

› S.29

Acentenin fendi Google'ı yendi

Dünyanın internet devi Google'ın sigorta sektöründeki macerası kısa sürdü. Geçen yıl hizmete başladığını Sigortacı Gazetesi'nde de duyurduğumuz internetten poliçe karşılaştırma sitesi Google Compare, beklenen erişim ve kârlılığı sağlayamayınca kapatıldı. Ancak, internet devinin sektörden çekilmesiyle rahat nefes alan acentelerin yine de tedbiri elden bırakmadan dijital çağa ayak uydurmaları gerekiyor. › S.27

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ ARTIK ATAŞEHİR'DE › S.49



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

HAZİRAN 2016 YIL: 32 / SAYI: 451 AYDA BİR YAYINLANIR

TİCARİ OTO SİGORTASINDA ABD BEŞ YILDIR ZARARDA

ABD, ticari oto sigortalarında 5 yıldır üst üste zarar yazıyor. Ülkede hayat dışı sigortalarda fiyatlar düşerken, ticari oto sigortası fiyatları ciddi seviyede yükseliyor. Ancak sigorta şirketleri yine de bu branşta bir türlü kâra geçemiyor. › S.26

TRAFİKTE ZARAR AZALDI



TRAFİKTE İLK ÇEYREK ZARARI YARI YARIYA DÜŞTÜ

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı teknik sonuçlara göre, yılın ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre hayat dışında toplam 108 milyon lira teknik kâr edildi. Hayat dışının genelinde görülen iyileşmede trafik sigortasında elde edilen sonuçların payı büyük oldu. Geçen yılın ilk çeyreğinde 748 milyon lira olan trafik branşındaki teknik zarar, bu yılın ilk çeyreğinde 337 milyon liraya geriledi. › S.41

YASA BEKLENTİLERİ KARŞILAMAYABİLİR

Trafik sigortalarına Torba Yasa ile getirilen düzenlemeleri değerlendiren Prof. Dr. Samim Ünan, Torba Yasa'nın etkilerinin sektörde ancak zamanla tam olarak anlaşılabileceğini söyledi. Trafik sigortasında sorunların çoğunun yargının yanlış kararlarından kaynaklandığını belirten Ünan, yeni yasanın yargıya etkisi hakkında kesin bir şey söylemek için ise henüz erken olduğunu ifade etti. › S.50

DÜZENLEMELERİN ETKİSİ EN ERKEN YIL SONU GÖRÜLÜR

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, trafik sigortalarında yapılan yasal düzenlemelerle ilgili değerlendirme yaptı. Değişikliklerin sektöre ve fiyatlara etkisinin en erken 2016 yılı sonunda görülebileceğini söyleyen Mine Ayhan, bu düzenlemelerle birlikte trafik sigortasındaki zararın azalma eğilimi göstermesini beklediklerini ifade etti. › S.11

TORBA YASA TRAFİKTEKİ BELİRSİZLİĞİ AZALTACAK

Torba Yasa'daki değişikliklerle, prim artışının en önemli nedeni olan tazminat hesaplamalarındaki belirsizliklerin büyük oranda giderilmesi bekleniyor. "Hesaplamadaki belirsizlik, doğru fiyatlandırma yapmamızı engelliyordu" diyen Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, yeni yasanın en büyük etkisinin trafik sigortasındaki belirsizlikleri gidermesi olacağını söyledi. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu ise, "Düzenlemeler üretim yapma isteğini destekler" dedi. › S.40

PRİMLER UZUN VADEDE DÜŞER

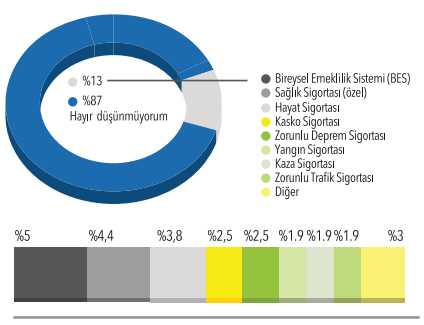
Timuçin Alpay, Torba Yasa'daki hükümlerde primleri doğrudan etkileyen bir madde olmadığını söyledi. Değişen kanunların geçmişe dönük zararların önlenmesine yönelik olduğunu belirten Alpay, primlere olumlu yansımasının uzun vadede olacağını vurguladı. › S.58

SİGORTA SEKTÖRÜ BU YIL İSTİKRARA KAVUŞUR

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger, 2016'nın sigorta sektörü için istikrarın sağlandığı bir yıl olacağını söyledi ve yılın geri kalanı için büyüme tahmininde bulundu. İlk üç ayda bir önceki yılın aynı dönemine göre üretimin %36 arttığını aktaran Ülger, sonraki dönemlerde büyüme oranının %20 seviyesinde gerçekleşmesini beklediklerini ifade etti. › S.31

TOBB SAİK ARAŞTIRMASINA GÖRE SİGORTAYA TALEP DÜŞÜK › S.42

Bu yıl sigorta poliçesi satın almayı düşünüyor musunuz? Düşünüyorsanız, ne tür sigorta satın almayı planlıyorsunuz?



ZİRAAT SİGORTA VE ZİRAAT EMEKLİLİK'E YENİ GENEL MÜDÜR



Ziraat Sigorta ve Ziraat Emeklilik'in yeni Genel Müdürü Emin Çubıkcı oldu. Meslek hayatına 1988'de Ziraat Bankası Teftiş Kurulu'nda müfettiş yardımcısı olarak başlayan Çubıkcı, aynı kurumda genel müdür yardımcılığı, grup başkanlığı ve koordinatörlük görevlerinde bulundu.

OTOMATİK KATILIM BES'e sınıf atlatacak



"Sigortacı Toplantıları"nda Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran ve Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan'ı ağırladık. Yeni Zelanda'nın otomatik katılım sayesinde %8'lerdeki tasarruf oranlarını %20'lere çıkardığını aktaran Onaran, önemli olanın otomatik olarak BES'e katılan çalışanların sistemde kalmaya devam etmesi olduğunu vurguladı. Otomatik katılım başladığında sisteme dahil olacak şirket sayısının düşük tutulması gerektiğini düşünen Erkan ise, böylece pilot uygulama yapma ve sistemi daha detaylı analiz etme fırsatı bulunabileceğini ifade etti. › S.16

PİLOT UYGULAMA BAŞARILI OLDU

Otomatik katılım pilot uygulamasında 7 şirkette 604 çalışan sisteme dahil edildi ve 60 günlük cayma süresi verildi. Bu süre içinde sistemden dört kişi ayrıldı. › S.20

Gelişmiş ülkelerdeki örneklerde ise işveren katkısının başarılı bir otomatik katılım sistemi için gerekli olduğu görülüyor. › S.47

AHMET GENÇ: TRAFİK PRİMLERİ YÜKSEK

SEGEM 5. Ulusal Sigorta Sempozyumu'nda konuşan Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, yaptığı çalışmaya göre 643 lira olan ortalama trafik sigortası priminin en kötü senaryoda 594 lira olması gerektiğini söyledi. Genç, bu branşta beklenen düzenlemeler gerçekleştiği için artık fiyatların da düşmesi gerektiğini belirtti. › S.38

SABIRLI OLUNURSA PİYASA DENGESİNİ BULACAK

Bu ay 'CEO'lar Konuşuyor' bölümümüze konuk olan Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, sektörün trafik sigortasında yaşadığı sorunların önemli oranda aşıldığını söyleyerek, "Önümüzdeki aylarda trafik sigortası primlerinin bir miktar düşmesi beklenebilir. Ancak, öncelikle bu sabrı göstermek gerekiyor" şeklinde konuştu. › S.24

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'nın yaptırdığı trafik araştırmasından ilginç sonuçlar:

Araç kullanırken telefonla konuşmaktan vazgeçemiyoruz

Aksigorta'nın yaptırdığı araştırmaya göre araç kullanan her iki kişiden biri telefonla konuşuyor. Genç araç sahiplerinin yarıdan fazlası ağırlaşan cezalara rağmen araç kiti kullanmadan telefonla konuşmaya devam ediyor.

Aksigorta'nın Yöntem Araştırma'ya, CATI (Bilgisayar Destekli Telefon Anketi) yöntemi ile İstanbul, Ankara, Adana, İzmir, Bursa, Kayseri, Malatya, Samsun, Erzurum, Tekirdağ, Diyarbakır ve Trabzon'da yaşayan, Türkiye temsili 'araç sahibi' olan kişilerle yaptırdığı araştırmada aldığı cevaplara göre, herhangi bir kaza anında önce ya acenteyi ya da aileden birini arıyoruz. Kadınların %45'i eşini arayacağını belirtirken eşini arayacağını söyleyen erkeklerin oranı %6'da.

Yapılan araştırma son zamanlarda daha da ağırlaştırılan cezalara rağmen araç kiti kullanmadan telefonla konuşan sürücü sayısında belirgin bir düşüşün gerçekleşmediğini göz önüne seriyor.



ERKEKLER ARABALARINI PAYLAŞMAK İSTEMİYOR

Özellikle 25-34 yaş arası araç sahiplerinin yarıdan fazlası (%55) araç kiti kullanmadan telefonla konuşmaya devam ediyor. Cep telefonundan yol durumuna bakmak da araç kullanırken yapılan ihlallerin başında geliyor. Eşinin araçlarını kullanmasına izin veren kadınların oranı %60 iken erkeklerde bu oran %13'e kadar geriliyor. Bu da erkeklerin araçları üzerindeki sahiplik duygusunun oldukça yüksek olduğunu gösteriyor.

HER ÜÇ KİŞİDEN BİRİ KÜÇÜK KAZALAR YAŞIYOR

Türkiye'de her üç kişiden biri araç kullanırken çarpma/sürtme, tampon çarpması ya da kaldırıma vurma gibi küçük kazalar yaşıyor. Park ederken kadınların dörtte birinden fazlası (%27) tamponlarını çarparken, araç - giriş çıkışlarında kapıyı çarpan kadınların oranı (%14) erkeklerin (%3) beş katına yakın.

YAŞ İLERLEDİKÇE ARABA YIKAMA SAYISI DA DÜŞÜYOR

Özellikle 18 - 34 yaş aralığında araba yıkama sıklığı haftada birin üzerindeyken yaş ilerledikçe düşüş görülüyor. Özellikle 65 yaş üstü araç sahipleri araçlarını ayda bir kez yıkatıyorlar.

Aksigorta'dan eczanelere özel 'Her Daim Nöbetçi Sigorta'

Aksigorta, eczanelere özel sigortasıyla, eczane sahibi ile çalışanlarının yanında, vitrinlerinden reçetelerine, ilaç kupürlerinden demirbaşlarına kadar tüm varlıklarını risklere karşı güvence altına alıyor.

Aksigorta, eczacılara yönelik 'Her Daim Nöbetçi Sigorta' ile her meslek grubuna özel ürünlerine bir yenisini daha ekledi. 'Her Daim Nöbetçi Sigorta', vitrin ve eczanede bulunan tüm eşyaları, malları, reçeteleri ve ilaç kupürlerini depremden su baskınına, yangından fırtınaya, taşıt çarpmasından hırsızlığa kadar birçok riske karşı güvence altına alıyor. Eczane sahibi ile çalışanlarının da güvence altına alındığı sigorta kapsamında eczanenin komşu ya da müşterilerine verdiği zararlar için de teminatlar sunuluyor.



7/24 ÜCRETSİZ HİZMET

Acil elektrik ve sıhhi tesisat yardım hizmetlerinden 7/24 ücretsiz olarak faydalanmanın yanı sıra yılda üç defa ücretsiz çilingir ve cam hizmetleri de 'Her Daim Nöbetçi Sigorta' kapsamında. Ürün, eczane sahibi ya da çalışanlarının mesleki faaliyetleriyle ilgili kusur veya ihmali sonucu ya da eczanedeki bir hasar sonucu 3'üncü şahıslara verilebilecek maddi ve bedeni zararlardan doğabilecek tazminat taleplerini de güvence altına alıyor.



Geziye katılan acenteler; Roma'da Kolezyum, İspanyol Merdivenleri ve Trevi Çeşmesi gibi simgeleri görme şansına da sahip oldular.

Aksigorta acenteleri Roma'nın tarihi ile buluştu

Aksigorta, Haziran – Aralık 2015 tarihleri arasında Kasko, Konut, İşyeri ve Kurumsal Yangın ürünlerini kapsayan kampanyasında hedefleri yakalayan acentelerini, Bangkok'tan sonra bu defa da İtalya'nın başkenti Roma'da ağırladı. Roma'yı da yakından görme fırsatı yakalayan acenteler, seyahatte gerçekleştirilen acenteler toplantısında 2015'i değerlendirerek 2016'nın kalan döneminde yükselişi devam ettirmek için neler yapabileceklerini de konuştular. Aksigorta Acenteler Genel Müdür Yardımcısı Çetin Kolukısa, "Acentelerimizle yıl içinde bölge bazlı toplantılar yapıyoruz. Ama bu defa 250 civarında acentemiz ile bir araya gelmişken 2015'i değerlendirip, 2016 ve gelecek hedeflerimizi konuştuğumuz bir toplantı yaptık. Aksigorta'nın her geçen yıl büyümesinde büyük katkısı olan acentelerimizle konuşma ve onların önerilerini dinleyerek sorunlarına çözüm bulma fırsatını değerlendiriyoruz. 2015'te sektör ortalamasının üzerinde bir büyüme trendi yakaladık. 2016 yılında da aynı ivmeyle devam ediyoruz. Acentelerimizin arkamızda olduğunu bilmek hedeflerimizi yükseltmemiz için bizi yüreklendiriyor" şeklinde konuştu.

EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:



KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:



SICACIK BİR SEBEP:



Ziraat'e gelin, yılda sadece 79 TL'ye
Eşya Paket Sigortası yaptırın.
Sel, hırsızlık, yangın gibi birçok risk karşısında
eşyalarınızı güvence altına alın.

Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası

0850 222 97 00
Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

Siber riskler masaya yatırıldı

Veri güvenliği ve siber risklerin farklı açılardan ele alındığı ve olası sonuçların masaya yatırıldığı "Siber Risklerin Yönetimi Konferansı" 3 Mayıs 2016 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirildi. AIG Sigorta ve Marsh Reasürans ve Sigorta Brokerliği işbirliğiyle Swiss Hotel Bosphorus'ta düzenlenen konferansa AIG EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) bölgelerinden sorumlu Siber Riskler ve Mesleki Sorumluluk Sigortaları Başkanı Mark Camillo, Marsh Türkiye CEO'su Hakan Kayganacı, TÜBİSAD Başkanı Erman Karaca, Fütürist Ufuk Tarhan, "White Hacker" İbrahim Baliç, ING Bank CIO'su Bahadır Şamlı, eBay Almanya COO'su Gülfem Toygar ve BTS&Partners Hukuk Bürosu Yönetici Ortağı Avukat Yasin Beceni ile alanlarında küresel düzeyde uzmanlığa sahip AIG ve Marsh yetkilileri katıldı. FBI Başkanı Robert Mueller'in "Dünyada iki çeşit kurum vardır, "hacklenenler ve hacklenecekler" saptamasıyla siber risklerin ciddiyetine dikkat çekerek konferansın açılış konuşmasını yapan Marsh Türkiye CEO'su Hakan Kayganacı, siber ataklardan doğan kayıpların milyar dolarlarla ölçülmekte olduğuna dikkat çekti. Bilgi güvenliğine yönelik tehditlerde yüzde 38 oranında bir artış olduğunu da vurgulayan Kayganacı, yapılan bir araştırmaya göre anti virüs yazılımlarının yeni tehditlerin ancak %5'ini yakalayabilecek yeterlilikte olduğunun altını çizdi.

AIG EMEA Siber Riskler ve Mesleki Sorumluluk Sigortaları Başkanı Mark Camillo ise "Siber risklerin artarak devam etmesi sonucu, AIG de yeni çözümler sunarak bu sorunları daha iyi yönetebilmenize yardımcı oluyor. AIG'nin işletme riski ve sigorta güvencesindeki uzmanlığını yansıtan CyberEdge Veri Koruma Sigortası, diğer pek çok sorumluluk ürününün kapsamında yer almayan çeşitli siber risklere maruz kalınmasına yanıt vermek için tasarlandı." dedi.

AIG'DEN CYBEREDGE VERİ KORUMA SİGORTASI

Teminatın siber olay müdahale hizmetlerine erişim, veri ihlali yönetimi ve AIG çözüm ortakları ile sunulan bilgi işlem, hukuk ve halkla ilişkiler hizmetleri gibi bir kriz anında gereksinim duyulacak ana unsurları bir araya getirdiğini paylaşan Camillo, AIG'nin pek çok farklı sektörden firmanın, müşteri ve iş ortaklarının verilerini güvence altına alarak siber risklere karşı kurumlarını korumalarına yardımcı olduğunu ve AIG CyberEdge Veri Koruma Sigortası'nın tüm dünya pazarında önemli bir yer teşkil ettiğini vurguladı. Siber risklerin dünyaya maliyetinin yılda 445 milyar ABD Doları olduğuna dikkat çeken TÜBİSAD Başkanı Erman Karaca, "Türkiye siber suçlarda dünyada yedinci ve siber kaynakta dünyada üçüncü sırada yer alıyor" dedi. Karaca, şirketlerde siber güvenlik sorumlusunun CIO ya da CTO'ya değil direkt üst yönetime raporlamasının daha doğru olacağı görüşünü paylaştı.

'SİBER RİSK GÜNÜMÜZÜN GERÇEĞİ'

Siber risklerle ilgili AIG Sigorta'dan yapılan açıklamada şu görüşlere yer verildi: "Siber riskler, bilgi ve bilgi sistemleri dünyasının bir gerçeği ve şirketler için önemini giderek artıran risk sorunlarından biri. Siber risklerin neden olduğu tehditler, bir şirkete yönelik fiziksel tehditler kadar somut ve ciddi artçı etkilere sahip. Teknolojiyi kullanan, bilişim sistemleri vasıtasıyla veri toplayan, işleyen, saklayan, kısacası veri ile iş yapan her kurum siber risklere açık durumda. 7 Nisan 2016 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanması ile birlikte yürürlüğe giren Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ile kurumlar için yükümlülük ve yaptırımlar düzenlendi. Gerek hukuka uygunluk gerekse güvenli bir şekilde faaliyetlerine devam edebilmeleri için şirketler veri güvenliğini gündemlerine almalı, bir siber güvenlik eylem planı oluşturmalı, şirket içi veri güvenliği ve şüpheli elektronik posta bilgilendirme eğitimleri ile çalışan farkındalığını artırmalı. Siber risklere karşı tam bir koruma sağlanamayacağı gerçeğini dikkate alarak şirketler, açıkta kalan risklerini sigortaya devretme ve olası bir krizi daha etkin ve az zarar ile yönetebilme hakkında daha fazla bilgi almalı."

AIG Sigorta ve Marsh Reasürans ve Sigorta Brokerliği işbirliğiyle düzenlenen "Siber Risklerin Yönetimi Konferansı" İstanbul Swiss Hotel Bosphorus'ta yapıldı. Alanında uzman konuşmacıların katıldığı konferansta siber riskler farklı açılardan ele alındı.



Soldan sağa: BTS&Partners Hukuk Bürosu Yönetici Ortağı Avukat Yasin Beceni - eBay Almanya COO'su Gülfem Toygar - AIG EMEA Siber Riskler ve Mesleki Sorumluluk Sigortaları Başkanı Mark Camillo - Marsh Fransa Yetkilisi Jean Bayon De La Tour - ING Bank CIO'su Bahadır Şamlı.



AIG Sigorta ile KONUTLAR GÜVENDE

AIG Sigorta dünya çapındaki tecrübesiyle; standart konut sigortalarından yüksek bedelli lüks konutlara kadar her gelir grubuna uygun konut ürünleri ile müşterilerine sigorta çözümleri sunuyor.

AIG ile Güvenli Yuvam Poliçesi, bina ve eşya teminatına ek olarak eşyaların geçici olarak başka bir adreste bulunması veya seyahat esnasında kullanılan kişisel eşyalardaki zararları da teminat altına alıyor.

Ayrıcalıklı ek teminatlar arasında cüzdan kaybı teminatı, misafirlere ait eşyaların hasarları, elektrik kesintisi nedeni ile oluşabilecek gıda bozulması gibi teminatlar da sağlanıyor.

ALL RİSK SİGORTA HİZMETİ

Ayrıca yüksek bedelli konutlar için; Özel Müşteriler Grubu Konut ve Koleksiyon ürünleri ile özellikle mülk, eşya ve koleksiyonlar için en yüksek hizmet standardını arayan kişilere ALL RISK kapsamında sigorta hizmeti sağlanıyor.

Koleksiyonlar ürünü kapsamında birden fazla adreste bulunan sigortalının tüm koleksiyonuna tek bir poliçede teminat veriliyor ve sigortalılara hasar anında sorunsuz bir süreç yaratmak için riski yerinde teftiş ederek mutabakatlı kıymet takdiri ve riziko teftiş çalışmaları yapılıyor.

AIG Sigorta, sigortalıların gerek ürün yapısı ile gerekse profesyonel hasar ekibi ile sektördeki en iyi hizmetlerden birini sağlıyor.

Konut sigortaları ile verilen teminatlara ilaveten, çilingir hizmeti, elektrik tesisat tamiri ve acil durumlar için ambulans hizmeti gibi birçok ayrıcalıklı avantajlar da poliçeyle birlikte sigortalıya sunuluyor.



AXA SİGORTA Milyonerler Kulübü Hindistan'da buluştu

AXA SİGORTA'nın performanslarıyla öne çıkan acenteleri için düzenlenen Milyonerler Kulübü Toplantısı'nın 10'uncusu Hindistan'da yapıldı. Acenteler, kültürel, eğlenceli ve mistik bir gezi geçirmelerinin yanı sıra vizyonlarına katkı sağlayan ve motivasyonlarını artıran organizasyondan büyük memnuniyetle ayrıldılar.





AXA SİGORTA'nın acentelerinin motivasyonlarını ve performanslarını artırmak, başarılarının tadını çıkartıp kutlamak amacıyla kurulan AXA SİGORTA Milyonerler Kulübü toplantılarının 10.su bu sene Hindistan'da düzenlendi. Acenteler Hindistan'ın Altın Üçgen denilen bölgesinde birbirinden keyifli 6 gün geçirdiler.

Hindistan, aşkın göz kamaştırıcı anıtı Taj Mahal, sâriler içindeki kadınlar ile türbanlı mihraceler, 330 milyon tanrı ve tanrıça, Muson yağmurları, filler, kaplanlar ve Hint fakirleri ile akla gelen bir ülke. Yaşamın en çarpıcı anlarının sıradanlaştığı, derinlerde saklı hoşgörünün insanların bakışlarına yansıdığı, dinlerin ve farklı kültürlerin gizemli ülkesi Hindistan'da yoksullukla bolluk, şiddetle huzur iç içe geçmiş bulunuyor.

AXA SİGORTA acenteleri masalsı aşkların yaşandığı bu ülkede Yeni Delhi, Agra ve Jaipur şehirlerinden oluşan Altın Üçgen'de masalsı mistik bir gezi yaptılar.

ACENTELER AXA'NIN STRATEJİK PLANININ KALBİNDE

Acentelerin New Delhi şehrine varışının ardından ilk gün şehir turu ile başladı. Organizasyonunun ikinci günü ise AXA SİGORTA Milyonerler Kulübü toplantısı ile devam etti.



Toplantı, AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune'ün açılış konuşması ile başladı.

Acentelerini AXA SİGORTA'nın stratejik planının kalbine yerleştirdiklerini, son aylarda, trafik sigortasının gündemlerinin önemli bir konusu olduğunu, Hazine ve Hükümet'in pozitif bir duruş sergilediğini ve yasa değişikliğinin meclisten geçtiğini belirtti. Lejeune sözlerine şöyle devam etti: "Fiyat belirleme özgürlüğünün kalmasını umuyoruz çünkü fiyat kısıtlaması pazarın çekiciliğini olumsuz etkiler. Bazı şirketler halen riski düşük fiyatlıyor ve gelecekte riskin gerçek değerinden dolayı problem yaşıyor. Bunun engellenmesi lazım."

Lejeune, gelişen teknolojiye dikkat çekerken, mobil telefonların hayatımızda büyük yer kapladığını, bunun büyük bir değişiklik olduğunu ve teknolojinin önemini küçümsememiz gerektiğini belirtti. Veri ve bilgi üretim hızının her geçen gün katlanarak arttığına, elimizdeki bu verilerle daha fazla şey öğrenebildiğimize ve böylece daha fazla bilgi üretmeye başlandığına değindi.

Lejeune sözlerine şöyle devam etti: "Gelişen teknolojiler sayesinde akıllı ev ve akıllı arabaların hayatımıza girecek, bu gelişmelerle beraber sigortaya olan ihtiyaç azalmayacak fakat farklılaşacak, siber riskler gibi yeni riskler ortaya çıkıyor. Tüm bu değişikliklerle sigortacılık hizmet, danışmanlık ve koruma odaklı olacak. İş modellerimiz içine yeni iş yapış şekillerinin dahil edilmesi için gerekli yatırımları yapıyoruz. Geleceğe doğru ilerlerken bir adım değil iki adım ilerisini de düşünmek gerekiyor, her gün yeni konular karşımıza çıkıyor ve hızlı değişiklikler karşısında kendimizi de teknolojik gelişmelere uyum sağlar hale getirmemiz ve adapte olmamız gerekiyor."

Lejeune'ün konuşmasının ardından Bharti AXA General Insurance CEO'su Deepak Iyer Hindistan sigorta sektöründen ve AXA'nın Hindistan'daki çalışmalarından bahsetti.

Ardından, AXA SİGORTA Satış ve Pazarlamadan sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek



Milyonerler Kulübü acenteleri için özel olarak hazırlanmış plaketler ödül töreni eşliğinde takdim edildi ve acentelerin başarısı yapılan toplu fotoğraf çekimi ile ölümsüzleştirildi.



Gala yemeğinde acenteler unutulmayacak geleneksel bir Hint düğünü deneyimi yaşadılar.











acentelerin dijitalleşmesi ile ilgili bir sunum gerçekleştirdi. Şimşek, tüketim ve satın alma davranışlarının kökünden değiştiğini ve değişmeye devam edeceğini, satış kavramının kökünden değiştiğini ve artık online alışverişin çığır açtığını söyledi. Acentelerin dijitalleşmeyi, dijital eğitim, acentenin mobilizasyonu, yeni müşteri avı, sosyal medya canavarı, müşteri ilişkileri yönetimi kabiliyeti kavramları ile sağlayacaklarını ifade etti. Şimşek, müşterilerin artık ellerindeki dijital güçle çok daha etkili ve talepkâr olduklarını, müşteri taleplerini karşılayabilmek için dijitalleşmenin iş yapış biçimlerine entegre edilmesinin şart olduğunu belirtirken AXA'nın bu süreçte her zaman acentelerinin yanında olduğunu vurguladı.
Önemli bilgi ve değerlendirmelerin paylaşıldığı toplantı sonrasında Milyonerler Kulübü acenteleri için özel olarak hazırlanmış plaketler ödül töreni eşliğinde takdim edildi



ve acentelerin başarısı yapılan toplu fotoğraf çekimi ile ölümsüzleştirildi. Ödül töreni sonrasındaki öğle yemeğinin ardından acenteler Altın Üçgen'in ikinci şehri olan Agra'ya doğru hareket ettiler. Agra'da verilen serbest zaman sonrası ise acenteler keyifli bir akşam yemeğinde buluştular.
Acenteler, Agra'daki 2. günde Hindistan'ın simgesi görkemli Taj Mahal turu ile Fateh Sıkri Turu gerçekleştirdiler.



