standartlarına ulaşmış ve inovatif kimliği gelişmiş bir sektör öngörüyorum" dedi.



DİJİTAL GELİŞİME DEVAM

MetLife olarak müşterilerinin hayatını kolaylaştırmak ve hizmet kalitesini artırmak için dijital alandaki gelişimlerine ve hizmet ataklarına devam ettiklerini aktaran Yurtseven, "Bu alandaki yatırımlarımızı ilk olarak mobil cihazlardan erişim sağlanan web sitemiz 'metlife.com.tr' üzerinde gerçekleştirdik. Herhangi bir sigorta ürününe sahip olmak isteyen kullanıcılar için her ürüne ait sayfada online başvuru formumuz bulunuyor. Bunun yanı sıra her sayfada müşterilerin MetLife'a kolay bir şekilde ulaşmasını sağlayacak iletişim bilgilerinin bulunması da sitenin kullanıcı dostu özelliklerini artırıyor" diye konuştu.
Diğer yandan, hizmet kalitelerini sosyal medya üzerinden sürdürmek ve müşteri memnuniyetini üst seviyeye çıkarmak amacıyla Facebook sayfalarını da faaliyete geçirdiklerinden bahseden Yurtseven, bu sayfada MetLife ve kampanyaları hakkında güncel haberler ile zengin içeriklerin paylaşıldığını belirtti.
Yurtseven sözlerini şöyle tamamladı: "Ayrıca ocak ayında lansmanını gerçekleştirdiğimiz online satış platformumuz aracılığı ile bu platforma özel olarak hazırladığımız ferdi kaza sigortası ürünümüzü, yaşamın risklerine karşı kendilerini ve ailelerini finansal koruma altına almak isteyen müşterilerimize sadece birkaç tıkla ulaştırıyoruz. Online ferdi kaza sigortası ürünümüze başta Facebook olmak üzere birçok dijital platformdan erişim mümkün. Bireysel ve aile paketleri olmak üzere müşterilerimize iki farklı alternatif sunuyoruz. Ürünümüz, kaza durumlarında vefat veya sakatlık risklerinin yanı sıra acil durumlardaki hastane masraflarını da güvence altına alıyor; ayrıca Dört Dörtlük Asistans hizmetiyle de günlük yaşamda ihtiyaç duyulabilecek pek çok durum için destek sağlıyor."

"TEKNOLOJİNİN KAZANDIĞI İVME BİZİ DE HIZLANDIRIYOR VE HEM BİZE HEM MÜŞTERİLERİMİZE HEM DE PAYDAŞLARIMIZA ÇOK ÖNEMLİ AVANTAJLAR SUNUYOR. GÜNÜMÜZDE EN ÖNEMLİ MALİYET KAYNAĞI ZAMAN. DİJİTAL DÖNÜŞÜM ZAMAN MALİYETİNİ EN AZA İNDİRİYOR, DOLAYISIYLA VERİMLİLİĞİN DE ANAHTARINI OLUŞTURUYOR."

LIBERTY SİGORTA BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DİREKTÖRÜ DENİZ KORAL:

İşlenebilir verilerin artması iş süreçlerini de hızlandırıyor

Liberty Sigorta Bilgi Teknolojileri Direktörü Deniz Koral, sigortacılıkta başlayan dijital dönüşümün maliyetleri azaltacağını ve azalan maliyetlerin yeni inovasyonları besleyeceğini ifade etti. Sayısal ortamda işlenebilir verilerin artmasının ve karar verme yazılımlarının gelişmesinin süreçleri hızlandırarak verimliliği artırdığını belirten Koral, ayrıca manuel süreçlerden kaynaklanan kaçakların önüne geçmeye de yardımcı olduğunu söyledi.
İnsan faktörünün olduğu noktalardan birinin de hasar tespiti olduğunu kaydeden Koral, "Dijital dönüşümle birlikte binalardaki hasarların tespitinde insansız hava araçlarının kullanılması, insanların ulaşamayacağı ya da ulaştıklarında risk içeren bölgelere erişimi kolaylaştırması ve amaca uygun kameraların yerleştirilmesiyle birçok farklı bilginin sağlanması gibi pek çok açıdan faydalı olacak" dedi.
Koral, dijital dönüşümün sağlayacağı diğer faydalarını ise şu şekilde anlattı: "Telematik cihaz ve uygulamaların sürücü alışkanlıklarını değiştirmesi ve araçların çarpışma önleyici sistemlerle donatılması araçlarda maddi ve bedeni hasarları azaltacak. Evlere kurulacak akıllı ve internet bağlantılı cihazlar ile bir çok ev hasarı önlenecek ya da az kayıp ile sonlanacak. Giyilebilir teknolojilerle sağlık verileri takip edilerek, sağlık sorunları ya da kazalar daha kısa sürede tespit edilip önlem alınabilecek ya da daha hızlı müdahale edilebilecek."
Henüz yasal durum netleşmediğinden sigortacıların bulut teknolojisinden faydalanamadığını aktaran Koral, yasal durum ve buna bağlı uygulamalar netleştiğinde bulut teknolojisinden faydalanarak bilgi teknolojilerinde altyapı giderlerinin azaltılabileceğini söyledi. Acentelerin dijital dönüşümden ne şekilde yararlanabileceğini de sorduğumuz Koral, acentelerin, farklı sosyal medya ya da mobil uygulamalar gibi farklı mecralardan müşterilerine ulaşarak ve satış yaparak kazançlarını artırabileceğini dile getirdi.



'OTO SİGORTALARINDA ÜRETİM AZALACAK'

Türkiye'de beş yılda büyük değişimler beklemeyen Koral, "Fakat teknoloji kullanımında ve tüm süreçlerin verimliliğinde artış olacaktır. Mevcut durumda müşteri verilerine erişim sağlıklı değil, bu verinin değerlendirilmesinde kısıtlar oluşturuyor. Veriye erişim daha sağlıklı hale gelirse, gün geçtikçe artan veri, sigortacılık alanında farklı yaklaşımlar getirebilir. Ayrıca, otomobil sahipliğinin azalacağını ve araçların daha az çarpışacağını, bununla birlikte oto sigortalarında üretimin azalacağını düşünüyorum. Fakat bu, sorumluluk sigortalarında bir artmaya sebep olacaktır" diye konuştu.
Liberty Sigorta olarak öncelikle süreç verimliliğine yatırım yaptıklarını aktaran Koral, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Bunun yanı sıra, Liberty Mutual tarafında yapılan ciddi yatırımlar mevcut, bu yatırımları ve sonuçlarını takip edip Türkiye için uygun fırsatları inceliyoruz."

"SİGORTACILIKTA BAŞLAYAN DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN MALİYETLERİ AZALTACAĞINI VE AZALAN MALİYETLERİN YENİ İNOVASYONLARI BESLEYECEĞİNİ DÜŞÜNÜYORUM. SAYISAL ORTAMDA İŞLENEBİLİR VERİLERİN ARTMASI VE KARAR VERME YAZILIMLARININ GELİŞMESİ, SÜREÇLERİ HIZLANDIRARAK VERİMLİLİĞİ ARTIRIYOR."



NN HAYAT VE EMEKLİLİK KURUMSAL İLETİŞİM VE MÜŞTERİ DENEYİMİ MÜDÜRÜ BESTE YILDIZ:

Satış sonrasında DİJİTAL kanallar giderek yaygınlaşacak

NN Hayat ve Emeklilik Kurumsal İletişim ve Müşteri Deneyimi Müdürü Beste Yıldız, sigorta ve bireysel emeklilik şirketlerinin müşterilerinin özellikle satış sonrası hizmetlerde dijital kanalları her geçen gün daha fazla kullandığını belirtti. Yeni neslin dijitale olan yatkınlığına dikkat çeken Yıldız, 5 yıl sonra müşterilerin çok büyük bir kısmının şirketlerin çağrı merkezleri ya da satış temsilcilerine ulaşmak yerine diledikleri her yerden 7/24 hizmet alabilecekleri dijital kanalları kullanacaklarını ifade etti.

Yıldız, "Dijital kanalların kullanımının artması, gerek satış aşamasında gerekse satış sonrası hizmetlerde şirketlerin maliyetini ciddi derecede aşağıya çekiyor. Satış aşamasında basılı form yerine tablet kullanımı, satış temsilcilerinin yaptıkları satışları girip takip edebildikleri platformlar (portallar), satış sonrasında müşterilerin işlemlerini kendilerinin gerçekleştirebilecekleri internet şubesi veya mobil şube gibi uygulamalar sayesinde sigorta ve bireysel emeklilik şirketleri operasyonel maliyetlerinden tasarruf etme şansı elde ediyor" dedi.

'ACENTELER İÇİN DE FAYDALI'

Acentelerin de dijital dönüşümden faydalanabileceğinden bahseden Yıldız, "Müşterilerini satış sonrası hizmetler için bağlı bulundukları şirketlerin internet veya mobil şubelerine yönlendirmeleri, acenteleri satış sonrasında katlandıkları operasyonel maliyetlerin bir kısmından kurtaracaktır" dedi.

Yıldız, "Müşterilerimizin diledikleri her yerden 7/24 hizmet alabildikleri internet şubemiz, mobil şubemiz ve çağrı merkezimizde sesli yanıt sistemimiz var. Satış temsilcilerimiz için geliştirdiğimiz Satış Portalımız ve NN Akademi adındaki e-öğrenme platformumuz bulunuyor" şeklinde konuştu.





AIG SİGORTA DİJİTAL PAZARLAMA MÜDÜRÜ KEREM ÖLMEZ:

Acente DİJİTALLE rekabette öne geçecek

AIG Sigorta Dijital Pazarlama Müdürü Kerem Ölmez, Türkiye gibi mevcut yapıda ana dağıtım kanalının acenteler olduğu bir pazarda, acentelerin de dijital dönüşüme uyum sağlamasının kaçınılmaz olduğunu vurguladı.

Ölmez, "Değişen ve gelişen talepleri karşılamak adına şirketlerin geliştirdiği dijital çözümlerden acenteler de paylarına düşeni alacaklardır. Müşterilerin tüm sigorta ihtiyaçlarını, taleplerini karşılayan sigorta acentelerinin sağladığı dijital olanaklar gerek satış sırasında, gerek satış sonrasında rekabette önemli fayda yaratıcı noktalar olacaktır" dedi.

'DİJİTALİ GÖZ ARDI EDEN AYAKTA KALAMAZ'

Ölmez, sözlerine şu şekilde devam etti: "Geldiğimiz noktada bütün sigorta şirketleri değişen müşteri ihtiyaçlarıyla beraber dijital dönüşümün bir zorunluluk olduğunu anlamış durumda. Bugünkü Y kuşağı, hatta Z kuşağı müşterilerin tamamen dijitalleşmiş süreçlere olan alışkanlıklarını göze alırsak, dijital dönüşümü göz ardı eden şirketlerin ayakta kalabileceğini düşünmüyorum."

Dijital dönüşümde AIG Sigorta'nın geldiği noktadan da bahseden Ölmez, "Lokal ve küresel bilgi birikimimizi kullanarak müşterilere, partnerlere ve çalışanlara her türlü uygulanabilir dijital çözümü sunmak üzere farklı çalışmalar yapıyoruz. Bu çerçevede en önemli başlıkları iki yıl önce hizmete açtığımız online sigorta satışı uygulamamızı, geçen yıl tamamen yeni nesil kullanıcı dostu bir ön yüz ile tasarlanan mobil uyumlu aig.com.tr web sitemizi, işbirliği içinde bulunduğumuz bankalar, havayolu şirketleri, perakende firmaları gibi iş ortaklarımızın kendi platformları üzerlerinde ortak şekilde tasarladığımız yenilikçi sigorta satış ekranlarını ve mobil uygulamaları olarak sayabiliriz" diyerek sözlerini noktaladı.



SEKTÖRDEN

Katılım Emeklilik'ten ferdi kazada tam destek

Katılım Emeklilik, Destek Ferdi Kaza Sigortası'nın kapsamını genişleterek Tam Destek Ferdi Kaza Sigortası'nı sundu. Katılım Emeklilik'in çok ilgi gören ferdi kaza sigortaları; evde, iş yerinde, seyahat ederken meydana gelebilecek trafik kazası, düşme, kırık çıkık, böcek sokması, yanma gibi her türlü kazayı teminat altına alıyor. Katılım Emeklilik, bireysel çözümlerin yanı sıra kurumlara yönelik grup sigortaları da sunuyor. Kurumların çalışanlarını vefat, kritik hastalıklar ve kaza sonucu oluşabilecek durumlara karşı güvenceye alan özel grup hayat ve ferdi kaza sigorta seçenekleri işverenler tarafından yoğun ilgi görüyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Son yıllarda çalışanlarına artı değer sunan işyerleri tercih edilir oldu. Grup sigortalarımız, işverenlerin çalışanlarını pek çok olumsuz duruma karşı güvence altına almasını sağlarken çalışanlar için de ek faydalar sağlıyor" şeklinde konuştu.


Ayhan Sincek

Trafik sigortasında beklenen düzenleme

Sektörün yakından takip ettiği Zorunlu Trafik Sigortalarında nisan ayı içinde önemli düzenlemeler yaşandı. Torba Yasa'da yer alan Zorunlu Trafik Sigortalarındaki 3 önemli değişiklik TBMM'den geçerek yasalaştı.

VEFAT TAZMİNATI NETLEŞTİ

Değişiklikler içinde en önemli olanı vefat tazminatında oldu. Bugüne kadar vefat tazminatının hesaplanmasında kanunla sınırları çizilmiş belli bir standart olmadığından mahkemeler, kişiden kişiye değişen tutarlarda tazminatlara hükmediyor, sigorta şirketleri de bunları ödemek zorunda kalıyordu. Bu durum, trafik sigortasında uzun yıllardır bilançolara yansıyan olumsuz tablonun nedeni olarak görülüyordu. TBMM'den geçen yeni düzenleme ile bundan böyle Hazine Müsteşarlığı standart bir hesaplama yöntemi belirleyip açıklayacak ve sigorta şirketleri kime, ne kadar vefat tazminatı ödeyeceğini, kişiler de sigortadan ne kadar tazminat alacağını bilecek. Böylece, kazada ölenlerin yakınları daha fazla tazminat almak için mahkemelere müracaat etmeyecek, fazla tazminat talep edilmesi durumunda ise mahkemeler farklı tazminatlara hükmedemeyecek.

KUSURLU SÜRÜCÜYE ÖDEME YOK

TBMM'den geçen ikinci değişiklikle artık sigortacılar, kusurlu sürücülere tazminat ödemeyecek. Kusurlu sürücü vakaları yıllardır şirketlerin yaşadığı en büyük sorunlardandı. TBMM'den sektörü ilgilendiren son düzenleme ise artık trafik kazalarında zarar görenler, zararını tazmin etmek için önce sigorta şirketine müracaat edecek. Yeni düzenleme kişilerin dava yoluna gitmeden önce sigorta şirketine başvurmasını, sigorta şirketinin de başvuru tarihinden itibaren 15 gün içinde bu başvuruya yazılı cevap vermesini zorunlu kılıyor.

STD'de Fahri Altıngöz yine başkan seçildi

Sigorta sektöründe birçok önemli mesleki faaliyetlerde bulunan, sektör gündeminde olan konularda seminer, toplantı ve paneller düzenleyen, uluslararası konferansların ülkemizde tertiplenmesini sağlayan Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin Olağan Genel Kurul toplantısı 29 Mart 2016'da Milli Reasürans'ta gerçekleştirildi. Genel Kurul'da Derneğin yeni yönetimi belirlendi. 2014-2016 dönemi derneğin, Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini üstlenen Fahri Altıngöz son Genel Kurulda da bir kez daha üyelerin desteğini alarak 2016-2018 dönemi Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçildi.



İstanbul Erkek Liseli sigortacılar yemekte bir araya geldi

İstanbul Erkek Lisesi mezunu sigortacılar gelenekselleşen buluşmalarına devam ediyor. 7 Nisan akşamı sigorta sektöründen aralarında emekli olmuş İstanbul Erkek Liseli mezunların da yer aldığı buluşma renkli ve eğlenceli bir ortamda gerçekleşti.





Depremlerin, fırtınaların, sellerin kesilmediği Yeni Zelanda, sigortayı "faydalarını görerek öğrenen" ülkeler arasında. Sigorta bilincinin çok yüksek seviyelerde olduğu ülkenin sigorta sektörü, geçtiğimiz birkaç yıl içinde çok büyük felaketlerle sınandı ve ayakta kalmayı başardı.



Sadece Yeni Zelanda'da yaşayan ve soyu tükenme tehlikesiyle karşı karşıya olan kiwiler, ülkenin maskotu haline gelmiş durumda. Ülkenin demir paralarında bile kiwi baskısı bulunuyor.

DOĞAL AFETLERLE YAŞAYAN ÜLKE:

Yeni Zelanda

Yeni Zelanda, uluslararası standartlara göre küçük denilebilecek bir sigorta sektörüne sahip. Düşük ekonomik büyümenin ise hayat ve hayat dışında büyümeyi zorlaştıracağı düşünülüyor. Yeni Zelanda Doları'nın ABD Doları'na karşı güç kaybetmesi de, ABD Doları bazında sektörün küçüleceği anlamına geliyor. Lakin, uzun döneme bakıldığında, konut ve oto sigortalarına olan yüksek ilginin devam etmesi, bunun yanında pazar payı düşük olan hayat ürünleri satışının artması bekleniyor. Yeni Zelanda sigorta sektörünü asıl ilginç kılan ise ülkedeki doğal afet riskleri ve astronomik sigorta penetrasyonu seviyesi.

DOĞAL AFETLERDEN YAKASINI KURTARAMIYOR

Yeni Zelanda'da yaşayıp, riskli bir bölgeye yakın olmak işten değil. Ülkenin kıyı şeridi 15 bin kilometreyi buluyor. Çok sayıda nehir bulunan ülkede, kayalık arazilerin yanında, rüzgar fırtınalarından ve volkanlardan etkilenen pek çok bölge bulunuyor. 2050 yılına kadar 1 milyona yakın Yeni Zelanda vatandaşının sel, kıyı fırtınaları, yer kayması ve rüzgar tehdidi altında olan bölgelerde yaşayacağı düşünülüyor. Araştırmalara göre iklim değişimi nedeniyle 2100 yılına kadar deniz seviyesinin 1 metreye kadar yükselmesi bekleniyor.
Ülkede, 2010 Canterbury ya da 2011 Christchurch depreminin gösterdiği üzere, ciddi bir deprem riski de bulunuyor. Bu bölgelerde gerçekleşen 7.1 büyüklüğündeki deprem ve bunun artçı şoklarının faturası çok ağır olmuştu. Depremden kaynaklanan hasarın 30 milyar dolar civarında olması bekleniyor.

KONUTLARIN %98'İ SİGORTA KORUMASINDA

Bu derecede risk altında olmasına karşın, ülkede sigorta bilinci çok yüksek seviyede. Ticari hasarlar da dahil, depremde oluşan tüm hasarların %80'i sigortalıydı. Günümüzde ise sigorta penetrasyonu çok yüksek seviyelerde. Ülkede konutların %98'inin deprem, tsunami, yer kayması ya da hidrotermal risklere karşı sigortası bulunuyor.
Yeni Zelanda'da, aynı zamanda, ülkemizdeki DASK'a benzer yıllık 120 dolar ödenen Deprem Komisyonu Vergisi bulunuyor. 1945 yılında kurulan Yeni Zelanda Deprem Komisyonu, deprem sırasında konutlarda oluşan hasarın 70 bin dolarlık kısmını karşılıyor.

SİGORTA KONSEYİ AFETLER İÇİN ÖNLEM ALIYOR

2012 yılında gerçekleştirilen ve ülkelerin doğal afetler karşısında risk altında bulunan GSYİH oranının incelendiği Lloyd's of London risk endeksi raporuna göre, incelenen 42 ülke arasında Yeni Zelanda 3. sırada bulunuyor. Raporda Yeni Zelanda'nın üstünde yer alan ülkeler ise Bangladeş ve Şili. 1900 yılından bu yana kaydedilen verileri dikkate alan rapora göre, Yeni Zelanda'da doğal afetler her yıl toplam GSYİH'nin %1'i kadar zarara sebebiyet veriyor.

SAYILARLA YENİ ZELANDA

Nüfus: .....4.5 milyon
GSYİH: ....185 milyar dolar
Kisi başı GSYİH: .....41 bin dolar
Kişi prim: .....2550 dolar
Hayat: 400
Hayat Dışı: 2150
Dünya Sigorta Pazarındaki Payı: .....%0.24
Prim Üretimi: .....11.6 milyar dolar
Hayat: .....1.8 milyar dolar
Hayat Dışı: .....9.8 milyar dolar
Sigortacılığın GSYİH'deki Payı: .....%6
Hayat: .....%1
Hayat Dışı .....%5

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

SİGORTACILARIN EN BÜYÜK SINAVI: CHRISTCHURCH

Yeni Zelanda'da 2010 yılında Canterbury'de 7.1 ve 2011 yılında Christchurch'te 6.3 büyüklüğünde 2 deprem meydana geldi. Depremler sonucunda 185 kişi hayatını kaybederken, binlerce kişi yaralandı. Artçı şokların aylar boyunca devam etmesi de depremin yaralarının sarılmasını geciktirdi. Depremin üstünden 5 yıl geçmesine rağmen sigorta tazminatlarının ödenmemiş olması ise, bölge halkını çok zor durumda bırakıyor.
Yeni Zelanda Sigorta Konseyi'ne göre gerçekleşen deprem ülkenin GSYİH'sinin %20'si oranında hasara neden oldu. 30 milyar dolara denk gelen toplam hasar 1953 yılından bu yana meydana gelmiş en büyük doğal afet kaynaklı hasarlar arasında 5. sırada.
Tazminat ödemelerinde yaşanan sıkıntılar nedeniyle de, sigorta şirketleri açık uçlu teminatlar yerine, sınırları belirlenmiş teminatlar vermeye başladı. Gerçekleşen depremlerden sonra, bölgedeki vatandaşlara sigorta şirketleri 14 milyar dolar civarında ödeme yaptı. Çoğu ödenmiş olsa da, konut poliçelerinden doğan tazminatların %7'si için hâlâ anlaşma sağlanamadı ve pek çok aile 5 yıldır evsiz durumda.



GİTTİKÇE POPÜLERLEŞEN İNSANSIZ HAVA ARACI DRONE'LARIN, YIL SONUNA KADAR DÜNYADA 2.5 MİLYON ADEDE ULAŞMASI BEKLENİYOR. KAMU DAHİL NEREDEYSE TÜM SEKTÖRLERDE KULLANILMASI BEKLENEN DRONE'LAR, SİGORTA SEKTÖRÜNDE DE YAYGIN OLARAK DEVREYE GİREREK İŞ SÜREÇLERİNDE ÖNEMLİ DEĞİŞİKLİKLERE NEDEN OLACAK.



FAA'ya göre drone'ların en çok kullanılacağı pazarlar

Endüstriyel İnceleme	Gayrimenkul ve Havadan Fotoğraflama	Tarım	SİGORTA	Kamu
%42	%22	%19	%15	%2



DRONE'LAR
sigortacılığın da gözdesi olacak

İnsansız hava araçları ve drone'lar hem özel yaşantılarımıza hem de iş yaşantılarımıza hızlı bir şekilde entegre oluyorlar. Drone'ların en yaygın olarak kullanıldığı ABD havacılık yetkililerine göre, 2020 yılında gökyüzünde 7 milyon drone hareket ediyor olacak. Bunların 2.7 milyonuysa ticari amaçlarla kullanılacak. Araştırma aynı zamanda drone'ların ve insansız hava araçlarının, havacılıktaki en dinamik büyüme gösteren alan olacağını gösteriyor. Gayrimenkul, tarım ve sigorta sektörlerinin de, drone'ların ticari kullanımından en çok etkilenecek sektörler olması bekleniyor.

ABD Federal Havacılık İdaresi'nin (FAA) en güncel tahminlerine göre, hobi olarak ya da ticari amaçlarla satılan drone sayısının 2016 yılında 2.5 milyona ve 2020 yılında 7 milyona çıkması bekleniyor. Hobi amaçlı satılan drone'ların 2016 yılında 1.9 milyon, 2020 yılında 4.3 milyon adede çıkması, ticari drone satışlarının ise 2016 yılında tahmin edilen 600 bin seviyesinden 2.7 milyon adede çıkması bekleniyor. FAA tarafından, sadece bu yılın mart ayına kadar 4 bin drone uçurma izni verildi.

SİGORTA SEKTÖRÜ EN ÇOK DRONE KULLANILACAK ALANLARDAN

Gelecek dönemde 2 çeşit drone kategorisinin

DRONE'LARA 'TRAFİK' SİGORTASI

Zurich Kanada, drone kullanarak çeşitli sektörlerdeki müşterilerine hizmet veren sektörler için özel insansız hava aracı sigorta ürünleri tasarladı. Drone poliçeleri, şirketler için birinci ve üçüncü şahıs teminatları veriyor. Teminat kapsamındaki riskler ise şunlar:

BİRİNCİ ŞAHIS TEMİNATLARI: Uçmasını sağlayan yer ekipmanının, elektronik aksamın ya da taşınan malların çalınması ve zarar görmesi,

ÜÇÜNCÜ ŞAHIS TEMİNATLARI: Drone tarafından verilebilecek maddi/bedeni hasarlar ve tedavi giderleri,

EK TEMİNATLAR: Kötü niyetle verilen hasarlar, sistem hack olayları vb.



Tarım



Endüstriyel Teftiş ve İş Güvenliği



Film ve Sinematografi



Kamu Güvenliği ve Kanuni Yaptırım



Acil Durum Müdahalesi



İnsansız hava araçları ve drone'lar en yaygın olarak askeri alanda kullanılıyor olsa da, bu durum günümüzde hızla değişiyor. Gelecekte, drone kullanımının ticari ve bireysel segmente kayması bekleniyor. Dünyaca tanınan ekonomi analiz şirketi Marchesello & Company'e göre drone sektörü ABD'de 10 yıl içerisinde 100 bin istihdam sağlayacak ve 100 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşacak.

HERYERDE



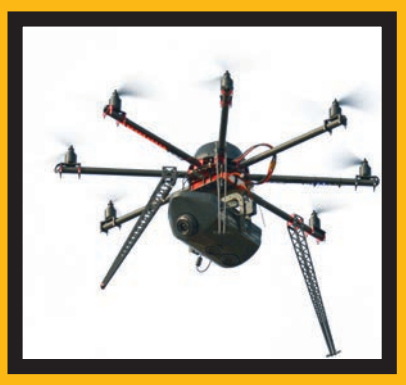
Ticari Lojistik ve Teslimat



Gayrimenkul Görüntüleme



Sigorta Hasar Araştırması



Haritalama



Çevre ve Doğal Hayat Hizmetleri

MUNICH RE'NİN RİSK YÖNETİCİLERİNE, DRONE'LARIN İŞ SÜREÇLERİNDE KULLANILMASININ DOĞURABİLECEĞİ RİSKLER KONUSUNDA SORULAR YÖNELTTİĞİ ANKET, DRONE KULLANIMIYLA BAĞDAŞTIRILAN EN BÜYÜK RİSKİN "MAHREMİYET İHLALİ" OLDUĞUNU GÖSTERİYOR. BUNU TAZMİNATLARDA OLUŞABİLECEK KARIŞIKLIKLAR GİBİ 'SİGORTA SORUNLARI' TAKİP EDİYOR.

Munich Re 2015 ABD Drone Anketi

Mahremiyet ihlali	Oluşabilecek SİGORTA sorunları	Bedeni hasarlar	Maddi hasarlar
%69	%12	%11	%8

DRONE'LAR TÜRKİYE'DE KAYIT ALTINDA

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün ocak ayında yayımladığı genelge uyarınca Türkiye'deki insansız hava araçlar ve drone'lar kayıt altına alınmaya başlandı. Bu şekilde drone kime ait biliniyor. Türkiye'de çoğunluğu 25 kilogramın altında olmak üzere 4 bine yakın İHA olduğu ön görülüyor. Kaydı yapılmayan insansız hava araçlarının uçuşları yaptırıma tabi tutuluyor, emniyet birimleri isterlerse drone'lere el koyabiliyor.



Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

oluşması bekleniyor. Bunlar; birim başı ortalama 40 bin dolarlık yüksek kalite drone'lar ve birim başı ortalama 2 bin 500 dolar eden düşük kalite drone'lar. FAA tarafından yapılan açıklamaya göre, drone üreticileri tarafından, 5 yıl içerisinde 550 bin civarında ticari drone piyasaya sunulacak. %90'ı düşük seviye olması beklenen drone'lar, pek çok sektörde ciddi şekilde faaliyet gösterecek. ABD'de drone'larla ilgili büyük bir düzenlemenin yapılması bekleniyor. Bu düzenlemeden sonra ticari drone kullanımının ciddi seviyede artması bekleniyor.

DRONE'LAR ÇOĞU SEKTÖRDE DEMİRBAŞ OLACAK

Sigorta şirketleri drone'ları kullanmaya ve denemeler yapmaya çoktan başladılar. Şirketler, insansız hava araçlarını ve drone'ları kullanarak müşterilerinin risk profillerini çok daha kolay çıkarabiliyorlar. Bu araçların sigortacıları en çok ilgilendiren tarafı ise sundukları afet sonrası hasar tespiti olanakları. Sigorta sektörünün yanında, film stüdyoları, gayrimenkul şirketleri, perakendeciler ve diğer sektörlerden kurumlar da, hükümet tarafından drone kullanma izni almak için birbirleriyle yarışıyorlar. Şirketler drone'ları denetim, teftiş, teslimat ve çekim gibi alanlarda kullanabiliyor. Tabii, bu durum da yine sigortacılara bağlanıyor. Bazı sigorta şirketleri, drone kullanan iş kolları için sigorta ürünlerini çoktan hazırlamaya başladı. ABD'de yapılan başka bir araştırma, risk yönetimi şirketlerinin %44'ünün, eğer havacılık kurumu onaylarsa drone kullanmaya hazır olduklarını gösteriyor. Bu kurumların %76'sı zorunlu olmasa bile işlettikleri drone'lar için sigorta yaptıracaklarını söylüyorlar.

Drone'larla ilgilenen sadece özel şirketler de değil. Hükümetler, 'uçan robotlar'ı kolluk kuvvetlerinin ve diğer kanun uygulayıcı birimlerin karşılaştığı riskleri azaltacak bir yol olarak görüyor. Hatta gelecekte bazı durumlar için sadece drone'ların kullanılması bekleniyor. Ancak bu noktada zamanla düzeltilmesi gereken teknik ve yasal sorunlar ortaya çıkıyor.

Drone'ların iş yaşamına etkilerini araştıran Munich Re'ye göre, ticari drone kullanımı önümüzde 5 yıl içerisinde %40 oranında artacak. Tabii, drone kullanan şirketler, zorunlu olmasa bile insansız hava araçları için sigorta yaptırmayı ihmal etmeyecek.

TOBB SAİK'İN DÜZENLEDİĞİ SİGORTA ACENTELERİ DÜNYA UYGULAM

Sektör profesyonelleşmi

TOBB SAİK, uluslararası danışmanlık firması Deloitte ile birlikte yaptığı araştırmayla acentelerin yol haritasını belirledi. Rapora göre, 2023 için en önemli misyon, müşteri odaklı ve kurumsal bir yapıda faaliyet gösteren profesyonel bir acente ağı yaratmak.

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) için Deloitte Türkiye tarafından hazırlanan "Sigorta Acenteleri Dünya Uygulamaları Araştırma ve 2023 Vizyonu Belirleme" raporunun lansmanı 29 Nisan'da Grand Hyatt İstanbul Otel'de yapıldı. TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun evsahipliğinde yapılan toplantıya Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç ve TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap katıldı.



M. Rifat Hisarcıklıoğlu: Acenteler teknolojinin getirdiği fırsatlardan yararlanmak için stratejiler belirlemeli.

Lansmanın açılışında konuşan M. Rifat Hisarcıklıoğlu, sigorta sektörü ve sigorta acenteliği mesleğinin yol haritasını çizmek için hazırladıkları raporun Türkiye'de bugüne kadar bu amaçla yapılmış en kapsamlı çalışma olduğunu kaydetti.
Bu çalışmanın sadece sigorta sektörü için değil, Türk özel sektörünün tamamı için çok önemli olduğunu vurgulayan Hisarcıklıoğlu, "Bu raporda üç temel özellik var: Bizdeki acenteliğin mevcut durumu, güçlü ve zayıf yönleri; dünyada bu işi iyi yapan ülkelerin sistemleri ile karşılaştırma ve gelecekte sektörün gideceği yöne göre yol haritası çizme" diye konuştu.

'RAPORDAKİ BİLGİLERİ SOMUT ADIMLARA DÖNÜŞTÜRMELİYİZ'

Araştırmadan çıkan sonuçlara değinen Hisarcıklıoğlu, "Rapordan çıkan sonuçlardan biri şu: Türkiye'de sigorta müşterilerinin %16'sı önümüzdeki dönemde yeni poliçe satın almayı düşünüyor. Gelecek dönemde ilk olarak hangi sigortayı almayı planladıkları sorulan sigortalıların çoğunluğu sağlık poliçesi almayı hedefliyor. İkinci sıradaysa bireysel emeklilik geliyor. Acenteler bu konulara hakim olursa, müşterilerine bu ürünlerin satışını gerçekleştirebilirler" diye konuştu.
Bu bilgilere sahip olmanın acentelerin yol haritası çizmesi, hangi alanlarda güçlenmesi gerektiğini bilmek için de müthiş bir fırsat sunduğuna dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, şunları söyledi: "O yüzden ben bu raporu sigortacılık sektörü açısından çok önemsiyorum. Bu bilgileri mutlaka somut adımlara dönüştürüyor olmamız lazım."

'ACENTELER DİJİTAL STRATEJİLER BELİRLEMELİ'

Dünyada dijitalleşmenin giderek hızlandığından da bahseden Hisarcıklıoğlu, "Teknolojik gelişmeler her sektörü etkiliyor. Örneğin, sürücüsüz arabalar yaygınlaşırsa kazalar büyük ölçüde azalacak. Bu durumda sigortaya ne kadar ihtiyaç olacak? Bakıldığında, 2006 yılında acentelerin prim üretimindeki payı %70'ken, 2015 yılında %66'ya geriledi. Oysa bu değişen ve gelişen dünyada bizim de ekmek teknemizi sürdürmemiz lazım. Bunun için de değişen dünyaya ayak uydurmamız gerekiyor. Acenteler, giderek dijitalleşen dünyada yer edinmek için stratejiler belirlemeli. Teknoloji acenteler için risk yaratıyor olabilir, ancak her risk yanında fırsatlarla gelir. Acenteler de teknolojinin getirdiği fırsatlardan yararlanabilir" dedi.
Ekonominin çarkını sigorta sektörünün döndürdüğünü söyleyen Hisarcıklıoğlu, ekonomik açıdan bu denli önemli olan bir sektörün büyümesinin toplumun tüm kesimlerine fayda sağlayacağının altını çizdi. Büyümede acentelerin de büyük önemi olduğunu belirten Hisarcıklıoğlu, "Acentenin güçlü olması, kaliteli ve iyi hizmet sunması hem sigorta şirketi için, hem de tüketici için kazanç demektir. Sigortalılık oranını artırmak istiyorsak acentelere gözümüz gibi bakmamız gerekiyor" dedi.



Ahmet Genç: Hükümetin gündeminde Ar-Ge çalışmaları önemli bir yer tutuyor. Sektörde de bu konuya önem verilmeli.

Hisarcıklıoğlu'nun konuşmasının ardından kürsüyü devralan Ahmet Genç de sigortacılıkta inovasyona kafa yorulması gerektiğini vurguladı. Son 10 yılda yaşanan teknolojik gelişmelerin toplamının, son 300 yılda yaşanan gelişmelerden sayıca çok daha fazla olduğunu ifade eden Genç, bu gelişmelerin giderek hızlanmayı sürdürdüğüne dikkat çekti. Hükümetin gündeminde de Ar-Ge çalışmalarının önemli bir yer tuttuğunu aktaran Genç, sektörde de bu konuya önem verilmesi

Dijital imkanları iyi kullanan acente

Payları azalsa da konumlarını 2023

DELOITTE'UN YAPTIĞI ARAŞTIRMAYA DIŞINDA %66 OLAN PAYI, 2023'TE % BİRLEŞECEK, DİJİTALİ EN İYİ KULLANA DA ELE ALINDIĞI RAPORDA, ACENTEL FARKLI FİYAT POLİTİKALARI OLDUĞU

"Sigorta Acenteleri Dünya Uygulamaları Araştırma ve 2023 Vizyonu Belirleme" raporu, acentelik mesleğine yönelik yurtdışı uygulamaları ve Türkiye için "Sigorta Acenteleri 2023 Vizyonu"nun oluşturulması hedefiyle hazırlandı. Sigorta acenteleri için ortak bir vizyon tanımlanarak, sektörün gelecekte daha sağlam bir yapıda faaliyet göstermesi hedefleniyor.
Bu kapsamda araştırmanın temel amaçları aşağıdaki gibi özetlenebilir:
•Yurtdışı sigorta sektörü ve sigorta acenteliği uygulamalarının mevcut durum analizinin, idari ve yasal yaptırımları ile acentelere verilen komisyon ve teşviklerin ortaya konması
•Sigorta müşterilerinin geleneksel ve dijital satın alma eğilimlerinin sorgulanması (1010 katılımcı ile)
•Türk sigorta sektörü ve sigorta acentelerinin yapısal analizi ile kısa, orta ve uzun vadede acente büyüme ve gelişme tahminlerinin ortaya konması (yaklaşık 2 bin 500 katılımcı ile)
•Sigorta acenteliği 2023 vizyonu ve Türkiye sigorta acenteleri dönüşüm projesinin oluşturulması
Raporun 3. bölümünde, yurtdışı sigorta sektörüne yönelik seçilmiş ülkeler özelinde mevcut durum analizi ve yine seçilmiş ülkeler özelinde sigorta acenteleri uygulamaları, çalışma modelleri ile idari ve yasal düzenlemelere yer verildi. Bu bölümde ön plana çıkan bazı konular:

BİZE EN YAKIN KANAL YAPISI İTALYA VE ALMANYA'DA

•Seçilmiş ülkeler genelinde hayat branşında en büyük paya sahip dağıtım kanalının bankasürans olduğu görülüyor.
•Seçilmiş ülkeler hayat dışı sigorta branşları bazında incelendiğinde, acentelerin çoğu seçilmiş ülkede en büyük paya sahip dağıtım kanalı olmaya devam ettiği gözleniyor.
•Türkiye'ye dağıtım kanalı dağılımı bakımından en fazla benzeyen ülkeler seçilmiş ülkeler arasında İtalya ve Almanya.
•Her ülke özelinde farklı sigorta

MALARI ARAŞTIRMA VE 2023 VİZYONU BELİRLEME RAPORUNA GÖRE

ş acentelerle büyüyecek

elerin yüzü gülecek

acenteler güçlü 3'te de koruyacak

A GÖRE ACENTELERİN BUGÜN HAYAT 61'E İNECEK. KÜÇÜK ACENTELER ANLAR ÖNE ÇIKACAK. SORUNLARIN LERİN EN ÖNEMLİ ŞİKAYETİNİN BELİRTİLDİ.

aracılık yapılarının ön plana çıktığı gözleniyor. Örneğin, İngiltere'de brokerler ön planda iken İspanya'da münhasır acenteler sigortacılık sektöründe önemli bir rol oynuyor.

•Brokerler, acenteler, direkt satış ve banka kanallarına ek olarak, posta ofisleri, süpermarketler, seyahat acenteleri gibi alternatif aracılar da sigorta satışı yapıyor.

•Seçilmiş ülkelerdeki komisyon oranları Türkiye ile benzerlik gösterse de, bu ülkelerde acente başına prim üretimlerinin yüksek olduğu ve komisyon dışında finansal danışmanlık gibi diğer gelir kalemlerinin de yüksek olduğu unutulmamalıdır.

Türkiye genelinde gerçekleştirilen "Sigorta Geleneksel ve Dijital Satın Alma Eğilimleri" anket çalışması sonuçlarına göre ön plana çıkan bazı sonuçlar:

•Katılımcıların orta vadede yeni poliçe satın alma eğilimlerini tespit etmek adına yöneltilen soru neticesinde, bu eğilime olumlu yanıt veren katılımcıların (%16), en fazla satın almayı düşündükleri ilk iki ürün sağlık sigortası ve BES oldu.

•Sigorta firma tercihine etki eden en önemli unsurlar uygun poliçe bedeli ve bilinen/tanınan sigorta firması olması.

•Katılımcılara, yakın gelecekte sigorta poliçelerinin dijital kanallardan kullanımı eğilimine ilişkin yaklaşımları sorulduğunda, katılımcıların (özellikle genç segmentin) %47'si dijital kanalları yakın gelecekte tercih edeceğini belirtti.

•Sigorta ve BES ürünlerini dijital kanallardan alan veya orta ve uzun vadede alacak olan kullanıcılarının genel profili anket çalışması sonucunda aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

•Günümüzde poliçelerini dijitalden satın almaya başlamış başlamış 19-34 yaş arasında yer alan,

•Sigorta kanal tercihinde hızı ve kolaylığı öncelik olarak ele alan,

•Çoğunlukla AB sosyo-ekonomik segmentte yer alan,

•Çoğunlukla büyük şehirlerde yaşayan müşteriler.

gerektiğini kaydetti.

"Sigorta Acenteleri Dünya Uygulamaları Araştırma ve 2023 Vizyonu Belirleme" çalışmasının bu açıdan da önemli olduğunu söyleyen Genç, sözlerine şu şekilde devam etti: "Eskiden sektörde kaç acente olduğunu, üretimdeki paylarını bile kesin olarak bilemiyorduk. Bu tür rakamlarla ilgili herkesin elinde farklı bir veri vardı. Bu çalışmayla beraber sektöre dair veriler de netleşti. Ölçülemeyen bir şeyi geliştirerek ilerletmek mümkün değil, bu çalışma umarım bunu sağlayacak. Sektörün tüm kesimleri bu çalışmanın sonuçlarından çıkarak kendini geliştirmeli ve aşama kaydetmeli."



Hüseyin Kasap: Şirketlerden, sözleşme hazırlarken bizim örnek sözleşmemizi dikkate almalarını rica ediyorum.

'DENETİM GÜÇLENMELİ'

Genç'ten sonra kürsüye geçen Hüseyin Kasap, konuşmasına sektörün en büyük problemlerinden birinin denetim olduğunu söyleyerek başladı. Dünyanın her yerinde aracıları denetleyen bir sistem olduğu bilgisini veren Kasap, "TOBB SAİK olarak acenteleri denetleme görevini biz üstleniyoruz. Ancak kayıt dışı acentelere çok müdahale edemiyoruz. Bu çalışma sonucunda elde edilen verilerin denetimi de güçlendirmesini umuyoruz" dedi.

Türkiye'de faaliyet gösteren toplam 15 bin 608 acente olduğu bilgisini veren Kasap, bunların 4 bin 784'ünün yıllık 250 bin liranın altında prim ürettiğini aktardı. Bu acentelerin çoğunun küçük illerde faaliyet gösteren acenteler olduğuna değinen Kasap, "Bu acentelerin çoğu sadece trafik sigortası satıyor. Acentelerin trafik sigortasından aldığı komisyonların %1'e düşürüldüğünü göz önüne alırsak kısa vadede 5 bin, uzun vadedeyse 10 bin acentenin kapanacağını söyleyebiliriz. Oysa bu acenteler taşrada halka zorunlu sigortaları tanıtıyor, sektöre ve ekonomiye katkı sağlıyorlar. Bu acenteleri yaşatmamız gerekiyor, komisyonlar bir an evvel eski haline dönmeli" şeklinde konuştu.

Deloitte ile yaptıkları çalışmanın ilk bölümünde diğer ülkelerdeki aracılık uygulamalarının incelendiğini ve bunların Türkiye'deki uygulamayla kıyaslandığını belirten Kasap, bu verilerden hareket ederek örnek bir acentelik sözleşmesi hazırladıklarını ifade etti. Kasap, sigorta şirketlerinden, acentelik sözleşmesi hazırlayacakları zaman TOBB SAİK olarak hazırladıkları örnek sözleşmeyi de dikkate almalarını rica etti.

Lansmanın ikinci bölümü, Deloitte Türkiye Finansal Hizmetler Sektöründen Sorumlu Müdür İrem Aktaş'ın sunumuyla başladı. Daha sonra TOBB Sektörler ve Girişimcilik Daire Başkanı Ozan Acar'ın moderatörü olduğu bir panel gerçekleştirildi.

'DİJİTALE İLGİ BÜYÜK'

Panelde konuşan Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger, "Büyük bir teknolojik gelişme var ama sigortacılar olarak biz, insanların kafa yapısındaki ve yaşam şeklindeki değişime öncelik veriyoruz. Buna uygun altyapı değişiklikleri bizim için önemli. Değişim ve gelişimin hepsini insanlar için yapıyoruz. Teknoloji ve dijitale olan ilgide dünya ortalamasının çok üzerindeyiz. Gençlerimiz dijitale çok ilgili. Biz de ona göre hareket etmeliyiz. Türkiye'de dijitalleşmeyi en çok kullanan kanal brokerler. Uluslararası bilgi ve finans gücüyle dijital imkanlardan faydalanıyorlar. Acenteler de güçlerini birleştirerek ve kurumsallaşarak bu imkanlardan faydalanmalı" dedi.

Ramazan Ülger: Acenteler giderek dijitalleşen dünyada hayatta kalabilmek için oto sigortalarından ziyade daha çok uzmanlık gerektiren işlere yönelmeli.



Soldan sağa; Ozan Acar, Şule Avcıoğlu, Ramazan Ülger, Hüseyin Kasap.

Ozan Acar'ın moderatörlüğünde "Türk Sigorta Sektörünün Geleceği (Acentenin Rolü ve Önemi)" başlığı altında gerçekleştirilen panelin diğer katılımcıları Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Sigorta Acenteleri ve Eksperleri Daire Başkanı Şule Avcıoğlu ve TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap oldu.

Son Japonya depreminin

sigorta maliyeti 3 milyar dolar

Japonya'da 16 Nisan tarihinde meydana gelen depremin sigortacılığa maliyetinin 2.9 milyar dolar civarında olduğu tahmin ediliyor. AIR Worldwide'e göre, 50 kişinin öldüğü, 1000'den fazla kişininde yaralandığı Güney Japonya'nın kırsal kesimini etkileyen deprem sonrasında Kumatomo ve Oita şehirlerinden 196 bin kişi tahliye edilmişti.



Lloyd's

Hindistan'da reasürans ofisi açmayı hedefliyor

Lloyd's'un ülkeye girişiyle ilgili gerekli düzenlemeler Hindistan'da hayata geçirildi. Düzenlemelerden sonra açıklama yapan Lloyd's, Hindistan'ın Mumbai kentinde reasürans ofisi açmayı planladığını bildirdi. Açıklamaya göre, yeni ofis Hint reasürans brokerlerine underwriting ekspertizi ile tarım, altyapı ve afet yönetiminde reasürans çözümleri sunacak.

PartnerRE'nin

Başkanı John Elkann oldu

Dünya otomotiv devlerinden İtalyan Fiat'ın sahibi Agnelli ailesi reasürans piyasasına hızlı girdi. Ailenin en önemli isimlerinden John Elkann, 18 Mart 2016 tarihinde EXOR SpA'ya devri tamamlanan PartnerRE'nin Yönetim Kurulu Başkanı oldu. Şirketin CEO koltuğuna ise, PartnerRE'nin birleşme işlemi öncesindeki başkanı Emmanuel Clarke oturdu.



İngiltere'de faaliyete başladı

Yaşanan sel felaketlerinin ardından, İngiltere hükümeti ile sigorta şirketlerinin ortak inisiyatifiyle oluşturulmasına karar verilen Flood Re faaliyetlerine başladı. Yeni inisiyatifin sel riski altındaki bölgelerde konut sigortası fiyatlarını ciddi oranda düşürmesi ve ulaşılabilir kılması bekleniyor. Riskini Flood Re'ye devreden şirketlerin poliçe başına belli bir ücret ödemesi ve oluşturulan fona katkı yapması gerekiyor.

2015 YILINDA İNSAN KAYNAKLI FELAKETLER SİGORTACILARA 9 MİLYAR DOLARA MAL OLDU







İnsan kaynaklı hasarlarda TİANJİN TARİHE GEÇTİ

Swiss Re'nin yayınladığı Sigma raporuna göre, 2015 yılında tüm dünyada insanların yol açtığı 155 felaket gerçekleşti. Bu felaketler, yaklaşık 7 bin kişinin canına mâl oldu. 2014 yılında insanlardan kaynaklanan 148 felakette yaklaşık 5 bin 900 can kaybı yaşanmıştı.

İnsanlardan kaynaklanan afetler, 2015 yılında 12 milyar dolar ekonomik hasara sebep oldu. Bunun 9 milyar dolarını sigorta sektörü üstlendi. 2014 yılına kıyasla felaketlerin sayısında artış görülmesi, ekonomik ve sigortalı hasarda da artışa yol açtı. 2014 yılında ekonomik hasar 9, sigortalı hasar da 7 milyar dolardı.

2015 yılındaki insanların yol açtığı en önemli felaket, Çin'deki otomobil sanayiinin lojistik merkezi olan Tianjin limanında gerçekleşen iki patlamaydı. 2.5 ile 3.5 milyar dolar arasında sigortalı hasara sebep olacağı düşünülen bu olay, tarihteki en yüksek sigortalı hasara sebep olan üçüncü insan kaynaklı felaket olarak kayıtlara geçti. Birinci sırada 2001 yılında ABD'de Dünya Ticaret Merkezi'ne yapılan ve 25.2 milyar dolar sigortalı hasara yol açan terör saldırısı, ikinci sıradaysa Kuzey Denizi'nde bulunan Piper Alpha isimli petrol istasyonunda gerçekleşen ve sigortacılara 3 milyar dolara mâl olan patlama bulunuyor.

Swiss Re'nin yayınladığı Sigma raporuna göre, 2015 yılında insanların yol açtığı felaketlerin yarattığı küresel sigortalı hasar 9 milyar dolar oldu. Ağustosta Çin'deki Tianjin limanında gerçekleşen ve yıla damgasını vuran iki patlamaysa, tarihteki en yüksek sigortalı hasara yol açan üçüncü insan kaynaklı felaket olarak kayıtlara geçti.



2015 yılında meydana gelen insanlardan kaynaklanan 9 milyar dolarlık sigortalı afet hasarının 3.5 milyar dolarlık bölümü, Çin'deki otomobil sanayiinin lojistik merkezi olan Tianjin limanında gerçekleşen patlamalardan geldi.

Tarihteki en yüksek sigortalı hasara yol açan insan kaynaklı felaketler

Yıl	Ülke	Olay	Sigortalı Hasar milyar dolar	Can kaybı
2001	ABD	Dünya Ticaret Merkezi, Pentagon ve diğer binalara yapılan terör saldırısı	25.2	2 982
1988	İngiltere	Piper Alpha petrol platformunda patlama	3.0	167
2015	Çin	Tianjin limanında patlama	2.5 - 3.5*	173
1989	ABD	Petrokimya fabrikasında patlama	2.4	23
1979	ABD	Nükleer santralin zarar görmesi	1.4	
2001	Fransa	Gübre fabrikasında patlama	1.3	30

* Tahmini

TİANJİN'DE NE OLMUŞTU?

12 Ağustos 2015'te, Çin'deki otomobil sanayiinin lojistik merkezi Tianjin limanında sodyum siyanür dolu bir depoda çıkan yangının sonucunda art arda iki patlama gerçekleşti. Kilometrelerce uzaktan bile hissedilen patlamalar, sismik ölçekler tarafından 2.3 ve 2.9 büyüklüğünde depremler olarak kaydedildi. Bu felaket, 173 kişinin ölümüne, yaklaşık 800 kişinin de yaralanmasına yol açtı. Ölenlerin 101'i çıkan yangını söndürmek için olay gerine gelen itfaiyecilerdi. Patlamalar sonucunda 304 bina, 12 bin 428 araç ve 7 bin 533 konteyner kullanılamaz duruma geldi.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

TSB Ramazan Ülger'le 'yola devam' dedi



Türkiye Sigorta Birliği'nin Olağan Seçimli Genel Kurul Toplantısı, 19 Nisan 2016 Salı günü gerçekleştirildi. Birlik üyesi 61 şirketin üst düzey yöneticilerinin katıldığı seçimde, başkan adaylarından Groupama Sigorta Genel Müdürü Ramazan Ülger 41, diğer başkan adayı Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin ise 20 oy aldı. Ramazan Ülger, yeniden Birlik Başkanı seçildi.

Sigortacılık Kanunu uyarınca yapılan seçimde ayrıca, Hayat Dışı Yönetim Komitesi, Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi ile Denetim ve Disiplin Kurulu üyeleri de belirlendi. Bu doğrultuda resmi olmayan sonuçlara göre Yönetim Komiteleri ile Denetim ve Disiplin Kurulları'na aşağıda yer alan isimler seçildi:

Hayat Dışı Yönetim Komitesi

PRİM ÜRETİMİNE GÖRE İLK 10 ŞİRKET İÇERİSİNDEN
Musa Ülken – Anadolu Sigorta (35 oy)
Ahmet Turul – Allianz Sigorta (27 oy)
Can Akın Çağlar – Eureko Sigorta (26 oy)
Erdinç Yurtseven – Mapfre Genel Sigorta (26 oy)
Uğur Gülen – Aksigorta (21 oy)

PRİM ÜRETİMİNDE İLK 10 DIŞINDAKİ ŞİRKETLERDEN;
Saime Defne Türkeş – Liberty Sigorta (24 oy)
Ceyhan Hancıoğlu – HDI Sigorta (22 oy)
Mine Ayhan – Generali Sigorta (16 oy)

REASÜRANS BRANŞINDA FAALİYET GÖSTEREN ŞİRKETLER
Hasan Hulki Yalçın – Milli Reasürans (27 oy)

Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi

PRİM ÜRETİMİNE GÖRE İLK 10 ŞİRKET İÇERİSİNDEN
Fikrettin Aksu – Ziraat Hayat ve Emeklilik (22 oy)
Uğur Erkan – Anadolu Hayat ve Emeklilik (20 oy)
Nurullah Okur – Halk Hayat ve Emeklilik (20 oy)
Taylan Türkölmez- Allianz Yaşam ve Emeklilik (19 oy)
Cemal Onaran – Garanti Emeklilik (19 oy)
Deniz Yurtseven – MetLife Emeklilik (19 oy)

PRİM ÜRETİMİNDE İLK 10 DIŞINDAKİ ŞİRKETLER İÇERİSİNDEN;
Cemal Kişmir – BNP Paribas Cardif Emeklilik (15 oy)
Ali Ersoy – Demir Hayat Sigorta (14 oy)
Ayhan Sincek- Katılım Emeklilik (12 oy)

Denetim Kurulu
Hülya Püdün – Demir Sigorta (55 oy)
Ersin Pak – Allianz Hayat ve Emeklilik (54 oy)
Kurt Ebik – Orient Sigorta (54 oy)

Disiplin Kurulu
Cevdet Altuğ – BNP Paribas Cardif Hayat (54 oy)
Özlem Özüner – Euler Hermes (53 oy)
Murat Yavuz – Işık Sigorta (52 oy)



SBN'de hedef sürdürülebilir kârlılık

SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, SBN Sigorta'nın 2015 yıl sonu sonuçlarına ilişkin açıklamalarda bulundu. SBN Sigorta olarak 2012 yılından itibaren başlattıkları "kârlılık içinde büyüme" stratejilerinde 4 yılı doldurduklarını belirten Duray, artık "sürdürülebilir büyüme / sürdürülebilir kârlılık" dönemine geçtiklerini bildirdi.

Duray sözlerine şöyle devam etti:
"Bu, varış noktası olan bir yolculuk değil. Geçmiş dört yılda pek çok alanda yaptığımız esaslı dönüşümü şimdi iş ortaklarımıza, müşterilerimize daha etkili anlatacağımız bir döneme başladık. Son dört yılda, aralıksız olarak hem sektör ortalamasının üzerinde büyüyen hem de kârını artıran şirketimiz, bundan sonraki süreçte bu seviyelerin korunmasına odaklanacaktır."

Duray, "2015'te sadece gelirlerimizi artırmadık, aynı zamanda iş ortaklarımıza çözüm önerileri sunduk, verimliliğimizi artırmak ve finansal hedeflerimize ulaşmak için çalışmalarımızı sürdürülebilir büyüme kapsamında sürdüreceğiz" dedi.

Avukat Ahmet Karayazgan'ın yeni kitabı yayınlandı



Sigorta ve Reasürans Hukuku alanının önde gelen isimlerinden Av. Ahmet Karayazgan mesleki bilgi ve birikimlerini kılavuz niteliğinde bir kitapta topladı. Sektördeki kurumların kuruluş ve faaliyetlerinden, sigorta sözleşmesinin süreçlerine ve bir ihtilaf halinde hangi yargı yollarına başvurulacağına dair tüm cevapları içeren çalışmaları, kaynak kitap olarak 'Ana Hatlarıyla Özel Sigorta Hukuku' kitabında bir araya getirildi. Kitap eğitim, danışmanlık ve dava süreçlerinde hazırlanmış olan sunum, inceleme, ders notları ve son mevzuat gelişmelerini de içeriyor.



Yazarlar yemeğini tarihi bir mekânda, Rejans'ta yedik...

Geçen ay yazarlar yemeği için İstanbul'un tarihi lokantalarından birinde, Rejans'ta buluştuk. Rejans, Galatasaray'da Olivya Geçidi'nde yer alan tarihi bir mekân. 1930'lu yılların başında Sovyetler Birliği'nden kaçan Rus Mihail Mihailoviç, Vera Protoppova ve Tevfik Manars tarafından kurulan Rejans kısa sürede ünlenmiş ve ünlü simaların uğrak yeri haline gelmiş. Bunlar arasında Atatürk de var… Rejans, Atatürk'ün anısını bugün de yaşatıyor. Üzerinde Kulüp Rakısı, beyaz leblebi ve iki kadeh bulunan köşedeki küçük masada bir de rezervasyon etiketi var: "SONSUZA KADAR REZERVE…" Rejans'taki büyük duvar saati de 9'u 5 geçe durmuş halde gelenleri karşılıyor.

Bu arada, yaşanan bir karışıklığı da hatırlatmakta fayda var. Rejans'ın eski işletmecisi 2011 yılında mal sahibinin açtığı dava sonucu tahliye edilmiş. Rejans'ın isim hakkını elinde bulunduran eski işletmeci yüzünden yeni lokanta 1924 Rejans olarak hizmet veriyor.