RENKLİ VE BÜYÜLEYİCİ JAİPUR TURU

Agra'daki gezilerin ardından, acenteler Altın Üçgen'in üçüncü noktası olan Jaipur şehrine hareket ettiler. 250 yıllık bir tarihe sahip olan Jaipur yani pembe şehir Moğol Hükümdarlığının şiddetini yaşamamış tek şehir olarak göze çarpıyor. Acenteler Jaipur'da fillerle Amber Kalesi'ne çıktılar ve sonrasında yollarda bolca rastlanan deve arabalarını ve vahşi maymunlarıyla Jaipur'un caddelerini keşfe çıktılar. Eski şehrin içindeki pembe renkli binalar ve burada Hint-Moğol mimarisinin tipik kubbeli yapılarını hayranlıkla gördüler. Aynı günün akşamında ise gala yemeğinde acenteler unutulmayacak geleneksel bir Hint düğünü deneyimi yaşadılar.
AXA SİGORTA Milyoner acenteleri, kültürel, eğlenceli ve mistik bir gezi geçirmelerinin yanı sıra vizyonlarına katkı sağlayan, gelecek dijital dünyayı kucaklamalarına yardımcı olacak ve motivasyonlarını artıran organizasyondan aldıkları keyfi dile getirirken, gelecek yılki toplantının destinasyonunu heyecanla ve merakla beklediklerini dile getirdiler.







GREAT PLACE TO WORK® Türkiye'nin En İyi İşverenleri 2016 Türkiye

GREAT PLACE TO WORK® Finansın En İyi İşverenleri 2016 Türkiye

AXA yine 'Türkiye'nin En İyi İşvereni' seçildi

Great Place to Work® Enstitüsü, 2016 Türkiye'nin En İyi İşverenleri Benchmark araştırması sonuçları açıklandı. AXA SİGORTA, "500 – 2 bin Çalışan Sayısı Olan İşletmeler" kategorisinde 2016 yılında da birinciliğe layık görüldü ve 4. kez "Türkiye'nin En İyi İşvereni" olarak büyük bir başarıya imza attı.



Türkiye'de 4. kez yapılan araştırmada çalışan odaklı yönetim anlayışı ile yüksek kurum kültürüne sahip şirketler yer alıyor. Great Place to Work® araştırmasına katılan şirketler, çalışanlarının mevcut kurum kültürü ve İK uygulamaları hakkındaki düşünceleri analiz edilerek değerlendiriliyor. Araştırmalarda şirket çalışanlarının güvenilirlik, saygı ve hakkaniyetin ölçüsü olan davranışlarının iş yerlerinde nasıl ifade edildiği, çalışma ortamlarından duydukları gurur ve takım ruhu seviyesi de belirleniyor. AXA SİGORTA 2016 yılında 500 - 2.000 Çalışan Sayısı Olan İşletmeler kategorisinde "En İyi İşveren" seçilmesinin yanı sıra geçen sene olduğu gibi bu sene de 2.kez "Finansın En İyi İşvereni" seçildi.
Great Place to Work® Enstitüsü, dünya çapında 53 ülkede şirketlerdeki çalışan odaklı, güven düzeyi yüksek işyeri kültürlerini araştırmakta ve analiz etmektedir. Gerçekleştirmiş olduğu bu analizler ile 16 milyondan fazla çalışanı temsil etmekte, kurum kültürü ve İK uygulamaları konularındaki öncü şirketleri En İyi İşverenler listeleri ile duyurmakta ve ödüllendirmekte.

MetLife Vakfı, Genç Başarı Eğitim Vakfı işbirliği ile lise öğrencileri arasında 'girişimcilik ve sosyal inovasyon' konusunda farkındalık yaratan Sosyal İnovasyon Kampı'nın beşincisini Robert Koleji'nde gerçekleştirdi. Yarışmada, 'Eko-lojik Kasis' isimli proje birinci seçildi. Kazanan ekipteki öğrencilere MetLife'ta staj imkanı sağlandı.



Liseli öğrenciler *MetLife'ın Sosyal İnovasyon Kampı'nda* yarıştı

Uluslararası alanda başarılı sosyal sorumluluk projelerine imza atan MetLife Vakfı, Genç Başarı Eğitim Vakfı ile birlikte sosyal girişimciliği özendiren, sorun tespiti, takım kurma, fikir geliştirme ve iş modeli geliştirme ile Türkiye'de bir ilk niteliğinde olan Sosyal İnovasyon Kampı'nın beşincisini gerçekleştirdi.

Robert Koleji, Nevzat Ayaz Anadolu Lisesi, Çamlıca Anafen Anadolu ve Fen Lisesi, Emirgan Özdemir Sabancı Anadolu Lisesi, Ümraniye Anadolu Lisesi, Nahit Menteşe Mesleki Teknik ve Anadolu Lisesi, Maltepe Mesleki Teknik ve Anadolu Lisesi'nde öğrenim gören 70 lise öğrencisinin yer aldığı Sosyal İnovasyon Kampı'nda, her okuldan bir yarışmacının katılımıyla oluşturulan 10'ar kişilik karma ekipler yarıştı.

Bu yıl beşincisi gerçekleştirilen Sosyal İnovasyon Kampı'nda lise öğrencileri, "Türkiye'de sosyal bir problemi çözmek isteseler nasıl bir giriş yaparlardı" sorusuna yanıt aradı. Öğrenciler bu amaçla tüm gün boyunca yaptıkları hazırlık çalışmaları sonucunda bir şirket kuruluşu tasarlayarak, saptadıkları sosyal probleme çözüm olacak ürün ve iş modelini jüri önünde sundu.

Ekiplerin yaptıkları sunumlar sonunda birinciliği 'Eko-lojik Kasis' isimli proje kazandı. Kazanan ekip geliştirdikleri proje ile geçiş yoğunluğunun fazla olduğu köprü ve işlek yolların üzerine koyulacak dinamolu kasis sistemleri ile çevreye zarar vermeyen ve hareket enerjisini elektrik enerjisine çevirebilecek bir sistem modelledi. Proje ile ucuz ve çevreye zararsız enerji üretilmesi amaçlanıyor.

Sosyal İnovasyon Kampı, lise düzeyindeki öğrencilere yönelik ilk sosyal inovasyon uygulaması olan ve üç ayrı alana odaklanan MetLife Life Changer projesinin ilk ayağını oluşturuyor. Yılda iki kez gerçekleştirilen ve MetLife gönüllülerinin öğrencilere mentorlük yaptığı Sosyal İnovasyon Kampı; sorun tespiti, takım çalışması, çözüm geliştirme, iş modeli ve jüri önünde sunum aşamalarını kapsayan etkinliklerden oluşuyor.

'LIFE CHANGER' PROJESİ 19 ÜLKEDE HAYATA GEÇTİ

MetLife Vakfı'nın 19 ülkede hayata geçirdiği 'Life Changer' adlı sosyal sorumluluk projesi kapsamında başlatılan ve çeşitli etkinlikler ile devam eden programdaki üç uygulama alanı, 'Sosyal İnovasyon Kampı', 'Şirket Programı' ve 'Sosyal Girişimciler Buluşuyor!' başlıklarından oluşuyor. Finansal olarak MetLife Vakfı tarafından desteklenen MetLife Life Changer Projesi, şirket gönüllülerinin finansal okur yazarlık ve girişimcilik konularındaki bilgi birikimlerini gençlere aktarma esasından oluşuyor. 2015 yılında; Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgelerinde 19 ülkeden yaklaşık 1000 MetLife gönüllüsü 20 bini aşkın öğrenciye destek oldu.



Kazanan ekibin üyesi olan öğrenciler MetLife'ta staj fırsatı ile ödüllendirildi.



ERGO Türkiye acentelerine yatırım yapmaya devam ediyor

Türkiye'de sürdürülebilir kârlı büyüyen ve önde gelen sigorta şirketlerinden biri olma hedefiyle çalışmalarını sürdüren ERGO Türkiye, 2016 yılına hızlı bir başlangıç yaptı. CEO Theo Kokkalas ve İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, mart ayında başladıkları Bölgesel Acenteler Toplantılarını 1 ayda il il dolaşarak tamamladılar. Ankara, İstanbul Asya ve İstanbul Avrupa'da Kokkalas; Adana, Antalya, Bursa, İzmit, İzmir ve Kayseri'de Türe sözcülüğünde gerçekleşen toplantılarda önceki yılın değerlendirmesi yapılırken, 2016 yılına ilişkin hedefler konusunda da iş ortaklarına bilgiler verildi.
Satış Direktörü Murat Beköz'ün moderatörlüğünde gerçekleşen toplantılarda, ERGO Türkiye'nin iş ortakları Kıdem Teşvik ödüllerini Kokkalas, Türe, Beköz ve Bölge Müdürlerinden aldılar.

KOKKALAS: 'TÜRKİYE PAZARINA İNANCIMIZ TAM'

CEO Theo Kokkalas toplantılarda ERGO Türkiye'nin büyüme performansıyla 2015 yılını sektör ortalamasının üzerinde kapattığına dikkat çekti. Elde edilen başarılı performansın, ana hissedarlar Munich Re ve ERGO Sigorta Grubu'nun Türkiye pazarına inancını pekiştirdiğini vurgulayan Kokkalas, bu güvenin göstergesi olarak ERGO Türkiye'ye yatırımın sürdüğünü belirtti. 2015 yılını %34 büyümeyle kapatan ERGO Türkiye'nin 2016 yılında hayat-dışı sigortacılığa odaklanarak güçleneceğini söyleyen Kokkalas, sektörde en kuvvetli rezerve sahip iki şirketten biri olarak ve yüksek müşteri memnuniyetiyle güçlenerek yollarına devam edeceklerini kaydetti.


Yıldırım Türe

TÜRE: 'ACENTELERİMİZE DESTEĞİMİZ ARTACAK'

İcra Kurulu üyesi Yıldırım Türe, acentelerine sektöre dair güncel bilgiler aktarıp, gündemde olan trafik branşı hakkında da önemli detaylar verdi. ERGO Türkiye'nin acente odaklı bir şirket olduğunun her daim altını çizen Türe, iş ortaklarına daha yakın olabilmek için yılda ortalama 25 bin ziyaret yaptıklarını da vurguladı. Yerel ziyaretler yaparak acenteleriyle devamlı temas halinde olduklarını belirten Türe, iş ortakları için düzenledikleri seyahatlerle de her zaman bir arada olmaya özen gösterdiklerini belirtti. Türe, hızlı ve etkin bir hizmet standardı sağlamak için bir yandan "Dijital Dönüşüm" uygulamalarını devreye alırken, bir yandan da adil, motive edici ve etkili komisyon modelleriyle acentelerine kazandırmaya devam ettiklerini vurguladı. ERGO iMonitor ile iş ortaklarının üretim ve performans bilgilerine online ulaşmalarını ve aynı zamanda dijitalleşme sürecinde "Sosyal Medya" ile de iş ortakları ile etkileşimi sürdürmeye devam edeceklerini kaydetti. Yeni dönem komisyon ürünleriyle sektör ortalamalarının üzerinde kazanan ERGO Türkiye acentelerinin, 2016 yılında da kazanmaya devam edeceklerinin müjdesini verdi.


Theo Kokkalas

Acentelerden beklentilerini de dile getiren Yıldırım Türe: "İyi günde kötü günde daima ERGO Seninle" yaklaşımıyla iş ortaklarımıza 'tam destek' vermeyi sürdüreceğiz" dedi.


Murat Beköz

YANGIN VE KASKODA ACENTEYE EK KOMİSYON

Yıldırım Türe'nin ardından 2015 yılı sektör üretim sonuçları ve ERGO Türkiye üretim büyümeleri ve acente ağı büyümeleri hakkında bilgiler paylaşan Satış Direktörü Murat Beköz yangın, konut ve kaskoda "dinamik komisyon uygulamasını nisan-haziran dönemi için yenilediklerini belirtti ve sözlerine şöyle devam etti: "Konutta ve yangında %10, kaskoda %2.5'luk ek komisyon oranları ile sizlere kazandırmaya devam edeceğiz. Bu uygulamamız ile acentelerimiz, yangın sigortalarında %35'e, konut sigortalarında %43'e ve kasko sigortalarında %20.5'e varan kazançlar elde edebilecek."

Geleneksel Bölgesel Acente Toplantılarını sürdüren ERGO Türkiye, 1 ay gibi kısa bir sürede 9 bölgesini ziyaret ederek 1300 acentesiyle bir araya geldi. ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas ve ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe'nin katılımıyla gerçekleşen toplantılarda, iş ortaklarıyla sektöre dair bilgiler, acente dağıtım kanalını ilgilendiren muhtemel risk ve beklentilerle ERGO Türkiye'nin gelecek hedefleri paylaşıldı.

ERGO Türkiye, acentelerine araba kazandırıyor!..

ERGO Türkiye, kasko ürününde kampanya hedefini gerçekleştiren üç acentesini araba ile ödüllendirecek. Sektörde ilk niteliği taşıyan kampanya sonucunda ERGO Türkiye, kampanya şartlarını sağlayan üç acentesine Opel Insignia, Opel Astra ve Opel Corsa marka otomobiller hediye edecek.

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden ERGO Türkiye, "İyi günde kötü günde daima ERGO Seninle" yaklaşımıyla 'tam destek' verdiği iş ortakları için Araba Kampanyası'nı başlattı. Kampanya kapsamında, kasko ürününden kampanya hedefini ve şartlarını sağlayan üç acente, Opel Insignia, Opel Astra ve Opel Corsa marka otomobillerin sahibi olacak.
ERGO acenteleri iMonitor uygulaması üzerinden kampanya performansı anlık olarak da takip edebilecekler.
Mart ayı itibarıyla başlayan ve 10 ay sürecek kampanyada kendi gruplarında en iyi performansı gösteren ve minimum hedef üretimini gerçekleştirip 2015 yılının prim üretimine göre en yüksek tutar artışını sağlayan acenteler ödül otomobillerine kavuşacaklar.



Liberty Sigorta, hedeflerini tutturan acenteleri için dünyanın dört bir yanındaki ülkelerde unutulmaz seyahatler düzenliyor. Liberty Sigorta farkıyla düzenlenen gezilerin nisan ve mayıs ayındaki seyahat rotaları Fas ve Japonya oldu.









Acente seyahatlerinin bundan sonraki ayakları Doğu Karadeniz, Barselona ve İskoçya olacak.



Liberty Sigorta acenteleri dünyayı geziyor!

Liberty Sigorta, acenteler ile birlikte verimli bir çalışma ortamı oluşturmak için yapılması gerekenleri tüm yönleriyle ele alıyor. Liberty Sigorta'nın, acentelerini yoğun iş temposundan kısa bir süre de olsa uzaklaştırmak ve acentelerinin keyifli vakit geçirmesini sağlamak için düzenlediği seyahat kampanyaları da bu modelin önemli bir parçasını oluşturuyor. Acenteleri iş süreçlerinin merkezine koyan Liberty Sigorta, hedeflerini tutturmuş olan acentelerini rüya gibi yurt dışı gezileriyle ödüllendirmeye devam ediyor. Geçen sene İtalya, ABD, İngiltere, Gürcistan ve Gaziantep gezilerinde unutulmaz günler yaşayan acentelerin bu seferki durakları ise Fas'ın büyülü şehirleri Kazablanka ile Marakeş ve mistisizmin merkezi Japonya oldu.



Fas ve Japonya gezilerine Liberty Sigorta üst düzey yöneticileri, departman müdürleri ve hedeflerini tutturan Liberty Sigorta acenteleri katıldı. Acente seyahatleri hakkında konuşan Liberty Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay, şunları söyledi: "Daha önce acentelerimizle birçok ülkeyi beraber keşfetme şansı yakaladık, bu seyahatlerde yönetim kadromuzun da olmasını önemsiyoruz. Bu sayede acentelerimizle keyifli anılar biriktiriyoruz ve acentelerimizle aramızdaki bağı kuvvetlendiriyoruz. Fas ve Japonya gerçekten çok farklı tecrübelerdi. Marakeş meydanındaki keşmekeş ve kobra oynatıcıları unutulmaz anlar olarak hafızalarımıza kazındı. Japonya'da da tam tersi mükemmel bir düzenle karşılaştık. Seyahatlerden acentelerimizin mutlu dönmesi beni oldukça memnun etti. Bu memnuniyet ve taleple yıl sonuna doğru düzenleyeceğimiz seyahat kampanyalarımızı öne çektik. Haziran sonuna kadar devam edecek yeni kampanya dönemimizde Doğu Karadeniz gezisi, temmuz sonuna kadar devam edecek kampanyalarımızla da İskoçya ve Barselona gezilerini düzenleyeceğiz."

JAPONYA SEYAHATİ

"Şirketimizin düzenlediği bu geziye katılmaktan dolayı çok mutlu oldum. Gezi sonucunda, çok güzel izlenimlerle ayrıldık. Gezi için güzel bir ülke seçimi yapıldığını söylemeliyim. İlginç yerler gördük. Şirketimizin, her şeyin en iyisini yapmak için hiçbir özveriden kaçınmadığını izledik. Gezinin sonunda, aldığımız "sadakat ödülleri" morallerimizi artırdı. Bu tür gezilerin, yöneticilerimiz ve acentelerimiz arasındaki ilişkileri ve bağları güçlendirdiğine inanıyoruz."
Murat Gündoğdu (Çankaya Sigorta Acenteliği)

FAS SEYAHATİ

"Yurt dışı seyahatlerinin organizasyonunu Liberty Sigorta yapıyorsa emin olun her ayrıntısına kadar düşünmüştür. Gidilecek ülkeye hangi mevsimde gidilir? En güzel restoranları hangisidir? Nerede kalınır ve eğlenilir? Tüm bu ayrıntıların en iyi şekilde planlandığını görürsünüz. Daha önceki gezilerimden tecrübelerimi de dikkate alarak söylüyorum: Liberty Sigorta ile gezi yapmıyoruz aslında... Gittiğimiz yerin yerel hayatı ve şehrin büyüsünü, yani otantizmini yaşıyoruz."
Eyyüp Çelik (Penta Sigorta)

"Yıl 2010 Tayland seyahatiyle başladık Liberty Sigorta'yla dünyayı dolaşmaya. Çin, ABD, Avrupa'nın en güzel şehirleri derken Dünya Kupası finali (Almanya-Arjantin) ve daha niceleri, Libery Sigorta alıştırdı bizi ve bizlerde de alışkanlık yaptı. En güzel seyahat kampanyasını düzenlemeyi alışkanlık haline getiren ve en güzel yerleri gezmeyi ve keşfetmemizi sağlayan Libery Sigorta'yla daha nice güzel seyahatlere diyorum."
Aykut Tekin (Aykut Tekin Sigorta ve Aracılık Hizmetleri)

"Özellikle benim gibi genç ve seyahat etmeyi seven acentelerin bu seyahatlerde bulunmalarına, yeni insanlar tanımasına, yeni yerler görmesine olanak tanıyarak vizyonlarına büyük katkı sağladığına inanıyorum. Daha gezecek çok yerimiz, biriktirecek çok hatıramız olduğuna inanıyorum ve gelecek seyahatleri büyük bir heyecanla bekliyorum! Teşekkürler Liberty!"
Kaan Yazgan (Yazgan Sigorta)

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan:

Trafikte düzenlemelerin etkisi yeni poliçelerde görülecek

Trafik sigortasında 2015 ve 2016 yıllarında gerçekleşen mevzuat değişikliklerinin ve maliyetlere doğrudan etki eden asgari ücret artışı gibi diğer ekonomik değişikliklerin sektöre ve fiyatlara etkisi ancak 2016 yılı sonunda ve 2017 yılında görüleceğini belirten Mine Ayhan konuyla ilgili şunları söyledi: "Trafik sigortalarıyla ilgili olarak sektörün zarar etmesine sebep olan konularla ilgili çeşitli yasal düzenlemeler yapılmış olmakla birlikte; bu düzenlemelerin olumlu etkisi ancak yeni düzenlenecek poliçelerde görülebilecektir. Bu düzenlemelerin hem sigorta şirketlerine, hem de tüketicilere olumlu etkileri olacaktır." Ayhan, Trafik Kanunu'nda ve Genel Şartlar'da yapılan değişikliklerin



de önümüzdeki dönemde trafik sigortasındaki zararı azaltmasını umduklarını dile getirdi.

'TRAFİK SİGORTASINA YÖNELİK OLUMLU ADIMLAR ATILIYOR'

Trafik sigortalarına getirilen düzenlemeleri olumlu bulduğunu belirten Mine Ayhan, "Kanunlarda yapılan değişikliklerin trafik sigortası sorunlarının bir kısmına, sadece yeni tanzim edilen poliçeler için çözüm olması beklenebilir. Ancak sigorta şirketlerinin geçmişte düzenlenen poliçelerden gelen yükümlülükleri devam edecektir. Bunun yanında sigorta sektöründe trafik sigortasına yönelik yeni ve olumlu düzenlemeler yapılmakta ve bu anlamda çalışmalar devam etmekte. Beklenen diğer düzenlemelerin de gelecek dönemde yürürlüğe girmesi halinde; trafik sigortası gündemi daha az meşgul edecek. Tüm branşlarda sigortalılık oranının çoğalması, sigorta bilincinin ve güvenilirliğinin artması gibi sektörün ana sorunları daha fazla konuşulacaktır" diye konuştu.

Mine Ayhan, trafik sigortasında gerçekleşen mevzuat değişikliklerinin sigorta sektörüne ve tüketiciye etkisinin en erken yıl sonunda görüleceğini söyledi.

3. Generali Sigorta Sektör Futbol Ligi Antalya'da gerçekleşti



Generali Sigorta tarafından düzenlenen ulusal çaplı spor organizasyonu 'Generali Sigorta Sektör Futbol Ligi' birbirinden heyecanlı karşılaşmalarla izleyenlere futbol şöleni yaşattı. Açılış maçına Antalya Milletvekili Devrim Kök, Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, SSL Organizatörü Muhammet Doğan, SFS Grup Müdürü Ayhan Demirol, Sigorta Eksperler Derneği Antalya Şubesi Başkanı Şükrü Bedir, İş Bankası Bölge Müdürü Mehmet Serdar Karataş, Fanatic Tour Genel Müdürü M. Hakan Onkur, Turnuva Hakem Komitesi Başkanı Feyzi Uygun katıldı. Generali Sigorta ana sponsorluğunda düzenlenen futbol liginde Kosifler Oto şampiyon oldu. Acenteler için eğlence ve mücadeleyi bir arada yaşayacakları interaktif bir ortam yaratmayı hedeflediklerini belirten Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, sektörün tüm paydaşlarının bir araya gelerek dostluklarını artıracak bu tarz organizasyonları önemsediklerini belirtti.

ATILAN GOLLER ENGELLİLERE DESTEK OLDU

Üç gün keyifli mücadelelere sahne olan ve atılan gollerle engelli vatandaşlara destek olunan 'Generali Sigorta Sektör Futbol Ligi'nde, Generali Sigorta, Groupama Sigorta, Kosifler Oto, Yıldırım Analiz, Groupama Emeklilik, Crea Sigorta, Ankara Sigorta, Anadolu Sigorta, Dinkal Sigorta, Otokoç, Işık Sigorta, Karayol Sigorta, Mas Sigorta, Neova Sigorta mücadele etti.



Sompo Japan Sigorta'dan kaskoda 'Artı' teminatlar

Sompo Japan Sigorta, standart kasko poliçesine ek olarak sunduğu "Artı Teminat" paketiyle fark yaratıyor. Sigortalılar lastik ve akü hasarlarında eskime payı düşülmemesi, anahtar ile araç çalınma hasarlarında muafiyet uygulanmaması, kişisel eşya teminatı, sınırsız ikame araç gibi birçok ek teminata kavuşuyor.

Sompo Japan Sigorta kasko ürünleriyle sigortalılarını, onların araçlarını ve sevdiklerini birçok hasara karşı güvence altına almaya devam ediyor. Araç çarpma-çarpışma, yanma, çalınma, sel ve su baskını, deprem gibi birçok riske karşı teminat altına alınıyor. Ayrıca seçilecek ek teminatlarla hasarsızlık indirimi koruma altına alınabilirken, yurtdışı ek teminatıyla araç Türkiye sınırları dışındaki ülkelerde de teminat altına alınabiliyor veya poliçeye Artı Teminat eklenerek ayrıcalıklı hizmetlerden faydalanılabiliyor.

Kasko ürünlerine üç farklı plan dahilinde eklenebilen Artı Teminat, müşterilerin poliçe süresince ayrıcalıklı teminat ve hizmetlerden faydalanmasını sağlayan bir ek teminat paketi. Sompo Japan Sigortalılar standart kasko poliçelerine ek olarak satın alabilecekleri Artı Teminat planları ile olası bir hasar durumunda birbirinden avantajlı teminatlardan yararlanabilirler.

Artı Teminat kapsamında;

- Lastik ve akü hasarlarında eskime payı düşülmemesi,
- Anahtar ile araç çalınma hasarlarında muafiyet uygulanmaması,
- Kişisel eşya teminatı,
- Sınırsız ikame araç gibi birçok teminat sunuluyor.



Bunların yanı sıra, Genişletilmiş Sompo Japan Özel Onarım Hizmeti ve Ücretsiz Pasta-Cila uygulaması teminatlarını içeren Artı Hasar Planı ile hasar sonrasında da müşterilere ayrıcalıklı hizmetler sunuluyor. Genişletilmiş Sompo Özel Onarım Hizmeti, aracın boya, kaporta ve iç döşeme aksamında oluşabilecek küçük ölçekli hasarların, özel onarım teknikleriyle, aracın orijinalliği bozulmadan ve standart Sompo Özel Onarım hizmetine göre genişletilmiş hizmet içeriği ve limitleriyle ücretsiz giderilmesi hizmetini kapsıyor.

Ücretsiz Pasta – Cila kapsamındaysa, aracın uğrayabileceği herhangi bir hasar sebebiyle, Sompo Japan EHOM (Ekspres Hasar Onarım Merkezi) servislerinde onarılması şartıyla, poliçe süresince yılda bir defa, onarım hizmeti sonrasında aracın tüm boyalı dış yüzeyine ücretsiz pasta ve cila uygulanıyor.

Müşteriler kasko poliçelerine Artı Teminat planlarından birini ekleyerek, hem araçları için kapsamlı bir koruma sağlayabiliyor hem de kendilerini ve sevdiklerini olası hasarlara karşı güvence altına alabiliyor.