Rejans Rus mutfağı sunan bir lokanta. Piliç Kievski ve dana strogonofu Türk halkıyla tanıştırmakla övünüyorlar. Ama meze olarak sundukları yiyeceklerin çoğu bizimkilerin eline su dökemez. Sadece onlar mı, etleri de bizim kebaplarla kıyas kabul etmez! Ama her şeye karşın Rejans güzel bir mekân.

Kılavuzumuz Erhan Dumanlı'nın önerisiyle sarı votkalarını içtik, güzeldi.

Geçen ayki yemekte konuğumuz ACE Europen Group'un Türkiye Genel Müdürü Emre Buğday'dı. Keyifli bir yemek yedik. Emre Buğday'a yeni görevinde başarılar dileyerek yazıyı noktalayalım.

(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 - Mayıs 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.

DODEKO'da yeni dönem sloganı: HEMEN

DODEKO Hasar Onarım Kurucu Genel Müdürü Dr. Merter Demirdelen, sigorta sektöründe beklentilerin hem sigortalı memnuniyetini hem de sigorta şirketine maksimum faydayı en kısa sürede sağlamak üzerine yoğunlaştığını söyledi.

Sigorta şirketleri aracılığıyla sigortalı kişi ve kuruluşlara hasar onarım desteği veren DODEKO, hizmet ağını her geçen gün hızla genişletirken, yeni dönem çalışmalarının sloganını "hemen tespit, hemen rapor, hemen müdahale" olarak belirledi. DODEKO Hasar Onarım Kurucu Genel Müdürü Dr. Merter Demirdelen, DODEKO'nun hasarın gerçek değerinin karşılandığının garantisi ve şirketlerin güvencesi olduğunu belirterek, "Ayrıca sigortalılar açısından da müşteri memnuniyeti yaratan en önemli unsuruz" dedi.













HİZMETLERİMİZLE ÖNEMLİ KATMA DEĞERLER SAĞLIYORUZ

"DODEKO'nun sağladığı katma değer nedir?" diye sorduğumuz Merter Demirdelen sağladıkları faydaları şöyle sıraladı:

- Gerçek hasarın ödenmesi,
- Hızlı dosya tekemmülü,
- Kolay denetlenebilir sabitlenmiş fiyat avantajı,
- İş garantisi,
- Yüksek kalite,
- Kalifiye ve özel eğitimli işçilik,
- Tek elden ve hızlı tespit,
- Hızlı müdahale ile hasarın durdurulması, büyümesinin engellenmesi,
- Sigorta şirketleri hasar servislerinin iş yükünün azalması,
- Eksperin iş yükünün azalması,
- Acentelere satış, sigortasızlara sigortalanma motivasyonu,
- Sigortalı memnuniyeti ve sadakati.

Sigorta sektöründe yeni dönemde beklentilerin hem sigortalı memnuniyetini hem de sigorta şirketine maksimum faydayı en kısa sürede sağlamak üzerine yoğunlaşmış olduğuna dikkat çeken Demirdelen, "DODEKO bu konuda da öncü rol oynuyor. 'Hemen tespit, hemen rapor, hemen müdahale', DODEKO'nun yeni dönem çalışmalarının sloganını oluşturuyor" şeklinde konuştu.

'SÜREKLİ YENİ DONANIM VE TEKNİKLER ARIYORUZ'

Yangın sigortalarında hasarın çok çeşitli olduğundan bahseden Demirdelen, bu sebeple DODEKO olarak işlerini çok daha iyi ve hızlı yapabilmek için sürekli yeni donanım ve teknikler aradıklarına değindi. Demirdelen sözlerini şöyle sürdürdü: "Dünyada ortaya atılan her yeni teknolojiyi bir an önce kullanabilmek için büyük bir açlık hissediyoruz. Nem ölçüm cihazları, dedektörler, tesisat kameraları, infrared kameralar, seramiği kırmadan sökme gibi teknolojik yatırımlarımız sürekli devam ediyor. Özellikle is-leke temizliği ve kusmayan boya uygulamalarında özel Ar-Ge çalışmaları ile ürün ve teknik gelişim sağlamaya devam ediyoruz. Döküm veya akrilik küvetlerin, seramik banyo ürünlerinin yerinde onarımı gibi yöntemlerle şirketlere önemli avantajlar sağlıyoruz."

KUŞKULU SİGORTALIDAN MUTLU SİGORTALIYA...

Hasar süreçlerinde yaşanan değişimler hakkında da bilgi veren Dr. Merter Demirdelen, sigorta şirketlerinin eskiden hasarın bedelini sigortalıya ödemeyi daha doğru bulduğunu hatırlattı. Bugün ise bu durumun değiştiğini aktaran Demirdelen, hasar onarım çalışmalarının az sayıdaki şirketin yenilikçi tavrıyla başladığını söyledi. Demirdelen, "Günümüzde artık sigorta şirketleri açısından 'Hasar onarım hizmeti vermeli miyiz?' sorusu geçerli değil. Aynı süreç sigortalılar cephesinde de böyle; eskiden teklif toplayan, pazarlık eden ve tazminatını birkaç ay sonra alabilen kuşkulu sigortalı profili, yerini hasarına hemen müdahale edilen ve hasarın ne zaman ödeneceğini düşünme ihtiyacı duymayan mutlu sigortalı profiline bıraktı" dedi. Sigorta şirketlerinin "dosyayı en kısa sürede kapatma" konusunda yoğun bir şekilde çalıştıklarını vurgulayan Demirdelen sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu anlamda, artık hasarın da en kısa sürede onarılmasını talep ediyorlar. Bu aşamada en önemli beklentileri, kısmi onarım yapılarak maliyetlerin de aşağılara çekilmesi."

24 SAAT İÇİNDE TESPİT ÇALIŞMALARI TAMAMLANIYOR

DODEKO Hasar Onarım, sigortacı ve sigortalılara konut, işyeri ve endüstriyel işletmelerde yangın, sel, dahili su nedeniyle oluşan bina, eşya, makine ve emtia hasarlarının kurtarma ve onarım hizmetini sunuyor. İstanbul, Ankara, İzmir, Adana ve Bursa'da faaliyet gösteren firma, hasar ihbarından itibaren 24 saat içerisinde tespit çalışmasını tamamlayarak, onay halinde derhal çalışma yapabilecek, acil onarım gerçekleştirebilecek gerekli donanıma ve insan gücüne sahip durumda. DODEKO, tesisattan ahşaba, betonarmeden çelik konstrüksiyona, hatta özellik isteyen tarihi eser onarımına varıncaya kadar her tür iş kolunda uzman kadrolarıyla hizmet veriyor. Makine ve emtia bakım, onarım ve temizliği de firmanın iş kapsamında.





'FİYAT LİSTELERİMİZ SABİT VE SİGORTA ŞİRKETLERİNCE ONAYLI'

DODEKO'nun yıllardan beri seramik, parke ve mobilya konusunda kısmi onarımlar yapan bir onarım firması olduğunu açıklayan Genel Müdür Dr. Merter Demirdelen, "Teknolojik yatırımlarımızı bu amaçla yapıyor; seramik, parke, laminant gibi malzemeler için tedarikçi ağımızı bu amaçla sürekli genişletiyoruz. Gereksiz kurutma gibi sigorta şirketi aleyhine maliyet artırıcı unsurları kullanmıyoruz. Sabitlenmiş ve sigorta şirketince onaylanmış fiyat listeleriyle her halükarda sigorta şirketinin lehine hareket ediyoruz. Öte yandan, imalatçı olmamız nedeniyle, her türlü maliyet bilgisini ve teknik detayları eksperlerle paylaşıyoruz "şeklinde konuştu.



MiNi ONARIM HiZMETi
MOBiL PARÇA ONARIM HiZMETi
HASAR ONARIM HiZMETi

Hızlı, ekonomik, profesyonel!

RS Repair System
Renew Solution
Radiator Service

TÜRKİYE'DE EN YAYGIN HİZMET AĞI

WR "Windshield Repair"
Ön Cam Onarımı

PDR "Paintless Dent Repair"
Boyasız Göçük Düzeltme

IR "Interior Repair"
İç Döşeme Onarımı



SR "Stain Removal"
Leke Çıkarma

PR "Paint Repair"
Boya Onarımı (Mini Yama)

DR "Dent Repair"
Boya Hasarlı Kaporta Göçük Düzeltme

BR "Bumper Repair"
Plastik Tampon Onarımı

MiNi ONARIM HiZMETi
MOBiL PARÇA ONARIM HiZMETi
HASAR ONARIM HiZMETi

MOBiL, PLASTiK ve ALÜMiNYUM ONARIM
ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETLERİ

MiNi ONARIM ANLAŞMALI
SİGORTA ŞİRKETLERİ

K.K.T.C.

444 40 77

www.rsservis.com.tr



DOĞRUDAN TAZMİN hizmette kaliteyi artıracak

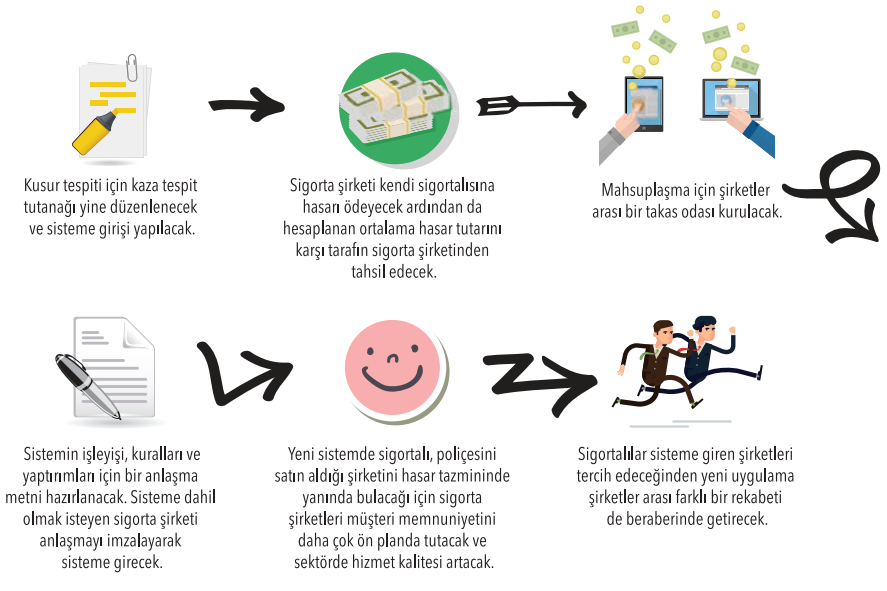
Trafik kazalarında zarar gören araç sahiplerinin, karşı tarafın sigorta şirketine başvurmak yerine, hasarı kendi şirketinden almasına imkân tanıyacak 'Doğrudan Tazmin Sistemi'nin uygulamaya geçilmesinde sona yaklaşıldı. Son üç yıldır üzerinde çalışılan ve günümüzde birçok ülkede uygulanan 'Doğrudan Tazmin Sistemi'nin sigortacılıkta kaliteyi artırması bekleniyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Türk sigorta sektörünün üretimde amiral gemisi durumunda olan trafik sigortası branşında hareketli günler yaşanıyor. Sektörde, yeni düzenlemelerle beraber son üç yıldır gündemde olan ve günümüzde birçok ülkede başarıyla uygulanan Doğrudan Tazmin Sistemi'nin de (DTS) kısa sürede uygulamaya girmesi bekleniyor. DTS sayesinde, trafik kazalarında zarar gören araç sahibi sigortalılar karşı tarafın sigorta şirketine başvurmak yerine, kendi sigorta şirketlerine başvurarak hasar ödemesini alabiliyor. Sigorta şirketi de, hasara neden olan aracın sigortacısından ödediği hasarı rücu ediyor. Bu sayede, müşteri her zaman trafik poliçesini yaptırdığı şirketin hizmet kalitesinden faydalanıyor. DTS dönemine geçilmesiyle beraber 17 milyon sigortalıya verilen hizmet kalitesinin yükseleceği ve sigorta pazarının da bu vesileyle büyüyeceği düşünülüyor.

Sistem nasıl işleyecek?

Birçok ülkede başarılı bir şekilde uygulanan "Doğrudan Tazmin Sistemi" nasıl işleyecek?



MÜŞTERİYLE TEMASI ARTIRIYOR, HASAR MALİYETİNİ AZALTIYOR

Sistem aynı zamanda sigortalı ve sigorta şirketi arasındaki teması da ciddi şekilde güçlendiriyor. Poliçe yaptıranın tüm sorumluluğu, seçtiği ve güvendiği sigorta şirketine aktarılmış oluyor. Şirketler de, tanıdıkları, kendi müşterilerine hizmet verdikleri için, hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyeti artıyor. Ayrıca yeni sistem sayesinde hasar süreçleri daha etkin yönetilebiliyor, dolayısıyla da şirketlerin hasar maliyetleri azalıyor.

SİSTEME GEÇİŞ SIRASINDA DİKKATLİ OLUNMALI

Sistemin hayata geçirilmesiyle ilgili bazı soru işaretleri de kafaları kurcalıyor. Sistemin hayata geçirilebilmesi için, sigorta şirketlerinin mutabakata varması ve toplu olarak bu sisteme başlaması gerekiyor. Bir şirketin dışarıda kalması durumunda sistemin nasıl işleyeceği ise meçhul.

Bunun yanında, iflas eden bir şirket olması durumunda da hasarın yönetilmesinde ciddi sıkıntılar ortaya çıkabilir. Bu nedenlerle DTS için sağlam bir yasal zemin kurgulanması ve sistemin bu zemine oturtulması gerekiyor.



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

Doğrudan Tazmin Sistemi hizmet kalitesinde beklentiyi artıracak

Doğrudan Tazmin Sistemi'ni değerlendiren Axa Sigorta Direktör ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi (Bireysel Teknik ve Ürün Geliştirme) Balkır Demirkan, sisteme üye olan her şirketin, kusursuz sigortalısına ait hasarı ödedikten sonra, kusurlu olan tarafın sisteme üye olan şirketinden, sistemde her ay için belirlenecek ortalama tutar üzerinden rücu işlemini gerçekleştireceğini söyledi. Dolayısıyla sisteme üye olan şirketler için rücu mekanizmasının sistem üzerinden çözümlenmiş olacağını belirten Demirkan, sisteme üye olmayan şirketlerdeyse, mevcut uygulamada olduğu gibi kasko ödemesi yapıldıktan sonra rücu yapılmaya devam edileceğini ifade etti. Bu durumun kasko ile trafik poliçeleri üzerine etkisinden de bahseden Demirkan, şunları söyledi: "DTS ile kasko ve trafik sigortası birleşmiş olmuyor, ancak sigorta şirketlerinin artık hasarı olan kusursuz müşterileri ile ilgilenecek olmaları, trafik poliçesi sahibi olup kusursuz olarak hasara karışması durumunda tıpkı kasko sahibi gibi ilgilenmeleri nedeni ile belki bir süre sonra ürünler birleşebilecektir." Sistemin en önemli yanının, müşteriyi poliçesini aldığı sigorta şirketi ile muhatap etmesi olacağını belirten Demirkan, "Dolayısı ile müşterinin hizmet kalitesi beklentisinin artacağı ve daha iyi şartlarla hizmet alabilmeye başlayacağı öngörülmektedir. Bu uygulama Avrupa'daki birçok ülkede uzun yıllardır bu biçimde devam etmektedir" dedi.

"DOĞRUDAN TAZMİN SİSTEMİ'NİN MÜŞTERİYİ ETKİLEYECEK EN ÖNEMLİ YANI, MÜŞTERİNİN SADECE POLİÇESİNİ ALDIĞI SİGORTA ŞİRKETİYLE MUHATAP OLMASIDIR. DOLAYISIYLA, MÜŞTERİNİN HİZMET KALİTESİ BEKLENTİSİNİN ARTMASI VE DAHA İYİ ŞARTLARLA HİZMET ALMASI ÖNGÖRÜLMEKTEDİR."

DTS İLK YILLARDA MALİYETİ ARTIRABİLİR

Sistemin yurtdışı örneklerini değerlendiren Demirkan, sistemin hayata geçirildiği ülkelere bakıldığında ilk birkaç yıl müşterilerin daha yüksek hizmet kalitesi beklentisi nedeni ile maliyetlerin arttığını söyledi. Her şirket için sistemin etkilerinin farklı olabileceğini söyleyen Demirkan, sözlerine şöyle devam etti: "Bazı şirketlerin sadece tek bir kullanım tarzında yoğunlaşmış olmaları, belirli bir bölgede yoğunlaşmış olmaları ya da sadece bir basamakta yoğunlaşmış olmaları şirketlerin bu sistem sonuçlarından farklı etkilenmelerine neden olabilecektir."

MALİ GÜÇLÜĞE DÜŞEN SİSTEM DIŞINA ALINABİLİR

Demirkan, bir şirketin batması durumunda olacakları da açıkladı: "Sisteme üye olan bir şirketin batması durumunda, üye olan şirketlerden poliçe başına alınacak 1 liralık katılım bedeli üzerinden bir kısmı karşılandıktan sonra, şirketin yapıya teminat ilave ederek devam etmesi beklenecek ya da eğer güvence hesabına devredilirse ilgili tutarların güvence hesabı tarafından ödenmesi beklenebilecektir.



Ayrıca birlik yönetiminin, mali güçlüğe düşebilecek bir şirketi sistem dışına alabileceği anlaşılmaktadır." Demirkan, sisteme katılmak istemeyen şirketlerin de mevcut devam eden sistem içerisinde 3. şahıs taleplerini değerlendirerek ödeme yapmaya devam edeceklerini söyledi.

TSB ULUSLARARASI ARAŞTIRMA YAPTIRDI

Doğrudan Tazmin Sistemi sayesinde, trafik kazalarında zarar gören araç sahibi sigortalılar karşı tarafın sigorta şirketine başvurmak yerine, kendi sigorta şirketlerine başvurarak hasar ödemesini alabiliyor. Bu model yurt dışında pek çok ülkede uygulanıyor. TSB de bu nedenle, Accenture ve Towers Watson danışmanlık firmalarından hizmet aldı. Dünyadaki uygulama örnekleri ve modelin gelişim sürecini ayrıntılı olarak inceleyen TSB, buradan çıkardığı sonuçlar ışığında Türkiye için DTS'yi geliştirdi.

GENERALI SİGORTA HASAR DİREKTÖRÜ SELCEN SEÇGİNLİ:

DTS ile trafik poliçesi hizmet odaklı poliçeye dönüşecek

Generali Sigorta Hasar Direktörü Selcen Seçginli, Doğrudan Tazmin Sistemi (DTS) ile birlikte sigortalıların trafik poliçesi satın alırken hizmet kalitesini de düşünerek şirket seçebileceklerini ve böylelikle trafik poliçesinin hizmet odaklı bir poliçeye dönüşeceğini söyledi. Doğrudan Tazmin Sistemi ile beraber kasko ve trafik sigorta poliçelerinin birleşmeyeceğine dikkat çeken Selcen Seçginli "DTS ile sigortalılar sadece %100 kusursuz olarak karışmış oldukları trafik kazaları sonucunda kendi araçlarında meydana gelen hasar tutarını trafik poliçesi kapsamında kendi sigortacısından tazmin edebilecekler. Bu sistem ülkemiz açısından çok yeni olduğu için uygulamaya geçtikten sonra bazı değişiklikler mutlaka olacaktır. Poliçelerin birleşmesi de bu değişikliklerden biri olabilir" dedi.

EN ÖNEMLİ YAPI TAKAS ODASI

Sistemde kusurlu şirketin doğrudan sigortacının sigortalısına ödediği tazminat karşılığı olarak tespit edilmiş olan ortalama hasar tutarını Takas Odası'nda adlarına açılmış özel hesaplara yatıracağını belirten Seçginli sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu işlemler için DTS anlaşması kapsamında belirlenen süre kısıtlamaları Takas Odası'nca takip edilecek. Görev ve yetkileri belirlenen Takas Odası'nın sorumluluk alanları; ödeme bildirimlerini ilgili şirket hesaplarına işlemek ve karşı şirkete bildirmek, üyelere şirketlerini ilgilendiren taleplerle ilgili bilgi vermek, belirlenen ortalama hasar tutarını üye şirketlere bildirmek, itirazları Yönetim Komitesi'ne iletmek, üyelerin borç alacak bakiyelerini hesaplayıp bildirimde bulunmak bunlardan başlıcaları."



DTS ile birlikte hizmet kalitesinde artış beklediklerini söyleyen Selcen Seçginli, "Sigortalılar, yeni dönemde sadece poliçenin bedelini değil özellikle aldıkları hizmeti göz önünde bulundurarak değerlendirme yapacaklarından sigorta şirketleri kasko poliçelerinde olduğu gibi müşteri memnuniyetini üst seviyelerde tutmaya çalışacaklar. Böylelikle sigortalılar trafik poliçesi satın alırken hizmet kalitesini de düşünerek şirket seçeceklerdir. Trafik poliçesinin hizmet odaklı bir poliçe şekli olacağını söyleyebiliriz" diye konuştu.

ŞİRKETLER İSTEDİKLERİ ZAMAN SİSTEME DAHİL OLABİLECEK

DTS'ye katılmak istemeyen şirketlerin halihazırda uygulanan ödeme şekli ile kendilerine iletilen tazminat taleplerini yönetmeye devam edeceklerini sözlerine ekleyen Selcen Seçginli, "Sözleşme esaslarına göre şirketler istedikleri zaman sisteme dahil olabilecekler. Sistem devreye girdikten sonra çalışma esasları, ortaya çıkan olumlu sonuçlar, müşteri talebi ve memnuniyeti gözlendikçe, sisteme dahil olmayan şirketler de tercihlerini sistem içerisinde olmak yönünde kullanacaklardır" diye konuştu.

DTS'de en önemli hususun hasar tazmin sürecinin yalın ve kısa olmasını sağlayarak müşteri mağduriyetini engellemek olduğuna değinen Selcen Seçginli sözlerini şöyle tamamladı: "Yönetim Komitesi tarafından hazırlanacak ve Yönetim Kurulu tarafından onaylanacak ortalama hasar tutarı, sisteme dahil olan sirketlerin verileri ile oluşturulacak ve her ay yinelenecektir. Sektör ortalaması ile hakkaniyet sağlanacağı konusunda bir şüphemiz yok. Avantajlı olan şirketler hasar yönetiminde de başarılı şirketler olacaktır."

DOĞA SİGORTA HUKUK VE RÜCU MÜDÜRLÜĞÜ, HUKUK MÜŞAVİRİ AV. OSMAN ERSİN KOZANHAN:

Trafik ve kasko sigortaları iç içe olacak

Doğa Sigorta Hukuk ve Rücu Müdürlüğü, Hukuk Müşaviri Av. Osman Ersin Kozanhan, Doğrudan Tazmin Sistemi (DTS) hakkında açıklamalarda bulundu. DTS ile kasko ve trafik sigortası poliçelerinin yakınlaşacağını söyleyen Kozanhan, "DTS kusursuz olan trafik sigorta şirketinin sigortalısının zararını gidererek kusurlu trafik sigorta şirketine rücu etmesi anlamını taşımaktadır. Bu süreçte kasko ve trafik sigorta poliçeleri yine ayrı olarak tanzim edilecektir. Yalnızca üçüncü kişinin zararını ödeyen sigorta şirketleri kendi sigortalılarının da zararını ödemeye başlayacağından kasko ve trafik sigortalarının birleşmesi anlamına gelmekle beraber, daha iç içe bir hal alması adına olumlu bir adım olacaktır" diye konuştu. "DTS öncelikle trafik sigortalarında bugüne kadar müşteri portföyünden bile sayılmayan trafik sigortalılarının memnuniyetinin sağlanması bakımından önemli. Bugüne kadar kusur oranında ödeme yapan trafik sigorta şirketleri artık kusursuz olan sigortalılarının da zararını ödeyecektir" diyen Kozanhan, müşteri memnuniyetini sağlama adına yetkili servislerin kullanılacağını ve orijinal parça kullanımının yaygınlaşması ile birlikte hasar dosya maliyetlerinin artacağını tahmin ettiğini söyledi.

'DEZAVANTAJLAR ZAMANLA KALKACAK'

DTS'de şirketlerin rücu edeceği tutarın gerçek maliyetler üzerinden gerçekleşmeyeceğini söyleyen Kozanhan, "Rücu yalnızca ortalama maliyetler üzerinden gerçekleşecek. Yapılan simülasyona göre şu an ortalama 500 liralık bir hasar için rücu edilecek tutar 735 lirayken, 20 bin lira gibi büyük bir hasarda rücu tutarı yalnızca 7 bin lira olacaktır. Bu nedenle portföyünde lüks araç barındıran şirketler bakımından bir dezavantaj olacağı doğrudur" diye konuştu. Lakin, sistem içerisinde tüm ödemelerin karşılıklı yapılacağını söyleyen Kozanhan, bu nedenle avantaj ve dezavantaj oranlarının zaman içerisinde karşılıklı olarak düzeleceğini belirtti. Sisteme katılmayan şirketler olduğunda ya da bir şirket iflas bayrağı çektiğinde olacakları da aktaran Kozanhan, sözlerini şöyle noktaladı: "Sisteme katılmak istemeyen şirketler, bu yönde görüş bildirdikleri takdirde sisteme katılmayacak ve rutin uygulama devam edecektir. Sisteme dahil olan iki şirket arasında DTS uygulanırken dahil olmayan şirketler arasında uygulanmayacaktır. İflas halindeyse mevzubahis olan trafik sigortası teminatı olduğundan, güvence hesabı uygulaması devam edecektir."



IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

SAB Sigorta Haftası'nda 'Karagöz'ü sigortalayacak'

SAB Başkanı Doğan Şen, mayısın son haftası kutlanan Sigorta Haftası hakkında açıklamalarda bulundu. "Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Sigortacılık Bilinçlendirme ve Tanıtım Stratejisi Planı'nda sigortacılığın tanıtımına ilişkin olarak yer alan 'Sigorta Haftası'nı her yıl mayıs ayının son pazartesi gününden o haftanın pazar gününe kadar olan hafta olarak belirledi. Bu göz önüne alınınca, sigorta şirketleri, acenteler, dernekler, TSB, acente meslek komiteleri gibi kuruluşların da etkinliklerini bu takvimi dikkate alarak düzenlemeye hassasiyet göstereceklerini ve dolu dolu bir 'Sigorta Haftası' geçirileceğini öngörüyoruz" diyen Şen, sigorta şirketlerinin Sigorta Haftası'na gerekli önemi vermemesinin acenteleri üzdüğünü ifade etti.

'SİGORTA SEKTÖRÜ GELİŞMİŞLİĞİN GÖSTERGESİ'

Günümüzde ekonomik ve sosyal hayatta çok önemli bir yere sahip olan sigorta sektörünün ülke ekonomisine fon yarattığını söyleyen Şen, bunun yanı sıra sigortacılığın, ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin belirlenmesinde de önemli bir gösterge olarak kabul edildiğini kaydetti. Doğan Şen, bu sebeple ülkemizde sigortacılığın geliştirilmesi, toplumda sigorta bilincinin artırılması, sigortacı ve sigortalı arasındaki güvenin daha da yükseltilmesinin son derece önemli konular olduğunun altını çizdi.

'Sigorta Haftası' etkinlik fikrinin SAB toplantılarında ortaya çıkmış olmasının ayrı bir gurur kaynağı olduğunu dile getiren Şen, "Bir 'Sigorta Haftası' oluşturulması isteğimiz Hazine, SAİK, TSB ve TOBB gibi önemli platformlarda tartışmaya açıldı, yapılan tartışmalar ve çalışmalardan sonra bir Tanıtım Komisyonu kurularak mayıs ayının son haftasının Sigorta Haftası olarak kutlanacağı Hazine tarafından açıklandı. Komisyonda acente dernekleri, Sigortacılık Genel Müdürlüğü, TOBB, SEGEM, TSB



ve SAİK gibi kurumlar bulunuyor. Ancak iki yıldır bu komisyonun çalışmaması, etkinliğin sadece TSB ve acente dernekleri tarafından yürütülmeye çalışılması bizler için başka bir üzüntü nedeni" dedi.

'AMAÇ SEKTÖRÜ TANITMAK'

Bu yıl SAB'ın sigortacılığın tanıtılması, yaygınlaştırılması maksadıyla iki proje yürüteceği bilgisini aktaran Doğan Şen, projeleri şöyle anlattı:

"Proje 1 - SAB Türk Sanat Müziği Korosu: SAB derneğimiz uzun yıllardır Şef Mustafa Doğan Dikmen yönetimindeki Türk sanat müziği korosunu bünyesinde bulunduruyor. Koromuz sigorta sektörünün farklı kesimlerinde faaliyet gösteren emekçilerden oluşuyor. Sigortacıların esasen çok zor bir mesleği icra ediyor olması sebebiyle ruhlarının dinginliği için müziğe ve diğer kişisel meslek dışı aktivasyonlara önem verilmesini destekliyoruz. Kültürüne sahip ve sanatı seven bir toplumda, sigortacılığın gelişme göstereceğine inanıyoruz. Bu itibarla 25 Mayıs'ta Milli Reasürans salonunda icra edeceğimiz konser dinletimize tüm sektörümüz davetlidir.

Proje 2 - Karagöz Sigortalandı: Sigorta bilincinin çocuklardan başlayarak geliştirilmesini çok önemsiyoruz. Anaokullarından başlayarak ilköğretim ve üniversitelerde öğrencilerimizi bilinçlendirme çalışmalarımıza devam ediyoruz. İstanbul'da halkın yoğun olduğu yerlerde, Karagöz ve Hacivat perde oyunuyla mizah yapacak, çocuklarımızda sigorta bilincini geliştirmek amacıyla oyunumuzu sergileyeceğiz. Gösterinin metni tamamen SAB derneğimiz tarafından yazıldı. Oyunda DASK, sel, yangın ve hırsızlık gerçekleri işlendi."

SAB'ın 1987 yılından beri acentelere her türlü katkıyı sağladığını, acentelerin ve sektörün sorunlarına çareler aradığını ve sorunların çözümü için gerekli mercileri harekete geçirme konusunda çalıştığını söyleyen Şen, sözlerini şöyle tamamladı: "SAB sosyal etkinliklerde bulunuyor, sigorta bilincinin artırılması ve sektörün büyütülmesi konusunda durmadan devamlılık ilkesiyle çalışıyor. Projelerimizin bu maksat dahilinde sektörümüze ve ülkemize katkı sağlıyor olmasından dolayı kıvançlıyız. Bu vesileyle sigorta bilincinin ve sektöre duyulan güvenin artırılmasını hedefleyen Sigorta Haftası'nın tüm halkımıza ve sigorta sektörü çalışanlarına faydalı olmasını diliyoruz."

SAB Başkanı Doğan Şen, her yıl olduğu gibi bu yıl da mayıs ayının son haftasında kutlanacak Sigorta Haftası'nda iki etkinlikleri olduğunu açıkladı. Çocuklarda sigorta bilincini geliştirmek amacıyla İstanbul'un kalabalık yerlerinde 'Karagöz Sigortalandı' isimli bir perde oyununun sergileneceğini aktaran Şen, SAB Türk Sanat Müziği Korosu'nun da bir konser vereceğini söyledi.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

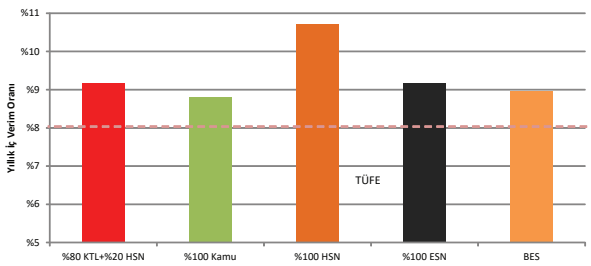
Adendum

Hisse fonları yükselişe geçti

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

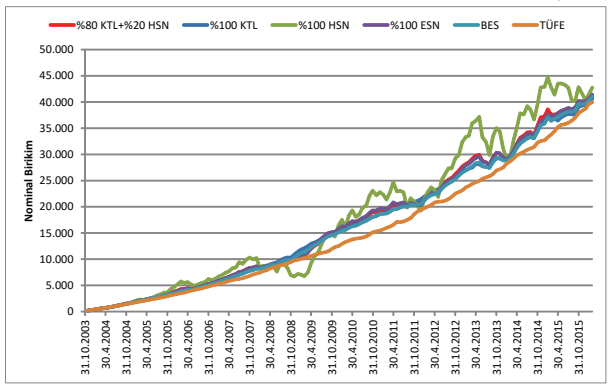
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.03.2016 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



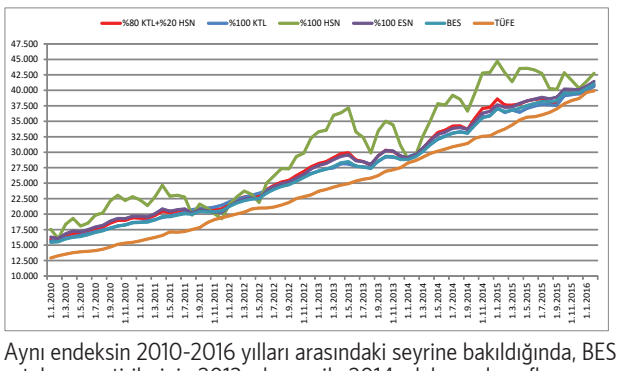
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.03.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir. Buna göre, BES ortalama fon getirilerine yatırım yapan bir katılımcı dönem sonunda %8,97 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %10,71 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.03.2016 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 31.10.2003-31.03.2016 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, 31.03.2016 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 42.408 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 40.184 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.03.2016 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 Mart ayında %9.23 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış %9.83 seviyesinde oldu. Mart ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %2.88'lik yükseliş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %1.15'lik düşüş kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2016 yılı Mart ayında %0.04 oranında azaldı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

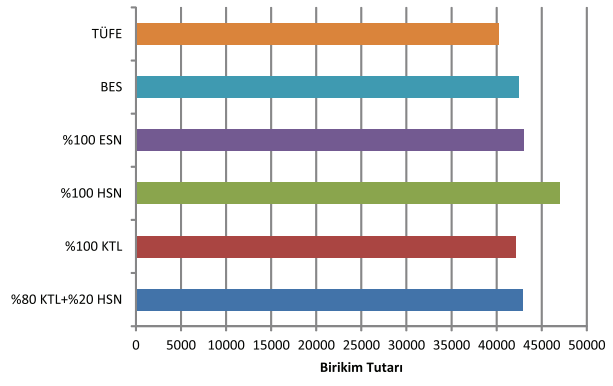
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

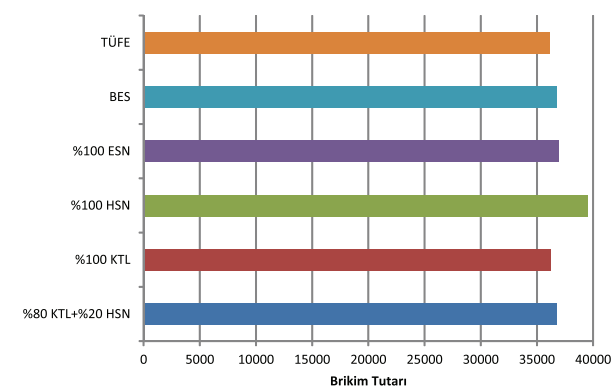
31.10.2003-31.03.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.03.2016 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 31.03.2016 tarihinde 42.408 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Mart 2016 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 268 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.03.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.03.2016 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.03.2016 tarihinde 39.548 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





BES büyümeye devam ediyor

Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından açıklanan verilere göre, 2015 yılının ilk çeyreğinde, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcı sayısı 230 bin kişi artmıştı. 2016 yılının ilk çeyreğinde ise bu artış 171 bin kişi olarak gerçekleşti. Yatırıma yönlenen toplam tutarlar karşılaştırıldığında ise, 2015 yılının ilk üç ayında 1 milyar 817 milyon liralık artış yaşanırken, 2016 yılının ilk üç ayında 1 milyar 399 milyon lira arttı.

2016 yılının ilk 3 ayında katılımcıların toplam fon tutarlarındaki artış, 3 milyar 222 milyon lira olarak gerçekleşirken, 2015 yılının aynı aylarında 1 milyar 743 milyon lira olarak gerçekleşmişti.

2015 yılının ilk çeyreğinde, %25 devlet katkılarının oluşturduğu devlet katkısı fon tutarında, 485 milyon liralık artış yaşandı. 2016 yılında ise bu artış 526 milyon lira olarak gerçekleşti.

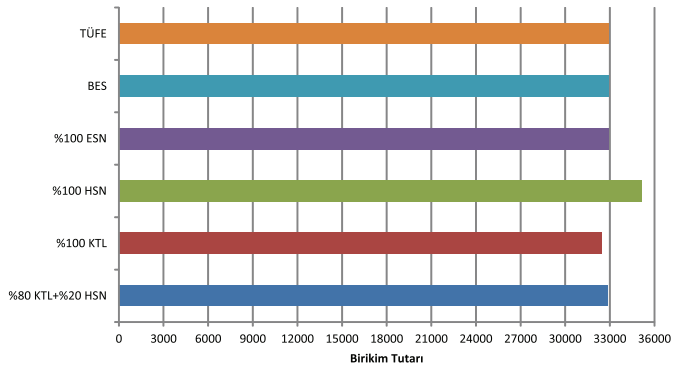
BES'TE PROJEKSİYON VARSAYIMLARI DEĞİŞTİ

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde, katılımcıların bilgilendirilmesine yönelik olarak emeklilik şirketlerince sunulacak muhtemel birikim ve geri ödeme tablolarının hazırlanmasında uygulanacak brüt reel getiri oranlarına, 1 Nisan'dan itibaren geçerli olmak üzere 2016/14 numaralı yeni Genelge ile düzenleme getirildi.

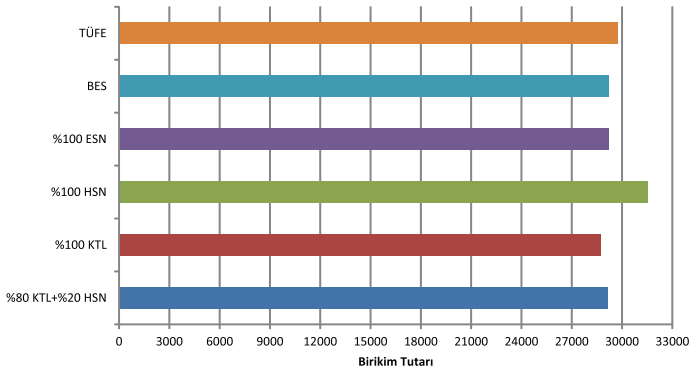
2010 yılında Hazine Müsteşarlığı tarafından yayınlanan Genelge'de, Bireysel Emeklilik Sistemi, biriktirme ve emeklilik dönemi olmak üzere iki ayrı dönem olarak ele alınmıştı. Bu nedenle, katkı payı ödeyerek birikim yapılan dönem için Muhtemel Birikim Tablosu, geri ödeme alınan emeklilik dönemi için Muhtemel Programlı Geri Ödeme Tablosu katılımcılara sunuluyor. Bu tablolarda net reel getiri oranları kullanılıyor ve net reel getiri oranı da, muhtemel brüt reel getiri oranından plan dahilindeki fonların yönetimi için harcanan fon toplam gider kesinti oranı düşülerek hesaplanıyor. Birikim dönemi için; muhtemel brüt reel getiri oranı, yılın ilk 3 ayı için geçerli olmak üzere; iyimser senaryoda yıllık %6, kötümser senaryoda ise yıllık %2 olarak uygulandı. 1 Nisan'dan itibaren yapılan düzenleme ile iyimser senaryodaki oran %4'e çekilirken, kötümser senaryodaki oranda değişikliğe gidilmedi. Emeklilik dönemi için; muhtemel brüt reel getiri oranı, yılın ilk 3 ayında iyimser senaryoda yıllık %4, kötümser senaryoda yıllık %2 olarak uygulandı. 1 Nisan'dan itibaren, iyimser senaryoda yıllık %2, kötümser senaryoda ise yıllık %1 olarak uygulanacak. Muhtemel birikim tabloları plan bazında da hazırlanarak katılımcılara sunulabilecek.

2016 yılının ilk çeyreğinde Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcı sayısı 171 bin kişi arttı. Bu dönemde katılımcıların toplam fon tutarlarındaki artış, 3 milyar 222 milyon lira olurken, devlet katkısı fon tutarındaki artış 526 milyon lira oldu.

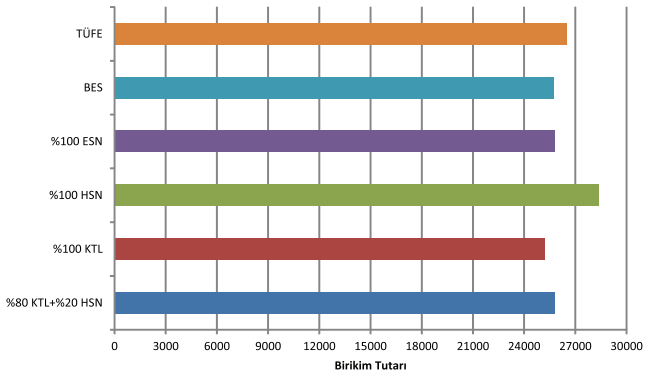
31.01.2006-31.03.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



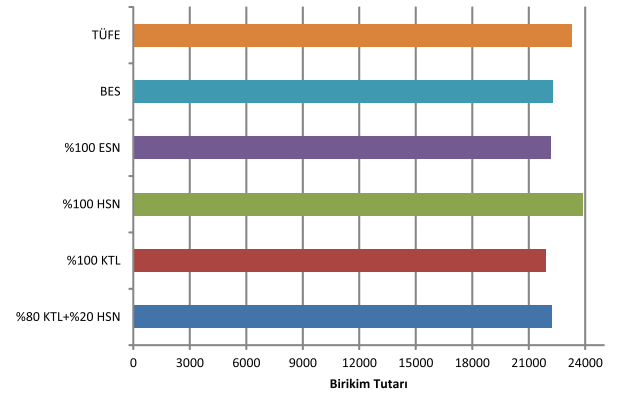
31.01.2007-31.03.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2008-31.03.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.03.2016 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.

TOBB SAİK'in yetkileri artacak

TOBB SAİK, İzmirli acentelerle bir araya geldi. Toplantıda konuşan TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, 16 Temmuz'dan itibaren birçok konuda TOBB SAİK'in düzenleme yapma yetkisinin olacağını, ancak bu yetkinin kullanılmasında sektör temsilcilerinin mutlaka görüşlerini alarak hareket edeceklerini söyledi.

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, İzmirli meslektaşlarıyla bir araya geldi. İzmir Ticaret Odası Meclis salonunda 22 Nisan'da gerçekleştirilen toplantıya Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü, Sigorta Acenteleri ve Eksperleri Daire Başkanı Şule Avcıoğlu, TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Ege Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Emin Melih Çırpar, SAİK Üyesi Emin Gemici, Meslek Komitesi Başkanı Bülent Gazioğlu, Ege Bölgesi'nden Sorumlu TOBB SAİK Yedek Üyesi Adnan Çelik ve TOBB SAİK Yedek Üyesi Meral Çapa katıldı. Toplantıya İzmirli acenteler de yoğun katılım gösterdi.

Ege Sigorta Acenteleri Başkanı Emin Melih Çırpar'ın açılış ve takdim konuşmasından sonra kürsüye çıkan Şule Avcıoğlu, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde 2008 yılından bu yana yapılan değişiklikler ve bunların acentelere sağladığı avantajlar ile yükümlülükler hakkında kısa bilgilendirme yaptı. 16 Ocak'ta Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren en son yönetmelikte birçok konuda TOBB SAİK'in yetkilendirildiğini, yönetmeliğin bir çerçeve düzenleme haline geldiğini ifade eden Avcıoğlu, 16 Temmuz tarihinde yönetmeliğin yürürlüğe girmesinden sonra acenteler ve acentelikle ilgili birçok konunun SAİK tarafından düzenleneceğini ve Sigortacılık Müdürlüğü'nün de denetleyici olarak düzenlemelerde gerekirse değişiklik yapacağını dile getirdi.



Daha sonra kürsüye gelen TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap acentelere hitabında sektörün sorunları, acentelerin dünü, bugünü ve geleceği hakkında kısa bilgi verdikten sonra SAİK'in çalışmalarını anlattı.

Acentelik sözleşmeleri, fiziki şartlar, mesafeli satış yapan veya şubeleşerek büyümek isteyen acentelerin uymak zorunda oldukları kurallar, teknik personel, sigorta müdürleri gibi birçok konuda 16 Temmuz'dan itibaren TOBB SAİK'in düzenleme yapma yetkisinin olacağını ifade eden Kasap, bu yetkinin kullanılmasında dernek başkanları, sektör meclisi üyeleri ve ticaret odaları meslek komiteleri gibi sektör temsilcilerinin mutlaka görüşlerini alarak hareket edeceklerini özellikle vurguladı.

Bu konuda İzmirli meslektaşlarından da görüş bildirmelerini isteyen Kasap, daha sonra sigorta acenteliğinin dünyadaki ve Türkiye'deki uygulamalarından kıyaslayarak bahsetti.

Acentelerin teknolojik gelişmelere uyum sağlama çalışmalarını hızla yapmaları gerektiğini belirten Kasap, bu konuda KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) kredilerinden istifade edebilmek adına gerekli çalışmaların yapıldığını, kısa bir zamanda sonuç almayı umduklarını ifade etti.

Kasap'ın sunumunu bitirmesinden sonra soru cevap bölümüyle toplantıya son verildi.





TOBB SAİK Ankara'da toplandı

TOBB SAİK, 2016 yılının mart ayı toplantısını Birlik Merkezi'nde gerçekleştirdi. İcra Komitesi'nin tamamının katıldığı ve 129 gündem maddesinin tartışıldığı söz konusu toplantıda; yeni tescil edilen araçlara ilişkin tanzim edilen Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasındaki usulsüzlüklere yönelik alınacak önlemler, acente şubelerinin "Tetkike İlişkin Usul ve Esaslar" çerçevesinde tetkik edilmesi hakkında, yetkilendirilmiş odalar tarafından İcra Komitesi'ne intikal ettirilen tetkik raporları, mesafeli satış yapan acentelerin mevcut durumları, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikâyet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.



Acentelik sözleşmelerinin yeni yönetmeliğe uygun olarak revize edilmesi gerekiyor

Yeni yönetmeliğe uyum için SON TARİH 16 TEMMUZ

Antalya Sigorta Acenteleri Derneği (ANSAD) tarafından 29 Mart'ta Antalya'da "Sektördeki Son Gelişmeler" başlıklı bir toplantı gerçekleştirildi.
TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap ile Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger'in de katıldığı toplantıda, trafik sigortasında son dönemlerde yaşanan yüksek prim ücretlerinden kaynaklanan mağduriyetler, yeni yönetmelikle birlikte revize edilmesi gereken



acentelik sözleşmeleri ve sözleşmelerde dikkat edilmesi gereken temel hususlar ile dijital sigortacılık konuları gündeme geldi. Acentelik sözleşmelerinin 16 Temmuz'a kadar yönetmeliğe uygun hale getirilmesi gerektiğinin altını çizen Hüseyin Kasap, yönetmeliğe uymayan sigorta şirketleri ile bu şirketlerle acentelik sözleşmesi yapan acentelerin takipçisi olacağını söyledi. Buna ek olarak yeni yönetmelikle birlikte 16 Temmuz'dan itibaren İcra Komitesi'ne verilecek olan yeni yetkiler hakkında da bilgi veren Kasap, acentelerin artan maliyetler karşısında yaşamış oldukları mağduriyetleri sonlandırabilmek adına TOBB'un KOSGEB ile yakın temasta bulunduğu ve bu konudaki çalışmaların devam ettiğini ifade etti.

Antalya Sigorta Acenteleri Derneği'nin düzenlediği toplantıda konuşan TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, acentelik sözleşmelerinin 16 Temmuz'a kadar yeni yönetmeliğe uygun hale getirilmesi gerektiğini söyledi ve yönetmeliğe uymayan sigorta şirketlerinin takipçisi olacağını dile getirdi.

Ege acenteleri Muğla'da buluştu



TOBB SAİK'in bilgilendirme ve istişare toplantılarının bir ayağı Muğla'da gerçekleşti.
17 Mart'ta Muğla Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıya Muğla Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Karakuş, TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap ile TOBB SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer katıldı. Söz konusu toplantıda, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği sonrasında İcra Komitesi'ne verilen ek yetkiler, trafik sigortalarından kaynaklanan mağduriyetler, yeni yönetmelikle birlikte revize edilmesi gereken acentelik sözleşmeleri ve sözleşmelerde dikkat edilmesi gereken temel hususlar ile İcra Komitesi'nin faaliyetleri konuları gündeme geldi.
Toplantının açılış konuşmasını yapan Bülent Karakuş, 2007 yılından itibaren sigorta acenteliği mesleğinin TOBB bünyesinde faaliyet göstermesi sonrasında meslek kalitesinin gözle görülür şekilde arttığını söyledi. Bu durumdan duyduğu memnuniyeti dile getiren Karakuş, yeni düzenlemelerle beraber İcra Komitesi'ne verilen ek yetkilerle birlikte mesleğin çok daha üst seviyelere geleceğini temenni ettiğini ifade etti.
Bülent Karakuş'un ardından, yeni yönetmelikle ilgili bilgiler veren Süleyman Özer, TOBB'un yoğun çalışmaları ve başarıları sonrasında mesleki faaliyetlerle ilgili pek çok hususta İcra Komitesi'ne düzenleme yapma yetkilerinin verildiğini açıkladı. Eski ve yeni yönetmelik arasındaki farklılıkların da karşılaştırmalı olarak yapıldığı söz konusu sunumun ardından Hüseyin Kasap, seçildikleri dönemden itibaren İcra Komitesi'nin yapmış olduğu yurtiçi ve yurtdışı faaliyetler hakkında bilgiler verdi.

Güneydoğu Anadolu acenteleri Şanlıurfa'da bir araya geldi

Şanlıurfa Ticaret ve Sanayi Odası tarafından 9 Nisan'da Şanlıurfa'da "Bölgesel Sigortacılar" başlıklı bir toplantı gerçekleştirildi.
Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç ve TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap'ın katıldığı söz konusu toplantıda, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde sigorta acenteliği tesis edilmesinden ve yaşanan terör sorunu nedeniyle bölgede faaliyet gösteren acentelerin sigortalılara teminat verilmemesinden kaynaklanan mağduriyetler gündemdeydi. Bunun dışında SEGEM sınavlarının Doğu ve Güneydoğu Anadolu illerinde de gerçekleştirilmesi, trafik sigortasında son dönemlerde



yaşanan yüksek primler, yeni yönetmelikle birlikte revize edilmesi gereken acentelik sözleşmeleri ve sözleşmelerde dikkat edilmesi gereken temel hususlar gündeme geldi. Hüseyin Kasap ayrıca, yeni yönetmelikle birlikte 16 Temmuz'dan başlayarak İcra Komitesi'ne verilecek olan yeni yetkiler hakkında da bilgi verdi.



TOBB SAİK Fethiye'de yeni acenteler yönetmeliğini anlattı

Acenteler, 18 Mart'ta Fethiye'de buluştu.
Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıya Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap ile TOBB SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer katıldı. Toplantının açılış konuşmasını yapan Akif Arıcan, özellikle son yıllarda yaşanan birçok kaza ve felaket nedeniyle sigortacılığın ülkemizde önemi daha iyi anlaşılan bir sektör haline geldiğini ifade etti.
Arıcan'ın ardından Süleyman Özer sektör temsilcilerine bir sunum gerçekleştirdi. Sigorta Acenteleri Yönetmeliğindeki son değişikliklere değinen Özer, "Önceki yıllarda işleyişler nasıldı, değişikliklerle gelen işleyiş nasıl?" sorularını yanıtladı. Hüseyin Kasap ise, bugüne kadar getirdikleri yeniliklere ilişkin bilgi verdi.



Uluslararası Sigorta Forumu'nda trafik sigortalarındaki kârlılık tartışıldı

Araç sigortası, fırsatlar ve zorluklar ile ilgili düzenlemeler ve yasal konular hakkındaki en son gelişmeler ile sigorta sektörünü destekleyen yeni teknolojiler 2016 Uluslararası Sigorta Forumu'nda masaya yatırıldı. Toplantıya Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, Polonya Araç Yeşil Kart Bürosu Yönetim Kurulu Başkanı Mariusz Wichtowski, Sigorta Eksperler Kurulu Teftiş Başkanı Sergej Simoniti, IUC Yönetim Kurulu Başkanı Menekşe Uçaroğlu ve Audatex Avusturya İdari Müdürü Richard Nathschlaeger ve sektörün önemli isimleri katıldı. XPRIMM ve İstanbul Underwriting Center (IUC) tarafından TSB resmi desteğiyle organize edilen etkinlik İstanbul Pera Palace Oteli'nde gerçekleştirildi. Foruma VIENNA Insurance Group, JLT Re ve TRUST Re Ana Ortaklar ve FRISS de ortak olarak destek verdi. Etkinlikte, araç sigortası tarafındaki güncel konular, CEE & CIS araç sigortası pazarındaki trendler ve zorluklara olduğu kadar, araç sigortası sektöründeki kârlılık üzerine de odaklanıldı.

16 MİLYON TRAFİK POLİÇESİ

"Türkiye'deki zorluklardan birisi de sigorta pazarı hakkındaki genel algı. Bu nedenle müşteri memnuniyeti üzerinde çalışmamız gerekiyor" diyen TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, Türkiye'de satılan her 3 poliçeden 1'inin trafik poliçesi olduğunu, 2015 yılında 16 milyon trafik poliçesi satıldığını söyledi.

'BATAN ŞİRKETLERİN MALİYETİ MÜŞTERİYE BİNİYOR'

Sigorta şirketlerinin borçlarını ödeyememesi durumunu değerlendiren Polonya Araç Sigortaları Bürosu Yönetim Kurulu Başkanı Mariusz Wichtowski şunları söyledi: "Bir sigorta şirketinin borcunu



ödeyememesi halinde ödemeyi kalan diğer sigorta şirketleri, yani müşteriler yapmak zorunda kalıyor. Bu durum da müşteriler için bedellerde bir artışa neden oluyor. Yetkililerin doğrudan trafik sigortası tarifelerini etkileme hakları yok, ama sigortacının riski düzgün şekilde ücretlendirmesini sağlayacak olan rezerv seviyelerini kontrol etmekle yükümlüler."

'TRAFİKTE REKABET KASKOYU UCUZLATIYOR'

Bedensel yaralanma başvurularının son yıllarda Türkiye pazarını yavaş ödemeler gibi nedenlerle etkilediğini söyleyen Towers Watson Baş Danışmanı Chris Halliday ise, trafik sigortalarında fiyatların hızla arttığını, ancak rekabetin artması ile kasko fiyatlarının düştüğünü söyledi. Toplantıda söz alan bir diğer konuşmacı Slovenya Sigorta Denetim Acentesi Eksperler Kurulu Başkanı Sergej Simoniti düzenleyicilerin önemli rol üstlendiğini söyledi: "AB'nin duruşu primlerinde düzenleme olmaması gerektiği yönünde, ama bu iş kolunun kamu yararına olduğunu dikkate aldığımızda, primlerin düzenlenmesi siyasi bir karardır."

İSAD kanserli çocuklar yararına konser düzenliyor

İSAD, Sigorta Haftası'nda kanserli çocukların yararına bir konser düzenleyecek. Tüm masrafları İSAD tarafından karşılanan konserden elde edilecek tüm bilet geliri ve toplanacak bağış Çocuk Kanserleri Sevgi ve Dayanışma Derneği'ne (ÇOKSEV) bağışlanacak. Yardıma muhtaç kanserli çocuklara çağdaş tedavi olanakları sunmak amacıyla 2001'de kurulan ÇOKSEV'in faaliyetleri İstanbul Üniversitesi Onkoloji Enstitüsü ve Çapa Çocuk Onkolojisi Prof. Dr. Rejin Kebudi'nin başkanlığında yürütülüyor.

İSAD AYIŞIĞI KOROSU
Sevilen Yeşilçam Film Müzikleri Konseri
Tarih : 11.05.2016
Saat : 20.00
Yer : Bağlarbaşı Kültür Merkezi





Öğrenciler Vakıf Emeklilik ile sigortacılığı öğrenecek

Vakıf Emeklilik, meslek liselerine eğitim desteği vermek ve geleceğin sigortacılarını yetiştirmek amacıyla "Sigorta Laboratuvarı" projesini hazırladı. Proje kapsamında İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü'nün yönlendirmesi ile Anadolu yakasında Kadıköy Göztepe Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde, Vakıf Emeklilik ismiyle bir sigorta laboratuvarı yapıldı. Lise öğrencilerini sigorta kavramıyla buluşturacak projede, seçilen okullarda öğrencilerin sigortayla lise yıllarında tanışması için bir sigorta laboratuvarı kurulacak. Laboratuvar sınıflarında bilgisayar ve sigorta konusunda birçok kaynak kitap yer alacak ve öğrenciler için bir okuma köşesi bulunacak. Vakıf Emeklilik'in kurumsal renklerinde oluşturulacak bu laboratuvarlarda öğrencilere sigorta profesyonelleri tarafından düzenli olarak eğitimler düzenlenecek.



Ayşe Gardet AIG Sigorta Genel Müdürü

AIG Sigorta'da Genel Müdürlük görevine 7 Nisan 2016 itibarıyla Ayşe Gardet atandı. Çalışma hayatına 2001 yılında ABD'de Carpenter Moore Brokerlik Hizmetleri şirketinde Finansal Sigortalar Brokeri olarak başlayan Gardet, 2004-2007 yılları arasında da yine ABD'de Wells Fargo'da kıdemli broker olarak görev yaptı. Gardet, 10 yıllık ABD deneyimi boyunca Silikon Vadisi'nde yer alan pek çok teknoloji şirketinin, başta Yönetici Sorumluluk ve İstihdam Sorumluluk olmak üzere sigorta ihtiyaçlarına çözüm üretmek amacıyla broker kanadında AIG'nin de aralarında bulunduğu pek çok global şirket ile yakından çalıştı. Gardet, 2007 yılında AIG Sigorta'da Finansal Sigortalar departmanında ardından da sırasıyla Kurumsal Müşteriler Müdürlüğü, Ticari Sigortalar Müdürlüğü ve son olarak da dağıtım kanallarından sorumlu Grup Satış Müdürlüğü pozisyonunu üstlendi.

Recep Duray NİŞ finans zirvesine katıldı

Nişantaşı Üniversitesi'nin bu yıl ikincisi düzenlenen "Ekonomi ve Finans Zirvesi"ne konuşmacı olarak katılan SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, üniversiteli gençlere Türkiye'de sigortacılığın gelişimi hakkında bilgi verdi. Nişantaşı Üniversitesi Sadabad Kampüsü'nde düzenlenen etkinliğe SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray'ın yanı sıra Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, Marmara Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Burak Arzava, Bloomberg HT program yapımcısı Aslı Şafak, öğretim elemanları ve öğrenciler ile bir araya geldi. Panel sonunda panelistlere plaket verilerek, öğrencilerle hatıra fotoğrafı çektirildi.