Sompo Japan Sigorta'yla KOBİ'lerin sorumlulukları güvence altında



Sompo Japan Sigorta KOBİ Sorumluluk ürünüyle KOBİ'lerin üçüncü şahıslara ve çalışanlarına karşı sorumluluk risklerini yangın poliçe şartı aramadan 30 farklı teminatla tek bir poliçede güvence altına alma imkanı sunuyor.

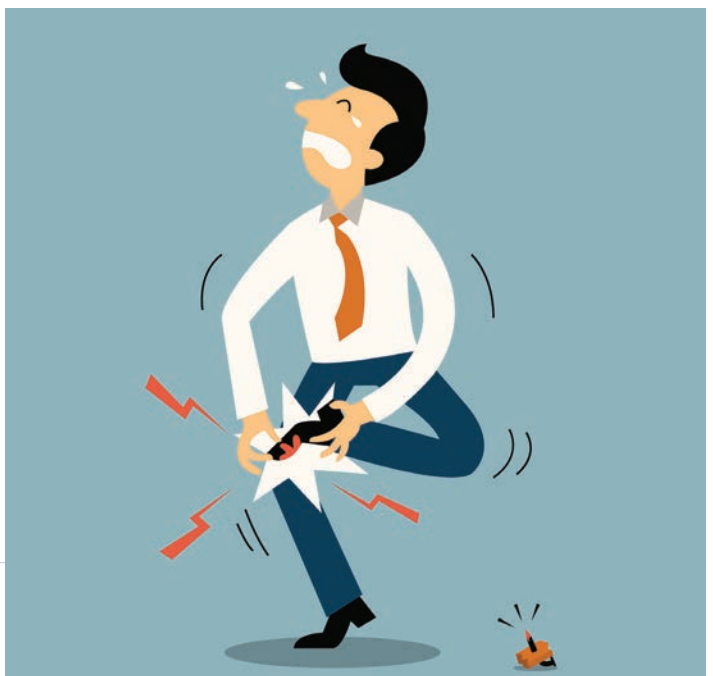
Yangın poliçe şartı olmadan tanzim edilebilme ve 150 personele kadar ciro bilgisi şartı aranmaması özellikleriyle öne çıkan KOBİ Sorumluluk ürünü, KOBİ segmentinde potansiyel müşterilere ulaşmayı sağlarken, düşürülmüş muafiyet oranlarıyla hasar süreçlerinde de müşteri memnuniyetini artırmayı hedefliyor.

Yangın mali sorumluluk teminatıyla hem bedeni hem de manevi tazminat taleplerini karşılayan, işveren mali sorumluluk teminatının yanında gıda zehirlenmesi teminatını da içeren Sompo Japan KOBİ Sorumluluk ürünü geniş kapsamlı asistans hizmetleri de sunuyor.

İşyerinde meydana gelebilecek kazalara karşı doktor ve ambulans gönderilmesi; sigortalıya işyeri ve/veya elemanları ile ilgili hukuki, mali ve her türlü konuda danışabileceği işyeri bağlantı hizmetleri ile daha birçok asistans hizmetinin de dahil olduğu üç farklı plan kapsamında ihtiyaca uygun teminat limitleri seçilebiliyor.

Sompo Japan *ferdi kaza sigortasında da* iddialı

Sompo Japan Sigorta'nın "Artı Ferdi Kaza" ürünü, sektördeki birçok üründe yer almayan işçi, çiftçi, askeri personel ve şoför gibi çeşitli meslek gruplarıyla daha geniş bir müşteri kitlesine günlük yaşamlarında karşılaşabilecekleri risklere karşı güvence imkanı sağlıyor. Tek bir poliçeyle Ferdi Kaza, Kişisel Üçüncü Şahıs Mali Sorumluluk ve Hukuksal Koruma teminatlarını bir arada sunan Artı Ferdi Kaza ürününü satın alan müşteriler, aynı zamanda arıza ve kaza durumunda ücretsiz çekici hizmetinden de yararlanabiliyorlar. Lastik değişimi, araç çilingiri ile cam, pencere, ayna hasarlarının onarımı gibi birçok ayrıcalıklı hizmet de asistans paketi kapsamına dahil hizmetler arasında yer alıyor.





TARSİM, EXPO 2016 Antalya organizasyonu çerçevesinde iki gün boyunca engelli çocukları ağırladı.

TARSİM EXPO 2016'da engelli çocukları ağırladı



TARSİM, sponsoru olduğu EXPO 2016 Antalya organizasyonu kapsamında, 11-12 Mayıs tarihlerinde Ankara'da özel bir okulda eğitim gören engelli çocukları ağırladı. Engelli çocuklar ve velileri okullarından alınarak Antalya'da TARSİM Genel Müdürlük, Antalya ve Ankara Bölge Müdürlüğü yetkilileri tarafından karşılandı. Çocuklar standda ekim-dikim, boyama, yapboz ve kara tahta etkinliklerine katıldı. Gezi programının ikinci gününde ise EXPO Fuar Alanı gezildi.

Üretici TARSİM'e güveniyor

TARSİM'den yapılan açıklamada, 23 Mayıs tarihi itibarıyla, tarım sigortalarında prim üretiminin 1 milyar lira ve poliçe üretiminin ise 1.3 milyon adet dolaylarında olduğu bildirildi.

TARSİM bilgi güvenliğini tescilledi

TARSİM, ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi ve ISO 10002:2004 Müşteri Memnuniyet ve Şikayet Yönetimi Kalite Belgeleri'nin ardından, kurumsal bilgi güvenliğinin sağlanmasında insanları, süreçleri ve bilgi sistemlerini içine alan bilgi varlıklarını korumak ve ilgili taraflara güven vermek, yeterli ve orantılı güvenlik kontrollerini sağlamak amacıyla tasarlanmış ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi ile ilgili belgelendirme için harekete geçti. Denetimler, kalite yönetiminde uluslararası düzeyde kabul görmüş bir kuruluş olan Bureau Veritas Certification şirketi tarafından gerçekleştirildi. Belgelendirme 29 Nisan tarihinden itibaren geçerli olmak üzere yapıldı.

TARSİM, tam 10 yıldır tarımın sigortası



TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, 14 Mayıs Çiftçiler Günü'nü kutladı. Satoğlu, 2005 yılında 5363 Sayılı Tarım Sigortaları Kanunu ile kurulan Tarım Sigortaları Havuzu'nun kısa adıyla TARSİM'in tam 10 yıldır, bu Kanun ile kapsama alınmış riskler nedeniyle tarımsal alanda faaliyette bulunan çiftçilerin uğradıkları ürün kayıplarını karşıladığını ve çiftçilerin üretimlerini kesintisiz bir şekilde sürdürebilmelerine katkıda bulunduğunu belirterek, sözlerine şu şekilde devam etti:
"TARSİM, çiftçimize hizmet etmek amacıyla faaliyetlerini kesintisiz bir şekilde sürdürmektedir ve bu faaliyetler hiçbir ticari amaç taşımamaktadır. Sistem sayesinde, tarımsal riskler teminat altına alınmakta, kapsamdaki tarımsal riskler nedeniyle gerçekleşen hasarlar tespit edilmekte, çiftçilerimize tazminat ödemeleri yapılmakta ve tüm bu hizmetlerin standart ve verimli bir şekilde tek elden yürütülmesi sağlanmaktadır. Üreticilerimiz bizim için tek bir gün değil, her gün kıymetlidir. Tam 10 yıldır, çiftçimizin yanındayız ve tarımın sigortasıyız. 10'uncu yılımız nedeniyle, bu yıl 14 Mayıs Çiftçiler Günü'nün bizim için her zamankinden çok daha özel olduğunu belirtmeliyim. Bu vesileyle, ülkemizdeki tüm çiftçilerimizin gününü kutluyor, tarımsal üretimde hasarsız ve bereketi bol günler diliyorum."

SİGORTA HAFTASI KUTLU OLSUN

TARSİM, bu yıl 23-29 Mayıs tarihleri arasında kutlanan Sigorta Haftası nedeniyle bir mesaj yayınladı. TARSİM mesajında şunları açıkladı: "Risklerin ve çeşitli doğal afetlerin giderek arttığı dünyamızda sigorta da hızla önem kazanmaya başlamış, ihtiyaçtan öte bir zorunluluk haline gelmiştir. Her yıl mayıs ayının son haftasında kutlanan "Sigorta Haftası" çerçevesinde, sigorta sektöründe faaliyet gösteren kurumlar tarafından, yurt genelinde sigorta bilincinin artırılmasına yönelik çeşitli etkinlikler gerçekleştirilmektedir. TARSİM olarak tarım sigortası konusunda ülkemiz üreticisinin bilinçlenmesi, çeşitli risklere karşı önlem alarak, vakit kaybetmeden sigortasını yaptırması için tanıtım, bilgilendirme faaliyetlerimize devam etmekteyiz. TARSİM olarak Sigorta Haftası'nı kutluyor, yarın ne olacak endişesinin yaşanmadığı güven dolu bir dünya diliyoruz."

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

Teknolojik yatırımlarla hayatı kolaylaştırıyoruz

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, önceliklerinin hem müşterilerinin hem de acentelerinin hayatını kolaylaştırmak olduğunu söyledi. Pamukçu, bu sebeple bilgi işlem altyapılarında sürekli iyileştirme ve güncelleştirme çalışmaları yaptıklarını ve kullanıcılara gerçekten fayda sağlayan mobil uygulamalar geliştirdiklerini kaydetti.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, hem çalışanları hem de iş ortaklarının artan iş hacimlerine paralel olarak operasyonel yükünü azaltmak için bilgi işlem altyapılarında iyileştirme ve güncelleştirme çalışmaları yaptıklarını aktardı. Pamukçu, "Önceliğimiz, kullanıcıların hayatlarını kolaylaştırarak iş süreçlerini hızlandırmak ve karar mekanizmalarını daha çabuk hareket ettirerek etkinliğini artırmak" dedi. Pamukçu, acenteleri için yaptıkları teknolojik yatırımlarıysa şu şekilde anlattı: "Sistem altyapımızda yaptığımız çalışmalarla birlikte acente portalımızda acentelerimizin teklif verme / poliçe üretme süreçlerini kolaylaştırmak için Jet Satış adını verdiğiniz kullanıcı dostu ara yüzler aracılığıyla hızlı ve kolay bir şekilde bu işlemleri yapmalarına destek sağlıyoruz. Ayrıca isteyen acentelerimize kendi projelerinde kullanabilmeleri için ürünlerimize ait poliçe web servislerini kullanmaları için gerekli web servisleri sağlıyoruz. Sağladığımız teknolojik desteklere acentelerimiz tarafından her zaman olumlu geri dönüşler oluyor."

'VERİMLİLİK ARTIYOR'

Şirkete, iş ortaklarına ve müşterilerine yaptıkları yatırımların operasyonel verimliliği artırdığını dile getiren Pamukçu, "Yatırımlarımızın, müşteri deneyimini iyileştirmek, müşteri ihtiyaçlarına anında ve hızlı cevap vermek, müşteri bağlılığı ve yeni müşteri kazanımı şeklinde birkaç başlıkta sayabileceğim avantajları sağladığını söyleyebilirim. Teknolojinin ihtiyaçları gidermek ve hayatı kolaylaştırmak için doğru şekilde kullanımı müşterilerin memnuniyetini büyük oranda artırıyor" diye konuştu.
Yaptıkları yatırımların, poliçe sayısının artmasında da etkin bir rol oynadığından bahseden Pamukçu, dijital pazarlama ve sosyal medya kullanımının burada çok önemli olduğuna değindi.



'SOSYAL MEDYAYI ETKİN KULLANIYORUZ'

Pamukçu, şunları söyledi: "Kişilerin sektörümüzle ilgili beklentilerini, sorunlarını, şirketimize ve genel olarak sigortacılığa bakışlarını daha iyi anlamak için sürekli dinliyor ve çözümler üretiyoruz. İlerleyen dönemler için sosyal medya kullanımıyla ilgili proje çalışmalarımız gelişerek devam edecektir. Bunun yanında, oto dışı sigorta alanında insanlara farklı ürünlerle dokunmak, hayatlarını kolaylaştırmak istiyoruz. Yeni çıkarmaya başladığımız ürünlerimizin sigortalılara online tanıtımı ve satışı için sosyal medyayı etkin şekilde kullanıyoruz."

'DÖNÜŞÜMÜN BAŞINDAYIZ'

Dijital dönüşümün hayatlarımızı ve iş yapma şekillerimizi temelinden değiştirdiğini ifade eden Pamukçu, "Dijital pazarlama, sosyal medya, mobil uygulamalar, Nesnelerin İnterneti, üç boyutlu yazıcılar, finans alanındaki teknolojik girişimler, giyilebilir teknolojiler ve son zamanlarda sıkça duyduğumuz Endüstri 4.0 gibi kavramlar ve teknolojiler elbette sigortacılığı da etkiliyor, değiştiriyor ve dönüştürüyor. Araçlarda telematik sistemlerin kullanılmasıyla ya da giyilebilir teknolojilerdeki sağlık uygulamalarıyla sigorta şirketlerinin sigortalıları daha iyi anlayıp onların ihtiyaçlarına uygun çözümler üretmeye başladıklarını görüyoruz. Hem dünyada hem de ülkemizde bu dönüşüm sürecinin henüz başlarındayız" dedi. Telematik ve giyilebilir teknolojilerin kullanımının önümüzdeki 5 yıl içinde giderek artacağını belirten Pamukçu, öngörülerini şu şekilde paylaştı: "Nesnelerin İnterneti ve giyilebilir teknolojilerin müşteri memnuniyeti ve müşteriye özel hizmet verebilmek, fiyatlandırma yapabilmek için büyük fırsatlar sağlayacağını düşünüyorum. Şirketlerin hem şirket içi analizlerinde hem de sektör analizlerinde büyük veri kullanımının artacağına, veri madenciliği ve 'predictive analytics' uygulamalarının sigorta şirketlerinde yaygınlaşacağına inanıyorum. Sosyal medya, şirketler için pazarlama bütçelerindeki küçük bir maliyet kalemi olmaktan çıkarak, şirketlerin kurumsal itibarları ve pazarlama faaliyetleri için temel ihtiyaçları haline gelecektir. Sigorta şirketleri de sosyal medyayı daha aktif kullanacaklardır."

'MALİYETLERİ AZALTMADA DİJİTALİN ETKİSİ BÜYÜK'

Dijitalin maliyetleri azaltmada etkili olduğunu düşünen Pamukçu, iş süreçlerinde hızı artırmak, operasyonel maliyetleri azaltmak, satış kanallarının ve sigortalıların hayatlarını kolaylaştıran uygulamalar ortaya koymak için dijitalden faydalanılabileceğini vurguladı. Pamukçu, özellikle operasyonel yükü azaltmak, kullanıcıların ihtiyaç duydukları bilgiye kolayca erişebilmelerini sağlamak açısından daha gerçekleştirilecek çok değişim olduğunu belirtti.



TÜRK NİPPON SİGORTA MOBİL UYGULAMALARDA İDDİALI

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sunacakları farklı ürünlerle hem sigortalıların hayatını kolaylaştırmayı hem de sigorta farkındalığını artırmayı hedeflediklerini dile getirdi. Bunun için önceliklerinde sosyal medya platformlarında yapacakları kampanyalar olduğuna, mobil uygulamalar konusunda çalışmalarının da devam ettiğine değinen Pamukçu, "Acentelerimize ve müşterilerimize farklı ara yüz ve farklı özelliklerle kullanacakları, onlara gerçek anlamda fayda sağlayacak ve hayatlarını kolaylaştıracak mobil uygulamalarımızı geliştiriyoruz" dedi.
Acente portallarında farklı projelerin çalışmalarının devam ettiği bilgisini veren Pamukçu, "Ayrıca web servislerle kendi iş süreçlerini iyileştirmek ve satış kanallarını geliştirmek için yapacakları projelere yüzde yüz destek vermeye devam edeceğiz. Büyük veri kullanımı ve iş zekâsı uygulamalarıyla ilgili yatırımlarımız devam ediyor, önümüzdeki dönemde daha da artmasını planlıyoruz. Bu da sigortalılara kişiselleştirilmiş hizmet sunmamızda büyük fark yaratacaktır" diye konuştu.

Sempozyuma katılan tüm konuklarımıza ve destek veren sponsorlarımıza TEŞEKKÜRLERİMİZİ SUNUYORUZ!

2-3 Haziran 2016
İstanbul



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
J. B. Boda Group
PartnerRe
Türkiye Sigorta Birliği
Allianz
TDSYMB
ORACLE
ÇAYKUR
a HBR HD
sigortacı
primm publications
IUC
AGROINSURANCE

T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı
T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı

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

ISO 9001 ISO 10002 BUREAU VERITAS Certification

Geleceğimizin Güvencesi İçin
TARIM SİGORTANIZI YAPTIRIN

TARSİM® TARIM SİGORTALARI HAVUZU | 10.Yıl

OTOMATİK KATILIM BES'e sınıf atlatacak

Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran ve Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan, BES'te gönüllülük esasına dayalı bir yapıda bugüne kadar 6.2 milyon kişiyi sistemle tanıştırmanın başarı olduğunu söylediler. Ayrıca, büyük bir iştahla bekledikleri "Otomatik katılım" uygulaması ile BES şirketlerinin ulaşamadıkları kişilerin de sisteme dahil edilebileceğine dikkat çektiler.

BES ve hayat sigortaları sektörünün önde gelen iki şirketi Garanti Emeklilik ile Anadolu Hayat Emeklilik'in genel müdürleri Sigortacı Gazetesi'nin "Sigortacı Buluşmaları" toplantılarında bir araya geldi. Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran ve Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan sektörün geldiği nokta ve geleceğine yönelik önemli açıklamalarda bulundu.
İki genel müdür de gündemin ilk sırasında yer alan BES'te otomatik katılım uygulamasını sabırsızlıkla beklediklerini, 2017'de başlaması muhtemel uygulama ile sistemin farklı bir boyuta taşınacağının altını çizdiler. Onaran ve Erkan'ın sorularımıza verdiği cevaplar şöyle:



Sigortacı Gazetesi olarak düzenlediğimiz söyleşiye katılan Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran ve Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan, BES'in günümüze kadarki yolculuğunu ve otomatik katılımı değerlendirdiler.

İlk çeyreğe baktığımızda geçen seneye göre BES'te katılımcı sayısında bir düşüş var. Bu normal midir?
Uğur Erkan: 2013 yılında devlet katkısının hayata geçirilmesinin akabinde bireysel emeklilik sektörü büyüme rekoru kırdı. İlk yılda gerçekleşen yüksek adetlerde katılımcı girişlerinin daha sonra kademeli olarak azalmasını normal olarak değerlendiriyoruz. Devlet katkısı, sistemin gelişimine yönelik olumlu etkisini ilk yıl gösterdi, daha sonra etkisi azalarak da olsa yüksek seviyelerde devam etti. 2013 yılında katılımcı sayısı net olarak 1 milyon 40 bin arttı, ikinci yıl 900 binler seviyesindeyken, üçüncü yıl, yani geride bıraktığımız 2015 yılında 950 binler seviyesinde gerçekleşti. Bu yıl da, sene başından bu yana katılımcı sayısının yaklaşık 230 bin kişi arttığını görüyoruz.

Bu durum, katılımcı girişlerinin geçen yıllara göre azalması ve sistemden çıkışlarda bir miktar artış olmasından kaynaklanıyor. Katılımcı sayısı artışında geçen yıla göre bir düşüş trendi mevcut, ayrıca devlet katkısına hak ediş için sistemde geçirilmesi gereken üç yıl dolduğu için ertelenmiş çıkışlar da var.

'SİSTEMDEN ÇIKIŞLAR ARTTI'

Cemal Onaran: Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) yayınladığı mart ayı rakamlarına bakılacak olursa, girişlerde bir azalma yok. Hatta küçük de olsa bir artış var. Geçen sene martta 139 bin kişi sisteme girerken, bu sene martta 146 bin kişi giriş yapmış. Şubat ayına bakıldığında da girişlerin arttığı görülüyor. Ancak dramatik bir çıkış tablosu var. Geçen sene sistemden çıkışlar aylık ortalama 50-55 bin civarındayken, bu sene ortalama 93 bin.
Devlet katkısına hak kazanarak sistemden çıkmak ve en azından çıkış masrafını dengelemek isteyenler için devlet katkısının üçüncü yılını doldurması bir fırsat oldu. Bunun sonucunda da ilk üç ayda çıkış rakamlarında artış gözlemledik. Sektörün yavaşlamasının sebebi ağırlıklı olarak çıkışlardaki artış.
Gözlemlediğimiz değişik bir trend daha var. Sektörde aktif olarak iş yapan 7-8 şirket var, bunlar satışta çok ciddi efor sarf ediyor. Geri kalan 10-11 şirket ya hiç satmıyor ya da satışlarını yavaşlattı. Bu şirketler kâr edemedikleri için hayat sigortasına yoğunlaşmış durumda, onların BES rakamlarında bir düşüş görülüyor. İlk dört aya baktığınızda girişlerdeki artışın %90 küsurluk kısmı bahsettiğimiz 7-8 şirketten geliyor.

Sektörde BES satan 19 şirket olması fazla mı?
Cemal Onaran: Ölçek ekonomisini yakalayamıyorsanız, ürünün de kâr marjı çok darsa sistem bir noktada arzulanan şekilde yürümüyor. Şu an Türkiye'nin bireysel emeklilikteki potansiyeline baktığınız zaman mevcut 19 şirketi barındıracak kadar büyük bir potansiyel var. Esasında bu potansiyel harekete geçse, herkes bu alanda istediği sonucu elde etse o zaman zaten böyle bir problem kalmayacak. Otomatik katılımla bunun biraz değişeceğini düşünüyorum.

Katılımcıdaki çıkış motivasyonu düşürülebilir mi? Bunun için önlem almak mümkün mü?
Cemal Onaran: Dünya örneklerine baktığınız zaman, ekonomik refah seviyesiyle sigortacılık paralel büyümüştür. Türkiye'de hayat sigortacılığının geride kalmasının sebebi de halkın ekonomik refahının yetersiz olmasıdır, belli bir refah seviyesi olmadıkça bireyler sigorta ihtiyaçlarına öncelik vermiyor. IPSOS ile birlikte bir araştırma yaptık. Buna göre, katılımcıların sadece %7'si getirilerden hoşnut olmadığı için sistemden ayrılıyor. Geriye kalan çoğunluksa paraya ihtiyacı olduğu için sistemden ayrılıyor. Ne zaman ekonomi iyileşir ve refah seviyesi yükselirse, çıkışlar da ona paralel olarak azalır.

Uğur Erkan: Üçüncü basamakta konumlandırılan BES'in en önemli özelliği gönüllülük esasına dayanması. Katılımcılar diledikleri zaman sisteme giriş yapmakta ya da sistemden çıkmakta özgürler. Çıkışı zorlaştırmak için tedbirler alırsanız, bu sefer girişleri de zora sokuyorsunuz. Dünyadaki örnekler de hep bu yapıdadır.
Çıkışta alınan vergi uygulamasında bir caydırıcılık var, bununla birlikte emeklilik şirketlerinin kesintileri çıkışa ertelemesi de caydırıcı etki yaratıyor. 2016 itibarıyla kesinti oranları uluslararası seviyelere indirildi. İlk üç yılda brüt asgari ücretin %75'i kadar giriş aidatı alınabiliyordu, bu yılbaşı itibarıyla kesinti oranları çok düşük bir seviyeye çekildi. Netice itibarıyla, paraya ihtiyacı olan kişi kesintilere rağmen, sistemden çıkarak toplu parasını alma yoluna gidiyor. Tasarruf alışkanlığı, gelirin bir fonksiyonu ve ülkedeki ortalama gelir seviyesi yurt



içi tasarruf oranı için belirleyici bir parametre.

Cemal Onaran: Türkiye'de "tasarruf bilinci" diye çok konuşulan bir kavram var. Maalesef tasarruf bilinci ve finansal okuryazarlık anlamında çok iyi durumda değiliz. Google'da "Nasıl tasarruf ederim?" diye aratırsanız karşınıza 369 bin sonuç çıkıyor. Buna karşın "Alışveriş" yazıp aratırsanız 19 milyon, "Alışveriş hastalığı nedir?" diye aratırsanız 992 bin sonuç bulursunuz. Bu, bizim insanımızın tasarruftan ziyade tüketim konusunda daha istekli olduğunu ortaya koyuyor. Ne zamanki biz tüketim alışkanlıklarımızı Avrupalılar ya da Japonlar gibi ihtiyaçlarımız doğrultusunda şekillendirmeye başlarız, o zaman BES'ten çıkışlarda da bunun etkisi görülür.

Uğur Erkan: Sistemden çıkışlarda tüm şirketler katılımcılara sistemden ayrılma nedenini soruyor ve en sık karşılaşılan cevap katılımcının toplu paraya ihtiyacı oluyor. Bunun önüne geçilebilmesi için, katılımcıların BES'te biriken paralarını teminat olarak gösterip bankalardan kredi alabilmelerine olanak sağlanabilir. Şu an böyle bir imkân mevcut değil. Bu imkân katılımcılara tanınırsa, toplu para ihtiyacı olan katılımcıları sistemde kalmaya ikna edici bir unsur olacağını düşünüyoruz. Esasen emekliliğe yönelik birikim yapıldığı ve burada biriken paranın emeklilik dönemi için saklanması gerekliliği seviyesine ulaşabilmemiz için biraz daha zamanımız var.

'OTOMATİK KATILIM İÇİN TARİH 2017'

Otomatik katılıma hazırlanmak için şirketler olarak ne yapıyorsunuz, bu konuda gelinen nokta nedir?

Cemal Onaran: Otomatik katılım konusunda bu yıl mevzuat tamamlanır. Ancak şirketler tarafından bakıldığında teknolojik yazılım ve diğer konularda alınması gereken önemli bir yol var. Dolayısıyla otomatik katılımı 2017'den önce hayata geçirmemiz pek mümkün değil. Devlet bu konuya tasarruf penceresinden bakıyor. Bugün dünyanın en büyük problemi yaşlı nüfus. Yaşlı nüfus tek başına bir sorun değil, ancak hem yaşlı, hem fakir nüfus önemli bir problem. Şu an Türkiye olarak genç nüfusumuzla övünüyoruz… Peki, otomatik katılım bize ne getirecek? Sadece niyette kalan işlerin gerçekleşmesini sağlayacak. Çevrenizdeki insanlara "Para biriktirmek ister misin?" diye sorarsanız, kimseden olumsuz bir cevap almazsınız. Herkes bu konuda niyetlidir; emekliliklerinde devletin de sağladığı katkıyla beraber kenarda bir para birikmiş olsa onunla ev alacaklarını ya da yıllık gelir sigortasıyla aylık gelirlerine ekleyeceklerini söylerler. Ancak bu hep söylemde kalır, hiçbir zaman bu konuda harekete geçilmez maalesef.

Biz emeklilik şirketleri olarak burada çok büyük bir görev üstlendik. Gönüllülük esasına dayalı bir sistemde 6.2 milyon kişiyi Bireysel Emeklilik Sistem'iyle tanıştırmak konusunda büyük bir iş yaptık. Otomatik katılım, bizim ulaşamadığımız kişileri de sisteme sokacak.

'DÜNYADA GÜZEL ÖRNEKLERİ VAR'

Bu, bütün dünyada çok iyi iş yapmış bir sistem. Herkesin verdiği güzel bir örnek olan Yeni Zelanda bu sistemi çok iyi kurgulamış, ülkede %8'lerde olan tasarruf oranları %20'lerin üzerine çıkmış. Hem devlet hem işveren katkıda bulunmuş, hem de cayma sürelerini kısa tutmuşlar, finansal okuryazarlığı artırma konusunda da harekete geçmişler. Böylece sistemi başarıyla uygulamışlar. Eğer Türkiye'de de bu sistem başarıyla uygulanırsa, ülkemizin gelecekte karşılaşabileceği büyük bir soruna merhem olacaktır. Buradaki kritik nokta sistemin doğru kurgulanması, bunun için de sürekli Hazine'yle irtibat halinde görüşlerimizi birleştirerek ortak bir nokta, çalışır bir sistem bulmak üzere uğraşıyoruz. Önemli olan, KOBİ'lerin ya da orta boy ticari işletmelerin ve bunların çalışanlarının otomatik katılıma yaklaşımı. Neticede şu an işveren katkısı olmayacak gibi görünüyor. İşverenlere bir maliyet gelmeyecek, belki operasyonel açıdan bir maliyet getirecektir. Esas önemli nokta bu şirketlerde çalışan insanların bu işe reaksiyonunun ne olacağı. Eğer sistemde kalırlarsa hem kendileri, hem kamu otoritesi için doğru bir şey yapmış olacaklar. Kalmazlarsa, gösterilen bütün çaba ve harcanan emek anlamsız olacak.



ERKAN: OTOMATİK KATILIM UYGULAMASI 2017 YILINDA FAALİYETE BAŞLAYACAK GİBİ GÖRÜNÜYOR. SİSTEME GEÇİŞ SÜRECİYLE İLGİLİ OLARAK, ALTYAPI VE OPERASYONEL GEREKSİNİMLER DİKKATE ALINDIĞINDA, TÜM ŞİRKETLERİN BİR ANDA SİSTEME DAHİL EDİLMESİ MÜMKÜN DEĞİL.

Uğur Erkan: Ülkemizde birinci basamakta konumlandırılan kamu emeklilik sistemi, zorunlu katılıma dayalı ve temel bir emeklilik geliri sunmayı amaçlayan bir sistemdir. Üçüncü basamakta ise tamamen gönüllü katılıma dayalı ve bireysel tasarrufların değerlendirildiği Bireysel Emeklilik Sistemi var. Esasen Dünya Bankası'nın veya OECD'nin ülkeler için önerdiği emeklilik sisteminde, temel bir sosyal güvenlik sistemine ilaveten işyeri bazlı ikinci basamak emeklilik sistemi mevcut. Buradaki temel faktör, çalışanın belirli tutarlar yatırarak emeklilik programına dahil olması. Bir diğer unsur da, daha fazla tasarruf yapma kabiliyeti olanların, ilave tasarruflarını değerlendirdikleri üçüncü basamak emeklilik sistemi. Bu üç sistemin birbiriyle uyumlu olduğu genel bir emeklilik platformu öneriliyor. Avrupa'da pek çok ülkede, üç basamak hep birlikte faaliyet gösteriyor. Otomatik katılım uygulaması ile ülkemizdeki emeklilik sistemi dünya örnekleri ile uyumlu bir yapıya kavuşacak.

İkinci basamakta konumlandırılacak işyeri bazlı otomatik katılım esasına dayalı bir emeklilik sisteminin geliştirilmesi uzun zamandır sektörün ve kamuoyunun gündeminde yer alıyor. Otomatik katılım uygulamasının hayata geçirilmesi için mevzuat çalışmaları tüm hızıyla devam ediyor. Dünyada başarı ile uygulanan işyeri bazlı otomatik katılım esaslı emeklilik sistemi için tüm detayları içerecek taslak mevzuatın çok yakın zamanda sektör temsilcileri ve kamuoyu ile paylaşılmasını bekliyoruz.

'PİLOT UYGULAMA OLMALI'

Otomatik katılım uygulaması 2017 yılında faaliyete başlayacak gibi görünüyor. Şirketlerin bu sisteme geçiş süreci ile ilgili olarak, alt yapı ve operasyonel gereksinimler dikkate alındığında, tüm şirketlerin bir anda sisteme dahil edilmesinin mümkün olmadığı düşünülüyor. İlk yıl belirli sayıda çalışanı olan şirketlerin, ikinci yıl ise daha az sayıda çalışanı olan şirketlerin sistem kapsamına alınması şeklinde bir takvimlendirme yapılacak. Uygulamanın hayata geçtiği ilk yıl hangi seviyede başlayacağı bana göre hayati önem taşıyor. 2017 yılındaki ilk fazda mümkün olduğunca sisteme dahil olacak şirket adedini küçültmek gerekir diye düşünüyorum. Böylelikle pilot uygulama yapma ve modeli daha detaylı analiz etme fırsatı bulabiliriz. Taslak mevzuat çalışmaları esnasında; sektör temsilcilerinin görüşleri alınıyor, tüm ülkelerin uygulamaları inceleniyor ve ülkemize uygun bir model oluşturulmaya çalışılıyor. Uygulamanın başlamasının akabinde sektör ihtiyaçları ve deneyimlere göre revizyon ve geliştirimlerin yapılması da mümkün olabileceğini düşünüyoruz. 2017 yılını hem işyeri bazlı otomatik katılım esaslı sistemi başlatma yılı hem de doğru

ONARAN: BU YILI DA SEKTÖRÜN EN KÂRLI ŞİRKETİ OLARAK KAPATMAK HEDEFİMİZ

Garanti Emeklilik olarak 2016 için belirlediğimiz tüm hedeflerimizi gerçekleştiririz.

Pazarın yine en büyük oyuncularından biri olmaya devam ederiz. Pazar payı tabii ki önemli bir kavram ama, pazar payından daha önemli olan gerek müşterilerimiz, gerek çalışanlarımız için atacağımız adımlardır. Dolayısıyla, müşteri memnuniyeti tarafında çok iyi ortalamalara geldik. Yaptırdığımız NPS skorları da bunu gösteriyor. Şirket memnuniyeti tarafında da çok yol kat ettik.

Son 6 yıldır sektörün en kârlı şirketiyiz. 2016 yılını da sektörün en kârlı şirketi olarak kapatmayı hedefliyoruz. 2016 yılının bizim şirketimiz açısından herhangi bir riski olduğunu düşünmüyorum.

2017 yılında da otomatik katılımın hayatımıza girmesiyle beraber, çalıştığımız güçlü dağıtım kanalımız Garanti Bankası, Türkiye Finans gibi kurumların da müşterilerdeki etkinliğini kullanarak otomatik katılım pastasından iyi bir pazar payı alabileceğimizi düşünüyorum.

ERKAN: DAĞITIM KANALLARIMIZIN GÜCÜYLE ÖNE ÇIKACAĞIZ

Şirket olarak kuruluşumuzdan bu yana, sektörde faaliyette bulunduğumuz bireysel emeklilik ve hayat sigortası branşlarında lider konumdaki şirketlerden biriyiz. Tabii ülke sathına yaygın dağıtım kanallarımızın, Türkiye İş Bankası şubelerinin ve acentelerimizin gücümüzdeki payı çok büyüktür. Banka dağıtım kanalına sahip olmayan şirketlerin pazardaki paylarının kuvvetli olması kolay değil. Bunu hem bireysel emeklilik hem de hayat sigortası branşlarında görebiliyoruz. Şirketler için belirleyici olan banka dağıtım kanalının olmasıdır. Şirketlerin pazar payı sıralamasına da bakarsak, dağıtım kanallarının gücüyle sıralamadaki yerleri doğru orantılıdır. Kuvvetli dağıtım kanallarına sahip şirketler, her zaman rekabet avantajına sahip olacaklardır. Bizim de, Anadolu Hayat Emeklilik olarak, geniş dağıtım kanallarımız doğal rekabet avantajımız olarak öne çıkmaktadır. Önümüzdeki dönemde de piyasadaki lider konumumuzu her alanda korumak için faaliyetlerimize hız kesmeden devam edeceğiz.

modeli aradığımız bir laboratuvar yılı olarak da görebiliriz.

18 yaşın altında 23 milyonluk bir nüfusumuz var. Bu kesime BES yapılabilir mi?

Cemal Onaran: Elbette birtakım hukuki çalışmalar yapılması gerekir. Kanunlarımızda buna ilişkin düzenlemeler yapılmalı. Ancak, bu bize büyük bir niş market gibi gözükse de esasında geçmiş tecrübelerimize dayanarak baktığımızda büyük bir pazar oluşmayacağını söyleyebiliriz. Maddi durumu iyi olan aileler 18 yaşından küçük çocuklarına BES yaptırma eğilimine girebilirler. Tabloya baktığınız zaman, bizim "yaşayan, düzenli ödeyen" diye bir tanımımız var. Garanti Emeklilik'te sisteme girmiş, bütün aylık ödemelerini yapan bu müşterilerin oranı %55. Diğer şirketlerde de bu oran aşağı yukarı böyledir. Gençlere yönelik planlara indirdiğimizde bu oran bizim şirkette %23'lere düşüyor. Bu anlamda gençler tarafında büyük bir pazar var, ama gençlerde henüz tasarruf bilinci o kadar gelişmiş durumda değil.
18 yaş altına yapacağınız bir uygulama pastayı büyütmesine büyütür, fakat gençlerin ailesinin maddi durumu burada en önemli faktör.

Uğur Erkan: Anadolu Hayat Emeklilik olarak genç segmenti için özelleştirdiğimiz ve sektörde bir ilk olan ürünümüz ile genç nüfusu sisteme erken yaşta katılımını özendirmek için faaliyetlerimize kesintisiz olarak devam ediyoruz.

'BES GENÇ YAŞTA YAPTIRILMALI'

Bizim hep vurguladığımız husus, BES'e ne kadar erken yaşta girilirse, emeklilik dönemindeki birikimin o denli yüksek ve emeklilik dönemi için anlamlı olacağı. Sisteme 20 yaşında girip, her ay 100 TL katkı payı yatırdığınız zaman ortaya anlamlı bir gelir çıkacaktır. Dolayısıyla Şirket olarak kişileri erken yaşta sisteme girmeye teşvik etmenin sosyal sorumluluk anlamındaki etkisini de önemsiyoruz. Şirket olarak, geleceğimizin güvencesi olan gençlerimizin ihtiyaçlarına uygun ürün ve hizmetler geliştirebilmek ve en önemlisi de gelecek kaygısı yaşamadan bugünden kendilerini güvende hissetmelerini sağlamak amacıyla "Genç Emeklilik Planı"nı 2015 yılında hayata geçirdik. Onlara en uygun fiyatlı ürünü sunarak, BES'e kolaylıkla dahil olabilecekleri algısını kuvvetlendiren ve gelecekleri için bir kapı açan ilk emeklilik şirket olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Toplam katılımcı sayımız içerisinde gençlerin oranı %13 seviyelerine ulaştı.
Aslında sektörde faaliyet gösteren şirketler olarak 18 yaşından küçüklerin de BES'e katılabilmesini istiyoruz. Sisteme giriş yaşının düşürülmesinin ve 18 yaşın altındaki kişilerin de sisteme katılmasını, anne babaların çocukları için de tasarruf edebilme imkânını bulabilmesini sağlayacak düzenlemeler sistemin çok hızlı büyümesini sağlayacaktır.

Cemal Onaran: Ben açıkçası doğru kurgulanmış bir katılımı daha faydalı buluyorum. Genç yaşta üniversiteyi bitirip işe giren bireylerin katılacağı bir sistem pastayı daha çok büyütecektir. Böyle bir sistem zaten en başında birçok sorunu kökten çözecektir. 22-23 yaşlarında bireylerin gireceği doğru kurgulanmış bir sistem müthiş çalışır, ancak önemli olan sisteme otomatik olarak dahil olan bu bireylerin sistemde kalması. En büyük sorunumuz sisteme girip daha sonra katılımlarını sürdürmeyenler…. Sisteme en çok bu zarar veriyor. Sadece sisteme de değil, hem şirketlere hem de devlet katkısını erken çıkıp kaybedecek olmaları sebebiyle kişilere de zarar veriyor. Herkes burada kaybetmiş oluyor. Bizim ihtiyacımız olan herkesi memnun edecek ve katılımcıları içeride tutabilecek bir sistem. Bunu sağlamak da kolay değil, bu sebeple çok fazla toplantı yapıyoruz. Herkesi mutlu edecek bir çözüm kolay yaratılamıyor.

Katılımcılar BES'in getirisini yeterince anlamıyor. Fon yönetimi konusunda biraz daha aktif mi olmalı?

Cemal Onaran: Fon yönetimi konusunda elimizi taşın altına koymama gibi bir durumumuz yok. Fonun kurucusu biziz, dolayısıyla fon kötü yönetiliyorsa bunun sorumluluğunu bizim de taşımamız gerekiyor. "Ben yönetmedim, portföy yönetim şirketi yönetti" diyerek kendinizi aklayamazsınız.
Garanti Emeklilik'ten örnek vereyim: Her ay benim başkanlık ettiğim bir Fon Kurulu var. O kurulda biz A'dan Z'ye bütün yatırım stratejilerini, dünyadaki gelişmeleri, Türkiye'deki gelişmeleri konuşan kalabalık bir ekip oluşturduk. Birlikte birtakım kararlar veriyoruz. Eğer siz bu tür kurullar oluşturmadan, kendi kurduğunuz fonu portföy yönetim şirketine verdiyseniz ve bu şirket iyi bir getiri sağlamadıysa çok şikayet etmeye hakkınız olmamalı. Fonların kurulduğu günden bugüne kadarki sürece baktığımızda, sistem her yıl enflasyondan arındırılmış olarak net %4 getirmiş. Bu çok iyi bir oran. Dünyanın hangi ülkesine giderseniz gidin, enflasyonun üzerinde %4 oranda getiri sağladım deyin; sizi orada yere göğe koyamazlar.
En temel problemlerimizden biri olan erken çıkışlar da bu konuda kötü bir izlenim oluşmasına yol açıyor. Sistemde bir sorun yok, biz bunu grafiklerle de gösterebiliyoruz.
Yine de bu endişeleri göz önüne alarak, emeklilik şirketleri ve portföy yönetim şirketleri olarak bir araya geldik. Kamu otoritesinden SPK ve Hazine'yi de yanımıza alarak "life-cycle" dediğimiz, yaşam boyu kullanılmak için tasarlanmış bir fon kurmak üzere çalışıyoruz. Life-cycle fonlar bir şekilde hayatımızda olacak. Biz 23-24 yaşındaki birine sisteme girmesini söylerken, likit fonlarla sisteme girmesi konusunda öneride bulunmayacağız. İçinde hisse oranlarının olduğu esnek fonları tercih etmesini söyleyerek, emekliliğe yakın dönemde kendini garanti altına alabilecek fonlara doğru götürecek sistemleri hayatımıza sokacağız.

Uğur Erkan: 2004 yılı başından 2016 yılı Nisan ayı sonuna kadar geçen dönem için değerlendirme yaparsak, emeklilik yatırım fonlarının kümülatif ağırlıklı ortalama getirilerinin nominal %329, reel olarak da %62 seviyesinde gerçekleştiğini görüyoruz. Örneğin hisse fonlarının 2016 yılı getirisi %18 seviyesinde ölçülüyor. Emeklilik yatırım fonları yapısı gereği uzun vadeli değerlendirilmeli. Sistemin fon getirileri anlamında başarılı performansını faaliyete başladığı tarihten bu yana istikrarlı bir şekilde sürdürdüğünü söyleyebiliriz.

Emeklilik şirketleri yeni dönemde BES alanında ne yapabilir?

Uğur Erkan: 13. yılına giren sistemde 6,3 milyon katılımcı bulunuyor. Devlet katkısının hayata geçirilmesinden önce, 2013 yılına kadar geçen 10 yıl boyunca, emeklilik şirketleri olağanüstü yatırımlar yaptı. Sektördeki tüm şirketler çok büyük bütçeler ayırarak reklam ve tanıtım çalışmaları gerçekleştirdi. Devlet katkısı başladığında, ülkemizde sağlam bir altyapı oluşturulmuştu. Sistem bu altyapının üzerinden emin adımlarla ilerledi. Kesinti yapılarının uluslararası seviyelere indirilmesine yönelik gerçekleştirilen mevzuat değişikliğiyle, şirketleri bir miktar zorlayan ama sistemin gelişiminin önünü açan bir dönem başladı. Şimdi de iş yeri bazlı otomatik katılım esaslı emeklilik sistemi geliyor. Otomatik katılım uygulaması, aslında 6,3 milyon katılımcı sayısına ulaşmış sisteme yaklaşık 20 milyon çalışanı topluca katacak bir model. Şirket sahiplerine, tüm çalışanlarını sisteme dahil etmesi söyleniyor. Sistemin katılımcı tabanı olağanüstü seviyede genişleyecek.

Şirketlerin mevcut kadroları ne olacak?

Uğur Erkan: Türkiye'deki işveren ile çalışan sayılarına baktığımızda ve geçişin 3-4 yıl içinde kademeli olarak yapılacağını göz önüne aldığımızda, önümüzdeki dönemde pazarlama aktivitelerinin yoğun bir şekilde devam edeceğini söyleyebiliriz. Her yıl yeni işe



başlayan ve dolayısıyla sisteme giren çalışanlar olsa da, bireysel pazarlama ve satış ihtiyacına yönelik ihtiyacın bir miktar azalacağını görebiliyoruz. Şirketlerin satış kadroları ve organizasyon yapıları da bu doğrultuda şekillenecektir.

Cemal Onaran: Otomatik katılıma gelince, tüm üçüncü basamak üst segment satışları ölmeyecek. Yaptığımız görüşmelerde hiçbir şekilde üçüncü basamağı bitirecek bir yapıdan bahsedilmiyor. Dolayısıyla, üçüncü basamağın ölmediği bir durumda, bireysel emeklilik şirketlerinin yapıları bireysel satıştan kurumsal satışa dönecek. Zaten, bizim personelimiz sadece bireysel emeklilik satmıyor. Hayat işi de yapıyoruz. Dolayısıyla, bütün şirket çalışanlarının çok korktuğu felaket senaryoları beklenmesin. Neticede, ufak ayarlamalar olacaktır ama şirketler bir şekilde mevcut kadrolarıyla büyümeye ve iş yapmaya devam edecektir.



ONARAN: BES'TE KAMU OTORİTESİNİN YAPMAK İSTEDİĞİ ŞİRKETLERİN KÂR ETMESİNİ SAĞLAMAK DEĞİL. KAMUNUN ÖNCELİĞİ HALK. DOLAYISIYLA, HALKIN DAHA MUTLU OLABİLECEĞİ BİR MODEL ÜZERİNDE TARTIŞIYORUZ.

Yeni sistem için emeklilik şirketlerinin fikirleri alınıyor mu?
Cemal Onaran: Devlet bizimle işbirliği yapıyor. Sigorta şirketlerinin fikirleri alınıyor. Uygulama tarafında ne yapılır, bunu tam olarak bilemiyoruz. Şu an, en azından bizim komitelerimiz birlik nezdinde çalışıyor, bütün şirketler görüşlerini aktarıyorlar, bu görüşler toplanıyor ve Hazine'ye sektörün görüşü olarak iletiliyor.

Uğur Erkan: Şirketlerin bütünüyle karşı olduğu bir uygulama faaliyete geçmiyor. Kamu otoritesi ve emeklilik şirketleri karşılıklı görüşmelerde bulunuyor ve olgunlaşarak bir noktaya geliniyor. Tabii ki nihai karar kamu otoritesindedir. Emeklilik şirketleri olarak ülkemizin menfaatine olacağını düşündüğümüz hususlarda görüşlerimizi iletiyoruz.

Devlet katkısı devam eder mi?
Uğur Erkan: Dünyada uzun vadeli tasarrufa olanak sağlayan ve başarıyla uygulanan emeklilik sistemlerinde teşvik mevcuttur. Teşvikin oranı ve uygulama yöntemi tabii ki değişebilir. Devlet katkısının devam etmemesine yönelik bir düşüncemiz bulunmuyor.

Peki bireysel emeklilik sektöründeki süregelen kârsızlık sorununu nasıl değerlendiriyorsunuz?
Uğur Erkan: Sektörde faaliyet gösteren 19 şirketin sadece 4 tanesi kâr edebiliyor. Emeklilik şirketlerinin yaptığı minimum 8-10 yıllık uzun dönemli fizibilite çalışmalarına göre bir beklenti oluşuyor ancak düşük marjla çalışmak zorunda kalındığı için fizibilite çalışmaları daha ileri bir zamana doğru kayıyor. Sektörde belirli bir ekonomik büyüklüğe ulaşmamış şirketler için fizibilite çalışmaları daha meşakkatli oluyor ve emeklilik sektöründe kronik kârsızlığa neden oluyor.

Cemal Onaran: Kârlılık tarafında otomatik katılımın büyük bir etkisi olacağını düşünmeyin. BES'te kamu otoritesinin yapmak istediği şirketlerin kâr etmesini sağlamak kesinlikle değil. Kamunun birinci önceliği halk, yani müşteriler. Dolayısıyla, halkın daha mutlu olabileceği bir model üzerinde tartışıyoruz. Otomatik katılım şirketler için yapılacak bir hamle değil.
Artık BES'te iki konu öne çıkacak. Birincisi; biraz önce bahsettiğimiz ölçek ekonomisi. Eğer büyüklüğünüz belli bir noktada değilse, istediğiniz kadar farklı yöntemler bulmaya çalışın, BES işi yapmanızın fizibilitesi yok. İkincisi de OPEX, yani işletme giderleri tarafı. Giderlerinizi doğru yönetemediğiniz noktada -ki bunun içerisinde dağıtım kanalı komisyonu, dijitalleşme, marketing harcamaları var- sistemin para kazanma şansı yok.

Ölçek tutturamayan şirketler ne yapacak? Konsolidasyona mı gidecekler?
Uğur Erkan: 2016 yılı itibarıyla 19 şirketin bireysel emeklilik sektöründe faaliyet göstermesi, sektöre olan bakışı etkiliyor. Şirketler potansiyel olduğu için sisteme giriş yapıyorlar. Sektördeki şirket sayısının azalması güven kaybı yaratmaz ama renkliliği azaltabilir. Toplam katkı payı üretiminin yaklaşık %67'si ilk dört şirketin kontrolünde bulunuyor. Bu tablonun önümüzdeki dönemde de sürmesi muhtemel gözüküyor.

Cemal Onaran: Konsolidasyona gidilmeyebilir. Bazı şirketlerin yaptığı gibi, agresif büyüme stratejileri durdurulabilir. Yani hayat tarafı devam ettirilir ancak BES tarafına çok yatırım yapılmaz. Reklam kampanyaları ve istihdam yaratımı durdurulur. Şirketler, mevcut portföyle kâr zarar dengesinde bir noktada durmaya çalışabilir.

Ülkemizde hayat sigortaları sadece krediye bağlı olarak satılan bir ürün olmaktan nasıl çıkarılır?
Cemal Onaran: Konuşmaya başlarken söylemiştim: Sigorta ürünlerinin satışı, özellikle zorunlu ürünler değilse, insanların refah seviyeleriyle çok bağlantılı.
Türkiye'de kişi başı geliri 10 bin dolar seviyesinden 15-20 bin dolar seviyesine çıkaramadığınız noktada, dünyadaki yüksek rasyoları elde etmeniz mümkün değil. Tabii, kişilerin ihtiyaçlarına uygun yeni ürünler ürün çeşitliliğini artırılması gibi yöntemler kullanılabilir. Satış ekiplerinde de modeller değişmeye başladı. Satış ekiplerinde BES ağırlıklı bir modelle çalışılırken, bu ekipler gerek acente gerek banka şubeleri tarafında, hayat sigortasında müşteriye daha çok ürün sunmaya ve ikna etmeye çalışıyorlar. Bütün bunlar da sektörde kredi bağlantılı sigortalarda bir miktar iyileşme sağlıyor.
Krediyle bağlantılı olmayan sigortalarda, bu sene, geçen seneye göre %77 büyüdük. Büyük bir sıçrama var burada. Özellikle eğitim sigortalarında iyi satışlar elde ettik. Geldiğimiz nokta diğer sigortalara göre küçük olsa da, mevcut potansiyeli kullanmaya başladık. Devamı da gelecektir. Buna karşın, hayat sigortalarında Hollanda, ABD penetrasyon seviyelerine ulaşmamızın tek yolu refah seviyesinin artmasıdır.

Uğur Erkan: Hayat sigortası branşında Türkiye'de 2014 yılında gerçekleşen kişi başı prim üretimi 19 dolar seviyesinde. Yurtdışında bu rakamlar çok yüksek ancak o rakamların içine birikim unsuru olan ürünler de dahil. Ülkemizde birikim ihtiyacı Bireysel Emeklilik Sistemi dahilinde karşılanıyor. Hayat sigortası farkındalığı, gelir seviyesi yüksek olan kişilerde dahi beklenen seviyede değil. Sigortayı bir maliyet unsuru gibi değil, yaşam evresine bağlı olarak hayatın içerisinde her an her gün karşılaşabileceğimiz risklere karşı bir güvence olarak görmek gerekiyor. Yaşamsal risklere ve bu risklerin sigortalanmasına yönelik farkındalığın ülkemizde henüz yeterli seviyeye ulaşmadığı söylenebilir. Bunlara paralel olarak, ülkemizde hayat sigortası sektörünün yüksek bir gelişim potansiyeli bulunuyor. Sigortalılık oranı ve prim üretimi seviyesinin artırılması bu anlamda büyük önem arz ediyor. Farklı yaşam evrelerine yönelik yaşamsal riskleri güvence altına alan kredi bağlantısız hayat sigortası ürünlerinin henüz emekleme devresinde olduğunu söyleyebiliriz. Kişilerin bilinç ve farkındalık seviyesine paralel olarak hayat sigortası prim üretim hacminin artacağını düşünüyoruz.

47.4
milyar TL
Katılımcıların fon tutarı

6.1
milyar TL
Devlet katkısı fon tutarı

6.3
milyon
Katılımcı sayısı

39
milyar TL
Katkı payı tutarı

38.5
milyar TL
Yatırıma yönlenen tutar

*EGM'nin 29 Nisan 2016 tarihli verileri

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

OTOMATİK KATILIMDA pilot uygulama başarılı oldu

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde otomatik katılıma ilişkin pilot uygulama, 7 şirkette, 604 çalışanın sisteme otomatik olarak dahil edilmesiyle başladı ve katılımcılara 60 günlük cayma süresi verildi. Bu süre içinde sistemden sadece 4 kişi ayrıldı.

Bireysel emeklilik sektöründe yeni bir dönemece giriliyor. Tasarruf oranlarını ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nde katılımcı sayısını artırmayı hedefleyen ve otomatik katılım adı verilen yeni sistemle, bir işyerinde çalışmaya başlayan kişilerin otomatik olarak bir emeklilik planına dahil edilmesi öngörülüyor.