TSEV'den mayıs ayı eğitimleri

TSEV, 2016 yılının ilk dört ayında gerçekleştirdiği 37 kısa süreli eğitim programıyla 400'den fazla katılımcıya ulaştı. Sigorta sektörünün eğitim ihtiyacını karşılamak üzere kurulan TSEV, bu amaçla mayıs ayı eğitimlerinin içeriğinde teknik ve hukuk alanlarına yönelik eğitimlere ağırlık veriyor. TSEV bunların yanında pazarlama, denetim ve kişisel gelişim alanında da yeni eğitimler sunarak sigorta sektörünün gelişimini destekliyor.

2016'nın ilk dört ayında 400'ün üzerinde katılımcıya ulaşan TSEV, mayıs ayında teknik ve hukuk alanlarındaki eğitimlere ağırlık verecek.

MAYIS AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Hasar İşlemleri Denetimi	5 Mayıs	Ali Karaaslan
Sigorta Hukukunda Riziko Kavramı ve Buna İlişkin Yargıtay Kararları	6 Mayıs	Av. Nuray Dinçment
Finansal Okur Yazarlık	9 Mayıs	Sinan Metin
Oto Kaza Sigortaları (Genel Şart/ Özel Şart, Klozların Gözden Geçirilmesi ve Sektörel Uygulamalar)	9 Mayıs	Balkır Demirkan
İş Analitiği	11 Mayıs	Ahmet Demirhan
İç Denetim	12-13-14 Mayıs	Dr. Metin Sarıaslan
Toplantı Yönetimi ve Zaman Planlaması	13 Mayıs	Can Demirağ
Nakliyat Sigortalarında Risk Yönetimi ve Hasar Uygulamaları	16 Mayıs	Ali Akşener
Etkin MS Excel (Temel + Orta Seviye)	16-17 Mayıs	Ulaş Çardak
Özel Sağlık Sigortaları ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları Uygulamaları	16 Mayıs	Funda Elgin
Bankasürans	23 Mayıs	Mahir Çipil
Mal ve Sorumluluk Sigortaları	24 Mayıs	Ülkü Güleç
Sigorta Sektöründe Hasar Departmanı ve Müşteri ile İş Ortakları İlişkileri Yönetimi (Acente-Eksper-Tamirhane-Asistans Hizmeti-Tramer-Sigorta İlişkileri)	24 Mayıs	Yrd. Doç. Dr. Hakan Özcan
İşsizlik Sigortası	25 Mayıs	Oktay Güner
Aktüeryal Kıdem Tazminat Hesabı	26 Mayıs	Mert Demir
Satışta İlişki Yönetimi	26 Mayıs	Kemal Albayrak
Neuromarketing	30 Mayıs	Emir Sarıcalı
Sigorta Hukukunda Mesafeli Satış (Online Sigortacılık)	30 Mayıs	Av. Bayram Battal
Tekne Sigortaları ve Yat Sigortacılığı/Insurance Time Clauses	31 Mayıs	Prof. Dr. Selim Ataergin
İnşaat All Risks Sigortaları ve Bağlı Kâr Kayıpları ile Sorumluluk Doğuran Hasarlar	31 Mayıs	Aşkın Özer

TSEV, aktüer adaylarına destek vermeyi sürdürüyor

Sigortacılık mevzuatı uyarınca, sigorta ve emeklilik şirketlerinin yeterli sayıda aktüer 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 iki yeni eğitim daha sunuyor.

İkinci seviye sınav başlıklarından Risk Analizi ve Aktüeryal Modelleme eğitimi 7 Mayıs'ta; birinci seviye sınav başlıklarından Matematik eğitimi ise 7 Haziran'da başlıyor. TSEV'de şubatta birinci seviye "İstatistik ve Olasılık", martta ikinci seviye "Finans Teorisi ve Uygulamaları", nisanda ikinci Seviye Muhasebe & Finansal Raporlama ve birinci seviye Finansal Matematik eğitimleri başlamıştı. İkinci seviye sınav başlıklarından 18 Nisan'da başlayan Sigorta Matematiği eğitimi ise mayıs ayında da sürüyor. Katılımcı sayısına bakılmaksızın açılacak olan eğitimler hafta içi mesai saatleri dışında ve cumartesi de dahil olmak üzere haftada en fazla üç gündür.

DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTİM SAATİ
RİSK ANALİZİ VE AKTÜERYAL MODELLEME (İkinci seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	7 Mayıs - Cumartesi	10.00-18.00
	9 Mayıs - Pazartesi	15.00-20.30
	12 Mayıs - Perşembe	17.00-20.30
	20 Mayıs - Cuma	17.00-20.30
	21 Mayıs - Cumartesi	10.00-18.00
	26 Mayıs - Perşembe	17.00-20.30
		Toplam 30 saat

DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTİM SAATİ
MATEMATİK (Birinci seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	7 Haziran - Salı	16.00-20.00
	9 Haziran - Perşembe	16.00-20.00
	13 Haziran - Pazartesi	16.00-20.00
	14 Haziran - Salı	16.00-20.00
	16 Haziran - Perşembe	16.00-20.00
	20 Haziran - Pazartesi	16.00-20.00
	21 Haziran - Salı	17.00-20.00
	23 Haziran - Perşembe	17.00-20.00
	25 Haziran - Cumartesi	10.00-18.00
	28 Haziran - Salı	17.00-20.00
	30 Haziran - Perşembe	17.00-20.00
		Toplam 42 saat



TSEV'in internet yüzü yenilendi

Türkiye'de sigortanın tabana yayılarak gelişmesi için üstlendiği vizyonla 1970'ten bu yana çalışmalarını aralıksız sürdüren TSEV, internet sitesini yeniledi. TSEV, 19 Mart itibarıyla daha fazla görsel, içerik ve kolaylık sunduğu yeni internet sitesiyle kullanıcı dostu bir internet platformu oluşturuyor.

TSEV'in sektöre daha kapsamlı ve güncel bilgi sunması amacıyla özel olarak tasarlanan yeni internet sitesinde aranılan bilgiye daha hızlı ve kolay ulaşım sağlanıyor. Yenilenen internet sitesinde eğitim programlarının içerikleri konusunda daha detaylı bilgi sunulurken, eğitmenlere ait özgeçmiş bilgileri de paylaşılıyor. İlerleyen dönemlerde daha da geliştirilmesi hedeflenen internet sitesinde eğitim programlarına online kayıt alınabilmesi öncelikler arasında yer alıyor. TSEV'in yenilenen internet sitesine www.tsev.org.tr adresinden ulaşabilirsiniz.

İLERİ DÜZEY EĞİTİM PROGRAMLARI MAYIS AYINDA DA DEVAM EDİYOR

Sigorta sektöründeki deneyimli çalışanların ileri düzey teknik bilgi ihtiyacını karşılamak amacıyla gerçekleştirilen İleri Düzey Eğitim Programları mayıs ayında da devam ediyor. Mart ayında başlayan Yangın & Mühendislik branşlarının ardından, 3 Mayıs'ta Hayat ve Bireysel Emeklilik, 7 Mayıs'ta Reasürans ve 9 Mayıs'ta ise Finans & Muhasebe dallarında İleri Düzey Eğitim Programları başlıyor. TSEV'in 2009'dan bu yana sigorta sektörünün gelişmesi amacıyla sunduğu İleri Düzey Eğitim Programlarına katılmak isteyenlerde, Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nı tamamlamak veya sektörde beş 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.

Kişisel verilerin paylaşımı sigortacıları nasıl etkiler?

TBMM'den geçen "Kişisel Verilerin Korunması Kanunu" ile kişisel verilerin paylaşımı ve saklanması hususlarında sınırlamalar geliyor. Prof. Dr. Samim Ünan, yeni kanunun getirilerinin zamanla anlaşılacağını belirtti.

"Kişisel veriler" ve bunların "korunması" son zamanlarda en sık duyduğumuz konulardan biri haline gelmiş bulunuyor. Ancak kişisel verilerin nasıl korunduğu değil, tam tersine bunların nasıl "genel" nitelik kazandığı konuşuluyor. Bu ayki yazımızda TBMM tarafından 24 Mart 2016 tarihinde kabul edilen 6698 sayılı "Kişisel Verilerin Korunması Kanunu" ile getirilen düzenlemenin sigortacılık alanında ne anlama geleceği ve sonuçlarının neler olabileceği hakkında bazı tahminlerde bulunmaya çalışacağız. "Tahmin" diyoruz çünkü ülkemizde yasaların hangi anlama gelen hükümler içerdiği o yasa çıkarılırken netlik kazanmıyor ve zamanla yeni anlayış ve yorumlar ortaya çıkabiliyor. Bu bir ölçüde hukukun uygun gördüğü ve özendirdiği bir durumdur. Yasanın bir süre sonra çağdışı kalmaması ve yeni hallere de uygulanabilecek kadar esnek olması lazım gelir. Ancak bir yere kadar... Ülkemizde yasalar sonradan bir miktar sulandırılabilecek, esnetilebilecek şekilde değil, deyim yerinde ise baştan, doğal yapısı gereği "su ile zenginleştirilmiş"



olarak oluşturulmaktadır.

IRK VE SAĞLIK ÖZEL NİTELİKLİ KİŞİSEL VERİ SAYILIYOR

"Kişisel veri", bir kişiye ilişkin her türlü veridir. Verinin ilişkin bulunduğu kişinin "belirlenebilir" olması yeterlidir. Verinin o anda kime ait olduğunun bilinmemesi, o veriyi kişisel veri olmaktan çıkarmaz. Yeter ki aidiyet belirlenebilir olsun. Kişisel veriler içinde özel bir kategoriyi "özel nitelikli kişisel veriler" oluşturmaktadır. Özel nitelikli kişisel veri, "ırk, etnik köken, siyasi düşünce, felsefi inanç, din, mezhep, diğer inançlar, kılık ve kıyafet, dernek, vakıf veya sendika üyeliği, sağlık, cinsel hayat, ceza mahkûmiyeti ve güvenlik tedbirleriyle ilgili verilerdir. Kişinin biyometrik ve genetik verileri de özel nitelikli kişisel veri sayılmaktadır.

Yukarıdaki tanımlar dikkate alındığında adres, telefon numarası, bir kimsenin kullandığı şifreler, annesinin ilk soyadı, doğum tarihi, vatandaşlık numarası, pasaport numarası yalnızca kişisel veri sayılacaktır.

Buna karşılık, sakalının olduğu, fötr şapka taktığı, dar pantolon giydiği, mason olduğu, beyaz tenli veya çikolata renkli olduğu, Çerkez olduğu, Şii olduğu, Sigorta Tatbikatçıları Derneği'ne üye olduğu, sapık olduğu, Alzheimer olduğu, pedofiliden hüküm giydiği gibi hususlar özel nitelikli kişisel veri olarak değerlendirilecektir.

Kişinin kılık ve kıyafetinin "özel nitelikli" kişisel veri sayılmış olması şu bakımdan duraksamaya yol açmaktadır: Kişi toplum içine "çıplak" vaziyette değil, belirli bir giyim ve görüntü ile çıktığına ve bunu da kural olarak kendi serbest seçimi ile yaptığına göre, bizzat kendisi kılık ve kıyafetini alenileştirmiş demektir. Yasa, öyle görünüyor ki, bu durumun kayda alınmasını ve fişlemeyi önlemek istemiştir.

Bir kimsenin "ırkı" acaba ne demektir? Bu konuda netlik olmadığı izlenimi edinilmektedir. Irk, "ortak genetik ve fizyolojik özellikler taşıyan insanların ayırt edici karakterleri", "bir canlı türünde aynı karakteri taşıyan canlıların oluşturduğu alt bölüm", "soy", "aynı kalıtsal karakterleri taşıyan, aynı soydan gelme bireyler topluluğu" biçiminde tanımlanmaktadır. Yasada ırktan başka etnik kökenin de özel nitelikli kişisel veri olduğunun altı çizilmektedir. Irk ile etnik kökenin farklı hususlar olduğu, arada başlıca şu farkların bulunduğu belirtilmelidir: Etnik köken dünyanın değişik bölgeleri boyunca öğrenilen bir kültürel davranıştır. Buna karşılık ırk kavramında, öğrenilenler ve davranışlar önemli değildir. Irk doğumda miras alınır. İnsanlar etnik kökenini değiştirip, farklı seçimler yapabilir ve bazı inançları benimseyebilir. Irk ise değiştirilemez.

VAR OLAN HASTALIKLAR İÇİN GEN HARİTASI İSTENEBİLİYOR

Yasa genetik ve biyometrik verileri de özel nitelikli kişisel veri kategorisi içinde değerlendirmiştir.

- Genetik veriler canlının, kalıtsal olan ve kalıtsal olmayan DNA özellikleridir. Bu veriler; biyoloji biliminin yanı sıra, bilgisayar mühendisliği ve istatistiği de kullanan "biyoinformatik biliminin" alanına girmektedir. Biyoinformatik, biyolojik bilginin bilgisayar yardımı ile incelenmesi ve işlenmesidir. Genetik veriler, türün bireyleri arasında çeşitlilik gösterir ve bazı bireylerin bazı hastalıklara yatkın olmasına veya bazı kalıtsal hastalıklarla doğmasına sebep olur. Görülen hastalıklar ile sorumlu gen veya sorumlu mutasyonlar arasındaki bağlantıyı kurabilmek için yoğun biyoinformatik çalışmaya ihtiyaç vardır. Bir insanın genomuna biyoinformatik analiz uygulayarak hangi hastalıkları taşıdığını veya hangi hastalıklara yatkın olduğunu tayin etmek mümkündür.
- Biyometrik kimlik tanıma sistemi, avuç içi damar izi veya parmak damar izi, DNA ve iris doğrulama gibi kullanıcının fiziksel ve davranışsal özelliklerini tanıyarak kimlik saptamak üzere geliştirilmiş bilgisayar kontrollü, otomatik sistemler için kullanılan genel bir terimdir. Kart, şifre veya pin numarası kullanan diğer tanıma yöntemlerine oranla çok daha güvenilir oldukları için tercih edilmektedirler.

Sigorta sözleşmesinin yapılması sırasında sigorta ettirenden gen analizi yaptırması veya evvelce yapılmış gen analizi sonuçlarını bildirmesinin istenip istenemeyeceği önemli ve tartışmalı bir konudur. Var olan hastalıkların belirlenmesi amacıyla yapılan gen analizinin sonuçlarının paylaşılması istenebilir. Buna karşılık ileride ortaya çıkabilecek hastalıklara yatkınlığa ilişkin belirleme içeren gen analizlerinin paylaşılmasının istenememesi gerekir.

BELİRLİ ŞARTLARDA AKTARILABİLİYOR

Kişisel veriler otomatik olan veya olmayan yollarla işlenebilmektedirler. Kişisel verilerin işlenmesi, bunların elde edilmesi, kaydedilmesi, depolanması, muhafaza edilmesi, değiştirilmesi, yeniden düzenlenmesi, açıklanması, aktarılması, devralınması, elde edilebilir hale getirilmesi, sınıflandırılması veya kullanılmasının engellenmesi gibi, bu veriler üzerinde gerçekleştirilen her türlü işlemdir.

VERİNİN PAYLAŞILDIĞI KİŞİNİN BİLGİSİ BİLE İSTENEBİLİYOR

Kişisel verilerin elde edilmesi sırasında,



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

veriyi alan taraf kimliği, verilerin hangi amaçla işleneceği, işleme sonrasında kimlere hangi amaçla aktarılabileceği, hangi hukuki sebeple veri topladığı, veri toplarken hangi yöntemi kullandığı ve veri sahibinin hakları (kişisel verisinin işlenip işlenmediğini öğrenme, işlenen veriler hakkında bilgi isteme, veri işlenme amacını ve verilerin bu amaca uygun biçimde kullanılıp kullanılmadığını öğrenme, verilerin aktarıldığı üçüncü kişiler, eksik veya yanlış veri işleme halinde düzeltilmesini isteme, şartları varsa kişisel verilerinin silinmesini veya yok edilmesini isteme, düzeltme ve silme veya yok etme işlemlerinin verilerin aktarıldığı üçüncü kişilere bildirilmesini isteme, işlenen veriler üzerinde otomatik sistemler aracılığıyla analiz yapılarak aleyhine bir sonuç çıkarılması halinde buna itiraz etme, hukuka aykırı veri işlemeden kaynaklanan zararların giderilmesini isteme) konularında bilgilendirme yapmakla yükümlüdür.

VERİLER SADECE GEREKTİĞİ KADAR TUTULABİLİYOR

Veriler işlenirken hukuka ve dürüstlük kurallarına uyulması, verilerin doğruluğunun ve güncelliğinin sağlanması, açık ve meşru amaçlar için veri işlenmesi, veri hangi amaçla işlenmekte ise o amaçla sınırlı ve ölçülü hareket edilmesi, işlenen verilerin ancak gerekli olan süre boyunca muhafaza edilmeleri gerekmektedir.

İSTİSNALAR DA BULUNUYOR

Kişisel verilerin işlenebilmesi ilgilinin rızasına bağlıdır. Ancak bunun istisnaları da söz konusudur. Sigortacılar bakımından özellikle önem taşıyan istisnalar şunlardır:

- Bir sözleşmenin kurulması veya ifasıyla doğrudan doğruya ilgili olması kaydıyla, sözleşmenin taraflarına ilişkin verilerin işlenmesinin gerekli bulunması
- Sigortacının hukuki yükümlülüğünü yerine getirebilmesi için zorunlu olması
- Bir hakkın tesisi, kullanılması veya korunması için veri işlemenin zorunlu olması
- İlgili kişinin temel hak ve özgürlüklerine zarar vermemek kaydıyla, sigortacının meşru çıkarları için veri işlenmesinin zorunlu olması
- Verinin ilgili kişi tarafından alenileştirilmiş olması

Sigortacılık uygulamasında kişisel verilerin işlenmesinin sigortacının edimlerini yerine getirmesi bakımından hangi durumlarda zorunlu olduğu ve sigortacının meşru çıkarları bakımından gerekli bulunacağı dikkatle incelenmelidir. Ancak aşağıda da göreceğimiz üzere "sağlığa ilişkin veriler" özel nitelikli kişisel veri kategorisine dahil bulunduğundan, bu tür verilere ilişkin hükümlere tabidirler.

SAĞLIK VE CİNSEL HAYAT VERİSİ ONAYSIZ İŞLENEBİLİYOR

Özel nitelikli verilerin işlenmesinde de rıza (onay) koşulu temel kural olmakla birlikte, "sağlık" ve "cinsel hayat" dışındaki veriler yasada belirtilen hallerde onay olmaksızın da işlenebilir. Sağlık ve cinsel hayata ilişkin veriler ise "sağlık hizmetlerinin planlanması ve yönetimi" amacıyla onay koşulu aranmaksızın işlenebilecektir. Bu hüküm sağlık giderleri sigortası açısından değerlendirilmelidir.

KULLANILAN VERİ SAKLANAMIYOR

İşleme sonrasında, işlemeyi gerektiren sebeplerin ortadan kalkması halinde kişisel verilerin silinmesi veya yok edilmesi veya anonim, (kimliği belirli veya belirlenebilir bir kimse ile hiçbir şekilde ilişkilendirilemeyecek) hale getirilmesi lazımdır.

VERİNİN AKTARILMASI DA ONAYA TABİ

Kişisel verilerin işlenmesi gibi, bunların "aktarılması" da kural olarak "onay" koşuluna bağlıdır. Bununla birlikte, burada da istisnalar mevcuttur. Bu istisnalar verilerin işlenmesi hakkında öngörülen istisna halleri ile büyük ölçüde örtüşmektedir.

Sigortacılar bakımından önem taşıyan bir diğer husus da kişisel verilerin "yurt dışına" aktarılmasıdır. Bu işlem de kural olarak ancak ilgilinin onay vermesi halinde mümkündür. Bununla birlikte, yasa onay aranmasının gerekli olmayacağı halleri de saymıştır.

VERİLERİN GÜVENLİĞİNDEN SİGORTA ŞİRKETİ SORUMLU

Veri işleyen sigorta şirketlerinin veri işlenmesinin hukuka aykırı şekilde yapılmasını önlemek; kişisel verilere hukuka aykırı erişimi önlemek; verileri muhafaza etmek için her türlü önlemi almaları gerekmektedir. Aksi halde sorumlu olurlar. Verilerin açıklanması veya amaç dışında kullanılması da sorumluluğu gerektirir. Veriler hukuka aykırı biçimde başkası tarafından elde edilirse, durumun derhal ilgiliye ve kamu otoritesine bildirilmesi de zorunludur.

AIG SİGORTA HUKUK MÜŞAVİRİ VE YÖNETİM KURULU ÜYESİ İNAN DANYAL:

Sigortacılık mevzuatı kanunla paralel hale getirilmeli

AIG Sigorta Hukuk Müşaviri ve Yönetim Kurulu Üyesi İnan Danyal, Kişisel Verilerin Korunması Kanunu hakkında sorularımızı yanıtladı. Sigorta sektörünün, kişisel verilerin belki de en yoğun olarak işlendiği sektörlerden biri olduğunu ifade eden Danyal, "Her türlü risk analizinin sağlıklı bir şekilde gerçekleştirilmesi ve nihayetinde sigortacılık hizmetinin doğru fiyatla sunulabilmesi Kanun'da kişisel veri olarak tanımlanan verilerin 'işlenmesine' bağlı. Bu nedenle, şirketlerin 'veri sorumlusu' sıfatıyla idari yaptırımlarla karşı karşıya kalmaması için bütün verilerin yürürlüğe giren yeni Kanun'da yer alan kurallara uygun olarak işlenmesi gerekecek. Kanun bu yönüyle, şirketlere organizasyon yapılarından iş akışlarına, yazılımlarından bilgilendirme süreçlerine kadar operasyonlarını baştan aşağı gözden geçirme ödevi yükledi" dedi.



"Bununla birlikte, Kanun kapsamında çıkarılacak ikincil mevzuatın, başka bir deyişle, Kanun'un uygulanması, açıklanması ve yorumlanmasına ilişkin yönetmelik ve genelgeler, Kanun'un sigorta sektöründeki etki alanının tam tespiti bakımından önemli olacaktır. Ayrıca bu aşamada, sigortacılık mevzuatının bu yeni Kanun'a paralel hale getirilmesi de şirketlerin yeni Kanun'dan asgari düzeyde etkilenmesine, uyumluluk çalışmalarının en efektif biçimde tamamlanmasına katkı sağlar. Bundan başka, kurulacak olan Kişisel Verileri Koruma Kurumu, sektör spesifik düzenlemeleri içeren rehberler yayınlarsa bunlar da sigorta sektörü için azami aydınlatıcı nitelikte olur" diyen İnan Danyal, ayrıca, TSB bünyesinde oluşturulabilecek çalışma gruplarının, iyi uygulama kılavuzları oluşturup geliştirmede faydalı olacağını belirtti.

'GEÇİŞ SÜRECİ İKİ YIL'

Kanun'da mevcut veriler bakımından iki yıllık bir geçiş süreci öngörüldüğü bilgisini veren Danyal, "Şirketlerin bilançolarınınsa, kısa vadede mevcut işlenmiş verinin Kanun'a uygun olup olmadığı kriterine bağlı olarak etkilenebileceği kanaatindeyiz. Buradaki etkinin büyüklüğü de önümüzdeki dönemde yapılacak durum ve uyum analizleri ve mevcut verilere ilişkin iki yıllık geçiş süresinin tamamlanması neticesinde daha net biçimde ortaya çıkacaktır" diye konuştu.

Danyal sözlerini şöyle tamamladı: "Ayrıca, sigorta sektörü bakımından hayati nitelikteki 'veri transferi'nde yaşanabilecek sorunların da sigortacılık mevzuatında gerçekleştirilecek hızlı değişikliklerle aşılması bir başka önemli nokta. Burada, sigortanın herkes için erişilebilir nitelikte olması gerekliliği de hatırda tutulmalı. Öte yandan, şirketlerin Kanun hükümlerine uyum için gerekli çalışmaları yürütmeleri, Kanun'da öngörülen organizasyonu kurmaları ve iş akışlarını değiştirmeleri nedeniyle yeni bir takım maliyetlere katlanmaları da söz konusu olabilir."

AV. AHMET KARAYAZGAN:

Kişisel Verileri Koruma Kanunu şirketlerin maliyetini artıracak

"Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ile gelen düzenlemelerin doğrudan veya dolaylı olarak şirket bilançolarına olumsuz bir etki yaratması kaçınılmaz. Personel ihtiyacı, eğitim, veri güvenliğine dair ilave tedbirler, verilerin silinmesi, anonim hale getirilmesi şirketlere ilave maliyet ve yükümlülükler getirecek."

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na (KVK) ilişkin sorularımızı yanıtlayan sigorta ve reasürans kukuku alanının önde gelen hukukçularından Av. Ahmet Karayazgan, Türkiye'deki her sektör gibi istisnasız sigorta sektörünün de Kanun'dan fazlasıyla etkileneceğini söyledi.

Karayazgan, "Bir hukuk danışmanı olarak düşüncem, KVK Kanunu ile gelen düzenlemelerin, sigorta sektörünün günlük faaliyet ve süreçleri yanında, bu süreçlerin devamı olarak doğrudan veya dolaylı olarak şirket bilançolarına da etkisi olacağı şüphesizdir. Zira, özellikle şirketlerin kişisel verilerin işlenmesi, aktarımı paylaşımı dâhil ve bununla sınırlı olmamak üzere KVK ile aranılan gereklilikleri yerine getirmek zımmında, ilk başta mevzuata uyum için ve sonrasında ise, tüm bu süreçlerin yönetimi bakımından maliyet ve giderleri artacaktır. Diğer yandan sigorta sözleşmesinin ifasına yönelik olarak poliçe yazım ve hasar süreçlerinin yönetiminde kişisel veri işlenmesi, aktarımı, kullanımı ve paylaşımında yaşanılabilecek yükümlülük ve güçlükler nedeniyle, hasar tespit maliyetleri artabilecek, hasarların değerlendirilmesinde yaratabileceği zafiyetler nedeniyle fazla ödemeler söz konusu olabilecek, en azından süreçlerde yaşanabilecek gecikmeler nedeniyle maliyet ve giderlerde bir artışa yol açabilecektir. Tüm bu gibi hususların, şirket bilançolarına doğrudan veya dolaylı olarak olumsuz bir etki yaratması da kaçınılmazdır" diye konuştu.

'SEKTÖRE HEM OLUMLU HEM OLUMSUZ ETKİLERİ VAR'

Önceki mevzuattaki bazı tanımlama ve düzenleme noksanlıklarının, başta KVK Kanunu ve yayınlanacak yönetmelikler ve ilgili ikincil mevzuatla giderilmiş ve giderilecek olmasının sektöre olumlu etkisi olacağını belirten Karayazgan, "Diğer olumlu etki yaratacağını düşündüğüm bir düzenleme, bugüne kadar mevzuatta açık olmadığı için cevabı tam olarak verilemeyen, yabancı ortaklı şirketlerin ana grup şirketlerine veya iş ortakları ve hizmet sağlayıcılarına işin ifası kapsamında, yurtdışına kişisel verilerin aktarılmasına dair hüküm ve şartların, KVK Kanunu 9. Maddesi'nde bir düzenlemeye bağlanmış olmasıdır. Bu şekilde sigorta sektörü bakımından, her ne kadar KVK Kanunu 9. Maddesi 6. Fıkrası kapsamında kişisel verilerin yurtdışına aktarılmasına ilişkin diğer kanunlarda yer alan hükümler saklı tutulmuşsa da, yine de yakın vadede yurtdışına bilgi aktarılmasının kapısını aralayacağını düşünüyorum" dedi.

Kanun'un bazı olumsuz etkileri de olacağından bahseden Karayazgan, "Genel olarak sektör kişi ve kurumları için personel ihtiyacı, eğitim, veri



güvenliğine dair ilave tedbirler, verilerin silinmesi, anonim hale getirilmesi ilave maliyet ve yükümlülükler getirecek. Bunun dışında özellikle kişisel bilginin ve özel nitelikteki kişisel verilerin önem taşıdığı özellikle sağlık sigortaları ve can sigortaları bakımından olumsuz etkiler yaşanacaktır" diye konuştu.

"Diğer bir olumsuz etki ise, 5 bin liradan 1 milyon liraya kadar idari para cezası uygulanması gibi idari para cezalarının daha çok gündeme gelecek olmasıdır. Ayrıca, KVK Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle, daha öncesinde kişisel veri tanımının açık olarak yapılmamış olması sebebiyle çok fazla uygulama imkanı bulunmayan Ceza Kanunu'ndaki kişisel verilere ilişkin suçlar ve yaptırımların da, daha fazla uygulama alanı bulacağı düşünülüyor" diyen Karayazgan, bu cezaların suçun niteliğine göre 1 ila 6 yıl arasında değişen hapis cezası olarak belirlendiği bilgisini verdi.