Sistem, ilk etapta 50 ve üzeri çalışanı bulunan işletmelerde, yeni işe alınan veya iş değiştiren çalışanların otomatik olarak Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılımı şeklinde planlanıyor. Yeni işe başlayanlar ve iş değiştirenler zorunlu olarak bu sisteme dahil olmakla birlikte, sistemde kalmak gönüllülük esasına bağlı olacak. EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Risk Hizmetlerinden Sorumlu Müdür İlke Akdağ, BES'te otomatik katılım pilot uygulaması ve otomatik katılımın yurtdışındaki uygulamalarıyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu:

604 ÇALIŞANIN SADECE 4'Ü SİSTEMDEN AYRILDI

"Uygulamaya ilişkin devlet desteğinin ne oranda olacağı ve diğer detaylar henüz netlik kazanmamış olsa da, şu aşamada işveren katkısının uygulamaya dahil edilmeyeceği öngörülüyor. Söz konusu sisteme ilişkin pilot uygulama, İstanbul, Tekirdağ ve Bursa'da faaliyet gösteren 7 şirkette, 604 çalışanın sisteme otomatik olarak dahil edilmesiyle başladı ve kendilerine 60 günlük cayma süresi verildi. Sadece 4 kişinin sistemden ayrılma kararı aldığı pilot uygulamanın çalışanlar tarafından olumlu bir şekilde karşılanmasının ardından, pilot uygulamanın yaygınlaştırılarak otomatik katılım sistemi şeklinde devreye alınması yönünde karara varıldı.

YENİ SİSTEME ENTEGRE OLABİLEN KAZANACAK

Türkiye açısından değerlendirecek olursak, bireysel emeklilik sektörü, 2013 yılında %25'lik devlet katkısının uygulamaya alınmasıyla büyük bir ivme kazanmıştı. Ancak, bireysel emeklilik şirketlerinin uyguladıkları kesinti oranlarının son düzenlemelerle düşürülmesi ve hakediş dönemlerini dolduran katılımcıların sistemden ayrılması gibi etkenler nedeniyle sektördeki şirketlerin teknik kârlılığında bir azalma öngörülüyordu. Otomatik katılım sistemi ile ilgili detayların netlik kazanmasının ardından sektöre getireceği olası etkilerin daha iyi tahlil edileceğini düşünüyoruz. Ancak yeni sistemle katılımcı sayısının artması beklenmekle birlikte, sistemin arzu edilen hedeflere ulaşılabilmesi için, katılımcıların sistemde kalmasının sağlanması önemli bir kriter olarak karşımıza çıkıyor. Kesintiler nedeniyle teknik karlılıkları azalma eğilimi gösteren emeklilik şirketlerinden, sistemi katılımcılara iyi anlatan, bahsi geçen dönüşümü süreçlerine etkin bir şekilde entegre eden ve süreçlerini daha verimli bir şekilde yönetenler rüzgarı kendi taraflarına çevirebilecek. Bunun yanı sıra, katılımcı sayısında öngörülen artışla birlikte, veri yönetimi ve analizi, satış sonrası hizmetler yönetiminin etkinliği, müşteri segmentasyonu ve deneyimi uygulamalarına paralel emeklilik planı ve sadakat programları geliştirilmesi ve yönetilmesi sektörde ön plana çıkacak konular olarak görülüyor. Maruz kalınabilecek önemli operasyonel, finansal, stratejik ve uyum risklerini analiz eden, risklerin minimize edilmesine yönelik aksiyon planları oluşturan ve takip eden şirketler değişim karşısındaki tehditleri avantaja dönüştürerek, sektörde avantajlı bir konuma gelebilecek."

İNGİLTERE VE YENİ ZELANDA'DA BAŞARIYLA UYGULANIYOR

Otomatik katılımın dünyadaki örneklerini değerlendiren EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Risk Hizmetlerinden Sorumlu Müdür İlke Akdağ, şunları söyledi: "Otomatik katılıma dayalı Bireysel Emeklilik Sistemi'nin, İngiltere, Amerika ve Yeni Zelanda gibi ülkelerde uygulanıyor. Otomatik katılım, örneğin, İngiltere'de Ekim 2012'de belli büyüklükteki iş kollarında öncelikli olarak başlamak üzere, diğer iş kollarına da 2018'e kadar kademeli bir şekilde geçilmesi planlanarak uygulamaya alındı. Hali hazırda bireysel emeklilik planı olanlar ile kendi hesabına çalışıp işçi çalıştırmayan kişiler uygulama dışına alındı. İngiltere'deki uygulama işveren katkılı bir sistem olarak karşımıza çıkıyor, devlet ise vergi indirimi sağlayarak sisteme dahil oluyor. İngiltere örneğinden hareketle, Türkiye'de uygulanması planlanan sistemin önümüzdeki yıllarda diğer iş kollarına da yayılması ve işveren katkısının da sisteme dahil edilmesi olası senaryolar arasında değerlendirilebilir. İngiltere'de Department for Work & Pensions'ın Kasım 2015 tarihli değerlendirme raporuna göre, Eylül 2015 itibarıyla 5.47 milyon çalışan, 60.000'den fazla işveren tarafından otomatik olarak sisteme dahil edilmiş olup; Ağustos 2015 itibarıyla sistemden ayrılma oranı ise %10 olarak gerçekleşti. Bunun yanı sıra, özellikle 22-29 yaş arasında katılım oranının %19'dan %60 seviyelerine çıkması, tasarruf farkındalığın bu yaş grubu arasında yaygınlaştırılması açısından dikkate değer bir artış."









Ray Sigorta acenteleri, Doğu Avrupa'nın en eski kentlerinden biri olan Kiev'de, keyifli bir tatil geçirdiler.

Ray Sigortalılar Kiev'de buluştu

Uzun yıllar Rus İmparatorluğu'na başkentlik eden, bugün de birçok kültür mirasının yan yana yaşadığı Kiev, tarihi dokusu ile geziye katılan Ray Sigortalıları hayran bıraktı. Yaklaşık 2 saat süren bir yolculuğun ardından Kiev'e varan Ray Sigorta yöneticileri ve acenteleri, panoramik şehir turu sırasında kentin simgeleri olan Özgürlük Meydanı, Khreshchatyk Caddesi, Altın Kapı, Dinyeper Nehri kıyısındaki Kiev'in kurucuları heykelini gördüler ve yöresel Ukrayna mutfağının lezzetlerini tattılar.

II. DÜNYA SAVAŞI MÜZESİ

Gezinin ikinci günü Ray Sigortalılar; Kiev'in en etkileyici mekânlarından biri olan II. Dünya Savaşı Müzesi'ni ziyaret ettiler. II. Dünya Savaşı adına yapılmış olan, açık ve kapalı komplekslerden oluşan müzenin açık kısmında Ölümsüz Ateş, II. Dünya Savaşı'nda kullanılan silah envanterleri ve Vatan Ana heykeliyle, toplu bataryalı yürüyüş yolunu gezerek, fotoğraf çektiler. Müzenin II. Dünya Savaşı'na ait belge, fotoğraf ve katliamda kullanılan araçların



sergilendiği kapalı bölümünü de gezen acenteler, daha sonra da dünyada bir ilk olan Mikrominyatür Müzesi'ni ziyaret ettiler. Dünyaca ünlü Ukraynalı minyatür ustası Nikolay Syadristıy'ın özel bir teknolojiyle yaptığı ve birçoğu Guinness Rekorlar Kitabı'na giren el ürünü eserlerin mikroskop yardımıyla görüldüğü müzede; dünyanın en küçük kemanı, kitabı, saati, kilit ve anahtarı, uzaya çıkan ilk insan olan Yuri Gagarin'in portresi, toplu iğne deliğinde deve kervanı, satranç tahtası ve daha birçok ilginç eser Ray Sigortalıları hayran bıraktı.

3 gece 4 gün süren seyahatin ardından Ray Sigorta acenteleri hedeflerini gerçekleştirmek için enerji depolayarak yurda döndüler.



Gezi boyunca Kiev'in tarihi dokusunun keyfini çıkaran Ray Sigortalılar, yorgunluk atmak için de Ukrayna mutfağının farklı lezzetlerini tattılar.

VIG ÖZEL DAVETİ SERGİSİ

11 Mayıs - 3 Haziran 2016 tarihleri arasında Viyana'daki Ringturm'da bu yıl dördüncü kez düzenlenen VIG Özel Daveti sergisinde; Türkiye, Bulgaristan, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Romanya, Slovakya ve Slovenya'dan sekiz sanatçının eserleri sergilendi. Vienna Insurance Group'un (VIG) ana hissedarı Wiener Städtische Versicherungsverein'in girişimiyle düzenlenen sergi, Orta ve Doğu Avrupa bölgesinde bir ağ oluşturma çabalarını destekleme amacının yanı sıra, yeni nesil genç sanatçıların çalışmalarına da ışık tutuyor. Sergi hakkında açıklamada bulunan Wiener Städtische Versicherungsverein Genel Müdürü Dr. Günter Geyer, "Orta ve Doğu Avrupa'daki lider sigorta grubunun ana hissedarı olarak sanatı destekliyoruz. Başvurular arasından her ülkeden on aday seçiliyor ve ilgili ülkelerdeki seçkin kurumlarda düzenlenen sergiler bu sanatçılara ve onların eserlerine ayrılıyor. Uluslararası jüri tarafından, tüm adaylar arasından seçilen her katılımcı ülkeden iki sanatçıya ESSL Orta ve Doğu Avrupa Sanat Ödülü veriliyor. Bu ülkelerin kültür ve sanat alanında sahip olduğu zenginliği ve çeşitliliği daha geniş kitlelerle buluşturmak istiyoruz. VIG Özel Daveti, benimsemiş olduğumuz destek olma felsefesini çeşitli boyutlarıyla ortaya koyuyor zira genç sanatçıları ilgi odağı haline getirerek, kendi ülkeleri dışında da tanınmalarını sağlamak bizim için ayrı bir önem arz ediyor" şeklinde konuştu.

ÇOK YÖNLÜ BAKIŞ

Sergilenen eserler, kapitalizm eleştirisinden, genç neslin özneleştirilmesi ile ilgili varoluşçu sorulara kadar çok katmanlı konuları ele alıyor. Sergiye katılan sekiz genç sanatçı belki de benzer kaygıları paylaşıyor olsalar da bunları dile getirmek için çok farklı stratejiler kullanıyorlar. Siyasi yakınmaların zekice çözümlemeleri sergideki eserlerden bazılarının temelini oluşturuyor; Türk sanatçı Mehmet Öğüt'ün birçok çalışması bireylerin kaderinin daha geniş ortak tarih sahası içerisindeki yerini bulmaya adanmış. Karakterlerinin kişisel öyküleri ve anekdotları daha geniş bir tarihi bağlamı ortaya koyuyor.

11 Mayıs - 3 Haziran tarihleri arasında Viyana'daki Ringturm'da düzenlenen sergide heykel, enstallasyon, fotoğraf ve video gibi farklı araçları kullanan genç sanatçıların on iki kadar eseri sergileniyor. Bütün parçaların tamamı Avusturya'da ilk kez görücüye çıkan sergideki eserlerin bazıları sergi için özel olarak yaratılırken, diğerleri ise bu sergi için yeniden uyarlandı.



VIG'DEN ORTA VE DOĞU AVRUPALI GENÇ SANATÇILARA DESTEK

VIENNA INSURANCE GROUP'un (VIG) ana hissedarı Wiener Städtische Versicherungsverein ile ESSL Orta ve Doğu Avrupa Sanat Ödülü arasında uzun soluklu bir ortaklık kapsamında geliştirilen VIG ÖZEL DAVETİ, Orta ve Doğu Avrupalı genç sanat öğrencilerine yönelik bu birinci sınıf ödülün ana unsurlarından biri haline geldi. Önceleri ESSL Orta ve Doğu Avrupa Sanat Ödülü'nün kazananına takdim edilen VIG ÖZEL DAVETİ, ilk kez 2015 yılında ESSL Orta ve Doğu Avrupa Sanat Ödülü'nden bağımsız olarak her ülkenin on adayından birine verilmeye başlandı. Eser seçimi, VIG Ringturm binasında bulunan sanat koleksiyonunun başkanı Barbara Grötschnig tarafından koleksiyonun küratörü Philippe Batka ile birlikte yapıldı. Sunumda, geleneksel temsilci bakış açısını vermek yerine, tematik ve söylemsel kaygılara yer verildi.

ESSL ORTA VE DOĞU AVRUPA SANAT ÖDÜLÜ

Orta ve Doğu Avrupalı genç sanat öğrencilerine destek vermek amacıyla, ilk olarak 2005 yılında düzenlenen ESSL Orta ve Doğu Avrupa Sanat Ödülü, Bulgaristan, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Romanya, Slovakya, Slovenya ve Türkiye'deki sanatçılar arasından seçilen adaylara iki yılda bir veriliyor. Bu ülkelerdeki sanat kolejlerinin öğrencileri eserlerini internet üzerinden sunabiliyor.

Yabancıların sağlığına Doğa Sigorta'dan güvence

Doğa Sigorta, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olmayan ve kısa dönem ikamet izni almak isteyen yabancı uyruklu kişilere yönelik 'Turuncu Sağlık Sigortası' ürününü çıkardı.

Mayıs ayı itibarıyla satışa çıkan Turuncu Sağlık Sigortası; yabancı uyruklu (T.C. vatandaşı olmayan) sigortalının bir hastalık ve/veya kaza halinde, Sağlık Bakanlığı'nca ruhsat verilmiş her tür özel veya resmi sağlık kuruluşunda yatarak ve/veya ayakta tedavisi için gerekli olan giderleri poliçede belirtilen teminat, limit ve katılım oranları doğrultusunda özel ve genel şartlara uygun olarak karşılıyor.

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, yeni ürün ve branşlarla hızla büyüyen bir şirket olduklarını belirterek, "'Güven doğasında var' sloganımızla ülkemizde ikamet etmek isteyen yabancı konuklarımıza özel çıkardığımız yeni ürünümüz, aynı zamanda hizmete başlayacağımız sağlık branşındaki ilk ürünümüz olması açısından bizim için çok önemli" sözlerine yer verdi. Kırmızı, "Yabancı misafirlerimizin ülkemizdeki sağlık hizmetlerinden sorunsuz bir şekilde yararlanabilmesini amaçlayan Turuncu Sağlık Sigortası ürünümüzün mayıs ayı itibarıyla satışına başlanmasıyla birlikte şirketimizin büyümesine büyük katkılar sağlayacağına inanıyoruz" şeklinde konuştu.



Doğa Sigorta'da kooperatif sigortacılığında yeni dönem

Ülkemizde kooperatif olarak poliçe tanzim etmek isteyen sigorta şirketleri kapalı kooperatif olarak poliçe kestikleri kişiyi önce üye/ortak yapıp sonrasında poliçelerini kesiyordu.

2014 yılında kurulan Doğa Sigorta da bu bağlamda kuruluşunda üye ortak ilişkisiyle poliçe kesmeye başlamış 2015 yılında ortak dışı işlem yapabilmek için Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne başvurmuştu. Müsteşarlığın öngördüğü tüm yasal ve mali yükümlülükleri yerine getiren Doğa Sigorta 2015 Temmuz ayı itibarıyla açık kooperatif hüviyetini kazanmıştı.

Bu tarihten itibaren birçok üründen ortaklık zorunluluğunu kaldırmış ve kademeli olarak ortak dışı işlem yapma şekline gelmek için sistemsel çalışmalara hız vermişti.

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Doğa Sigorta'nın 1 Haziran 2016 tarihinden itibaren gerekli tüm çalışmaları tamamlamış olup kasko, trafik gibi motor branşı ürünleri de dahil tüm branşlarda ortaklık zorunluluğunu kaldırarak artık sadece sigorta poliçesi kesmeye başladığını duyurdu.

Açık kooperatif hüviyetiyle poliçe tanzim eden Doğa Sigorta artık tüm branşlarda ortaklık ya da üyelik işlemi yapmadan poliçe kesebiliyor.

Nihat Kırmızı, "Tıpkı anonim şirketlerde olduğu gibi sadece poliçe kesilebilecek ve işleyiş sigortalı açısından tüm sigorta şirketleriyle aynı olacak" sözlerine yer verdi.

'AMACIMIZ OTO DIŞI ÜRÜNLERİN PAYINI ARTIRMAK'

Bilgilendirme mesajı ve ortaklık belgesi, ortaklık payı gibi uygulamalar olmadan poliçe kesileceğini belirten Nihat Kırmızı konuyla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Aracılarımızdan gelen geri bildirimler en çok, poliçe almak isteyen tüm sigortalılara yollanan bilgilendirme mesajının, onay kodunun ve sigortalıdan alınan ortaklık belgesinin kendilerini zorladığı yönündeydi. Bu durumun da özellikle oto dışı üretimde düşüşe neden olduğunu gördük.

Çapraz satışı teşvik edeceğini ve operasyonel anlamda rahatlatacağını düşündüğümüz bu yeni uygulamalarla tüm satış kanallarımızdan yangın, ferdi kaza, yuvam gibi poliçelere yönelmelerini beklemekteyiz. Oto sigortası satışı bile yapsalar her poliçeyle birlikte oto dışı yeni bir ürün satışı yapmaları konusunda sigortalıları yönlendirmelerini ve bilgilendirmelerini istiyoruz. Yıl sonunda ortaya çıkacak sonuçta bu uygulamanın çok başarılı olduğunu da hep beraber göreceğiz."


Nihat Kırmızı



• 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

Sabırlı olunursa piyasa dengesini bulacaktır

Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, "Trafik sigortasında yaşanmakta olan sorunların önemli oranda aşıldığını düşünüyorum, önümüzdeki aylarda fiyatların bir miktar düşmesi de beklenebilir. Ancak, öncelikle bu sabrı göstermek gerekiyor" dedi.

Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, sabırlı olunması halinde 2016 yılının sonuna doğru piyasanın kendi içinde bir dengeye oturacağını söyledi. Şirket olarak Japonlardan ciddi iş yapma konusunda çok şey öğrendiklerini ifade eden Dalaş, "Bununla birlikte, Japonya'dan aldığımız know-how kadar biz de Japonya'ya know-how veriyoruz. Özellikle oto sigortalarındaki yetkinliğimizin, sürekli sektör ortalamasının üzerinde sonuçlar elde ettiğimizin sermayedarımız da farkında" değerlendirmesi yaptı.

Torba yasayla değiştirilen üç madde sizce trafik sigortasındaki sorunu çözecek mi?

Trafikteki sorunu aslında piyasa dinamikleri çözecek, torba yasanın içinde geçen üç madde tek başına çözemeyecek. Bu üç madde neticede sektöre ilave maliyet getiriyor. Torba yasadaki maddeler sigortacılardan çok vatandaşı ilgilendiren bir konu. Sonuçta sigorta şirketlerinin ilave maliyetleri göz önüne alıp bir fiyatlama yapması lazım, bakacak olursanız son dönemlerde şirketler zaten bunu yapmaya çalışıyordu. Yapılan fiyatlandırmalar primlere zam olarak yansıdığı için doğal olarak vatandaş da bundan rahatsız oluyordu.

Dolayısıyla, eğer sektör bu maliyetlerden kurtulabilirse fiyatların daha aşağı bir seviyede dengelenmesi beklenebilir. Bu düzenleme, yargının tutumuna bağlı olarak sigorta şirketlerinin maliyetlerinde olumlu bir etki yapabilir ya da yapmayabilir. Önemli bir gelişmedir ancak "Sigorta sektörünün sorunlarını çözer" gibi iddialı bir laf etmeyi gerektiren bir gelişme değildir.

Hazine'nin getirdiği tavan fiyat uygulaması hakkında ne düşünüyorsunuz?

Şu an sektördeki şirketlerin önemli bir bölümü trafik sigortası yazmamak için fiyatlarını bilinçli olarak yukarıda tutuyor. Zaman zaman da burada kantarın topuzu kaçıyor ve piyasa açısından kabul edilemez fiyatlar ortaya çıkabiliyor. Hazine de buna bir önlem olarak bazı alanlarda azami fiyat getiriyor. Ben bunu tarife rejimine dönüş olarak yorumlamıyorum. Ancak bu düzenleme, ileride bir gün tarife rejimine dönülebileceğine ait bir işaret olarak algılanmalı ise o zaman bu uygulamayı doğru bulmam.

'SERBESTİ HER ŞEYİ ÇÖZER'

Bundan sonra biraz sabırlı olunması halinde 2016 yılının sonuna doğru piyasa kendi içinde bir dengeye oturacaktır Şu anda bile trafik sigortasında yaşanmakta olan sorunların önemli oranda aşıldığını düşünüyorum, önümüzdeki aylarda fiyatların bir miktar düşmesi de beklenebilir. Ancak öncelikle bu sabrı göstermek gerekiyor. Nitekim,



"Trafik branşında geçmişte yaşanan maliyetlere göre fiyatlar çok düşük seviyedeydi, şimdi hak ettiği seviyelere geldi."

yılın son döneminde başlayan fiyat artışları bu yılın mayıs ayında bir hayli yumuşadı.

Trafikle kaskonun birleştirilmesi gibi öneriler sunuldu. Dünyada böyle örnekler var mı?

Kasko ve trafik sigortası birleşebilir, ama bu zorunlu olarak yapılamaz. Kasko isteğe bağlı, trafik sigortası ise zorunlu bir sigorta. Zorunlu bir sigortayla zorunlu olmayanı birleştirmek mümkün değil, ama gelecekte isteğe bağlı bir tür ürün olarak sunulabilir. Bugün de aslında örnekleri var. Amaç fiyatların düşmesi olacaksa, böyle bir hamleyle fiyatlar düşmez.

Doğrudan tazmin sistemi ne getirir? Fiyatları etkiler mi?

Doğrudan tazmin sisteminin şirketlerin birçok operasyonunu derinden etkileyeceği bir gerçek. Ürün tasarımından teknolojisine, hasar süreçlerine kadar birçok alanı etkileyecektir. Burada vatandaş açısından etkisi, trafik sigortası sahiplerinin daha iyi hizmet alabilecek olmasıdır. Daha iyi hizmetin gereği olarak hasar maliyetleri de artacağı için, fiyatların da bir miktar artması da beklenebilir.

'DTS ANCAK 2018'DE BAŞLAR'

Doğrudan tazmin sistemine geçiş için hangi aşamaya gelindi?

Bu tamamen Türkiye Sigorta Birliği tarafından yürütülen bir konu. Bunun altyapı hazırlıkları hemen hemen bitti, fakat ben sektörün ve şirketlerin bir test sürecinden geçmesi gerektiğini düşünüyorum. Bu sebeple bunun 2017 başında başlayabileceğine pek ihtimal vermiyorum. Daha evvel 2017 diye bir tarih verilmişti, ama bunun en erken 2018'de başlayabileceğini tahmin ediyorum.

Kasko konusunda değerlendirmeniz nedir?

Kaskoda bir sorun görmüyorum, bu ürün sonuçta oturmuş bir ürün. Dönem dönem kârlı bir branş oluyor. Hatırlarsanız 2012 yılı sonunda sektör, özellikle büyük şirketler kaskoda kötü sonuçlar elde edince 2013 yılında fiyatlar anlamlı bir şekilde artmıştı. Dolayısıyla 2013 yılında düzenlenen poliçeler oldukça pozitif sonuçlar verdi. O dönem başlayan kârlılık giderek azalıyor, ama bu normal. Azalan kâr, zarar seviyesine dönerse yeniden yukarı çıkıp makul kâr üretilen dönemlere geçilecektir. Sonuç olarak kaskoda önemli bir sorun

'SÜREKLİ KENDİ TARZIMIZI YARATIYORUZ'

Sizi diğer şirketlerden ayıran unsurlar nedir?

Kuruluşumuzdan beri kendi tarzımızı yaratıyoruz. Bu şirketin kurucu yönetim ekibinin daha önce de birlikte çalışmış olmasından gelen ve bugüne kadar sürdürülebilen farklı bir kültür yaratma çabası sayesinde bu böyle oldu. Bizim rakiplerimize göre en büyük avantajımız bu. Benim 15 yıla yakın bir süredir burada genel müdürlüğü sürdürüyor olmamın böyle bir katkısı var. Biz sürekli olarak yenilikçi, gelişen, bir gün öncesinden daha iyi bir şirket olmayı hedefleyen bir kültür yarattık. Çalışanlarımız sözde değil, özde gerçekten önemlidir. Fikir özgürlüğünün ifade özgürlüğüne dönüşmesine, hatta bunun da sonuçlara yansıyacak aksiyonlara dönüşmesine elverişli bir ortam vardır. O nedenle, şirketimizde bir şey yapmaya niyeti ve ehliyeti olan çalışanların mutlu çalışanlar olduğunu düşünüyorum. Bu da sürekli yenilik üreten bir yapı oluşturuyor.

olduğunu düşünmüyorum. Bununla birlikte, şu an oto sigortalarındaki, özellikle de trafik sigortasındaki toz duman yatıştığı zaman piyasaya kaskoyla trafiği birleştiren, (zorunlu olmaksızın) yeni ürünler çıkabilir. İleride bu birleşik ürünün payının artması, kaskonun da buna paralel olarak adet açısından azalması beklenebilir.

Yönetici profili artık giderek banka kökenlilerden oluşuyor. Bu durumu nasıl yorumluyorsunuz?
Aslına bakarsanız sigortacılığa başlamadan önce benim de 6-7 yıllık sigorta dışı deneyimim var. O yüzden benim de sigortacılığım bir miktar tartışmalıdır. Genellikle sigorta dışından genel müdürlerin başarılı olamadığı düşünülüyor, fakat bununla birlikte sigortacı genel müdürlerin de çok başarılı olduğu söylenemez. Ben bu sektörde 31'inci yılımı dolduruyorum, bu 31 yıl boyunca sigortacıların hiç hayatından memnun olduğunu hatırlamıyorum. Hep bir problem olmuştur.

'BENİM ÖZEL BİR YÖNETİCİLİK PROFİLİM VAR'

Açıkçası ben sigortacılık bilgisinden daha çok işletmecilik, yöneticilik bilgisiyle başarılı olmaya çalışan bir yönetici profiliyim. Kendi adıma bu yaklaşımın doğru olduğunu söyleyebilirim. Yaklaşık 25 yıldır üst düzey yöneticilik yapıyorum. Bu 25 yıldır sigorta şirketleri hep hallerinden şikayet ettiler, ama benim bu 25 yılın her hangi bir döneminde sermayedarlarımızı mutsuz edecek bir finansal tablo sunmuşluğum olmadı.

Şirketin geldiği noktayı değerlendirebilir misiniz?
İlk poliçemizi keseli 14 yıl oldu. Çok çeşitli aşamalar geçirdik. Kendi adımıza bir zorluk yaşamadık, ancak genel duruma baktığımızda sektörün kolay bir sektör olmadığı da açık. O yüzden görece zorlu dönemlerden de geçtik. Sonuçta, düşük sermayeyle kurulan küçük şirketlerin birçoğunun uzun vadede yaşamını sürdüremediğini birçok kez gördük. Biz bunu başarabilen çok az sayıdaki şirketlerden biriyiz.
Şu an geldiğimiz noktada sektörün ilk 10'u içerisinde yer alıyoruz ve konumumuzu sağlamlaştırıyoruz. Son 10 yıldır sürekli kâr edebilen birkaç şirketten biriyiz. Bunu, yoğurdu başkaları gibi yemeyişimize borçluyuz. Şartlar ne olursa olsun, herhangi bir şirketi takip ve taklit etmek yerine kendi yöntemimizi geliştirmeyi tercih ettik. Taklit etmedik ama taklit ediliyoruz. Başarımızın en temel anahtarı budur.

Sompo Japan Sigorta ne kadar Japonlaştı?
Biz güvenilir, kültürüne sahip çıkan ve o kültürü geliştiren bir ekibiz. Japon sermayedarımız da doğal olarak şirketten çok memnunlar tam bir uyum içinde çalışıyoruz. Japonların bize sistematik iş yapma konusunda katkı sağladığını söyleyebilirim. Bununla birlikte, Japonya'dan aldığımız know-how kadar biz de Japonya'ya know-how veriyoruz. Grubumuzun Brezilya'da bulunan bizden iki kat daha büyük bir şirketine bizim şirketten yönetim kurulu üyesi gönderdik. Böyle de bir özelliğimiz var.

'KOŞULLAR BÜYÜMEMİZİ GEREKTİYOR'

İlk üç aya bakarsak gaza basmış, %147 oranında büyümüşsünüz.
Esasında biz gaza basmadık. Burada yaptığımız şey piyasayı doğru analiz ederek doğru pozisyon almak. Piyasa koşulları büyümemizi sağlıyor. Geçmiş yıllara ait sektör verilerine baktığınız zaman bu şirketin 2008 ile 2011 arasını kapsayan dört yıllık dönemde hiç büyümediğini görebilirsiniz.

Büyümeniz trafik sigortasından mı kaynaklanıyor?
Önemli ölçüde trafik sigortasından kaynaklanıyor, ama Sompo Japan Sigorta her alanda büyüyor. Mesela, son haftalarda kaskoda da % 8 civarında pazar payına ulaşmış durumdayız.
Bu büyüme rakamları bizi sektör beşinciliğine taşır. Fakat bu biz gaza bastığımız için değil, rakiplerimiz bize bu imkanı verdiği için gerçekleşecektir.

Bu gelişimi nasıl sağlıyorsunuz?
Aslında çok basit. Bu soru bize kendi grubumuz içinde de soruluyor. Geçen ay grup CEO'muzun daveti üzerine Türkiye gibi zor bir pazarda nasıl başarılı olduğumuzu anlatmak için Japonya'ya gittim. Orada da aynen şunu söyledim: Biz her gün, bir önceki günden daha iyi bir şirket olmaya çalışıyoruz. Bu bizim tek hedefimiz. Sistematiğiyle, iş kurgusuyla, prosedürleriyle, stratejisiyle, insan kalitesiyle, kullandığı teknoloji ile her gün bir önceki günden biraz daha iyi olmak. Bunu laf olsun diye söylemiyorum, gerçek inancım bu. İstikrarlı bir yönetim olduğumuz için bu imkanı elde edebiliyoruz. Yönetimler sık sık değiştiği zaman bir sil baştan hadisesi yaşanır, burada yaşanmıyor. Zaten başarılı olan yapının üzerine her gün bir tuğla koyuyoruz. Her gün bir önceki günden daha iyi olmayı başardığınız zaman piyasa sizi zaten ödüllendiriyor. İyi şirketseniz, iyi şirket olmanın gerektirdiği konuma er geç geliyorsunuz. Bu anlamda düşündüğüm zaman, bu şirketin orta vadede ilk üçte yer alacak bir şirket olduğundan neredeyse eminim.

Sektördeki kârsızlık sorunu nasıl çözülür?
Bizim böyle bir sorunumuz yok, hiçbir zaman da olmadı. Tarife metodolojisi, hasar yönetim becerisi, iş zekası, teknoloji, kaliteli yönetici, kaliteli uzman ve kaliteli çalışanı bir araya getirdiğiniz ve bir süreklilik ile bir firma kültürü içinde hareket ettiğiniz zaman zaten bir gün önce var olan yeteneğinizi daha da geliştirmiş oluyorsunuz. Böyle olunca zarar etmeniz de pek kolay olmuyor.

'SÜREKLİ ZARARI ANLAYAMIYORUM'

Samimi olarak söylüyorum, bu sektörün niye sürekli zarar ettiğini anlamakta güçlük çekiyorum. Biz burada bir sıkıntı görmüyoruz. Daha iyi bir şirket olmak ve doğru düzgün hesap kitap yapıp doğru zamanda büyüme için tabiri caizse gaza basmak, ama öbür taraftan da gerektiği zamanda büyümekten kaçınmak gerekiyor. Bugün sektörde çok kötü sonuçlar alan şirketlere baktığınız zaman, bunların yanlış zamanda büyük pazar payı aldığını görüyoruz. Böyle olunca ortaya devasa zararların çıkması da kaçınılmaz oluyor. Sompo Japan Sigorta olarak tabii ki piyasa koşullarını doğru okuyup doğru pozisyonu almaya çalışıyoruz.

'ACENTELİK KOLAY KOLAY BİTMEZ'

Türkiye'deki dağıtım kanallarının geleceğiyle ilgili bir değerlendirme yapan Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, Türkiye'de acenteliğin kolay kolay bitmeyeceğini söyledi. Banka sigortacılığının önümüzdeki dönemde gelişmesinin zor olacağını belirten Dalaş, internet sigortacılığının gelişebileceğini, ancak bunun acenteleri tehdit eder bir boyuta ulaşamayacağını belirtti.

Sizce Türkiye'de acentelik bitecek mi, geleceği ne olacak?
Türkiye'de acentelik tabii ki bitmeyecek. Acenteler şu an hâlâ yüksek pazar payına sahip en büyük dağıtım kanalı ve Türkiye'de sigortacılığın gelişmesine, sigorta ürünlerinin yurdun dört bir tarafına ulaşmasını sağlayan bir kanal. Banka sigortacılığının önümüzdeki yıllarda büyük bir atılım yapacağını açıkçası düşünmüyorum. Bankasürans bence azami potansiyeline geldi. İnternet sigortacılığının da eli kulağındadır, fakat bu kanalın önümüzdeki 10 yıl içinde acentelerin varlığını tehdit edecek kadar büyük bir paya ulaşmasını beklemiyorum. Acentelik kolay kolay bitmez, varlığını sürdürür; fakat bu birtakım problemlerin olmadığı anlamına gelmez. Yalnız şunu söylemek yanlış olmaz: Bugün devlet, şirketler ve acenteler olmak üzere sektörün bütün tarafları bazen gündemi yanlış okuyarak suni gündemler yaratıyor. "Komisyonuma dokunmayın" türü söylemler, Hazine tarafından zaman zaman kulağımıza gelen ve doğru olduğuna da pek inanmadığım tarife rejimine dönülebileceğine dair gündemler yerine daha rasyonel, daha karşılıklı fayda yaratmaya dönük bir gündem yaratmak gerekiyor.

'KARŞILIKLI GÜVENE İHTİYAÇ VAR'

Burada biraz daha karşılıklı güvene ihtiyaç var. Acenteler sigorta şirketlerine, sigorta şirketleri de belli konularda acentelere güvenmiyor. Siz acentelerinizle böyle bir sorun yaşıyor musunuz?
Biz Sompo Japan olarak bir sorun yaşamıyoruz, çünkü biz çok açık, şeffaf ve net tavırlar alan istikrarlı bir şirketiz. Acentemizi şaşırtmıyoruz. Bizim fiyat ve satış stratejilerimiz çok oynak değildir, verdiğimiz sözler daima tutulmuştur.

Meral Öztürk - Renk Özcan
meralozturk@sigortacigazetesi.com.tr
renk@sigortacigazetesi.com.tr



ABD ticari oto sigortalarında
5 yıl üst üste zarar

Dünyanın en büyük sigorta sektörüne sahip olan ABD'de, son 3 yıldır hayat dışında ciddi underwriting kârı elde edilse de, ticari oto sigortaları son 5 yıldır üst üste zarar yazıyor.

Derecelendirme kurumu Fitch Ratings'e göre, ABD ticari oto sigortaları pazarı "kronik olarak yetersiz bir branş" durumunda. Ticari oto sigortalarında bileşik rasyonun %109 seviyesine ulaşmasıyla beraber underwriting zararları ciddi bir şekilde arttı. Fitch uzmanlarına göre, 2011-2015 yılında ortalama bileşik rasyo ortalama %106 seviyesindeydi. ABD ticari oto sigortaları branşında son 5 yıldır sadece zarar yazılıyor. Ancak, Fitch'e göre ticari oto sigortalarında başarılı olarak underwriting yapan şirketler de bulunuyor.

Fitch Ratings yöneticilerinden James Auden, oto sigortalarındaki kârsızlığı fiyatlandırmayla ve bedeni hasarlardaki artışla ilişkilendiriyor. Auden konu ile ilgili şunları söyledi: "Branşta gösterilen düşük performans, daha önceden yapılan agresif fiyatlandırmanın ve uzunca bir dönemdir, özellikle bedeni hasarlarda meydana gelen artışın bir yansıması.

OTO SİGORTA FİYATLARI ABD'DE ARTIYOR

Sigorta acenteleri ve brokerleri konseyi CIAB'ın yaptığı araştırma, geçtiğimiz yılın son döneminde fiyatların hayat dışında ortalama %3.1 seviyesinde azaldığını gösteriyor. Ancak, CIAB'ın araştırması, hayat dışı poliçe fiyatlarındaki düşüşe karşın ticari oto sigortasında fiyatların yükseldiğini gösteriyor. Fitch'in araştırmaları, 2015 yılında ticari oto sigortalarındaki artışın %7 seviyesinde olduğunu ortaya koyuyor. ABD sigortacıları daha önce de kötü performans gösterilen dönemlerde yeniden fiyatlandırma yoluna gitmiş olsalar da, bu dönemde yapılan fiyat değişiklikleri zararı karşılayacak düzeyde değil. Ticari sigortalarda rekabetin artmasıyla beraber fiyatlar yerinde saymaya, hatta azalmaya başlasa da, ticari oto sigortalarında yakın dönemde yüksek bir fiyat artışına gidilmesi ve bunun paralelinde 2016 sonunda daha iyi underwriting sonuçlarına ulaşılacağı tahmin ediliyor. Ticari oto sigortalarında underwriting kârını konuşmak için ise, daha çok erken. Auden, sektörde tüm şirketlerin zarardan etkilenmediğini de söylemeden geçmiyor: "Sektördeki düşük performans ve kâr sorununa rağmen, bu branşta ciddi kâr yakalayan şirketlerin de bulunduğunu söylemeliyiz."

EN FAZLA POLİÇE KESEN ŞİRKET PROGESSIVE

ABD'de yazılan prime göre en fazla oto sigortası üretimi gerçekleştiren şirket Progressive, aynı zamanda ciddi miktarda kâr da ediyor. ABD Ulusal Sigorta Komisyoncuları Birliği'nin (NAIC) rakamlarına göre, 2015 yılında sadece Progressive, 2.2 milyar dolarlık ticari oto poliçesi kesti. Progressive'i 2 milyar dolar ile Travelers, 1.7 milyar dolar ile Nationwide, 1.5 milyar dolar ile Zurich ve yine 1.5 milyar dolar ile Liberty Mutual takip ediyor.

1 milyar dolar ticari oto üretimi ile 6. sırada gelen Berkshire Hathaway ise son dönemde bu sektördeki varlığını hızla büyütüyor. Şirket aynı zamanda kâr yazmaya da başlamış durumda. Genellikle büyük kamyon şirketlerini sigortalayan Old Republic International da (1 milyar dolar üretim) kâr yazabilen şirketler arasında yer alıyor. Aynı zamanda sektöre yeni giren şirketler de bulunuyor. Bunların arasında MetLife da bulunuyor. Pazara yeni giren MetLife, Illinois, Indiana ve Ohio eyaletlerinde hizmet vermeye başladı. Şirket, gelecek dönemde hizmet verdiği eyalet sayısını artırmayı planlıyor.

OTO SİGORTACILARI ALTERNATİFLERE YÖNELMELİ

Başka bir derecelendirme kuruluşu A.M. Best, 2016 yılında ticari oto sigortalarına negatif not vermiş ve branşta 2016 yılı içinde fiyat artışlarının devam edeceğini söylemişti. A.M. Best aynı zamanda, branştaki yanlış yapılanma nedeniyle, sigorta şirketlerinin fiyatların artışının pozitif etkilerini göremeyeceğini de belirtmişti. Küresel broker Marsh ise, oto hasarlarında frekans ve şiddetin atmasıyla beraber, bileşik rasyoların negatif etkileneceğini tahmin ediyor. Bu alanda hizmet veren sigortacıların ve brokerlerin alternatif sigorta kanallarını araştırmaya başlaması gerektiğini söyleyen Marsh'a göre, hayatta kalmak isteyen sigortacılar sürüş güvenliği, filo bakımı ve telematik kullanımı gibi alanları destekleyerek hasarları düşürme yoluna gitmek zorunda.

Kaynak: Insurancejournal.com, Fitch Ratings

2015 TİCARİ OTO SİGORTALARI PRİM ÜRETİMİ İLK 5 ŞİRKET

PROGRESSIVE
2.2 milyar dolar

TRAVELERS
2 milyar dolar

NATIONWIDE
1.7 milyar dolar

ZURICH
1.5 milyar dolar

LIBERTY MUTUAL
1.5 milyar dolar

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

DÜNYA DEVİ BİLE ACENTEYE MEYDAN OKUYAMADI:

Acentenin fendi Google'ı yendi

İnternet devi Google, sigorta acentelerinin sonu olarak nitelendirilen online sigorta karşılaştırma sitesi Google Compare'ın faaliyetlerini durdurma kararı aldı. Sigorta acenteleri günü kurtarmış gözüküyor, ancak kendini geliştiremeyenlerin geleceği çok da güvende değil.



Geçtiğimiz yılın nisan ayında, Google'ın sigortacılığa girişini haber olarak duyurmuştuk.

Google, ABD'de ve İngiltere'de internet üzerinden sigorta satışı yapmak için kurduğu online poliçe karşılaştırma sitesi Google Compare'ı süresiz olarak kapattığını duyurdu. Sitenin kapanmasının sebebi beklenilen erişimin ve kârlılığın sağlanamaması olarak açıklandı. Görünen o ki; acentelerin sonunu getireceği söylenen Google Compare, zorlu sigorta sektöründe ancak 1 yıl dayanabildi.

BEKLENEN ETKİYİ YARATMADI

Geçtiğimiz yılın en büyük tartışma konularında biri de, dijital devin sektöre girişinin yaratacağı etkiden acentelerin kendilerini nasıl koruyacağı olmuştu. Sonuç olarak, Google'ın sigorta sektörüne etkisi düşünüldüğü kadar büyük olmadı. Google, sigortacılığın yanı sıra, kredi kartı, bankacılık ve mortgage ürünlerini de geri çekmiş bulunuyor. Yapılan açıklamaya göre, şirket bazı hizmetlerine bir süre için ara vererek, "hizmet kalitesini" artırmaya odaklanacak. Peki, Google dönene kadar, acenteler bu süreçten neler çıkarabilir?

Google Compare, geçtiğimiz yıl ABD'de hizmete girmesiyle birlikte, sigorta sektörünü birbirine kattı. Google Compare'ın başarısından şüphe edenler de olsa, acente ve brokerlerin çoğu, Google'ın boyutu, serveti ve yeteneğiyle sigorta sektöründe dengeleri altüst edeceğini düşündü. Google Compare'ın hizmete başlamasıyla beraber, acenteler, gelişmeleri izlemeye başladı. Hatta, sigorta şirketlerinden birkaçı -acenteleriyle aralarının açılmasını göze alarak- yeni platformun potansiyel başarısından faydalanabilmek için Google ile anlaştı.

POTANSİYEL VAR

Google'ın, Google Compare'ı açarken en büyük ortağı başka bir sigorta karşılaştırma sitesi Compare.com olmuştu. Compare.com CEO'su Andrew Rose konuyla ilgili şunları söyledi: "Google Compare'ın kapatılmasını oldukça şaşırtıcı buldum. Burada anlaşılması gereken bir nokta var; online sigorta karşılaştırma sistemleri, internet ve sigortacılığın bir araya gelmesinden oluşuyor. Bu konuda başarılı olabilmeniz için hem sigortanın hem de internetin nasıl çalıştığını çok iyi bilmeniz gerekiyor."

"Google büyük ihtimalle AdWords'ün ne kadar kazandırdığına baktı ve Google Compare'ı kapatmaya karar verdi" diyen Rose, Google Compare'ın çekilmesinin, sektörde potansiyel eksikliğine kesinlikle işaret etmediğini söyledi. Compare.com'un ulusal kanallarda reklamlarının çıktığını ve milyonlarca dolarlık reklam bütçeleri olduğunu belirten Rose, "Çok iyi bir tempo yakalamış durumdayız. Google'ın çekilme kararı, kesinlikle sektörde potansiyelin olmadığını göstermiyor" diye konuştu.

YANLIŞ ZAMANLAMA

Öncelikle, sigorta müşterileri, karşılaştırmayı pek çok platformda yapabiliyor. Sigorta şirketleri zaten bu hizmeti sunuyor. Belki de, müşteriler internet üzerinden karşılaştırma hizmetlerini kullanmak için hazır değiller. Sigorta uzmanları tarafından Google'ın sigortada başarısız olmasının nedeni ne sigorta sektörünün karmaşıklığı ne de müşteri isteğinin doğru ölçülememesi olarak gösteriliyor. Google Compare'ın başarısız olma sebebinin daha ziyade, zamanlama hatası, benzer uygulamalarda farklılaşamaması ve inovasyon eksikliği olduğu düşünülüyor.

GOOGLE İÇİN YOLUN SONU DEĞİL

Pek çok start-up şirket gibi, Google Compare da şimdilik başarısız oldu. Fakat, inovasyon bir yolculuk ve en iyi tasarlanmış planlar bile zaman zaman başarısız olabiliyor. Bu yolculuğun en önemli kısımlarından biri ise; başarısızlıklardan ders çıkarmak ve daha güçlü bir şekilde geri dönmek. Özellikle sigortacılık alanında, bu anlayışın değeri daha da ortaya çıkıyor. Sigorta sektörü hayli karışık ve yoğun bir şekilde regüle edilen bir sektör. Düşük büyüme, yavaş değişim ve düşük kârlılıkla anılan bir sektörden bahsediyoruz. Sigortacılıkta başarılı olabilmek için çok fazla kaynak, sermaye ve ekspertiz gerekiyor. Inovasyon ve araştırma şirketi SMA araştırmasına göre, sigorta şirketleri yöneticilerinin %88'i bir inovasyon projesine yatırım yaparken projenin başarısız olma ihtimalini göz önünde bulunduruyor.

ZAMAN DEĞİŞİM ZAMANI

Sigortacıların büyük bir kesimi, Google Compare'ın çekilmesiyle beraber dışarıdan diğer yatırımcıların da sigorta sektörüne girmekten çekineceğini ve geleneksel sigortacılık dünyasının olduğu şekliyle devam edeceğini düşünüyor. Ancak, sigorta ekosistemini er ya da geç inovatif düşünceyle yaklaşan bir oluşumun kökten değiştirmesini bekleyenlerin sayısı hiç de az değil. İki şekilde de; değişimin kalbinde inovasyon bulunuyor. Sigorta sektöründe de değişmeyen tek şey değişimin kendisi. Inovasyon tek gecede sigorta sektörünü tümden değiştirebilir. Google Compare sonsuza kadar gitmiş ve acentelerin peşini bırakmış değil. Google'ı bir tehlike olarak görenler için, şirketin çekilmesi bir başarı olsa da, sigortacıların geleneksel yollarla, bildikleri şekilde devam ettikleri dönemin sonu artık geliyor. Şirketlerin ayakta durması için inovasyonu tüm iş süreçlerine yayıp, şirket olarak derinden benimsemesi gerekiyor. Gelecekte bekleyen potansiyel tehlikelerden korunmanın tek yolu da bu.



Google Compare websitesine girenler, sitenin faaliyetlerine artık devam etmeyeceğini gösteren bu mesajıyla karşılaşıyorlar.

Kaynaklar: insurancejournal, propertycasuality360

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



Gelişen teknoloji trafik işaretlerini de dönüştürüyor.

Almanya'da dikkati dağılan cep telefonu kullanıcıları için trafik ışıkları asfalta yerleştirildi. Böylelikle cep telefonu kullanıcılarının kafasını kaldırıp trafik ışıklarına bakmalarına gerek kalmıyor. Çin'de ise cep telefonuyla mesajlaşan yayalar için 'telefon şeridi' açıldı. Belçika da telefon bağımlılarını unutmadı ve kaldırımda yürürken mesajlaşabilecekleri bir alan tahsis etti.

'Cep telefonu şeridi' ile yaya ölümlerinin önüne geçilecek

İstatistiklere göre, yaya ölümleri gittikçe artıyor. Uzmanlar, yürürken ve araba kullanırken cep telefonu kullanımının önüne geçilmesiyle yaya ölümlerinin azalabileceğini söylüyor. Bazı ülkeler ise 'cep telefonu şeridi' oluşturarak yaya ölümlerinin önüne geçmeyi planlıyor.

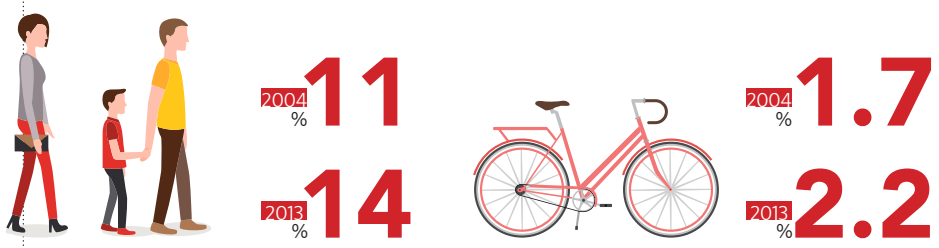
Sam Schwartz Danışmanlık Şirketi, Trafikte Yaya Ölümleri Raporu'nu yayınladı. Rapora göre, yaya ölüm oranları sürekli değişiyor. ABD eyaletlerindeki yaya ölüm oranlarını gösteren Yaya Ölüm Analiz Raporlama Sistemi'ne göre, (Fatality Analysis Reporting System), 2004 yılında gerçekleşen trafik kazalarında ölenlerin %11'i yayalardan oluşurken, 2013 yılında ölenlerin %14'ünü yayalar oluşturdu. Rapor, 2015 yılının ilk altı ayının yaya ölümleriyle bir önceki yılın aynı dönemindeki yaya ölüm oranlarını da karşılaştırdı. 2015 yılının ilk altı ayında 2 bin 368 yaya hayatını kaybederken, 2014 yılının ilk altı ayında bu rakam 2 bin 232 seviyesindeydi.

BİSİKLETÇİLER DE RİSK ALTINDA

Trafikte Yaya Ölümleri Raporu, yayaların yanı sıra bisikletçilerin de artık sıklıkla trafik kazalarına maruz kaldığını ortaya koyuyor.

KENT MEYDANLARINDA YAYA ÖLÜMLERİ DAHA FAZLA

Yaya ölümleri, büyük kent merkezlerinde daha sık meydana geliyor. 2015 yılının ilk altı ayında ABD'deki yaya ölümlerinin %42'si Kaliforniya, Florida, Teksas ve New York'ta gerçekleşti. 2014 yılındaysa, en fazla yaya ölümü New Mexico, Florida, Delaware, Nevada, Louisiana, Güney Carolina ve Arizona'da gerçekleşmişti. Yaya ve motorlu araç çarpışmalarını azaltmak için devlet yetkililerinden çözüm önerisi isteyen araştırmacılar, "Devlet yetkililerine göre, yaya ölümlerinin ve trafik kazalarının azaltılmasının yolu, kamu bilgilendirme kampanyaları, yüksek riskli bölgelerin tespit edilmesi, yol güvenliği denetimleri, üniversiteler ve diğer kuruluşlarla yapılan stratejik ortaklıklardan geçiyor" diye aktardı.



Trafikte Yaya Ölümleri Raporu'na göre 2004 yılında trafik kazalarında ölenlerin %11'lik dilimini yayalar oluştururken, 2013 yılında bu oran %14'e çıktı. Trafik kazasında ölen bisikletçiler içinse bu oran 2004 yılında %1.7 seviyesindeyken, 2013 yılında %2.2'ye yükseldi.

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

TRAFİK KAZALARI ÖLÜM NEDENLERİ ARASINDA **8.**

Dünya Sağlık Örgütü'nün (WHO) 2013 Yol Güvenliği Raporu'na göre, dünya genelinde yollarda her yıl ortalama 1 milyon 240 bin kişi trafik kazalarında ölüyor. Trafik kazaları dünyada ölüm nedenleri arasında sekizinci sırada. Kazaların başlıca nedenleri arasındaysa hız, alkollü sürüş, kask kullanmamak, emniyet kemeri takmamak ve çocuk koltuğu bulundurmamak var. Bu beş ana faktörün azaltılması için gerekli olansa, bu konudaki kurallara uyulmasını sağlayacak yasaları çıkarmak ve bu yasaların uygulanmasını denetleyebilecek kadrolara sahip olmak.

TÜRKİYE'DE YAYA ÖLÜMLERİ İLK **3**'TE

Türkiye'ye, trafik yasalarının uygulanması konusunda 10 üzerinden 8 veriliyor. Çocuk koltuğu kullanımındaysa notumuz 5. Türkiye'deki trafik kazalarında ölenlerde ilk üç sırada %35'le otomobil yolcuları, %24'le otomobil sürücüleri, %18'le yayalar geliyor.



Sigorta sektörü ***fintech'e*** *koşuyor*

Araştırma şirketi Accenture tarafından yapılan araştırma, fintech'e (finansal hizmetleri daha verimli kılan teknolojiler), yatırım yapmakta uzun süredir tereddüt eden sigorta sektörünün, bu konudaki yatırımlarını son dönemde ciddi seviyede artırmış olduğunu gösteriyor.
Yapılan araştırmaya göre, küresel olarak sigortacıların fintech'e yaptıkları yatırım 2014 yılındaki 800 milyon dolarlık seviyesinden, 2015 yılında 2.6 milyar dolara yükselerek %237 arttı. Araştırma, Fintech yatırımlarının %67'sinin otomasyon sistemlerine yöneldiğini gösteriyor.

İspanyol devde ***yeni atama***

Mapfre, ABD ve Kuzey Amerika CEO'su Jaime Tamayo'yu Mapfre International'ın CEO'su olarak, yıl sonunda görevi bırakacak Javier Fernández-Cid'in yerine atadı. 1 Ocak 2017 tarihi itibarıyla geçerli olacak atamadan sonra Tamayo, Kuzey Amerika ve EMEA (Avrupa, Orta Doğu, Afrika ve Asya Pasifik) bölgesinden sorumlu olacak. Tamayo'dan boşalan koltuğu ise Mapfre Küresel Riskler'in CEO'su Alfredo Castelo alacak.