'İKİNCİL DÜZENLEMELERDE SEKTÖRÜN DE ETKİSİ OLMALI'

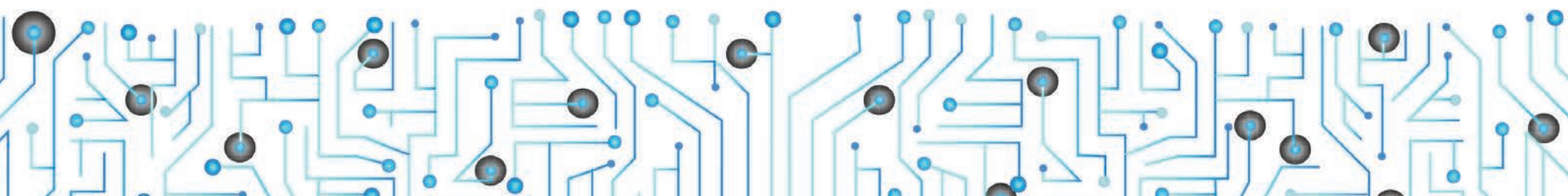
Sektörde değişikliklere gidilmeden önce, KVK Kanunu gereğince çıkarılması gereken yönetmelik ve sair ikincil düzenlemelerin hazırlanmasında etki edecek şekilde girişimde bulunulmasının yerinde olacağını belirten Karayazgan, "Sektörün özellik ve ihtiyaçlarının doğru bir şekilde ortaya konarak, bunların ilgili mevzuatta dikkate alınması yazımı süreçlerinde, ilgili kurum ve kamu makamları nezdinde girişimlerde bulunulması uygun olacaktır" dedi.

Sigorta sektörünün son yıllarda başta Sigortacılık Mevzuatı, E-Ticaret Mevzuatı, Ceza Mevzuatı olmak üzere ilgili mevzuatlarla getirilen kişisel veri ve korunmasına dair hükümler itibarıyla tedbir ve önlemler almaya, bunları geliştirmeye çalıştığını dile getiren Karayazgan, sözlerine şöyle devam etti: "Bu nedenle, sektörümüzün diğer birçok sektöre göre daha iyi durumda olduğunu düşünüyorum. Ancak tüm bu tedbir ve önlemlere karşın, yine de bu kanunun yürürlüğe girmesiyle birlikte, sigorta, reasürans ve emeklilik şirketleri ile Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi, Emeklilik Gözetim Merkezi gibi kurum/kuruluşlar kadar, diğer iş ortakları aracılar, eksperler, destek hizmet sağlayıcıları gibi ve bununla sınırlı olmamak üzere tüm kişi ve kuruluşların da, işleme, paylaşım, aktarım gibi iş süreçleri ve ilişkilerini, bu özel yeni KVK Kanunu karşısında bir kez daha gözden geçirmeleri ve kendilerini bu kanun ve ilgili mevzuatı ile uyumlu hale getirmeleri gerekecektir."

'TEDBİR ALINMALI'

Bu çerçevede, sektörün, KVK Kanunu'nun yayımı tarihinden öncesi ve sonrasındaki işlemlere ilişkin olarak alması gereken tedbirler ile iş süreçlerini geliştirmelerinin yerinde olacağını ifade eden Karayazgan, "Bu kapsamda, öncelikle kişisel verilerin işlenmesiyle ilgili mevcut durumun ve olası risklerin tespit ettirilmesi önem arz ediyor. Bu tespit yaptırılırken gerçek veya tüzel kişiler tarafından tüm kayıtlar incelenerek müşterilerinin, çalışanlarının ve iş ortaklarının hangi verilerinin hangi amaçlarla ve kimler tarafından işlendiğinin belirlenmesi gerekiyor. Veri işlemeye ilişkin durum tespitinin ardından ise, ilgili kişilerden kişisel verilerinin işlenmesine ilişkin rıza alınıp alınmadığının kontrol edilmesi ve yoksa bunların istenilen kapsamda temin edilmesi, çalışanlara gerekli şirket içi eğitimler verilmesi; çalışanlar, müşteri ve iş ortakları ve veri işleyenlerle imzalanmış ve/veya imzalanacak sözleşmelere ilişkin gerekli değişiklik çalışmalarının yapılması da gerekecektir" şeklinde konuştu.

Bu uyum çalışması sırasında öngörülen sürelere dikkat edilmesinin de önemine dikkat çeken Karayazgan, "Bu anlamda, yeni işlenecek kişisel veriler için, KVK'nın ilgili maddelerinin yürürlüğe girmesini beklemeksizin, mevcut düzenlemelerin imkân verdiği ölçüde uyumun derhal sağlanmasını teminen çalışmalara başlanması; KVK Kanunu'nun yayımı tarihinden önce işlenmiş olan kişisel veriler için, KVK Kanunu'nun yayımı tarihinden itibaren 2 yıl içinde, bu kanuna uygun hale getirilmesi uygun olacaktır" dedi.





20 TL

TARKAN
Ahde Vefa, Tarkan'ın dokuzuncu stüdyo albümü. Tarkan'ın yayınladığı ilk Türk sanat müziği albümü olan Ahde Vefa'da 13 şarkıya yer verildi.

YERLİ
1- Tarkan - Ahde Vefa
2- Hakan Peker - Efsane Şarkılar
3- Emre Atabey - Deli Gibi
4- Bengü - Hodri Meydan
5- Beyoğlu Quarted - Dil - Efgar
6- Demir - Tükeniyoruz
7- Berkay - Arabest
8- Gökçe Kılınçer -
Kalbimde İzi Var
9- Betül Demir - Aslan Payı
10- Rigel - Bu Hayat Benim



44 TL

RIHANNA
Barbadoslu şarkıcı Rihanna'nın sekizinci stüdyo albümü olan Anti, dünya genelinde yirmi beş evrensel ilk on listesinde yer aldı.

YABANCI
1- Rihanna - Anti
2- Lukas Graham - 7 years
3- Meghan Trainor - No
4- Zayn - Pillowtalk
5- Justin Bieber - Love Yourself
6- Flo Rida - My House
7- Twenty one pilots - Stressed Out
8- G-Eazy x Bebe Rexha
Me, Myself & I
9- Mike Posner - I Took A Pill In Ibiza
10- Fifth Harmony - Reflection

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Çocuklar için NUTUK

Hakan Atalay

Hakan Atalay'ın kaleme aldığı ve Mehmet Şahinboy'un çizimlerini yaptığı 'Çocuklar İçin Nutuk' adlı eser İskenderiye Kitap tarafından yayınlandı. 224 sayfalık eser, Mustafa Kemal Atatürk'ün anılarını içeren Nutuk kitabının bir özeti değil, aksine baştan sona en önemli tarihsel dönemimizi anlatan bir roman. Eser Mustafa Kemal'in anlatımıyla, yani onun ağzından çocuklara Kurtuluş Savaşı'nın ana hatlarını ve bağımsızlığa giden yolu özetliyor. Hakan Atalay bu uğurda neler yaşandığını çocukların anlayabileceği bir dille kaleme alıyor.



224 sy. 10 TL

Olumlu Düşünce El Kitabı *Selmin Erk - Şahika Erer*

Yaşamımızda değişiklik yapabilmek için öncelikle düşüncelerimizi fark etmemiz gerekir. Delfi Tapınağı'nın kapısında yazılı olduğu gibi, önce kendinizi tanıyın. Düşüncelerinizi fark edin ve değiştirmek istediklerinizi içtenlikle belirleyin. Bu kitapta daha iyi bir yaşam için yararlı teknikler bulacaksınız. Bunları uygulamaya gönüllü olursanız, yaşamınızda istediğiniz sonuçları değiştirebilmenizde yardımcı olacaktır. Zihninizi sakinleştirebilirsiniz ve arzuladığınız yaşama yönelik yepyeni düşünce tohumları ekebilirsiniz.



126 sy. 12 TL

İletişimin Gücü

Prof. Dr. Filiz Balta Peltekoğlu

İletişimin gücünün, geleceğin inşasının yüklediği sorumluluğun farkında olan Halkla İlişkiler anlayışıyla yaşamsallık kazanması gerektiğine duyulan inanç, "İletişimin Gücü; Kurumsaldan Küresele Halkla İlişkiler"in serüveninin başlangıç noktasını oluşturdu. Çünkü; Halkla İlişkiler kurumsaldan küresele her alanda var, çünkü Halkla İlişkiler, iletişimle yaşam kazanır ve iletişime uygulama alanı yaratır, çünkü Halkla İlişkilerin etki alanı çok geniştir, çünkü Halkla İlişkiler, evrensel etik değerler ile gizli ajandanın en çok çakıştığı uygulama alanlarından bir tanesidir.



434 sy. 29,50 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Trafik sorununu nasıl çözeceğiz?

EĞİTİM ve de kaliteli eğitim, trafikteki sorunların çözülebilmesindeki ana unsurdur. Karşıdaki sürücünün haklarına saygıyı, belirlenen kurallara uymayı, kurallara uymamanın yarattığı karmaşanın toplumu gerdiğini, yoğun trafiğin insanları bıktırdığını ve yorduğunu bunun da iş hayatını etkilediğini, gereksiz zaman kaybının israfa ve para kaybına neden olduğunu, iyi bir eğitim görmüşseniz çok iyi yorumlayabilirsiniz.
İnsanların bu konularda doğru düzgün eğitilebilmeleri için başta eğitimi verenlerin çok iyi eğitilmeleri gerekir. Onun için eğitmen yetiştiren yüksek okul ve üniversitelerin tedrisatlarının daha kaliteli eğitim verecek şekilde yeniden düzenlenmeleri gerekir. Meslek özendirilmelidir, onun için öğretmen maaşları yükseltilmelidir ve cazip bir iş kolu haline getirilmelidir. Eğitim ve denetimi olması gerektiği seviyeye çekmez isek ülkemizdeki trafik sorunu kesinlikle çözülmez. Her türlü yasa değişikliği geçici faydalar sağlar, belki ödenen tazminatlar ve alınan primlerde düşüşler olabilir ama problemin kökenine çözüm bulunmaz ise kısa bir süre sonra bugünlere geri döneriz. Peki ülkemizin eğitim sisteminde ne gibi değişiklikler yapılmalı ki yeni yetişen gençlerimiz yukarıda bahsettiğim özelliklere sahip olabilsinler? Neler yapılmalı bakalım.

***

Eğitimde neredeyiz bir teşhis koymaya çalışalım. Öncelikle yapılan bir araştırmanın sonuçlarına bakalım. Bu araştırma eğitimcilerin mevcut koşullarını analiz ediyor.
Öğretmenlerin yüzde 82'si kazandığı parayla çocuklarının gıda, yüzde 84'ü kılık-kıyafet, yüzde 88'i ise eğitim ihtiyaçlarını tam olarak karşılayamadığını bildirmiş. Yüzde 79'u ise çocuklarının tam olarak dengeli beslenemediğini belirtmiş.
Gelirindeki yetersizlik nedeniyle 100 öğretmenden 62'si 'psikolojik sorunlar yaşıyorum' diyor. Öğretmenlerin yüzde 61'i daha çok para kazanacağı bir iş bulması halinde mesleği bırakabileceğini belirtiyor. Öğretmenlerin yüzde 89'u son 10 yılda okullardaki eğitimin niteliğinin düştüğünü söylüyor.

***

Bu arada OECD öğretmen maaşları ile ilgili bir araştırma yapmış. 33 ülkenin olduğu bu araştırmada, ABD Doları olarak, ilköğretimde 25, liselerde 26'ncıyız. Bu araştırma 2013 yılında yapılmış, o yıldan sonra TL'deki hızlı değer kaybı bizi daha da aşağılara indirmiştir.
Bu raporda yine öğretmen başına düşen öğrenci oranında, OECD ortalaması ilköğretimde 15 iken bizde bu oran 20, ortaöğretimde OECD ortalaması 13 iken bizde bu oran 17.
Tüm bu araştırmaların neticesi gösteriyor ki eğitimde çok büyük eksiklerimiz var. Öğretmenlerimiz mutsuz ve az para ile hayatlarını sürdürmeye çalışıyorlar. Bu durumda da tüm konsantrasyonlarını talebeleri yetiştirmeye vermelerini beklemek hayal olur.
Meslek de cazibesini yitirmiştir. Durum böyle iken eğitimcilerin kaliteli eğitim vermeleri nasıl mümkün olabilir ve bu nasıl elde edilebilir, neler yapılması gerekir hep beraber bakalım.

***

Finlandiya, Kanada, Güney Kore gibi kaliteli eğitim sistemine sahip ülkelerin sırrı nedir? Eğitimde yüksek performans gösteren ülkeleri masaya yatıran bir rapordaki detayları gelecek ay ele alacağız. Bu rapor en iyi performans gösteren 10 ülkeyi inceliyor. Bu ülkeler Kanada, Finlandiya, Japonya, Güney Kore, Polonya, Singapur, Estonya, Hong Kong, Çin ve Tayvan olarak sıralanıyor.



Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Joy!

TAM bu ayın yazısı üzerinde kafa yorarken, seyrettiğim bir film bana ilham verdi. Geçen hafta bir iş seyahati için gittiğim Londra uçağında izlediğim "Joy" isimli filmden bahsediyorum.

Çocukluğundan itibaren hayal kurma ve yaratıcılık konusundaki yeteneği, tutkusu ve enerjisi ile dikkat çeken bir kadının yaşamından kesitler sunan film, yeni bir buluşu girişimci olarak hayata geçirme süreci hakkında güzel ipuçları veriyor.

Film boyunca aynı lunaparktaki bir roller-coaster gibi, sürekli iniş ve çıkışlarla geçen bir süreç anlatılıyor. Bir taraftan işin finansal, operasyonel ve hukuksal boyutu aktarılırken, öte yandan en önemli başarı faktörü olarak, tutku, enerji, yılmazlık, inanç gibi resmin daha duygusal ve mental boyutu ön plana çıkıyor.

Bu film, içinde girişimci ruhu taşıyan ve bu alana ilgi duyan herkesin "izlenmesi gereken filmler" listesinde mutlaka yer almalı.

Birlikte yola çıkılan ekibin önemi, güven unsuru, yenilen kazıklar, yaşanan hayal kırıklıkları, bir anda resmi değiştiren dönüm noktaları net olarak karşımıza çıkıyor.

Bana göre, sonuçta başarıyı getiren ana unsur ise, yaşamın içinden ve kendi deneyimlerinden gelen bir fikri yaratıcı bir şekilde ortaya koyması ve doğallık, özgünlük ve cesaret konusunda taviz vermemesi oldu.

Yaşamın bir alanına dokunan, bir ihtiyacı karşılayan yaratıcı bir fikri, sade ve efektif bir şekilde ürün haline getirebilmek aslında kolay görünmekle birlikte, belki de girişimcilik konusunda en zorlanılan aşama bu.

Özellikle sektörümüzde, yani sigortacılık alanında bu tarz başarılı, ses getiren örneklerle maalesef çok sık karşılaşmıyoruz.

***

Filmi seyrederken, yıllar önce üzerinde çalıştığımız, büyük bir heyecanla hayata geçirdiğimiz, ama sonuçta arzu edilen ticari başarıya ulaşmayan bir proje aklıma geldi.

Sanırım 2008 yılıydı. Şirkette yaratıcılık ve girişimcilik konusuna büyük önem veriyorduk. Aracını daha az kullananlar için, "kullandığın kadar öde" (pay-as-you go) konseptinde bir kasko ürünü geliştirmiştik. Büyük bir beklenti ve heyecanla lanse ettiğimiz "Kaskometre" isimli ürün ticari anlamda maalesef başarılı olmadı.

Ama o süreçte yaşadığımız deneyimler, öğrenimlerimiz, karşılaştığımız sürprizler bizim için inanılmaz kıymetli kazanımlar olmuştu. Şirketin içindeki girişimci ve yaratıcı ruhu yansıtması açısından şirket iklimine çok önemli katkılar sağlamıştı.

O süreçte, başlangıçta hiç akla gelmeyen, planlanmayan birçok sürprizle karşılaşmıştık. Özellikle aldığımız bir şikayet hala aklımdadır.

O dönemde teknoloji henüz yeterli boyutta olmadığı için, aracın kullanımını takip eden cihaz, aküden enerji almak üzere tasarlanmıştı. Cihaz belirli dönemlerde uyduya sinyal gönderip, aracın konumunu bildiriyordu ve böylece aracın aldığı mesafe ölçülüyordu.

Bu ürünü alan bir müşterimiz, bir süre sonra cihazın aracını bozduğu yönünde bir şikayetle geldi. Araç uzun süre park halinde olunca, cihaz mesaj yollamak için sürekli aküyü kullanmış ve sonuçta aküyü boşaltmıştı.

Şimdi böyle bir detay nasıl atlanır diyebilirsiniz. Ama ürünü lanse etme heyecanı ve projeyi tamamlama koşuşturması içerisinde bu tarz sorunlar karşınıza çıkabiliyor.

Muhtemelen 2008 bu tarz ürünler için çok erkendi. Artık "telematics" teknolojisi çok farklı bir boyuta geldi. Avrupa'da bazı ülkelerde ve ABD'de çok başarılı örnekler var. Belki önümüzdeki süreçte bizde de bu alanda farklı ve yaratıcı ürünler karşımıza çıkmaya başlar.



iPHONE SE

Özlenen tasarım döndü

Büyük ekranlı telefonlara bir türlü alışamayanlar için tasarlanan iPhone SE sonunda kendini gösterdi. İkonik iPhone 5s tasarımına sahip olan cihaz, eski modelin özelliklerini yeni bir seviyeye çıkarıyor. Alışılmış köşeli tasarım ve yeni nesil cihazlar göz önüne alınınca oldukça kalın gövdesiyle kullanıcıların hızla favorisine dönüşmüş olan tasarım, güncel özellikler ve renk seçenekleriyle makyajlanarak 4 inçlik nihai telefonu oluşturuyor. Gümüş, Altın, Uzay Grisi ve Roze Altın olmak üzere dört farklı renk seçeneğine sahip iPhone SE A9 çiple geliyor. 12 megapiksel çözünürlük sunan iSight kamerası Live Photos özelliğine de sahip.

MICHAEL KORS ACCES

Moda rüzgarı

Dünyaca ünlü lüks moda markası Michael Kors, iki adet Android Wear'lı akıllı saatini Baselworld 2016'da görücüye çıkardı. Acces serisinde biri kadın biri erkek olmak üzere iki farklı model tanıtıldı. Değiştirilebilir kayışlarla gelecek olan saatlerin kendilerine özel arayüzleri de bünyesinde barındıracağı belirtiliyor.





MANUS VR

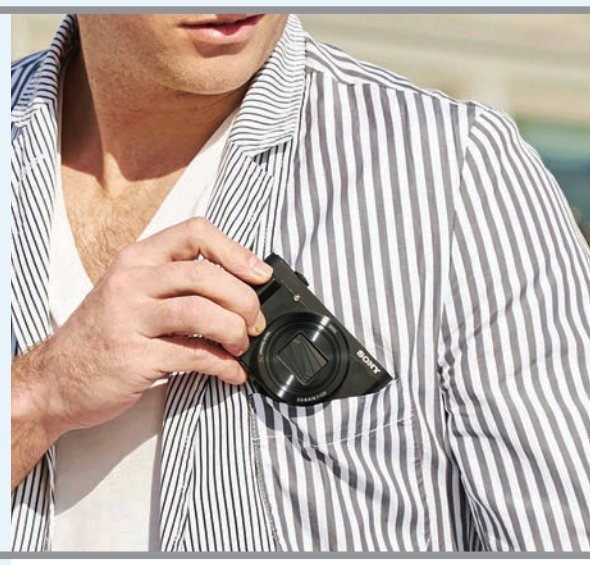
Sanal gerçeklik eldiveni

Sanal gerçeklik cihazları için geliştirilen aksesuvarlar artmaya devam ediyor. Bunlardan biri de Manus VR'ın HTC Vive için özel olarak geliştirdiği eldiven. HTC Vive'ın oda içinde hareket halinde kullanılmasının getirdiği özgürlükle geliştirilen eldiven, oyun ve uygulamalarda elleri ve parmakları kullanmayı sağlıyor. 8 saatlik kullanım sunan eldivenlerde titreşim motoru bulunuyor.

SONY CYBER-SHOT DSC-HX80

Vlogger dostu

30x optik yakınlaştırma yapabilen dünyanın en küçük fotoğraf makinesi olarak duyurulan HX80, 18,2 megapiksel Exmor R CMOS sensörle geliyor. Çıkarılabilir OLED vizöre sahip olan fotoğraf makinesinde 3 inçlik 921 bin noktalı ekran yer alıyor. Ekranı 180 derece dönebilen cihazla selfie ve vlog çekimleri de kolaylaşıyor. 1080p videolar çekebileceğiniz HX80'de Wi-Fi ve NFC desteği bulunuyor. Cihaz yurt dışında 350 dolar fiyat etiketiyle satışta.



BIĒM

Lezzet düşkünlerine



Kahvaltıda, yemekte, atıştırmalıkta ağzınızın tadına düşkünseniz ve tereyağsız yapamıyorsanız biēm dolapta donup katılaşmış tereyağ sorununuza bir çözüm sunuyor. Tereyağ spreyi biēm, lezzete odaklananlar için oluşturulmuş bir proje. İlk ve tek tereyağı spreyi olarak tanıtılan biēm, içine konulan tereyağının sadece kullanılacak olan kısmını 95 derecede eritiyor ve sprey ucuyla püskürtüyor. Saniyeler içinde gerçekleşen bu eylem istediğiniz miktarda yağı rahatlıkla kullanmanızı sağlıyor.

NURUGO MICRO

Cebinizdeki mikroskop



Akıllı telefonun kamerasının 400x yakınlaştırma yapmasını sağlayan Nurugo Micro cihazın kamerasını adeta bir mikroskoba çeviriyor. Yakınlaştırma düzeyi cihazın kamera kalitesine göre 18 kata kadar artırıyor. Tüm telefonlarla uyumlu olan Nurugo Micro'nun mayısta kullanıcılarla buluşması planlanıyor.





LAMBORGHINI CENTENARIO LP 770-4

100 YILLIK MİRAS

Dramatik, saldırgan hatta ürkütücü bir havaya sahip olan Lamborghini Centenario Batman'in dahi sahip olmak isteyeceği cinsten. Kurucu Ferruccio Lamborghini'nin 100'üncü yaşına ithaf edilen bu canavar, 770 beygir gücünde ve saatte 100 km hıza 2,8 saniyede çıkıyor. 690 Nm tork üreten Centenario'nun maksimum hızı ise 350 km/s. 40 adet üretilen otomobilin fiyatı ise 1,9 milyon dolar.

PINS COLLECTIVE

Dijital rozet

Eskiden sırt çantalarına iliştirilen; kişinin ilgi alanını ifade eden rozetlerden sıklıkla görürdük. Teknolojideki gelişmeden onlar da nasibini aldı. Pins Collective adlı oluşumun dijital rozet fikri, insanlara kendini ifade etmenin yepyeni bir yöntemini sunmak için Kickstarter'da destek topluyor. Rozet, iOS ve Android uygulaması aracılığıyla bağlandığı akıllı telefondan seçilen hareketli GIF'leri oynatabiliyor.





DJI PHANTOM 4

Daha akıllı ve güvenli



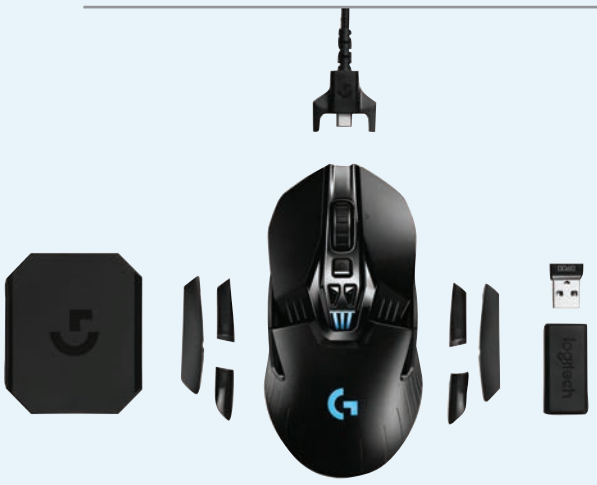
DJI Phantom 4, drone kullanmayı hiç olmadığı kadar kolay hale getiriyor. Drone'un yeni yetenekleri arasında çevreyi tanıyarak engellerden kaçınma özelliği öne çıkıyor. Kullanıcıların, Phantom 4'ün gitmesini istediği yöne ekran üzerinde dokunması yeterli. Diğer önemli özellikleri arasında ise hareketli nesneleri takip etme, çarpmalara karşı ekstra önlem ve daha uzun pil ömrü gibi yenilikler öne çıkıyor.



LAZARETH LM 847

ORANTISIZ GÜÇ

Fransız üretici Lazareth, "Maserati'nin V8 motorunu motosiklete yerleştirirsek nasıl olur?" fikrini hayata geçirdi ve ortaya dört tekerlekli, motosiklete pek de benzemeyen bir sonuç çıktı. Maserati Quattroporte'nin 4.691 cc hacimli V8 motorunu söken Lazareth'in LM 847'si 470 beygir güç üretiyor. LM 847, V8 motoru ile birlikte 400 kg ağırlığında.



LOGITECH G900 CHAOS SPECTRUM

Oyuncular için tasarlandı

Geliştirdiği oyun donanımlarıyla üst düzey bir oyun deneyimi sunan Logitech G, yeni kablosuz faresi G900 Chaos Spectrum'la daha özgür ve daha kişisel bir oynanış vaatediyor. 32 saat boyunca kesintisiz oyun deneyimi sunan farenin aydınlatma rengi ve parlaklığı da değiştirilebiliyor.

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



Eğitim 2

TEKRARDAN zarar gelmez, üç yıl önce yazmış olduğum konuyu ufak tefek tadilâtla yeniden sunuyorum.

Her yaz mevsiminde olduğu gibi geçen yıl da boğulma olaylarının çok olması bir milletvekilimizin "Üç tarafı denizlerle çevrili Türkiye'de okullara yüzme dersleri konulmalı" tezini ortaya atmasına sebep olmuş.

Yazar Cengiz Semercioğlu da "Her tarafımız deniz olmasına rağmen denize sırtını dönmüş bir milletiz. Denizi çocuklara sevdirmek gerektiği bir gerçek." satırları ile konuyu 14 Ağustos 2013 tarihli Hürriyet ekindeki köşesine taşımış.

Hiç itirazım yok, gönülden desteklerim ancak; yüzme dersi değil adam gibi spor dersleri konulmalıdır derim. Bu spor dersleri değişik branşlara bölünerek bölgesel gerekçelere göre (sahil şeridi ve gölet, akarsu alanlarında yüzme, Doğu'da kış sporları gibi) değerlendirilmelidir. Okulla ilişkimiz kesileli çok uzun yıllar oldu, haftada bir 45 dakika süren, bahçede giysiden, malzemeye her türlü araç ve gereçten yoksun beden hareketlerimiz aklıma geldikçe, gözlerimin önüne Hababam Sınıfı ve Spor Hocası Badi Ekrem gelir ve ağlamakla gülmek arası hüzünlü bir çelişki yaşarım...

Geçmiş yazılarımın birinde, Türkiye'ye görevli gelen Amerikan askerlerinin ilk iki sorusunun, "KİRALIK EV KONUSUNA KİM BAKIYOR" ve "SİGORTACIMIZ KİM?" olduğunu anlatmış, çok değişik rütbelerden, kültür düzeyinden ve kökenlerden kişiler olmalarına karşın genel konular üzerindeki birlikteliklerinin ilköğretime mi dayalı olduğu hususunu sorgulamıştım.

Oysa, 26 yıl sigortayı anlatmak, sigorta acentelikleri kurmak için Türkiye'nin yarısından fazlasını dolaşıp, çok değişik seviye ve kültürde insanla tanışıp, konuştuktan sonra SİGORTA konusundan bîhaber bir ülkede yaşadığımızı görmüştüm.

Bakın daha neler var.

Trafik hayatımızda çok önemli bir yer tutuyor. Bazı insanlarımızın gününün büyük dilimi trafikte geçiyor. İster özel araçta ol, ister toplu taşımada, ya da yaya, her şeyin kuralları var, öğrenmek uygulamak gerek! Suda boğulanlar çoğaldığı gibi, artan nüfus ve araç oranında, trafik kazaları ve kurbanları da artıyor. Aşırı sürat, bilinçsiz sollama, karşıdan karşıya geçerken uygulanması gereken çok basit kurallar, çocukluktan başlayıp öğretilmelidir.

Yardımsever bir milletiz, buna hiç şüphe yok. Bir kaza, bir yangın olduğu anda bir çok insan yardıma koşar. Gel gör ki bu bilinçsiz yardım arzusu bazen kazazedenin ölümüne bile sebep olabilmektedir. İlk yardım kursu görmemiş kimse bir yaralıya parmak bile dokundurmamalıdır. İtfaiye gelmeden yardım için kırılan bir cam, giren oksijen nedeniyle tüm yapının bir anda alev topuna dönmesine sebep olabilir.

Ünlü tiyatro yönetmeni, oyuncu Kenan Işık, sunuculuğunu yaptığı yarışma programında, kendisini ev sahibi ve yarışmacıyı misafir varsayarak konuk, taburesine çıkıp yerleşene kadar bekleyip sonra kendisi oturuyor. İşte bir görgü kuralı. Bunlar aileye, kavime, şehre, yöreye, bölgelere göre değişiklik gösterse de sosyal hayatta geçerli olan genel kurallar var ki, öğrenilmesi kişiye puan kazandırır.

Ve de cinsel konular!..

Milletvekilinin, boğulmalardan etkilenerek gündeme getirdiği eğitim ihtiyacı konusunun, bir çırpıda aklıma getirdikleri bunlar. Sınıf, yaş seviyesi ve yöre dikkate alınarak, haftada iki üç saat ÖZEL bir ad altında, her biri konunun uzmanlarınca öğretilmeli ve sınıf geçme ortalamasına dahil dersler arasında olmalıdır.

Ne olurdu bize yaşamın içinde gerekli olan bu şeyleri öğretselerdi? Tecrübelerle, gözlemleyerek, düşe kalka, yalan yanlış öğrenmek zorunda kalmazdık hayatın olmazsa olmazı gerçeklerini! Çok mu lâzım oldu Alâaddin Keykubat ve İzzettin Keykâvus veya cebren ezberletilen on bir kıt'alık Şam-ı Gariban şiiri?

Yorgun belleğimde hâlâ yer kaplamaya devam ediyor.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Performans için farklı bir ölçümleme yöntemi...

ÜNİVERSİTEDEKİ son sınıf öğrencilerimden birisi, "satış planlama ve operasyonları" adlı dersimin vize ödeviyle ilgili çalışmasında dikkatimi çeken çok güzel bir makale bulmuş ve ödev ekine koymuş. Makaleyi incelediğimde, sigorta şirketlerinin performansına yönelik, daha önce okuma şansı bulamadığım çok önemli bir çalışmaya şahit oldum. Belki çoğunuz biliyor, ama benim bilmediğim bir konu üzerinde yaklaşımlarımı sizlerle paylaşmak istiyorum. Günümüzde yaşanan yoğun rekabet koşulları ve hızla tamamlanan teknolojik yenilenmeler, işletmeleri üretimden satışa bütün süreçlerinde iyileştirme yapmaya zorlamakta ve hatta ciddi kaynaklar ayırmalarına neden olmaktadır. Bununla beraber, işletmelerin karşı karşıya kaldıkları en önemli sorunun da kaynaklarının planlanan şekilde harcanıp harcanmadığının belirlenmesidir. İşletmelerin kaynaklarını etkin kullanıp kullanmadıklarının tespit edilmesi, benzer girdileri kullanarak, benzer çıktılar elde eden işletmelerle karşılaştırılmaları sonucu gerçekleştirilmektedir. Sektör içi değerlendirmelerde; pazar konumlandırması ve büyüme hedefleri doğrultusunda işletmeler arasında yapılan karşılaştırmalar, işletmelerin etkinliklerinin belirlenebilmesi için performans ölçümünde önemli bir yol göstericidir. Hepinizin bildiği gibi, söz konusu karşılaştırmalar, aynı iş kolunda faaliyet gösteren işletmelere, güçlü ve zayıf taraflarını birbirleriyle kıyaslama olanağı vermektedir. Şirket performanslarının ölçümünde kullanılan karşılaştırma yöntemlerinin yanı sıra, verimlilik tanımlarına dayalı ölçümlemeyle de her bir şirket girdisinin ne ölçüde rasyonel kullanılıp kullanılmadığının ortaya çıkarılması sağlanmaktadır. Yazımın girişinde bahsettiğim ve önemli bulduğum çalışmada, bu konuyu irdelemektedir. Bu yöntem, A. Charnes, W.W. Cooper ve E. Rhodes tarafından 1978 yılında yapılan bir çalışma ile ortaya çıkan ve karar birimleri arasındaki göreli etkinliği doğrusal programlama kullanarak ölçen bir yöntem olan "veri zarflama analizi"dir. VZA yönteminin adı, etkinlik sınırının üretim imkanları kümesindeki (belirli bir üretim fonksiyonu tarafından üretilmesi olası olan, etkin ya da etkin olmayan tüm girdi ve çıktı bileşimlerini içeren küme) en az bir noktadan geçmesi ve diğer tüm noktaların bu sınırın üzerinde olması ya da altında kalması özelliğinden yola çıkılarak verilmiştir. Çünkü matematik dilinde, bu türde bir sınırın bu noktaları "zarfladığı" söylenmektedir. (Cooper, Seidford ve Tone, 2000:3).

Benim dikkatimi çeken yanı ise; 2003 yılındaki döneme ait sigorta şirketlerinin satış performanslarının bu yöntemle değerlendirilmesi olmuştur. Sıklıkla oransal artış ve azalışların dikkate alınarak performans değerleme yorumlarının yapıldığı sigorta sektöründe, bu yöntemle değişik bir yaklaşımın getirilmesidir. Çalışmada prim üretimine göre mevcut pazar payının %80'inden fazlasını elinde bulunduran 12 sigorta şirketi dikkate alınmıştır. Bu değerlendirmede hayat sigortası branşı dışında faaliyet gösteren şirketlerin satış değerleri ve bu değerlere etki eden girdiler kullanılarak, birden fazla farklı ölçü birimlerine sahip çıktıyı dikkate alan bir yöntem kullanılmıştır. Örneğin, sigorta satışlarında girdi ve çıktı olabilecek çok sayıda veri arasından birbiriyle ilişkisi bulunan acente sayısı, sigorta işlemlerini gerçekleştiren banka şube sayısı ve çalışan sayısı girdi olarak, üretilen poliçe sayısı ve prim miktarı da çıktı olarak kullanılmıştır. Ayrıca, analizde kullanılacak veriler o dönemin (henüz satın almalar ve birleşmelerin olmadığı) şirketlerine ait olan özet veriler alınarak yapıldığı görülmektedir. Böylece, sigorta sektöründeki işletmelerden, değerlendirilmeye alınanlar arasından en yüksek etkinlik değerine sahip olanlar, diğer işletmelere referans olarak gösterilmiş ve göreli etkinliğin (tanımlanmış girdi ve çıktıların) ölçümünde ve gözlem kümesindeki en iyi işletmenin belirlenmesinde en yaygın olarak kullanılan bir yöntem olarak ortaya çıkmıştır. Bu yöntemin en büyük avantajı ise girdi ve çıktı sayılarının ve miktarlarının göreli etkinlik ölçümü için engel teşkil etmemesidir. Bu nedenle veri zarflama analizi ile sigorta sektöründeki her bir şirketin kendi faaliyet alanlarındaki avantaj veya dezavantajlarını, bir diğer şirketle karşılaştırabileceği geniş bir uygulama alanına sahip olabileceğini düşünmekteyim. Ayrıca çıkardığım bir diğer sonuç ise, 2003'te yapılan bu analizi, günümüze taşıdığımızda %90 güven aralığıyla doğru tahmin edildiğidir. Aradan geçen 13 yıl ve onca değişen koşula rağmen!



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

HER DERDE DERMAN MAYIS PAPATYASI

Aktarlarda ve diğer yerlerde satılan bazı papatyalar yarar yerine zarar verebilir. Tıbbi amaçla sadece mayıs papatyasının kullanılması gerekiyor.

Kullanılışlar

Dahilen: Sindirim sistemi rahatsızlıklarında (hafif spazm, gaz, geğirme vb), bu belirtileri giderici olarak ve bilhassa çocuklarda karın ağrılarında, bebeklerde gaz sancılarının giderilmesinde yaygın olarak kullanılır. Yukarıda belirtilen amaçlar için çayı, çözünen çayı ve damlaları kullanılmaktadır.
Haricen: Deri, diş eti ve ağız mukozasının, anüs ve genital organların hafif tahriş ve enflamasyonunda çözelti ve merhemleri; solunum sistemi rahatsızlıklarında buğuları kullanılır. Ağız içinde kemoterapi sonucu meydana gelen mukoza hasarlarında ve diş eti rahatsızlıklarında sulu veya su-alkollü çözeltileri gargara halinde; varis yaralarında, pişiklerde, cilt bakımında ise merhem ve kremleri yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Avrupa ülkelerinde, preparatları genellikle eczanelerde satılır.

Ülkemizdeki durum nedir?

Aktarlarda satılmakta ayrıca piyasada gıda kalitesinde poşet çayları bulunmaktadır. Aktarlarda satılan papatyaların hemen hemen tamamı papatyaya benzeyen ve halkın papatya dediği diğer bitkilerin çiçekleridir, mayıs papatyası değildir. Kimyasal yapıları farklı olduğu için papatyadan beklenen şifalı etkileri göstermezler. Zararlı da olabilirler.

Ne yapmalı?

Aktarlarda veya açıkta satılan papatya alınmamalıdır. Bilinen firmaların, poşet şeklindeki çayları kullanılmalıdır. Bu çaylar mayıs papatyasından sağlıklı şartlar altında hazırlanmıştır. Yemeklerden sonra papatya çayı içilmesi, sıvı alımının yanında papatyanın yararlı etkilerinden de faydalanmanızı sağlayacak, midenizi rahatlatacaktır.



Şifa kaynağı OMEGA 3



Beynin kuru ağırlığının yaklaşık %15-30'unu oluşturan yağ asitleri, nöral büyüme atağının gerçekleştiği gebeliğin son trimesterinden (7.,8.,9. aylar) 2 yaşa gelinceye kadar beyin ve retina hücrelerinde yüksek oranda birikmeye başlar. Yaşamın erken döneminde meydana gelen bu birikim beyin ve retinanın normal işlevleri ve gelişimi açısından önemli rol oynar ve çocuğun ileriki yaşamındaki nöral ve görsel işlevlerini etkileyebilir. Normal nörolojik gelişim açısından ilk 6 ay süresince bebeklerin tek besin kaynağı olarak anne sütü tüketmeleri, anne sütü almayan bebeklerin ise anne sütünün içeriğine yakın (%0.2-0.5 oranında DHA içeren) düzeylerde DHA ile zenginleştirilmiş mama tüketmeleri önerilir.

Balık yağları beyin için son derece gerekli olup; hafizayı güçlendirmek, enerjiyi ve konsantrasyonu artırmak, Alzheimer hastalığını, yaşlılığa bağlı depresyon gibi sorunları azaltmak için balık tüketilmelidir. Balık yağı tümör gelişimini yavaşlatır. Haftada iki-üç gün yağlı balıklardan yiyerek Omega 3 ihtiyacınızı karşılayabilirsiniz.



YANLIŞ DETOKS SAĞLIĞINIZDAN EDER

Vücutta biriken zehirlerden arınmaya çalışırken sağlığınızda ciddi zararlara neden olabilirsiniz. Doktor ve diyet uzmanları tarafından önerilmeyen detoks ve beslenme programlarını uygulamaktan kaçının.

Günlük yaşantımızda o kadar çok toksine yani zehire maruz kalıyoruz ki birçoğumuz bunun farkında bile olmuyoruz ne yazık ki... Yediğimiz yiyeceklerdeki katkı maddelerinden tutun da içtiğimiz sudan soluduğumuz havaya, ruhumuzu yoran olaylardan bedensel hareketsizliğe kadar pek çok etmeni bu uzun süreli zehirleyicilerden sayabiliriz. Bu zehirlerden kurtulabilmek ya da kilo verebilmek için birçoğumuz da son günlerde çok revaçta olan 'detoks uygulamaları'nı araştırıyoruz. Tıp doktoru veya diyet uzmanı olmayan kişiler tarafından önerilen bu tür uygulamalardan kaçının. Zira detoks adı altında sağlıklı olmayan tek yönlü beslenmeler ve bazen de bağırsak boşaltıcı lavmanlar da bu tür ticari programlarda önerilebiliyor. Ancak bu tür tek yönlü diyetler ve gereksiz yapılan bağırsak lavmanlarının bağırsak tıkanmaları, bağırsak delinmesi, sıvı-elektrolit dengesizliğine bağlı kalpte ritim problemleri, kabızlık ya da aşırı ishal olma, halsizlik, takatsizlik, bayılmalar gibi çok büyük yan etkileri de olabiliyor.

Bunları yapın!

Arınma beslenmesinin aşağıdaki maddelerle tamamlanması öneriliyor:

• Her gün 10 bin adım atın. Mümkünse açık havada yürümeye çalışın. Değilse koşu bandı veya bisiklet gibi aletleri de kullanabilirsiniz.
• Her gün 2,5 litre su için. Suyunuzu limon, greyfurt, nane ile tatlandırabilirsiniz.
• Yiyeceklerinizi evde kendiniz hazırlamaya çalışın. Yoğurtlarınızı organik maya ile günlük sütten yapabilirsiniz mesela...
• Sigara alışkanlığınız varsa bu dönemde kesinlikle içmeyin. Hatta bırakın. Sigara içilen ortamlarda bile bulunmayın.
• Çay ve kahveden uzak durun. Günde 2-3 fincan değişik zevkinize göre bitki çayları içebilirsiniz, (yeşil çay, zencefil, zerdeçal , limon ve taze nane karışımlarını daha çok tercih edebilirsiniz.)
• Alkollü içkilerden uzak durun.
• Paketli, uzun ömürlü yiyecek ve içecekleri (çikolata, bisküvi, gazlı ve şekerli içecekler) kesinlikle satın almayın, yemeyin.

Terlemeyi önleyeyim derken meme kanseri olmayın!

Ergenlik çağından sonra koltuk altı tüylerinin temizliği ve uygun deodorant kullanımı sıklaşmaya başlar. Ergenlik çağına gelmemiş, 16 yaşın altındaki çocuklar için deodorant kullanımı uygun değildir. Bu yaşlardan itibaren koltuk altının sık sık sabunla yıkanması ve tüylerin temizlenmesi gerekir. Lazer epilasyon ise 18 yaşından sonra yapılmalıdır. Tüylerin uzun olması hem kötü kokuya hem de bakterilerin üremesine ve bazı cilt hastalıklarının oluşmasına zemin hazırlayabilir. Deodorantların içeriğindeki kimyasallar meme kanserine zemin hazırlayabilir. Deodorantların içeriğinde bulunan metil, etil, propil, benzil, butil gibi kimyasal maddeler oldukça tehlikelidir. Meme kanseri ile terlemeyi engelleyici kozmetiklerin içindeki alüminyum bileşikleri arasında yapılan araştırmaların sonuçlarına göre de göğüs kanseri riskini artıran en tehlikeli maddelerden biri olan paraben, en çok deodorantlarda ve diğer kozmetiklerde bulunuyor. Cildimize doğrudan uyguladığımız bazı ürünler, geçirgenliğin yüksek olması nedeni ile doğrudan vücudumuza girip kılcal damarlarımız yoluyla kan dolaşımına katılabilir. Eğer toksik ve kanserojen bir madde içeriyorsa vücudumuza bu zararlı maddeleri de almış oluruz. Özellikle koku verme amacıyla eklenen metilen klorid, toluen, metil etil keton, etilen glikol gibi değişik toksik kimyasallardan kesinlikle uzak durmak gerekmektedir. İlk dikkat edilebilecek nokta, deodorantın koku giderici alüminyum bileşenlerini içermemesi olmalıdır. Alüminyum emilerek kan dolaşımına girerse vücutta birikir. Deri ile teması bile oldukça etkilidir.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Vergi Usul Kanunu'nun vergi ve ceza indirimi hükümlerinde yapılması beklenen değişiklikler:

İKMALEN, re'sen veya idarece tarh edilen vergiler ve buna bağlı olarak kesilen cezalar nedeniyle mükelleflere tanınan bazı avantajlı ödeme şekilleri bulunmaktadır.

Mevcut düzenlemelerde; tarhiyat öncesi ve sonrası uzlaşmalarda; teorik olarak sadece cezalarda değil vergi asıllarında da indirim konusu yapılması mümkündür. Bununla birlikte, uygulamada özellik arz eden durumlar haricinde vergi asıllarında indirim söz konusu olmamaktadır.

Halen gündemde olan Vergi Usul Kanunu tasarısının uzlaşma ile ilgili hükümlerinde bu defa eskisinden farklı olarak vergi aslından indirim yapılacak haller tadadi olarak sayılmıştır. (Tarhiyatta vergi hatası olması, aksi yönde istikrar kazanmış yargı kararları bulunması, yetkili makamlarca verilen yanlış görüşle yanılma hali, merkez rapor değerlendirme komisyonunun tarhiyatta mevzuata aykırılıklar olduğu görüşünü bildirmiş olması halleri) Bu haller dışında, vergi aslında indirim yapılmayacak indirim sadece cezalarda söz konusu olabilecektir.

Vergi Usul Kanununun 376. Maddesine göre; ikmalen, re'sen ve idarece tarh edilen vergiler ve vergi ziyaı cezaları, usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezalarıyla ilgili olarak mükellefler ihbarname tebliğinden itibaren 30 gün içinde başvurarak bunları vadesinde (ya da teminat göstererek 3 ay içinde) ödeyeceğini bildirirse; vergi ziyaı cezalarının ilkinde yarısı, takip edenlerde üçte biri, usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezalarının ise üçte biri indirilmektedir. Ancak, bunlar dava konusu yapılır ya da ödemeler süresinde ifa edilmezse bu hak kaybedilmektedir. Tasarıda bu hükümlerle ilgili olarak yapılması beklenen en önemli değişiklik; cezaların nev'ine ve tekerrürüne bakılmaksızın indirimin hepsi için cezanın yarısı olarak öngörülmesidir.

Tasarıda, mevcut Kanunda bulunmayan yeni bir düzenleme öngörülmektedir. Buna göre; ihbarname ile tebliğ edilen vergi ve bunlara ilişkin kesilen cezaların; dava açma süresi içinde yazılı başvuruda bulunmak, dava açmamak, yazılı başvurudan önce davadan vazgeçmek, tarh edilen verginin en az % 90'ı ile, kesilen cezanın % 30'unu dava açma süresini takip eden bir ay içinde ödemek şartlarıyla, tarh edilen vergi ve kesilen cezanın kalan tutarı tahakkuk ettirilmeden silinecektir. Tasarıda "Ödeme Şartı ile Tahakkuktan Vazgeçme" diye adlandırılan bu düzenlemeye vergi aslına bağlı olmayan usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezaları da dahildir. Ancak, bu düzenlemeden yararlanıldığında ayrıca uzlaşma ve bir önceki paragrafta belirttiğimiz ceza indirimi hükümlerinden faydalanma imkanı ortadan kalkmaktadır. Bakanlar Kuruluna yukarıda belirtilen %90 oranını %60 a kadar, %0 oranını %10'a kadar indirme veya Kanuni oranına kadar tekrar çıkarmaya yetki verilmesi öngörülmektedir.

Yine, mevcut Kanunda bulunmayan ancak tasarıda yer alan bir başka düzenleme de "Karşılıklı Anlaşma Usulü"dür. Türkiye Cumhuriyeti Devleti ile diğer devletler arasında mevcut olan çifte vergilendirmenin önlenmesine yönelik anlaşmalara aykırı tarhiyat yapıldığı ya da yapılması yönünde kuvvetli emare olduğu iddiası ile düzeltme talep eden mükellefler, bu taleplerinin "Karşılıklı Anlaşma Usulü" hükümlerine göre idari yardımlaşma çerçevesinde çözümü için Gelir İdaresi Başkanlığı'na başvurabileceklerdir.

Yazımız, mevcut tasarıdan hareketle kaleme alınmıştır. Vergi Usul Kanunu tasarısının kanunlaşıncaya kadar geçen safhada değişikliklere uğrayabileceği hususu malumdur.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Pera gezisi ve tarihi Rejans Lokantası

SEVGİLİ dostlar, bir süredir yoğun çalışmanın verdiği bıkkınlık, memleketimizin zor günleri, içimizi karartan birçok gelişme olunca bir yerlere gitmek, ortak duyguları paylaşmak da zor oldu. Ben yine de bir vapur seferi ile Pera'ya gidip Beyoğlu'nu arşınlayıp kalabalık içinde kaybolmak istedim.

Vapura bindiğimde kulağıma duygulu nağmeler ile bir müzik parçası geldi... Galiba televizyon açık dedim ama hiç de öyle değilmiş. Üç tane pırıl pırıl genç "Fikrimin İnce Gülü"nü çalıyor yani canlı müzik... Ne hoş bir karşılama... İstanbul silueti eşliğinde ruhumu Boğaz'ın ışıltılı dalgaları ile yıkayan birkaç Türk sanat müziği parçası dinledim ki çok şeye bedel.

Beyoğlu İstiklal Caddesi'nden inip Tünel'e doğru yavaş yavaş yürüdüm... Uzun zaman olmuş Cadde-i Kebir'de yürümeyeli... İnsan bir şekli ile elektrikli ve tedirgin hava hissediyor... Beyoğlu'nun eski cıvıl cıvıl havası yok... Ruhumuzu karartan bir çok şeye karşın İstiklal Caddesi'ni yarılıyor ve Olivya Geçidi'nden yürüyüp ünlü Rus Lokantası Rejans'a giriyorum.

Sanırım zaman tüneli dedikleri şey bu olsa gerek... Her şey birden anlamını kaybediyor ve siz 1930'lu yılların Beyoğlu'na dönüyorsunuz. Bakalım neymiş bu zaman tüneli ve neler olmuş. Sevgili dostlar, İstanbul'un en eski restoranlarından birinin adının önüne 1924 eklenen Rejans, eskiden olduğu yerde tekrar açıldı. Biz de gidip bakalım bir teftiş eyleyelim dedik.

İlk olarak 1932'de Mihail Mihailoviç, Tevfik Manars ve Vera Protoppova tarafından açılmış Rejans. Müdavimleri arasında Atatürk de var. Hatta öyle ki, Atatürk'ün Rejans'ta bir masası var. Hep aynı masaya rezervasyon yaptırır, hep aynı masada yemek yermiş.



2011'de kapanan ve pek çok anı ile dolu olan Rejans, 360 İstanbul'dan bildiğimiz Mike Norman ve Sasha Khan'ın elinde yeniden ruh bulmuş. Orijinaline sadık kalınarak dekore edilmiş, hatta mönüsü bile geçmişten geliyor 1924 Rejans'ın. İçeri girdiğiniz anda zaman tünelinden geçmiş gibi hissediyorsunuz kendinizi. 1900'lere ışınlanıyorsunuz adeta. Eski ahşap giydirme duvarlarda mekanın eski müdavimlerinin isimleri perçinlenmiş.

Mekan ve Pera üzerinde yaptığımız uzun sohbetlerde 92 yaşındaki genç David Kohen Üstadın anıları bizleri adeta tarihin koridorlarında gezindirdi. 360'ın sahipleri şehrin en iyi şeflerinden Mike Norman ile Sasha Khan eskiyi yaşatan, ama yeni lezzetlere de yer veren güzel meze ve ana yemekler için bir mönü hazırlamışlar. Hiçbir şey baskın değil. Her şey soft, füzyon ve dengeli...

Biz bu kadar değişik mezeyi ne zaman yedik, zaman nasıl bu kadar çabuk geçti anlayamadık. Sıra ana yemeklere geldiğinde zaten ben doymuştum... Mekan ve sohbet adına şefin önerdiği Dana Stragonoff söyledim ama baktım ki yazık olacak 3 kişi ortak olduk... Finalde tatlıya geldiğimizde; 360 İstanbul'da Mike Norman'dan tatlı yemiş biri olarak tatlılar konusunda kendisinin ne kadar özenli ve hassas olduğunu biliyorum.

Buradaki tatlılar ise lezzetin yanı sıra bir sürpriz. Mesela Crepe Suzette Omlet şeklinde önünüze geliyor. Sorbet ise yere düşmüş bir külah dondurma gibi. Fiyatlara gelince açıkçası İstanbul'un en pahalı restoranlarından biri olan 360'ın fiyatlarını yazarlar diye tahmin ettim ama fiyatlar çok uygun... Tabii havyar yemezseniz.

ÖZEL BİR NOT: 92 yaşındaki genç üstadımız David Kohen aradı ve dedi ki "Neden bu yediklerini de Facebook sayfanda yazmadın"... Kendisinin notunu aynen buraya ekliyorum..."Timuçin üstadım yediklerini anlatmıyor: Beluga İran havyarı, Piroshky, çıtır ördek salatası, Bortch çorbası smetanalı, İmperial Pojarsky, süt dana kotlet, Kiev beze ve mereng çikolatalı milföy."

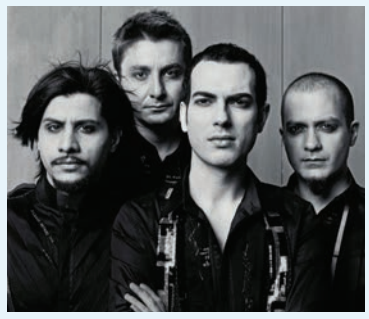
Başka bir Pera gezisinde buluşmak dileği ile...



7 MAYIS

YILDIZ'LI KONSER

Türkiye'nin sayılı besteci ve şarkı sözü yazarlarından Yıldız Tilbe, 7 Mayıs'ta İzmir Bornova'daki Ooze Venue'de sahne alıyor. Gerek şarkıları gerekse sahne performanslarıyla milyonları kendine bağlayan Yıldız Tilbe, en sevilen şarkılarını sizler için seslendirecek.



10 MAYIS

KONSER VE ÖTESİ

Mor ve Ötesi, İstanbul Zorlu Center PSM'de elektrik bir setle yeniden Drama Sahnesi'nde konser verecek olmanın heyecanını duyuyor.



12 MAYIS

SAHNEDE RIFF COHEN

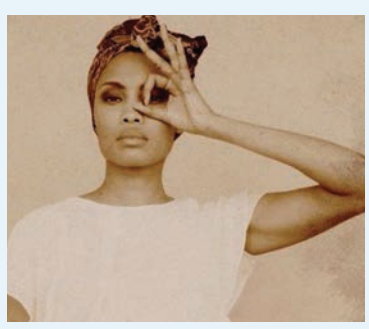
Olgun ama yer yer çocuksu tavırlarıyla da dikkat çeken bazen de dramatik, karanlık bir müzikal dil kullanan Riff Cohen, Jolly Joker Ankara'da.



13-14 MAYIS

BU OPERA KAÇ KURUŞ EDER?

Çağdaş tiyatronun dahi yönetmeni Robert Wilson'ın yorumuyla "Üç Kuruşluk Opera" İstanbul Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde.



15 MAYIS

IMANY ODTÜ'DE

Müzik listelerini alt üst eden Fransız sanatçı IMANY, ilk kez 15 Mayıs'ta Ankara ODTÜ Vişnelik sahnesinde dinleyicileriyle buluşuyor.



16-18MAYIS

EFSANESİN SEN EFSANE KAL

Rock müziğin duayen ismi Cem Karaca ölümünün 12'nci yılında İstanbul Cemal Reşit Rey Konser Salonu'nda anılacak.



20 MAYIS

PARİS KOKULU TİYATRO OYUNU

1985 yılında Paris Theatre Michel'de ilk gösterimi yapılan 'Altı Kişiye Pijama' Can Kapyali'nin çevirimiyle İstanbul Moda Duru Sahnesi'nde.



22 MAYIS

SERGİNİN DİJİTALİNİ YAPMIŞLAR

Pitoresk İstanbul Dijital Sergi, 12 Mart ve 22 Mayıs tarihleri arası İstanbul Deniz Müzesi'nde sanatseverle buluşuyor.



24 MAYIS

SHAKESPEARE'İN BÜTÜN ÖLÜMLERİ

20. İstanbul Tiyatro Festivali bu yıl yurt dışından 9, Türkiye'den 23 oyun, dans ve performanstan oluşan 32 gösteriyi 25 mekanda sanatseverlerle buluşturacak.



25 MAYIS

CAZSEVERLERİ BU YANA ALALIM

Caz sanatçısı Jehan Barbur, etkileyici sahne performansıyla 25 Mayıs'ta İstanbul Kadıköy Sahne'de sevenleriyle buluşacak.



27 MAYIS

MEHMET ERDEM'SE "OLUR O ZAMAN"

Yaptığı şarkılarla büyük beğeni kazanan ve gençlerin beğenerek dinlediği müzisyen Mehmet Erdem, 27 Mayıs'ta Jolly Joker Ankara'da söylüyor.



27 MAYIS

TÜRK RAP'İNİN ÖNCÜ İSMİ SAHNEDE

Asıl ismi Bilgin Özçalkan olan ve Türk rap müziğinin öncü ismi Ceza, uzun bir aradan sonra "Suspus" albümüyle hayranlarına tekrar merhaba dedi. Alışıldık rap konserlerinden farklı olarak canlı orkestrasıyla, 27 Mayıs'ta İstanbul Beyoğlu'ndaki Garajistanbul'da...

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Bir ihtimal daha var

OSMAN Nihat Akın nihavent eserinde müzikseverlere şöyle seslenmiş:

Bir ihtimal daha var, o da ölmek mi dersin.
Söyle canım ne dersin?
Vuslatın başka âlem, sen bir ömre bedelsin.
Sükût etme nazlı yar, beni mecnun edersin.
Vuslatın başka âlem, sen bir ömre bedelsin.

Bestekârımız 1905 yılında doğmuş, 1959 yılında, eserinde söz ettiği ihtimal gerçekleşerek hayata gözlerini yummuş. Kendisi Ahmet Rasim'in torunu. Elli dört yıllık kısacık ömründe kaç esere imza atmış bilmiyorum ama bu eseri ölüm ihtimali üzerine kurgulanmış.

Ölüm bir ihtimal midir? Evet. Ama ölümün gerçek olduğu da tartışılmaz...

Asıl mesele ölümün ne zaman gerçekleşeceğinin tahmin edilebilmesidir? Bu konuyu da yüce Tanrı'dan başka kimse bilemez. Ölüm bir gerçektir ama ne zaman gerçekleşeceği belirsizdir.

İşte bu belirsizlik hayat sigortacılığının temel konusu olarak karşımıza çıkmaktadır. Hepimizin bildiği gibi sigortacılık, riskin gerçekleşme ihtimalini temel alan bir meslektir.

Sigortacılık eğitimi alanlara, sigortacılığın ihtimal (olasılık) hesaplarının yapılmaya başlanmasıyla gelişme gösterdiği anlatılır ve bu hesapların matematikçiler tarafından 17. yüzyıldan itibaren ele alınarak üzerinde kafa patlatıldığı ifade edilir.