Jaime Tamayo

Acente birleşmeleri ***rekor kırdı***

Danışmanlık şirketi OPTIS Partners'ın hazırladığı rapora göre, 2016 yılının ilk çeyreğinde, acente satın alma ve birleşmelerinde rekor kırıldı. Geçen yıl aynı dönemdeki 107 işleme karşılık, 2016 yılının ilk 3 ayında toplam 109 satın alma ve birleşme gerçekleştirildi. Rapor, ABD ve Kanada'da faaliyet gösteren ve hayat dışı sigorta satışı yapan acenteleri kapsıyor. 2015 yılında toplam 455 birleşme ve satın alma işleminin gerçekleştirildiğinin ve 2016 yılında bu rakamın daha da yükseleceğinin belirtildiği raporda, acentelerde konsolidasyon hareketlerinin ciddi şekilde ivme kazandığı vurgulanıyor.



Meksika, yıllık 27 milyar dolarlık prim üretimiyle Latin Amerika'da Brezilya'dan sonra 2. sırada yer alıyor. %5'in altındaki işsizlik oranı ve genç nüfusundan güç alan Meksika, gelecek dönem için sigortacılıkta en iddialı ülkeler arasında yer alıyor.

SİGORTACILIKTA SİESTA'DAN FİESTA'YA

MEKSİKA

Birkaç yıl önce durağanlıktan sıyrılan ve ekonomisinde önemli reformları hayata geçiren Meksika'nın, önümüzdeki yıllarda dünyadaki önemli ekonomik güçler arasında yer alması bekleniyor. Yakın dönemde yeniden kurgulanan yeni ekonomi modelinin sonuçlarının alınmaya başlamasıyla ve hane başına düşen gelirin artmasıyla beraber, Meksika'nın prim üretiminin daha da yukarı taşınması bekleniyor. Çoğu araştırma ve sigorta şirketine göre, Meksika sigorta sektörünün önünde parlak bir gelecek duruyor.

İŞSİZLİK ORANI %5'İN ALTINDA

Son OECD rakamlarına göre, ülkede kişi başı yıllık gelir, OECD ortalamasının yarısı olan 13 bin dolar seviyesinde ancak, bu seviyenin hızla yükselmesi bekleniyor. Diğer yandan, 2015 yılının ilk yarısına göre, ülkedeki %4.3 seviyesindeki işsizlik oranı, OECD ortalaması %7'nin çok altında ve hızla azalmaya devam ediyor. Genç işsizlik oranı ise %8.6 ile OECD ortalaması %14'ün yine altında. İşsizlik oranının bu derece düşük olması da gelecek jenerasyonu pozitif yönde etkileyecek. Ülkenin en büyük avantajını, ülkemizdeki gibi, genç nüfus oluşturuyor. Düşük işsizlik ortamındaki genç nüfusun lüks ihtiyaçlarının ve varlıklarının artacağı, bunun da sigortaya olan talebi artıracağı düşünülüyor. Peki, bu durum sigorta sektörüne nasıl yansıyacak?

SİGORTA POTANSİYELİ ÇOK YÜKSEK

Ülkedeki sigorta penetrasyonuna bakıldığı zaman, daha alınacak çok yol olduğu açık. Meksika'da hayat sigortası olanların sayısı nüfusun %7'sinden, sağlık sigortası olanlar ise %8'den az. Bu oran, yoksul toplumların ortalamasına göre iyiyken, Arjantin, Şili ve Brezilya gibi Latin Amerika ülkelerine ve ekonomik büyümeye göre oldukça düşük. Öte yandan, diğer Latin Amerika ülkelerine kıyasla, Meksika'nın potansiyeli çok daha yüksek. Meksika sigorta sektöründeki bir diğer problem, sahadaki personel sayısının yetersiz olması. Ülkede, 10 bin insan başına ortalama 2.5 mali danışman düşüyor. Haliyle, bu danışmanlar sigorta sektörünü 125 milyonluk nüfusa anlatmak için yeterli olmuyor. Sektördeki şirketlerin büyümeye devam etmesiyle beraber bu eksikliğin giderileceği düşünülüyor. Sigorta şirketleri, ayrıca, teknolojik yatırımlara da hız vermeye başladı.

HAYAT VE HAYAT DIŞINDA BÜYÜMEYE DEVAM

Meksika ekonomisi ve sigorta sektörünün geleceği hakkında yapılan tahminlerinin çoğu pozitif yönde. 2016 yılında, hayat ve hayat dışı branşlarının büyümeye devam edeceği, 2020 yılında da, Meksika sigorta sektörünün toplam 32.5 milyar dolar büyüklüğe ulaşacağı tahmin ediliyor. Bu yılın sonunda sektörün pezo bazında %6.7, dolar bazında %4.4 büyümesi bekleniyor. Orta dönemde, ülkedeki sağlam ekonominin, uyanan üretim ve hizmet sektörlerinin yanı sıra hane başı gelirin ve harcama gücünün de artması ile sigorta sektöründe yüksek büyüme rakamlarına ulaşılabilir.

SİGORTACILIKTA İKİ FARKLI DÜZENLEYİCİ KURUM BULUNUYOR

ABD'nin aksine Meksika'da sigorta düzenlemeleri, eyaletler değil, sadece federal bazda yapılıyor. Ülkenin tamamında sigorta hizmeti veren şirketlerin dağıtım masrafları -eyaletten eyalete yeni düzenlemelerle karşılaşmadıkları için- azalıyor. Bu da ABD sigorta şirketlerinin Meksika iştahını açıklıyor. Eyalet engeli olmasa da, Meksika'da da düzenleme konusunda çift başlılık nedeniyle sıkıntılar yaşanıyor. Ülkede, hem Maliye Bakanlığı ve hem de Ulusal Sigorta Komitesi'nin düzenleme yapma yetkisi bulunuyor. Meksika, karar verme süreçlerini hızlandırmak ve maliyetleri azaltmak için bu iki karar verici organı tek bir organda toplamayı hedefliyor.

SAYILARLA MEKSİKA

Nüfus:	125 milyon
GSYİH:	1.3 trilyon dolar
Kişi Başına Düşen GSYİH:	10 bin 300 dolar
Kişi Başı Prim:	220 dolar
Hayat:	102 dolar
Hayat Dışı:	118 dolar
Dünya Sigorta Pazarındaki Payı:	%0.57
Prim Üretimi:	27 milyar dolar
Hayat:	12.5 milyar dolar
Hayat Dışı:	14.5 milyar dolar
Sigortacılığın GSYİH'deki Payı:	%2.1
Hayat:	%1
Hayat Dışı:	%1.1

SADECE MEKSİKA'DA



Meksika, her 5 Nisan'da 'Ölüler Günü'nü kutluyor. Sokakların rengarenk kafatası ve iskelet simgeleriyle donatıldığı günün amacı ölen yakınlarını unutmamak. Çünkü Aztek inancına göre 'gerçek ölüm' kişi tamamen unutulduğunda gerçekleşiyor.



Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Trafik kazalarında **YABANCIYA** *tazminat netleşti*

Ülkemize giriş yapan yabancı ziyaretçilerin maruz kaldığı trafik kazaları sonucu oluşan zarara karşı tazminat hesabı konusunda belirsizlik ortadan kaldırıldı. Hazine Müsteşarlığı, "Hesaplamalarda trafik kazası durumunda ölen kişinin ya da sürekli sakat kalan kişinin vergilendirilmiş geliri dikkate alınır. Vergilendirilmiş gelir tutarı için herhangi bir belge sunulamaması durumunda hesaplama asgari ücret kullanılarak yapılır. Aynı kriterler pasif dönem hesaplamalarında da geçerlidir" maddesinin mağdurlar arasında standart bir tazminat hesabı yapılmasını amaçladığı mağdurların yabancı olup olmamasının farklılığa neden olmadığı belirtildi.

Vakıf Emeklilik ve Türkiye Finans'tan ilk kâr paylaşımı

Vakıf Emeklilik ve Türkiye Finans, birinci yılında ilk katılım kâr payı ödemesini gerçekleştirdi. Vakıf Emeklilik, 2015 yılı şubat ayında Türkiye Finans ile kredi hayat sigortası alanında 'Vekil Model' ile 'Kâr Paylaşımlı Katılım Sigortası – Finansman Güvencesi' isimli yeni bir ürün geliştirmişti. Faizsiz finansman yöntemlerine uygun olan tekafül sistemine göre şekillendirilen üründe kâr payı dağıtım miktarı, yılda bir kez yıl sonunda finansal sonuçlar üzerinden hesaplanarak yapılıyor. Türkiye Finans şubeleri aracılığı hizmete sunulan Kâr Paylaşımlı Katılım Sigortası – Finansman Güvencesi, bireysel finansmanda 1 milyon liraya kadar vefat ve tam maluliyet sigorta teminatı sağlıyor. 18-65 yaş arasında Türkiye'de yerleşik ve Türkiye Finans'tan eşit taksit ödemeli bireysel finansman desteği kullananlar bu ürüne sahip olabiliyor. Kurum olarak bir ilke imza atmaktan memnun olduklarını ifade eden Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Özgür Obalı, "Ülkemizin önemli bir gündemi haline gelen faizsiz finans sektörünün bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz. Bir yıldır katılım sigortacılığı konusunda önemli fırsatları, en iyi şekilde müşterilerimize sunuyoruz. Onların da bize olumlu dönüşlerine şahit oldukça gayretimiz artıyor. İlk yılında İslami sigortacılık prensiplerine uygun olarak kâr dağıtmaktan memnuniyet duyuyoruz. Katılım sigortacılığının meyvelerini almak bizi mutlu ediyor. Müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun hizmet sunmaya devam edeceğiz" dedi.



STD ilk toplantısını ***Sigortacı Gazetesi'nde*** *yaptı*

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 (STD) Olağan Genel Kurulu sonrasında seçilen Yönetim Kurulu ilk toplantısını Sigortacı Gazetesi'nde gerçekleştirdi.
2014-2016 döneminde derneğin, Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini üstlenen ve son Genel Kurul'da da bir kez daha üyelerin desteğini alarak 2016-2018 dönemi Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçilen Fahri Altıngöz'ün başkanlığında yapılan toplantıya, Mehmet Kalkavan, Menekşe Uçaroğlu, Bülent Somuncu ve Muhittin Karaman katıldı. Toplantıda yeni yönetim kurulu yeni dönemde yapacakları çalışmaları gözden geçirdi.



İstanbul'un "Kaptan Köşkü"nde bir öğle vakti...

Geçen ay yazarlar yemeğini İstanbul'un "Kaptan Köşkü" Adile Sultan Sarayı'ndaki Borsa Lokantası'nda yedik. Kaptan Köşkü kavramını daha önce de kullanmış olabilirim, ancak bu mekân, bu tanımlamayı gerçekten hak ediyor.
Adile Sultan Sarayı'nın girişi batıda Boğaziçi üzerinden Bebek ve çevresindeki semtleri ve arkasında yeni oluşan İstanbul siluetini ayaklar altına alıyor. Güneybatıda Boğaz'ın Marmara'ya kadar ulaşan görüntüsü, kuzeybatıda ise Boğaz'ın Karadeniz'le kucaklaştığı yere kadar uzanan panoramik bir manzara var; buraya Kaptan Köşkü denilmez de ne denir ki?..
Biz bu manzaranın yarattığı duygularla Borsa Lokantası'na girerken bizim için içeride ve bahçede iki ayrı masa hazırlatıldığını gördük. Tabii ki çoğunluk kararıyla bahçeyi tercih ettik. Başlangıçta hava kapalı ve rüzgârlıydı, hatta bu yüzden garsonlar açık hava sobası bile yaktılar. Ancak bir süre sonra güneş açtı ve sobanın yerini güneş şemsiyeleri aldı. Ali Erül ve ben şemsiyelerden hiç yararlanamasak da gam değil; hava güzeldi, ortam güzeldi, sohbet keyifliydi.
Borsa Lokantası müşterilerine Türk mutfağı ve et yemekleri sunan bir mekan. Bütün Borsa lokantalarında başta döner olmak üzere tüm et yemekleri oldukça lezzetli. Ancak şunu söylemeden geçemeyeceğim; Kandilli'nin aşçıları gücenmesin ama Lütfi Kırdar'daki Borsa Lokantası'nın yemekleri Kandilli'den daha iyi…
Geçen ayki yemekte konuğumuz TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu'ydu. Yusuf Bey hepimizin tanıdığı, içimizden biri olduğundan yemekteki sıcak sohbete katılması pek de sorun olmadı, o da beklediğimiz gibi bizlere uydu ve bizim İstanbul'un Kaptan Köşkü'ndeki yemeğimiz her zaman olduğu gibi, espriler, fıkralar ve kahkahalarla, son derece keyifli bir ortamda geçti…
(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 - Haziran 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.

Sigorta sektörü bu yıl istikrara kavuşacak

Türkiye Sigorta Birliği, 19 Nisan 2016 Salı günü gerçekleştirilen Olağan Seçimli Genel Kurul Toplantısı'nın ardından 10 Mayıs 2016 Salı günü yapılan ilk toplantıda yeni Yönetim Kurulu'nu belirledi. Ramazan Ülger (Başkan), Uğur Gülen (Başkan Yardımcısı), Uğur Erkan (Başkan Yardımcısı), Ahmet Turul ve Deniz Yurtseven'den oluşan yeni Yönetim Kurulu 11 Mayıs 2016 Çarşamba günü düzenlenen basın toplantısında sektörün 2015 performansını değerlendirmenin yanı sıra 2016 yılı beklentilerini aktardı.
Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger, 2016 yılının ilk 3 aylık sonuçlarıyla bir önceki yılın aynı dönemi kıyaslandığında prim üretiminin 2016'da yüzde 36 artış gösterdiğini söyledi.
Bireysel Emeklilik Sistemi'ni (BES) değerlendirdiğinde ise Nisan 2016 sonu itibarıyla katılımcı sayısının 6,2 milyonu aştığını toplam fon tutarının 53,3 milyar liraya yükseldiğini belirten Ülger, bu tutarın 5,9 milyar lirasının 'Devlet Katkısı' fonlarından oluştuğunun altını çizdi.

HAYAT DIŞINDA ÖZKAYNAK KÂRLILIĞI EKSİDE

Türkiye'nin büyümesiyle sigorta sektörünün de büyüdüğüne dikkat çeken Ülger, "Sektörün aktif büyüklüğü 2015 sonunda 96 milyar lira, öz sermayesi 12,4 milyar lira, dönem sonu teknik kârı 151 milyon lira, bilanço kârı 250 milyon lira. Hayat dışı branşlarda 418 milyon lira zarar edilmiş, hayat ve emeklilik branşında 569 milyon lira karlılık sağlanmıştır. Hayat dışı sigorta şirketlerinin öz kaynak kârlılığı da yüzde eksi 7 olurken hayat ve emeklilik şirketlerininki yüzde 20'ye ulaşmıştır" ifadelerini kullandı.
Sektörün kişi başına 133 dolar prim üretimi ve yüzde 1,6 penetrasyon oranı ile dünya ortalamalarının oldukça gerisinde kaldığını hatırlatan Ülger, prim üretimi dağılımında oto sigortalarının hakimiyetini koruduğunu, yüzde 22,1'lik paya sahip trafiği, yüzde 18 ile kaskonun takip ettiğini ve dağıtım kanalı bazında prim üretimine bakıldığında hayat dışında yüzde 65 ile acente kanalının, hayatta ise yüzde 79,9 ile banka kanalının hakimiyetini sürdürdüğünü vurguladı.
Sektörün verdiği teminat ve üstlendiği tazminatlar hakkında konuşan Ülger, "2014 sonu itibarıyla sigortalılara verilen teminatlar 77 trilyon liradır. Hayat dışı sigortalarda üstlenilen tazminat 2015 sonu itibarıyla 17,4 milyar lira, hayat sigortalarında 2,1 milyar liradır. Oto sigortalarında üstlenilen tazminat ve hasar 10,2 milyar lira, oto dışı branşlarda ise 7,2 milyar lira. Kredi ile bağlantılı hayat sigortası poliçeleri ile vefat eden 71 bin kişinin vârislerine 800 milyon lira ödeme yapılarak kredi borçları karşılanmıştır" değerlendirmesinde bulundu.



TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ BAŞKANI RAMAZAN ÜLGER, 2016 YILININ SİGORTA SEKTÖRÜ İÇİN İSTİKRARIN SAĞLANACAĞI BİR YIL OLACAĞINI SÖYLEDİ. ÜLGER, YILIN İLK 3 AYI BİR ÖNCEKİ YILIN AYNI DÖNEMİYLE KIYASLANDIĞINDA, PRİM ÜRETİMİNİN %36 ARTIŞ GÖSTERDİĞİNİN ALTINI ÇİZDİ.

'TRAFİKTE 10 YILDA 7 MİLYAR LİRA ZARAR'

Ülger, "Trafik sigortası hiçbir zaman kâr etmedi. Hep zarar eden bir branştı. Son 10 yılda yaklaşık 7 milyar lira zarar etti. Ama hep yönetilebilir bir zarar vardı. Toplam bilançoda yüzde 20-30 gibi bir zarar çıkıyordu. Diğer branşlardan trafik sigortası finanse ediliyordu. Sorumluluk sigortalarının kaderidir. Bu yönetilebilir bir zararı kapsar ama 2012 ve 2015 yılında elde edilen zararlar o kadar büyüdü ki artık yönetilemez oldu" diye konuştu.
Bu durumun şirketlerin sermayesini yok ettiğini söyleyen Ülger, "Zararın temeli yasal düzenleme maddelerinde sorunların poliçelere yansıması ve şirketlerin hasar ve tazminat olarak bunu ödemesinden kaynaklanan zararlar. Bu da doğal olarak primlere yansıdı. Şimdi bu bir ekonomik gerçeklik. Hep para vererek ne kadar yaşayabilirsiniz. Bir yerde bunun dolayısıyla bu ekonomik gerçekliğe uymuyor" şeklinde konuştu.
2016 yılının ilk çeyreğinde prim üretiminde yaşanan büyümenin trafik branşındaki prim artışları ve TARSİM'in yüzde 40 oranındaki büyümesinin önemli bir etkisi olduğunun altını çizen Ülger, "Yılın geri kalanında büyüme rakamları yavaşlayacak ve yüzde 20'ler seviyesinde dengelenecektir. Bu yıl sektörün son düzenlemeler sonrası istikrara kavuştuğu bir yıl olacaktır. 2015 yılında gördüğümüz olumsuz tablonun ise 3 yıl içinde giderileceğini öngörüyoruz" şeklinde konuştu.

'OTOMATİK KATILIM GEREKLİLİK'

Ülger, BES'le ilgili değerlendirmede de bulunarak, Türkiye'nin emeklilik gelirinin yeterliliği açısından 50 ülke arasında 42'nci sırada olduğunu belirtti. Ülger, "Toplumumuz gittikçe yaşlanıyor, ortalama yaşam süresi uzuyor. Diğer yandan bu nedenle sosyal güvenlik sistemleri tehdit altında. Bugün iş hayatına başlayanlar gelecekte daha düşük emeklilik geliri elde edebilir. Otomatik Katılım ile emeklilik gelirini desteklemek bir gerekliliktir" dedi.

SEKTÖR DAHA DA ŞEFFAFLAŞTI

Sektördeki gelişmelere ve etkilerine değinen Ülger, şunları söyledi:
- Getirilen yasal düzenlemelerle sigortalılar nezdinde şeffaflık artırıldı.
- Sektörün beklediği yasal düzenlemeler (Karayolları Trafik Kanunu, vergi mevzuatı) gerçekleştiriliyor.
- Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile sağlık sigortaları daha kapsayıcı oluyor.

BES'TE KESİNTİLER ULUSLARARASI SEVİYEDE

- Bireysel Emeklilik Sistemi'nde kesintiler uluslararası seviyeye indirildi.
- Yıllık Gelir Sigortası düzenlemesi yürürlüğe girdi.
- Tasarruf seviyesini artıracak bir model oluşturuluyor: Otomatik Katılım...
- Sektörü ileriye götürecek projeler yürütülüyor.

85 milyar TL
Sigorta ve emeklilik sektörünün toplam fon tutarı

77 trilyon TL
(GSMH'nin 44 katı)
Verilen teminat tutarı

10.2 milyar TL
Oto branşlarında üstlenilen tazminat ve hasar

2.4 milyar TL
Sağlık branşında üstlenilen tazminat

1.1 milyon
Trafik branşında maddi hasarlı dosya adedi



23 bin
Trafik branşında bedeni hasarlı dosya adedi

MAPFRE'den Bu başarının altında

MAPFRE GENEL SİGORTA 2016 yılı acenteler toplantısı, "Bu başarının altında senin de imzan var" konseptiyle KKTC'de, Girne Acapulco Otel'de yapıldı. Genel Müdür Serdar Gül'ün yıl sonunda görevden ayrılacağını açıkladığı toplantıda, oldukça duygusal anlar yaşandı.

MAPFRE GENEL SİGORTA acenteler toplantısı 28 Nisan- 1 Mayıs 2016 tarihlerinde Girne Acapulco Otel'de yapıldı. "Bu başarının altında senin de imzan var" konseptiyle gerçekleştirilen toplantıda MAPFRE GENEL SİGORTA'nın son dönemde gösterdiği başarılı performans ele alındı. Acenteler toplantısı MAPFRE GENEL SİGORTA bölge müdürleri ve Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı'nın seslendirdiği MAPFRE şarkısı ile başladı. Sunuculuğu üstlenen İlker Sırtıkırmızı toplantıyı şu sözlerle açtı: "Bu yıl da toplantımız çok keyifli geçecek. Biz yine başarıları ve yükselişleri konuşuyor olacağız ve en önemlisi hepinizin altında imzası olan o en kıymetli dördüncülüğümüzü. Önce büyük mutluluk, ardından duyulan gurur ve tabii ki sonra daha iyilerini yapmak için, motivasyon. Bugün hepimiz tüm zorluklara rağmen geldiğimiz bu noktayı, kazandığımız başarıları kutlamak için buradayız." Açılış konuşmasının ardından Sırtıkırmızı MAPFRE GENEL Grubu Genel Müdürü Serdar Gül'ü sahneye çağırdı.



'2015 TARİHİMİZİN EN BAŞARILI YILLARIMIZDAN BİRİ OLDU'

Gül şunları söyledi: "Bizim açımızdan belki de tarihimizin en başarılı yılı oldu. Başarı, sübjektif bir konu, ne taraftan baktığınıza bağlı. Doğru açıdan baktığımızda biraz evvelki şova değer bir başarı olduğunu göreceksiniz. Önce biraz nostalji yapmak istiyor ve 2015 yılının rakamlarına bakmadan önce 2007 yılına gitmek istiyorum. MAPFRE, bizi satın aldığı için başlangıç noktasını 2007 olarak aldık. Nostalji tabloda görülüyor. İsimlerini bile unuttuğumuz sigorta şirketleri var. O yıl sektöre göre daha fazla büyümemize rağmen 11. sırada görünüyoruz. Biz o zaman da sektörün en kârlı, en güçlü şirketlerinden birisiydik, ama pazar payımız %3-4 civarındaydı, şimdi ise %8'in üzerinde." O günlerden bugüne, bu noktaya geldiklerini ve çok zor olan bir işi başardıklarını belirten Serdar Gül, "Sanıyorum ki bütün gelişmiş sigorta pazarında herhangi bir satın alma yapmadan, herhangi bir holding ve banka gücü olmadan bu noktaya gelip dev şirketlerle aramızdaki farkı hemen hemen birkaç sene içinde kapanacak boyuta getirmiş olmak gerçekten büyük başarı. Bunu gerçekleştirirken de her zaman sektörün en kârlı şirketlerinden biri olmayı sürdürebildik. Ben de hem

'HEDEFİMİZ %10 PAZAR PAYI'

"Biz bu ortamda kâr eden bir şirket olarak kendimizi başarılı bulabiliriz ki ben öyle buluyorum. Geçen yıl kesinlikle başarılıydık, bu sene çok daha başarılı olacağız. İlk 3 ayda büyümemiz sektörden açık ara çok yüksek. Bundan sonra bizim hedefimiz sıralama değil, hedefimiz pazar payı. Şu anda %8.2, şirketimizin orta vadeli stratejik hedefi %10 pazar payına ulaşmak. Bunu arkadaşlar şovlarında da ispat ettiler, çok kısa sürede %10'a ulaşacaklarına inanıyorum."



İlker Sırtıkırmızı, çalışma arkadaşlarına "Bütün bir yıl boyunca zorlukları, güzellikleri, hep beraber paylaştığınız gibi, bu sahneyi de benimle paylaştığınız için hepinize çok teşekkür ediyorum" dedi.

SERDAR GÜL'DEN VEDA MESAJI: AİLE ORTAMINI KORUYUN!

"Benim rakamlarla ilgili bölümüm bitti. Genel müdür olarak rakamlarla ilgili bu son seslenişim. Biraz önceki konuya da bağlayarak müsaade ederseniz tavsiyelerim olacak" diyen Gül, şunları söyledi: "Bu aşamadan itibaren siz diye hitap ettiğim zaman sadece acente dostlarıma değil, personele, genel servise ve temsilcilerine de hitap ediyorum. Son 6 aylık süreçte hem çalışma arkadaşlarımla, acente arkadaşlarımla, dostlarımla hemen hemen aynı şeyleri konuşur olduk. Niye bırakıyorum? Ben bırakınca ne olacak? Yeni yönetimle personel ve acenteler nasıl anlaşacak? Hepiniz kafanızdaki soru işaretleri ile benimle dertleşiyorsunuz ve hep aynı cevabı vermeye çalışıyorum. Ki burada bunu biraz daha güçlü vurgulamak istiyorum; Türkiye'nin en iyi şirketindesiniz! Yönetim ve insan kaynağı açısından çok tecrübeli, sermayesi yeterli ve güçlü, arkasındaki grup çok güçlü ve güzel olan bir şey de işleri sadece sigorta, başka işleri yok. Bu şirkette olduğunuz sürece sorun yaşamayacağınızı biliyoruz."



ŞİRKETİN ADI MAPFRE OLACAK

Şirketin artık çok şık bir binası olduğunu ve eylül ayında şirketin isminin MAPFRE olarak değişeceğini belirten Gül şöyle devam etti: "Daha kolay söylenir bir hale getireceğiz. Şirketimizin ismi güzel, binası güzel ama daha güzel bir şey var ki işte biz bunda çok başarılıyız. Bizim şirketimizin ruhu var ve asıl güvenmemiz gereken nokta da bu, kimsenin "bizde de bu ruh var" diyebileceği şeklinde bir ruh değil. Ve bu ruhu oluşturan da sizin aile yapınız. Bu aile yapısını koruduğunuz, birbirinize daha fazla hoşgörü gösterdiğiniz, dayanıştığınız sürece, şu anda olduğu gibi omuz omuza verdiğiniz sürece hiçbir şeyden korkmayın."
Gül, "Bu ruhu korumak sizin göreviniz. Bu aile yapısı sizin çocuğunuz. Çok emek verdik. Aileyi koruduğunuz sürece, benden sonra da, diğer arkadaşlardan sonra da, bu sistem bozulmaz" dedi.