Evet, olasılık hesapları 1600'lü yılların sonundan itibaren matematikçilerin kafasını kurcalamaya başlamış ve konu 1700'lü yıllarda matematiğin önemli bir dalı olarak bilimdeki yerini almıştır. Böylece belirsizliğin bilimiyle uğraşan istatistikçiler olasılıkçılar ortaya çıkmıştır.

Bizim toplumumuzda matematiğe olan ilginin ve yaklaşımın hangi ölçüde olduğu malum. Hatta zorunlu bir ders olup olmaması bile tartışma konusu, ama unutmamak gerekir ki matematiksiz bir yaşam düşünülemez. Tarih boyunca matematikçiler, evrenin tüm düzeninin matematik bir sistem üzerine kurulduğunu keşfetmeye çalışmışlar ve bunu da gayet güzel başarmışlar.

Büyük düşünür Platon, 'Tanrı daima matematik kullanır' demiş. 1963 yılında Nobel Fizik Ödülü'nün yarısını kazanan Eugene Wigner ise 'Nasıl olur da matematik doğa yasalarıyla bu kadar ahenk içinde olabilir?' diye sorgulamıştı. Düşünüyorum da ödülün tümüne hak kazansaydı yorumu ne olurdu?

'Düşünüyorum, öyleyse varım' özdeyişinin sahibi büyük düşünür ve matematikçi Rene Descartes 'Matematiksel olarak kanıtlanamayan hiçbir şeyi doğru kabul etmem' demiş.

Kabul edelim veya etmeyelim, matematik hayatımızda daima var ve daima var olacak. Hele biz sigortacıların temel dayanağı ve kutup yıldızı sadece matematik ve istatistiktir.

İstatistik bir bilim dalı mı yoksa bir metot mu, bu tartışılıyor. İster bilim, isterse metot olsun, sigortacının temel taşı istatistik.

İstatistik 16. ve 17. yüzyıldan itibaren matematiğin bir dalı olarak bilim hayatında yerini almadan çok önceleri Romalılar tarafından kullanılan bir kavram olarak karşımıza çıkıyor. Latince stato (devlet) ve statista (devlet işleriyle uğraşan kişi) sözcüklerinden türeyen 'istatistik' kelimesi, 'devlet memurlarınca toplanan vergiler' anlamına geliyordu.

Macera romanı yazarı Daniel Defoe, 'Şeytanın Siyasal Tarihi' adlı fantastik romanında 'Eğer bir şeye inanacaksam, ölüm ve vergiler kadar kesin olmalı' demiş.

Evet, ölüm Osman Nihat Akın'ın eserinde bir ihtimal, Defoe'nin eserinde ise ölüm ve vergiler gerçek. İkisi de doğru.

Gelecek yazımızda olasılıklarla ilgili görüşlerimizi aktarmaya devam edeceğiz.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Sızlıklardan havalanan..."

(Akşam mahalle kahvesi...)

"USTA iş çıkışı felaketti trafik Levent – 4. Levent arası, yarım saatten fazla sürdü geçmem!"

"Oğlum, bin defa söyledim sana, Zincirlikuyu'dan Metrocity'e kadar en sağdan git, sonra Gültepe'ye gider gibi yapıp Kanyon hizasında son anda sola kır; ışıkları geçince önce FSM'ye gidecek gibi en sağ, viyadük başlangıcında yine sola kır, viyadük üzerinde iken hafiften orta şeride kay, 4. Levent Çarşı girişinden hemen önce de en sol şeride geç..."

Her iş çıkışı yüzlerce araç o bölgede aynı şeyleri yaptığı ve arkadaki tüm araçlar bu cingözlerin sonsuz makaslarının bitmesini beklediği için de kurallara uyan garibim de Barbaros Bulvarı'nda çile çekiyor.

(Otoparklar, servis mekanları, araç yıkama yerleri vs)

Son dönemde neredeyse her araçta yer alan bir erken uyarı sistemi, sürücü (bazılarında önde oturan yolcu da) emniyet kemerini takmadı ise araçta sinir bozucu bir ses yayıyor. Bunu aşmak için de kemeri insansız bağlama çözümünü geliştirdi yurdum insanı. Öyle büyük bir özgüven ki sanki o sırada gelip biri çarpmayacak o araca, ya da öyle büyük bir vicdansızlık ki aracı teslim ettiği sürücü kemeri takmayı unutup bir kazaya kurban giderse o uyanık olay akşamı rahat rahat uyuyabilecek.

(Herhangi bir şirket)

"Hayırlı olsun XYZ, aramıza hoş geldin. Bak sana burada uzun yıllarını geçiren biri olarak abi/abla tavsiyesi, patron giyime kuşama çok dikkat eder, aman hep dikkatli ol bu konuda. Bir de ne olursa olsun onu hiç eleştirme, hep suyuna git..."

İş ne, kurum kültürü ne, müşteriler kimlerdir, çalıştığın kurumun rekabet avantajları, zayıf noktaları hangileridir filan bahseden hiç olmaz. Varsa yoksa tepedeki ile ilişkiler, iki dudak arası kaderler...

(Herhangi bir şirket -devamı)

Fazlasıyla "kurumsallaşmış" bir şirketin ofisinde yönetici yerinden kalkar, odasından çıkar ve açık alanda çalışan ekibinin ortasına dalıp 1-2 çalışana bir şey söyler, sorar; sonra tekrar ekranındaki film eleştirisini okumak için odasına doğru yürürken nedense aklına işle ilgili bir şeyler gelir, çoğunlukla da önemsiz bir şey olur bu, "yarın tahsilatı yapıyoruz değil mi?" gibi anlamsız ve sıfır katkılı bir soruyu sadece kendi ekibinin değil tüm diğer çalışanların da duyacağı şekilde sorar birine. Amaç "Ben buradayım, sekiz saatlik mesainin altısında iş yapmıyor olsam da beni çalışıyor bilin"dir aslında...

(Tüm şehir yolları)

Sabah trafiğinde, Çin Seddi uzunluğunda bir kuyruk halinde bir yerden bir yere giden binlerce aracın içinde bazıları daha önemlidir, bir tekerlik boşluk buldular mı hemen geçmeye çalışırlar öndekini, daha cesurları bunu bazen karşıdan gelen aracın üstüne de sürerek önemlerini Rus ruleti tehditleri ile hissettirirler...

Geçen gün sosyal medyada bir yazı paylaşılmıştı. Köşe yazarı olduğunu tahmin ettiğim kişi birçok şirketin görünür yerlerinde asılı olan "Vizyon/Misyon/Değerler" yazıtlarına dair bence de son derece haklı bir eleştiri kaleme almıştı. "Siz bu göstermelik işleri bırakın da gerçek yaşamlarınızda uygulayın kolaysa bunları.." tarzında bir yazı.

Şimdi gelin de bu ruh hali içindeki, bu adaba sahip, öz, önemli ve kalıcı olanla ilgilenmeden –mış gibi yapmaktan başka uğraşı olmayan insanlara vizyonu, misyonu, değerleri filan benimsetin. Kendinden başka kimseyi düşünmeyen, o andan sonrası ile işi olmayan insanlar ile nereye gidilebilir, ne yapılabilir, bilen varsa da beri gelsin lütfen.

Düşüncesizlik, plansızlık, haksızlık, arsızlık, terbiyesizlik, densizlik, özensizlik...

Artan bir şekilde, boğucu bir ortamda her güne 'sızlıklar'la başlıyoruz, 'sızlıklar'a havalanıyoruz; ürkek, şaşkın, karamsar ördekler gibi.

Biliyorum, duyuyorum, görüyorum ama daha da fazlasını yazıp baş ağrısına neden olmak istemiyorum...

Görüşmek üzere...



Solace

KÜNYE
Yönetmen: Afonso Poyart
Senaryo: Sean Bailey, Ted Griffin
Oyuncular: MAnthony Hopkins, Jeffrey Dean Morgan, Abbie Cornish
Türü: Gerilim, Fantastik, Polisiye
Yapım Yılı: 2015

Deneyimli FBI dedektifi (Jeffrey Dean Morgan) ve onun genç ve idealist ortağı (Abbie Cornish) bir dizi korkunç cinayeti aydınlatmak için eski bir FBI ajanı ve bir takım sezgisel güçlere sahip olan Dr. John Clancy'den (Anthony Hopkins) yardım isterler. Olacaklara dair görüntülerin, gözünün önüne kısa sahneler halinde geldiği doktor, çok geçmeden bu azılı katilin peşine düşer. Yönetmen koltuğunda Afonso Poyart oturuyor.



Kocan Kadar Konuş-Diriliş

Yönetmenliğini Kıvanç Baruönü'nün yaptığı filmde, Efsun'un kendi kaotik ailesinden sonra bu defa Sinan'ın ailesi, özellikle de babaannesi Cavide Hanım'la uğraşması gerekiyor ve olaylar çığırından çıkıyor. Aşık olduğu adamla huzurlu bir beraberlik isterken, türlü badireler atlatıp bu hayaline kavuşabilmenin yollarını arayan Efsun'un eğlenceli hikayesini anlatan yapımda ilk filmdeki kemik kadro yerini koruyor.



Ali Baba ve 7 Cüceler

Başarısız geçen iş hayatlarının, yapacakları yurt dışı seyahatinde değişeceğini düşünen Şenay ve İlber, katıldıkları bahçecilik fuarında yanlış kişilerle karşılaşıp beklemedikleri bir olayın ortasına düşerler. Hayallerini bir başka bahara bırakan Şenay ve İlber hem kendilerini hem de tüm insanlığı bu beladan kurtarmanın yollarını aramaya başlarlar. Yönetmen koltuğunda Cem Yılmaz'ı görüyoruz.



Düğün Dernek 2: Sünnet

İlk filmde oğlunu evlendiren İsmail, ikinci filmde torununu sünnet ettirme telaşına giriyor. Eski takım bir araya geliyor, başını olmadık belalara sokuyor, sünnet düğünü şehir çapında bir hadise halini alıyor. Selçuk Aydemir'in yazıp yönettiği ikinci film "Düğün Dernek 2: Sünnet"te de seyirciyi bir an kahkahasız bırakmayacak. Acele düğüne aşk karışacak ve o sünnet yapılacak.



Kaptan Amerika: Kahramanların Savaşı

Marvel alemi için sivil savaş alarmı. Süper kahramanların kimliklerinin akıbeti ne olacak? Captain America: Civil War, süper kahramanları, öykü evreninin en önemli konusunda karşı karşıya getiriyor. Chris Evans'ın dördüncü defa Captain America kostümünü giyeceği filmde, yönetmen koltuğuna yeniden Russo Kardeşler oturuyor.

KÜNYE
Vizyon tarihi: 6 Mayıs
Yönetmen: Anthony Russo, Joe Russo
Senaryo: Jack Kirby, Stephen McFeely, Christopher Markus
Oyuncular: Chris Evans, Robert Downey Jr., Scarlett Johansson
Türü: Aksiyon, Fantastik



13 MAYIS

The Angry Birds Movie

Tüm dünyada fırtınalar estiren ve geniş bir yaş skalasına sahip olan bilgisayar oyunundan beyazperdeye uyarlanan Angry Birds filmi, animasyon departmanlarının iki gedikli ismi Clay Kaytis ve Fergak Reilly ikilisinin ilk yönetmenlik deneyimi olacak.
Filmin senaryosuna ise Simpsonlar başta olmak üzere pek çok animasyon projesinde kalem oynatmış olan Jon Vitti imza atıyor.



20 MAYIS

Alamet-i Kıyamet

1999 yılında Türkiye'de ve dünyada kıyamet alametleri gibi sıradışı olaylar yaşanırken, 72 numaralı apartmandaki komşuların ise hepsi birbirinden garip kişilerdir... Elif kıyamet alametleri ile komşularının arasına sıkışmıştır. Oyuncu kadrosunda Büşra Çubukçuoğlu, Funda Ersin, Murat Onuk isimlerinin yer aldığı korku ve gerilim türündeki filmin senaryosu ve yönetmenliği ise Doğa Can Anafarta'ya ait.



27 MAYIS

Alis Harikalar Diyarında 2 - Aynanın İçinden

Harikalar Diyarı, beklenmedik bir misafirin ziyaretine uğruyor ve misafiri bu büyülü evrenin işleyişini ve ev sahiplerini yavaş yavaş keşfetmeye başlıyor. Mad Hatter ise tüm çılgınlığıyla adalet ve tabii ki dostluk için orada bekliyor. Tam her şey bitmiş, ortalık fazlasıyla karışmışken gerçekliğe giden yolda bir kez daha krallığın kurtuluşu için bir araya geliniyor. Filmin yönetmenliğini James Bobin üstleniyor.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Kolej günleri...

GEÇEN ay iki anıyla başlangıç yapmıştım. Bu ay da Diyarbakır günlerini yad etmeye devam edelim. Diyarbakır Maarif Koleji yılları çok güzel günlerdi benim için... Ortaokul yıllarında bir gün hafta sonunda Dicle Nehri'nde balık tutmak ve o zaman Diyarbakır'ın oldukça uzağında bulunan Gazi Köşkü'ne gitmek için arkadaşlarla karar aldık. Karar verdiğimiz gün de aksine yağmurlu bir gündü, ama biz kararımızdan dönmedik. Çok uzun bir yol yürüyerek önce Dicle kıyısına inip attık oltalarımızı, ama nafile Dicle'de ne balık var ne de başka bir mahlukat. Sonra yağmur altında yine uzun bir yol giderek, sırılsıklam Gazi Köşkü'ne vardık. Ama tedbirimizi önceden almıştık; Gazi Köşkü'nde balık konservelerimizi yiyip okul yoluna döndük. O gün çok ıslandık.

Lise 1. sınıfta, geçen ay aktardığım "BDB" duvar gazetesini çıkardığımız günlerde okul müdürümüz İbrahim Emiroğlu bana "Anarşist" lakabını takmıştı. Nerede karşılaşsak, "Ulan Anarşist" diyerek söze başlar, devam eder giderdi... İşin ilginç yanı ben o günlerde "Anarşist" kelimesinin anlamını bile bilmiyordum. Çok sonra bu sözcüğün anlamını öğrendim. Bence Emiroğlu bana haksızlık etmiş; bana o dönemde dense dense "Asi" denebilirdi...

OKULDAN UZAKLAŞTIRILMA GÜNLERİ

Lise yıllarıyla ilgili belleğimde hâlâ canlı olan anılardan biri de okuldan uzaklaştırılma günlerimizdir. Lise son sınıftaydık. Jeoloji dersinden sınav olacaktık. Jeoloji öğretmenimiz Mübeccel Hanım sınıfa geldi ve yazılı sınavı yemekhanede yapacağını söyledi. Biz itiraz ettik; 16 kişilik sınıfta kopya mı çekilir diyerek yemekhaneye inmeyeceğimizi söyledik.

Söz 16 kişilik sınıftan açılmışken; bir yıl öncesine dönmekte yarar var. Bizim dönemimizde lise 2. sınıfta öğrenciler "Fen" ve "Edebiyat" kollarına ayrılıyordu. O dönemde "Edebiyat" kolunu sadece ben ve Füsun adlı arkadaşım tercih edince "Edebiyat" kolu açılmadı ve biz hep beraber "Fen" eğitimi gördük. Hal böyle olunca okul idaresi iki sınıfı birleştirdi ve biz 32 kişilik bir sınıf haline geldik. Geldik gelmesine de, işler hiç de okul idaresinin programladığı gibi gitmedi. Kısa süre sonra bizim sınıfta anlaşmazlıklar baş gösterdi ve sonuçta okul idaresi bizi tekrar iki sınıfa bölmek durumunda kaldı ve biz de 16 kişilik 5 B olarak yolumuza devam ettik...

16 kişilik 6 B'deki sınav protestomuzun sonu disiplin kurulu oldu. Mübeccel Hanım genç bir öğretmenimizdi, sanırım bizim protestomuz biraz da gururuna dokunmuştu; bizi disiplin kuruluna sevk etti...

Disiplin kurulundaki konuşmalar ve giderek sertleşen tartışmalar, bir sınav protestosunun boyutlarını aştı ve okulda düzgün yürümeyen işlerin sorgulandığı bir platform haline geldi. Diyarbakır Maarif Koleji'nde son sınıf öğrencileri her zaman okul yönetiminde etkin görev üstlenirdi, biz de öyleydik. Böyle olunca bizim disiplin kovuşturmamız, okulun sorunlarının tartışıldığı bir sürece girdi. Sonuçta disiplin kurulu arkadaşlarımızın bazılarına bir hafta, bazılarına da 3 gün okuldan uzaklaştırma cezası verdi.

Bizim itirazımız hazırdı; ya herkese üç gün, ya herkese bir hafta. Sonuçta bir haftada karar kılındı ve sınav günü izinli olan "Zaza Burhan" (Burhan Zorluoğlu) dışındaki 15 kişi bir hafta süreyle okuldan uzaklaştırıldı. Okuldan uzaklaştırıldık, ama biz yatılı öğrenciyiz. Evi Diyarbakır'da olanlar evine gitti, biz okulda kaldık. Normalde okuldan uzaklaştırma cezası alan öğrenciler okulun revirinde kalırdı; ancak revirde sadece iki yatak bulunduğundan bizi zorunlu olarak yatakhanelerimizde barındırdılar. Sabahları bacılar, -Kadın görevlilere biz bacı derdik- kahvaltımızı getiriyor, biz de akşama kadar okulun bahçesinde fink atıp keyif çatıyorduk. Sanıyorum okul yöneticileri bize ceza verdiklerine bin pişman oldular. Nitekim sene sonunda, ileride mağdur olmayalım diye cezalarımız da affedildi ve mezuniyet dosyalarımıza konulmadı. Mübeccel Hanım'ı soracak olursanız, kendisiyle çok samimi olduk hafta sonları sinemaya gittik ve kendisine Diyarbakır sokaklarında kavalyelik ettik. Güzel günlerdi, esen kalın.



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

SİGORTA DÜNYASINDA DİGİTAL TEKNOLOJİNİN ETKİLERİ (1. BÖLÜM)

Dijital teknoloji, istihdam için bir tehdit mi?

Sigorta sektörü tüm dünyada hızla dijitalleşiyor. Söz konusu değişimin peşinden mevcut çalışanların geleceği konusunda soru işaretleri akla geliyor. Öyle ki Fransa ve Almanya gibi sigortacılıkta ileri ülkelerdeki sigorta şirketleri insan kaynakları politikalarını gözden geçirmeye başladılar bile...

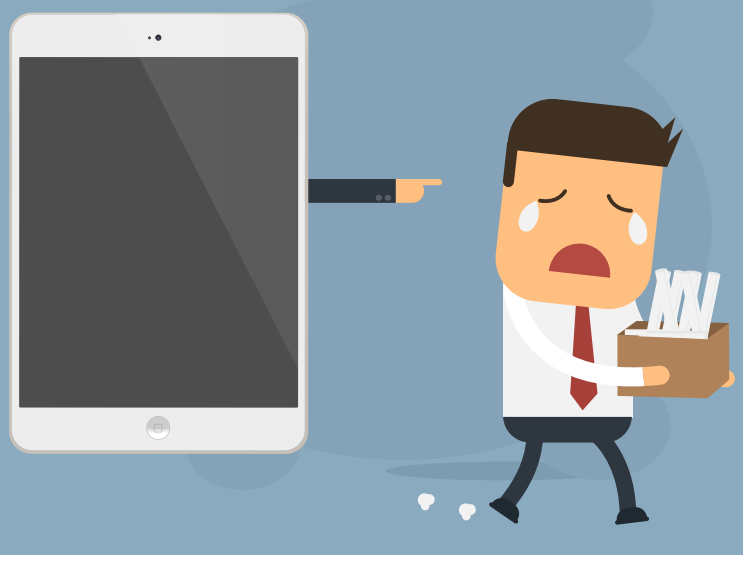
Dijital teknoloji sigorta dünyasında yeni mesleklerin ortaya çıkmasına neden olduysa da, bazı işlerin otomasyona bağlanması nedeniyle çok sayıda fonksiyon da yok olma veya önemli ölçüde azalma sürecine girdi.

FRANSA'DA GERİLEME KÜÇÜK DE OLSA SÜRÜYOR

"Yavaş bir erozyon" denilen şey bu olsa gerek. Dört yıldan beri, sigorta sektöründe çalışanların meslekleriyle ilgili hazırlanan gözlem raporuna göre (Roma), sektördeki çalışan sayısı küçük de olsa geriliyor (aşağıdaki tabloya bakınız). Her ne kadar bu gerileme hala yavaş seyretse de (2014'te -%0,3, önceki yıl ile aynı), bu trend bir şekilde yerleşiyor. Fransa Sigorta Şirketleri Federasyonu (FFSA) Sosyal İşler Direktörü Jose Milano "Sektörümüzde dijitalizasyon evrimi hızlanıyor ve birtakım süreçlerde değişim yaşanıyor. İşler ve meslekler bundan etkilenerek dönüşüm gösteriyor, öyle ki gelecek yıllarda personel sayısında bir miktar doğal azalmaya paralel olarak, çalışanlarımızın yetkinliklerinin artışında hızlanmaya şahit olabiliriz" demişti. Bir buçuk yıl sonra, bu saptamanın aynen geçerli kaldığı görülüyor. Sigorta sektöründe mesleklerin değişimiyle ilgili gözlem raporuna göre (Oema), sektörde çalışanların yaklaşık üçte birini (%31,4) kapsayan "dağıtım ve satış geliştirme" ailesinde çalışan personel sayısında gerileme yaşanıyor (2014'te -0,8 puan). Aynı şekilde, "idari branş"ta da gerileme sürüyor. (2013'te %5,2'ye karşılık %4,8).

FRANSA'DA SİGORTA SEKTÖRÜNDE ÇALIŞAN SAYISININ SON DÖRT YILLIK SEYRİ

2011	2012	2013	2014
147.750 Çalışan	147.600 Çalışan	147.100 Çalışan	147.600 Çalışan



PEKİ, ORTAK NOKTALARI NE?

Bu iki meslek ailesinde düşük katma değerli görevlerin otomasyonuna neden olan elektronik veri işleme sistemleriyle, Web platformlarının ve mobil uygulamaların ortaya çıkması. Oema Genel Sekreteri Norbert Girard "Yeni teknolojilerin belirmesi bir takım yönetim işlemlerinin müşteriye devredilmesine olanak sağladı" diyerek önemli bir saptamada bulunuyor.
Örnek mi: Herhangi bir müşteri karşılaştırma programları yardımıyla artık İnternet üzerinden piyasada uygulanan fiyatları karşılaştırabiliyor, fakat aynı zamanda on-line bağlanarak sigorta poliçesi yaptırabiliyor. Oysa, bu görev bugüne kadar sadece pazarlamacıların ve satış ekiplerinin çalışma alanına giriyordu. Nitekim, birkaç aydan beri, artık sigorta dünyasında hiçbir oyuncu dijital teknolojinin insan kaynakları üzerindeki etkisini inkâr etmiyor. Hatta Almanya'da dijital dönüşüm bugün tensikatın en büyük nedeni olarak gösteriliyor.

ALMANYA'DAKİ İŞTEN ÇIKARMALAR

Almanya'da sigorta sektöründe 4. sırada yer alan Generali geçenlerde 1000 çalışanı ile yollarını ayırdığını duyurdu (Almanya'daki toplam personel sayısının %7,4'ü). Almanya'da en büyük üçüncü sigorta şirketi Talanx ise 2020 yılına kadar 600'ün üzerinde çalışanını işten çıkaracağından söz ediyor (toplam personelinin %12'si).
Fransa'da ise söz konusu yaklaşım şirketlerde biraz daha ılımlı kalıyor. Groupe Macif İnsan Kaynakları Direktörü Benoît Serre "Kuşkusuz, dijital teknoloji iş dağılımını etkiliyor. Fakat burada bir kopma değil, tedrici değişim politikası içindeyiz" diyor ve "Gerçekten de, dijital uygulamalar bazı iş pozisyonlarını olumsuz etkiledi. Fakat bu hareket her zaman yeni mesleklerin lehine ilerleyecek gibi görünüyor. Örneğin, stratejik planımız çerçevesinde, grubumuzda bugüne kadar mevcut olmayan yeni bir görev olan analistler istihdam etmeyi planlıyoruz" diye eklemede bulunuyor.
Yine de, dijital teknolojilere bağlı yeni meslekler -data işlemciler, dijital dönüşüm departmanı veya sosyal medya gibi- henüz çok yaygın değil. Her halükârda bugün iş değişikliği yapmak zorunda kalan çok sayıda çalışanın -özellikle işletmeciler - sayısal olarak yerini alabilecek durumda değil. Geçtiğimiz yıl, sigorta sektöründe istihdam sayısı %0,5 düştü. Burada da kalıcı bir trend söz konusu gibi görünüyor.



BAHARIN SON FIKRASI

BİR TEST SONUCU

-Alo buyrun?
-Emel Hanım?
-Evet efendim, buyrun!
-Emel K..... di mi?
-Evettt efendimm!
-Hanfendi, burası Bilim Laboratuvarı, eşinizin test sonucu geldi.
-Oh, çok şükür dinliyorum.
-Aynı isimde birinin daha test sonucu var elimizde. Yanlışlık yapmaktan korkuyoruz... Açık konuşmak gerekirse hangisi daha kötü bilemiyorum!!!
-Ne demek istiyorsunuz?
-Valla biri Alzheimer diğeri AIDS!
-Bi daha testi yaptırsak?
-Hanfendi biliyorsunuz bunlar pahalı testler, sigorta ödemez ikinci testi.
-Ne yapmalı o zaman?
-Bakın biz burada düşündük, şöyle bir fikir geldi aklımıza. Kocanızı bindirin arabaya, şehrin ortasında bir yere bırakın. Evi bulursa, sakın ve bi daha onunla yatmayın!!!



• 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



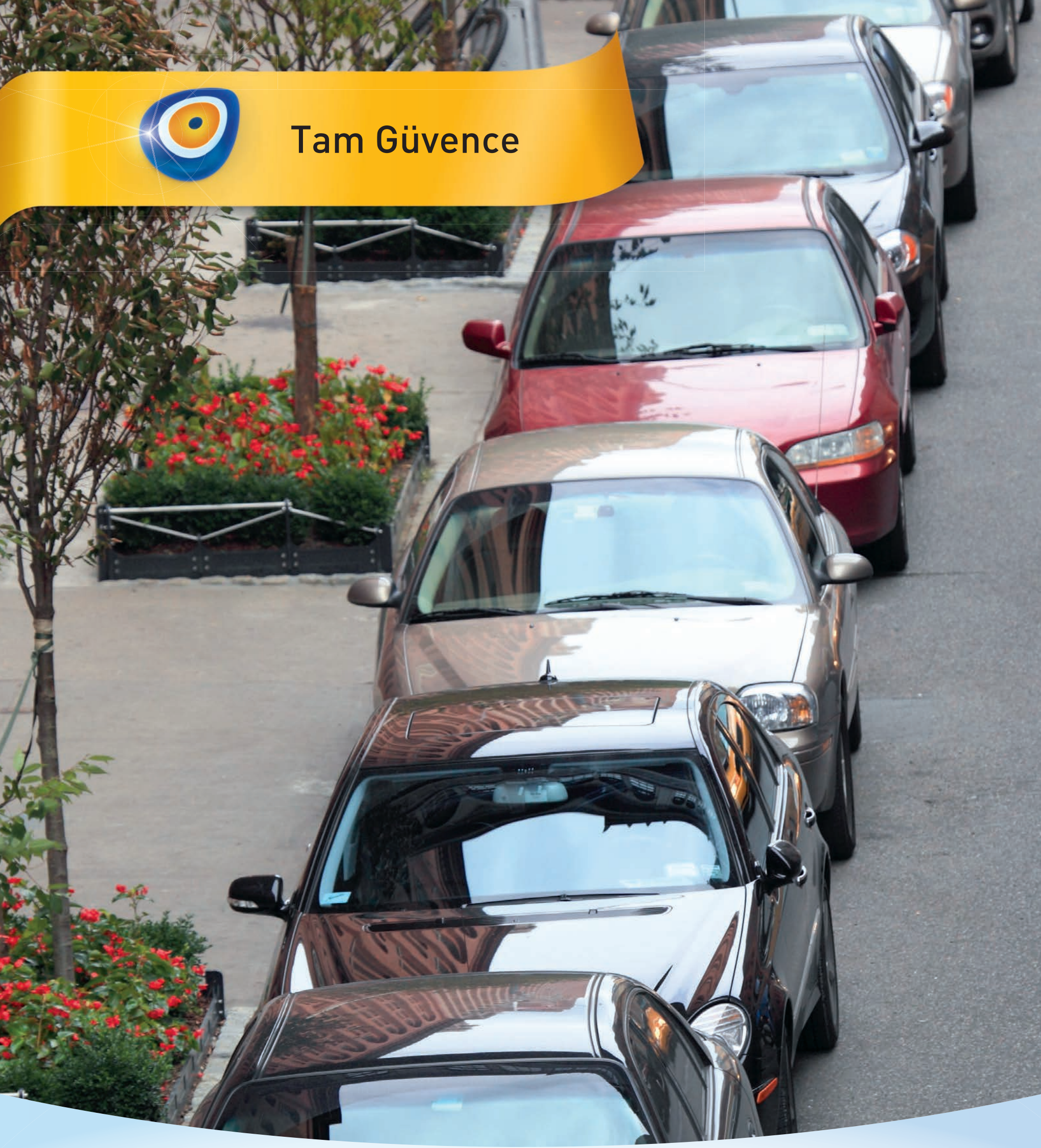
SİZİN İÇİN! çalışıyoruz





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

ASSIST LINE



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545