'HEP YANINIZDA OLACAĞIM'

Konuşmasının sonunda "Ben sözlerimi bağlamak istiyorum. Gerçekten 27 yıldır bizzat çalıştığım arkadaşlar olduğu için rahatça söyleyebilirim" diyen Gül şunları söyledi: "Burada hem acente hem de çalışan, büyüklerim, dostlarım var. Çok büyük keyif aldım sizlerle çalışmaktan. Başarıları her zaman heyecanla kutladım. Bazen çok üzülmüşüzdür, moralimiz bozulmuştur. Bilmeden bazen sizleri kırmış olabilirim ama asla bilerek değil. Şirketin çıkarlarını korumak adına aldığım bazı kararlar size ve çalışanlarımıza uymamış olabilir. Bunlar sizde benimle ilgili olarak olumsuz bir etki bıraktıysa ya da bilmeden kırdıysam sizi, affedin. Hepinize teşekkür ediyor ve 'hepiniz hakkınızı helal edin' diyorum. Hep yanınızda olacağım."

Acenteler toplantısı sırasında vefat eden MAPFRE acenteleri Akif Özbilgin ve Behçet Kemal Turcan da anıldı. Acentelerle ilgili konuşan Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı, "Her ikisini de gerek şirketimize gerek sektöre yaptığı katkılardan dolayı sevgi ve şükranla anıyoruz. Bu yıl da Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'nin 2 öğrencisi 4 yıl boyunca Akif Özbilgin ve Behçet Kemal Turcan bursu ile okuyacaklar" dedi.
Sertifikalarını almak için sahneye gelen Arda Turcan şunları söyledi: "Değerli MAPFRE GENEL ailesine başta Genel Müdürümüz Serdar Gül ve İlker Sırtıkırmızı olmak üzere çok teşekkür ediyorum. Çok incesiniz, çok duygulandık. Yolunuz açık olsun siz de hakkınızı helal edin. Çok sağolun, varolun"



acentelerine:
a senin de imzan var

bu başarıda çok büyük emeği olan hem de biraz evvelki güzel şovu yapan tüm yönetici arkadaşlarımıza ve sizlere bu başarıya katkılarınızdan dolayı teşekkür ediyorum" dedi.

'SIRALAMA ÇOK KOLAY DEĞİŞİYOR'

Gül şöyle devam etti: "Bizim için önemli olan bundan sonraki sıralama değil. Çünkü sıralamanın çok kolay değiştiğini ve değiştirebileceğimizi gördük. İnanıyorum ki, kalan farklar birkaç proje, bölge müdürlükleri veya ürünle bile kapatılabilecek noktaya geldi. Hükümet veya bürokrasi tarafından son 5 yıldır beklediğimiz yönetmelikleri, kanun değişikliklerini gerçekleştirmek konusunda destek görmedik. Ne zaman ki toplumun en çok trafik kazası yapan tarafları ayağa kalktı, kanun bir ayda değiştirildi."

televizyonlarda ilk haber olduğunu hatırlatan Gül, "Eğer bu sektör olması gereken fiyattan bir kez daha indirim yaparsa artık bu sektöre kimsenin güveni kalmaz. Kâr/zararı geçtim; repütasyon olarak biteriz" dedi.

ACENTELERE UYARI

Gül şöyle devam etti: "Acente dernek yöneticilerine sesleniyorum, lütfen şirketle acenteyi karşı karşıya getirecek açıklamalardan kaçının, rakamlar ortada, sektör zor bir dönemden geçerken siz görmezden geliyor ve sadece trafikçi olan acenteleri koruyacağım diye; buradaki acentelere kötülük yapıyorsunuz. Bizim ülkemizde sözleriniz esner esner esner başka yere gider; ben çok net mesaj veriyorum; Eğer bir sigorta şirketi bir acenteyi sadece komisyon bağlamında görüyorsa; öyle hissediyorsa o ilişki yürümez. O ondan sonra müşteri sorgulayabilir 'acente; sen kredi kartını aldın, kimin kredi kartı, bankanın, bunun komisyonunu kim ödüyor, sigorta şirketi, hasar olunca sen orda mısın, hayır, peki sen bu kadar parayı niye kazandın' demeyecek mi?"

'TALİ ACENTE SORUNUNU BİZ ÇÖZDÜK'

Gül şöyle devam etti: "İşi sadece para ilişkisine döndürürseniz başka ne yapılır? Tüm dünyada internet sigortacılığı var, acenteyi bypass edecek bir sistemden söz etmiyorum ama trafik sigortasının önünde ya da arkasında verilen bir hizmet ya da emek yok, koyarsınız internete, daha ucuza satılır, olan da bu 4.500 acenteye olur. Bakın tekrar söylüyorum bunları ayırın, burada bulunan acenteler bu işin gerçek emekçileri, bu adına



MAPFRE GENEL SİGORTA'nın acenteler toplantısı özel anlara da sahne oldu. Şirketin tüm yönetim kadrosu "Başarımızın gerçek sahibi sizlersiniz" diyerek ayakta acentelerini alkışlayarak gururlandırdılar.

Bir şikâyetten dolayı Hazine'nin bir denetleme çalışması olduğunu ve sonucunda sektöre büyük bir yük geldiğini belirten Gül şunları söyledi: "Zamanında kesilmiş trafik sigortalarında hasarsızlık indiriminin haksız yere uygulanmadığını tespit ettiler. Ancak, sigorta şirketi TRAMER'den gelen bilgiye göre poliçeyi düzenliyor. Yapılan şikâyetten dolayı, bütün sektöre yazı yazıldı ve önümüzdeki ay bunun ceremesini çekeceğiz."
Sigorta sektörünün "Trafikte rekor zam" diye bütün gazete ve ilişki sadece para ilişkisidir. Söylemek istediğim kesinlikle trafiğin komisyonu düşük/yüksek, bu dernek şu faaliyeti yapmış bunu yapmış değil. Ama sektör bu kadar zarardayken, komisyon konuşma zamanı değil. Sektör zararını kurtarmak için zam yapmak zorunda kalırken sizin daha yüksek komisyon istemeniz sigortalıya da haksızlık. SAİK Başkanıyla telefonda konuştuğumuzda da söyledim. Eğer siz bu durumları görmezden gelir yüksek komisyonda diretirseniz, Hazine de buna tamam derse, o zaman tek seçeneği kalır şirketin, o komisyon poliçeye yazılır, popülizm yaptığınız, bizlere oy uğruna 'komisyonuma dokunma' diye mailler gönderdiğiniz acenteler ise, sadece trafik satan acenteler. Ki onları da korumak adına söylüyorum bunları ve mutlaka olacaktır, benim sözlerimi alıp esnetenler olursa hatırlatırım; yakın geçmişte tali olan bu acenteleri kapattırmak, yok etmek için yine bu arkadaşlar çok uğraştılar, Hazine nezdinde kulis yaptılar ama onların arkasında bu şirket ve ben durduk. Onun için sözlerimi çarpıtan olursa 600'den fazla taliyi bir ay içinde acente biz yaptık diye hatırlatırım."

HAREKETLİ BİR TOPLANTI

Acenteler toplantısı 28 Nisan - 1 Mayıs 2016 tarihlerinde Kıbrıs Acapulco Oteli'nde yapıldı. 28 Nisan akşamı Bellapais Manastırı'nda çok şık bir resepsiyon verildi. 29 Nisan Cuma sabahı toplantı ve ödül töreni gerçekleştirildi. Akşam "Çiğdem Gürel ile 90'lardan Günümüze" partisi yapıldı.



Partide MAGSAD üyeleri 2016 sonunda MAPFRE ile yolunu ayıracak olan Genel Müdür Serdar Gül'e koro halinde "Arkadaş" şarkısı ile sürpriz yaptılar. Ardından tüm acentelerin ve personelin katılımıyla şarkıyı bir kez daha hep birlikte ve gözyaşlarıyla söylediler.
Akşam acenteler Erol Evgin ile yılın yorgunluğunu eğlenerek attılar.





MAPFRE GENEL Grubu CEO'su Serdar Gül'ün yaptığı veda konuşmasının bitiminde, tüm acenteler ve yöneticiler ayakta alkışladılar.



28 Nisan akşamı Bellapais Manastırı'nda verilen resepsiyon çok şık bir atmosferde geçti. 1158-1205 yılları arasında inşa edilen Bellapais Manastırı'nda acenteler, güneşi batırarak geceyi keyifli sohbetle sonlandırdılar.

VHV Reasürans güçlü BT altyapısıyla yola çıktı

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, güçlü bir bilgi teknolojileri (BT) altyapısıyla sektöre giriş yaptıklarını söyledi. Yerel BT tedarikçilerinin yanı sıra reasürans altyapısı sağlayan küresel BT tedarikçilerinden de destek aldıklarını belirten Stahl, başarısını tüm dünyada kanıtlamış ve dünyanın önde gelen reasürörlerinin kullandığı bir sistemle yola çıktıklarını ifade etti.

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, bir reasürans şirketi için bilgi teknolojileri (BT) altyapısının öneminden bahsetti.
Yeni bir reasürans şirketi kurmak için birçok zor süreçten geçildiğini söyleyen Stahl, "Finansal gereksinimleri hesaplamak, iş planları, politikalar, prosedürler ve insan kaynağı planlamaları yapmak gerekiyor. Ayrıca, bunlar oluşturulurken mevzuatsal yükümlülüklerin de göz önünde bulundurulması lazım. Bu süreçlerin tamamı tüm bu unsurların nasıl bir BT altyapısı ile yönetilmesi gerektiği sorusunu akla getiriyor" dedi.

'TEKNOLOJİ İŞ ORTAKLARIMIZ BİZE AVANTAJ SAĞLIYOR'

Tüm bu unsurların mevzuata ve kurumun ihtiyaçlarına uygun olarak yönetilebilmesi için gerekli bilgi sistemleri altyapısının kurgulanması gerektiğini vurgulayan Stahl, bunun için işe öncelikle yapılan sayısız toplantı, sunum, araştırma ve değerlendirmeyle ihtiyaçları ortaya koyarak başlandığını kaydetti. Sonrasında hem departmanlar arasındaki bağlantıyı hem de departmanların dış dünyayla bağlantısını sağlayacak ilişkilerin tanımlanacağını ifade eden Stahl, son olarak da tüm bu çalışmaların sonunda ortaya çıkan parçaları bir araya getirebilecek bilgi sistemleri alanında iş ortaklarına ulaşılması gerektiğini belirtti.
Stahl, farklı mevzuatlara ve iş yapış şekillerine sahip lokasyonlarda hızlı ve sürdürülebilir yapılanma tecrübesine sahip VHV Grubu'nun halihazırda çalıştığı farklı iş ortaklarının bu aşamada VHV Reasürans'a büyük avantaj sağladığının da altını çizdi.
VHV Reasürans'ın Türkiye'de faaliyete geçmeye hazırlanan bir reasürans şirketi olması nedeniyle kullanılacak BT altyapısının belirlenmesinin daha büyük bir zorluğa dönüştüğüne değinen Stahl, "Bu yüzden VHV Reasürans, yerli BT tedarikçilerinin yanında reasürans altyapısı sağlayan küresel BT tedarikçilerini de değerlendirmeye dahil etti. Küresel pazardaki yabancı tedarikçiler farklı ülkelerde edindikleri reasürans endüstrisi tecrübelerini servis edebiliyor. Bununla beraber ilk defa girecekleri Türkiye pazarına lokalizasyon yükünü de beraberlerinde getiriyorlar. Birçok noktada yüksek oranda uyarlanabilme kabiliyetine sahip, küresel alanda kullanılan uygulamalar ülkemizdeki mevzuatsal ihtiyaçlarla karşılaştığında uygulamanın mevcut durumunun ve sistemin geliştirme noktalarının sınırlarının iyi analiz edilmesi gereksinimini ortaya çıkarıyor" diye konuştu.

'SİSTEMİ VERİMLİLİK İÇİN BAŞARIYLA KURGULADIK'

Değerlendirmeye dahil edilen sistemlerin karşılaştırılması sırasında analizlerinin doğru yapılmasının önemine değinen Stahl, bunun, sistem kurulumunun hedeflenen zamanda, belirlenen maliyet sınırları içerisinde ve



istenen kalitede tamamlanmasında en büyük etken olduğunu kaydetti. Stahl, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu yüzden, sadece BT yetkinliğine sahip çalışanların değil, süreç yöneticilerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilecek sistem değerlendirmesi çalıştaylarının (Pre-Study) düzenlenmesi büyük önem taşıyor. Değerlendirmeye dahil edilen her bir tedarikçi için harcanacak çalıştay maliyetinin büyüklüğü, analiz eksikliğinden kaynaklanan beklenmeyen bir gecikme, bütçe aşımı veya kaliteden ödün verme maliyetlerinden daha büyük olmayacaktır. Bunun bilinciyle VHV Reasürans, alanında tecrübeli çalışanlarının tam katılımı, küresel alanda uzman Almanya merkez ofisi ve aldığı lokal danışmanlık hizmetleriyle bu süreci en verimli hale getirmeyi başardı ve sonuç olarak çarkların en verimli şekilde çalışması için gereken sistemi ortak bir dille kurguladı."
Reasürans sistemi seçimiyle beraber altyapının güvenli ve kesintisiz çalışmasının sağlanması için BT altyapısının ölçeklendirilmesi, güvenliği, barındırılması, erişim yöntem ve araçlarının planlanması konularının arka arkaya geldiğini söyleyen Stahl, "İş ortakları ve şirket açısından katma değer yaratmayan, ancak iş sürekliliği açısından büyük önem taşıyan altyapı hizmetlerinin güvenilir ve tecrübeli iş ortakları ile yürütülmesi organizasyonel esneklik sağlıyor" diye konuştu.

Reasürans sistemi ve BT altyapısı değerlendirmelerinin tamamlanmasıyla birlikte start verilen sistem kurulum projesinde zaman, maliyet, kalite üçgeninin korunması için doğru kaynakların doğru zamanda doğru yerde kullanımı ve kapsam sınırlarının güvenliğini sağlayan bir yönetim yaklaşımına ihtiyaç duyulduğunu ifade eden Stahl, "VHV Reasürans her ne kadar küresel ya da lokal pazarda başarısını kanıtlamış, dünyanın önde gelen reasürörlerinin kullandığı bir sistemle yola çıkmış olsa da; sistemin uyarlanması, yani kurumun iş yapış şekline uygun olarak kurgulanmasının başarısı, ihtiyaçların süreç yöneticileri tarafından doğru ifade edilmesi, tedarikçiye doğru aktarılması ve uyarlanma süreci boyunca kurum içindeki birimler arasındaki iletişimin en yüksek seviyede tutulmasına bağlı" dedi.

'BT SİSTEMİMİZ KURUMUN ORKESTRA ŞEFİ OLACAK'

En başta sadece yazılı haldeki fonksiyonların çalışır hale gelebilmesi için ihtiyaç duyulan BT sisteminin, doğru kurgulandığında ve konumlandırıldığında organizasyonun orkestra şefi rolünü üstleneceğini aktaran Stahl, değişiklik ihtiyaçları doğru belirlendiğinde ve değişiklikler doğru müdahalelerle gerçekleştirildiğinde organizasyon içindeki rolünün sürdürülebilir olmasının sağlanacağını belirtti.
VHV Reasürans'ın süreçlerini ve BT altyapısını tasarlarken öncelikle sigorta şirketlerinin risk kabul süreçlerini kısaltmayı temel hedef olarak tüm süreçlerinin merkezine yerleştirdiğinden bahseden Stahl, risk kabul sürecini takip eden bildirimlerin takibi, prim tahsilatı, muallak yönetimi ve hasar ödemeleri işlemlerinde iş ortaklarına gereken hizmeti sağlamak için en iyi küresel uygulamaları entegre ettiğini vurguladı.
VHV Reasürans'ın kurduğu BT yapısıyla hızlı ve etkin risk değerlendirme, esnek ve detaylı raporlama, hızlı tahsilat ve ödeme sistemleri, tutarlı finansal raporlama yeteneklerini en üst seviyede tutmayı hedeflediğini kaydeden Stahl, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Bu da iş ortaklarının taleplerine hızlı geri dönüş, doğru ve gerekli veriyi zamanında servis etme, tahsilat ve ödeme işlemlerinin zamanında gerçekleştirilmesi ve takibini sağlarken tüm süreçlerinin çıktısı olarak ürettiği detay ve finansal raporlamalarla etkin mutabakat olanaklarını beraberinde getirecektir."

VHV REASÜRANS

'FELAKETLERE KARŞI HAZIRIZ'

Maximilian Stahl, "VHV grubu tarafından özellikle hassasiyet taşıyan bilgi güvenliği ve iş sürekliliği kavramları göz önünde bulundurulduğunda, altyapı hizmetlerinin doğru kurgulanması ve doğru iş ortaklarıyla yönetiminin sağlanması, başta reasürans sistemi olmakla beraber destekleyici BT enstrümanlarının kurgulanan performans sınırları içinde kesintisiz çalışmasında büyük önem taşıyor. Bu da VHV Reasürans'ın sistem kesintileri, veriye erişim ve verinin işlenememesi zorlukları gibi ihtimallerini ortadan kaldırıyor ve tüm iş ortaklarına hedeflenen sürelerde gerekli hizmetlerin sağlanmasını ve takibini mümkün kılıyor. Merkez ofisi İstanbul'da bulunan VHV Reasürans, herhangi bir katastrofik felaketin gerçekleşmesi durumunda hizmetlerinin aksamadan devam edebilmesi için gerekli olağanüstü durum merkezi yapılanması ve kurgusuna sahip" diye konuştu.

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;

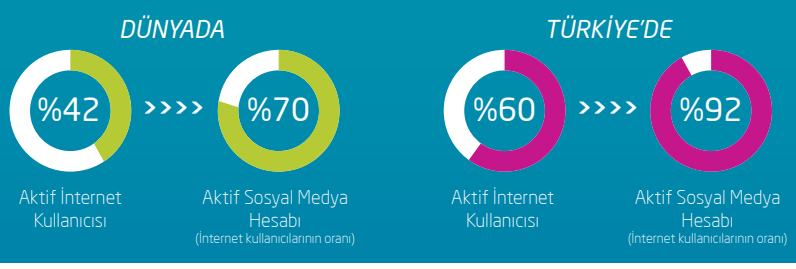
- Yenileme
- Hasar Durumu
- Doğum Günü
- Hasar Eksik Evrak
- Eksper Atama

...

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

ICC, yeni düzenlemelere yeni hizmetleriyle hazır

Insurance Claim Center (ICC) yasal düzenlemeleri yakından takip ederek sigorta şirketlerine avantajlar sağlayan çözümler sunmaya devam ediyor. ICC, trafik sigortasındaki son düzenlemeler çerçevesinde online "Tebligat" ve "Hasar Provizyon Merkezi"ni sigorta şirketlerinin hizmetine sundu.


Ahmet Öncel

Insurance Claim Center (ICC) trafik sigortası genel şartlarındaki son düzenlemelere paralel olarak online "Tebligat" ve "Hasar Provizyon Merkezi"ni sigorta şirketlerinin hizmetine sundu. Online "Tebligat" modeli konusunda bilgi veren ICC Operasyon Birimi Yöneticisi Ahmet Öncel, "Trafik sigortası genel şartlarındaki son düzenlemeler çerçevesinde 2 iş günü içerisinde hak sahibine yazılı olarak bildirim yapılması şartıyla, sigorta şirketlerinin anlaşmalı onarım servislerinde uyguladığı işçilik fiyat skalası ile işçilik bedeli; anlaşmalı yedek parça tedarikçilerinin uyguladığı indirimler üzerinden de (genel şartlarda belirtilen araç yaşına göre) net fiyatla eşdeğer yedek parça bedeli ödeme imkânı sağlandı" dedi.

Öncel şöyle devam etti: "Bu yeni düzenlemeye ilişkin, hasar servislerinin kullanımına sunulmak üzere geliştirilen online 'TEBLİGAT' hizmet modelimizi ve coğrafi imkanların kısıtlılığı ve düşük tutarlı olması nedeniyle ekspertiz yaptırma imkanı bulunmayan dosyalar için geliştirilen 'Hasar Provizyon Merkezi' (HPM) hizmet modelimizi sigorta şirketlerine tanıtmak istiyoruz. Bu hizmetlerimiz halihazırda



kullanılıyor ve olumlu sonuçları analitik olarak gözlemleniyor. Mevcut operasyonumuzda aylık olarak binlerce dosyaya hizmet veriliyor."

TEBLİGAT HİZMET MODELİ

Operasyonların yürütülüşü konusunu da değerlendiren Öncel, online "Tebligat" modeli konusunda şu bilgileri verdi: "İhbar bilgileri ICC otomasyon sistemi üzerinden, onarımın yapıldığı sanayi bölgelesinde ofis donanımına haiz aracı ile konuşlandırılmış ICC Saha Kontrol Görevlisine (Gözetmen) aktarılır. Gözetmen, onarım servisi tarafından hazırlanan 'hasar tespit' belgesi ile aracın mevcut hasarının örtüşüp, örtüşmediğini karşılaştırır. Servis noktasının hazırladığı 'hasar tespit' raporunun da fotoğrafını çekerek anlık olarak soft ortamda sisteme aktarır." Uyumsuzluk ve suistimal şüphesi yok ise gözetmenin, servis noktasında doğrudan Tebligat belgesini üreterek onarım noktasının onay ve imzasını alacağını belirten Öncel şunları söyledi: "Tebligat belgesi, servis noktasının hazırlayıp sunmuş olduğu hasar tespit belgesini, ilgili sigorta şirketinin anlaşmalı servis noktalarında uyguladığı işçilik fiyatlarının detaylı dökümü ile sistem üzerinden canlı olarak beslenen yedek parça referans numarası ve tedarik iskontoları düşülmüş halde yedek parça fiyatlarını içerir. Servis noktasının belgenin basılı haline düştüğü kaşe ve imza da soft ortamda otomasyon sistemine aktarılır. Eğer servis noktasının hazırlayarak oluşturduğu hasar tespit belgesi ile aracın hasar durumu arasında şüphe uyandıran veya uyumsuz bir durum var ise, tebligat işlemi yapılmayarak, soft ortamda uyumsuzluğa sebep teşkil eden konu dosyaya aktarılır ve gözetmen bir sonraki görev noktasına devam eder."

UYUMSUZ DOSYANIN TAKİBİ

Uyumsuz dosyanın da ICC ofisleri içerisinde konuşlandırılmış kontrol görevlisinin (Denetmen) ekranına düşeceğini belirten Öncel, "Servis noktası ile derhal sigorta şirketi adına görüşme yapılır. Görüşmelerin ses kaydı alınır ve talep edildiği takdirde ilgili sigorta şirketinin dosya numarası ile eşleştirilerek ICC otomasyon sisteme kaydı sağlanabilir" dedi.

Görüşmenin, tamamen mevzuat çerçevesinde bir metin üzerinden yapıldığını belirten Öncel şöyle konuştu: "Görüşme 'hasarlı aracın onarımı, sigorta şirketinin anlaşmalı servis ağında yapılsa ve yedek parçaları tedarik edilse' gibi oluşacak toplam maliyet gözönünde bulundurularak ve trafik sigortasında 3 yaş üzeri araçlar için eşdeğer yedek parça bedelleri esas alınarak yapılır. İki denemeye karşın servis istasyonu ile bir mutabakata varılamayan durumlarda, ilgili sigorta şirketinin belirlemiş olduğu kriterler tablosundan talep girilir ve şirketin takip ettiği klasik dosya ekspertiz süreci başlar."

Hasar Provizyon Merkezi göreve hazır

ICC tarafından gerçekleştirilen tüm operasyonların 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ve güncel mevzuat çerçevesinde yürütüldüğünü belirten Sinan Kuşdoğan, hiçbir tedarikçi, işletim platformu veya servis noktası ile komisyon ve gelir ilişkilerinin bulunmadığını söyledi.


Sinan Kuşdoğan

Insurance Claim Center (ICC) Yazılım Birimi Yöneticisi Sinan Kuşdoğan, trafik sigortalarındaki yeni düzenlemelere paralel olarak geliştirdikleri "Hasar Provizyon Merkezi"nin (HPM) göreve hazır olduğunu söyledi. HPM'nin Tebligat modeline paralel olarak çalışacağını ifade eden Kuşdoğan şunları söyledi: "Tahmini hasar tutarı 3.500 TL ve altındaki ihbarlarda, özellikle sigorta eksperi yönlendirilmesinde coğrafik ve farklı zorluklar yaşanabilen 45'i aşkın ilimizde, masa başından TEBLİGAT modelindeki teknikleri kullanarak ve aynı otomasyon üzerinden pazarlık, süreç takibi ve sonlandırılması ile tesadüfi olarak fiziksel kontrolleri yapılıyor. Mevcut otomasyon aygıtlarının haricinde, küçük tamirhanelerce sıklıkla kullanılabilen viber, whatsapp ve benzeri sosyal iletişim platformları sistemimize bağlı olarak kullanılabiliyor. TEBLİGAT ve HPM ürünlerimiz kullanılarak yapılan veri girişleri muhtemel değer kaybı rakamlarını otomatik olarak çıkarıyor" diyen Kuşdoğan şöyle devam etti: "Karşılaşılacak muhtemel değer kaybı talepleri de birleşik veya tekil parçalar da dikkate alınarak farklı rejim uygulamalarına göre yapılabiliyor. Değerlendirme ek bir kullanıcı girişi gerektirmeden, tek tuşla alınabiliyor."

'TÜM OPERASYONLAR YASAYA UYGUN'

Tüm operasyonların 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ve güncel mevzuat çerçevesinde yürütüldüğünü ve hiçbir tedarikçi, işletim platformu veya servis noktası ile komisyon ve gelir ilişkilerinin bulunmadığını vurgulayan Kuşdoğan süreçle ilgili olarak şunları söyledi: "ICC Saha Kontrol Görevlisi (Gözetmen) araçları içerisinde, onarım servisi ile mutabakatın etkin ve hatasız şekilde yapılmasını sağlamak amacı ile 220V elektrik, çalışma masası, yazıcı/scanner/faks/laptop/tablet dönüşümlü bilgisayar, pratik bir ikinci tarama aygıtı ile yedek veri aktarım cihazları bulunuyor. Her iki ürün içinde mevcut hasar yazılımlarında değişiklik yapmaya gerek bulunmuyor. Hasar dosyasına ek olarak girecek diğer belgeler için (ruhsat/fatura vs) mutabakat formu yeterli oluyor. Gözetmen ve denetmen ekip üyelerimiz Thatcham Motor Insurance Research Centre tarafından sigorta hasarlarının sürüş güvenliği ve kalite standartları çerçevesinde, ekonomik olarak onarımının sağlanabilmesi konularında eğitilmiş ve sınav sonucu VDA (Vehicle Damage Assesor) sertifikası ile belgelendirilmiş uzmanlardan oluşmaktadır."

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



SİGORTA HAFTASI SEBEBİYLE SEGEM'İN DÜZENLEDİĞİ SEMPOZYUMDA BİR ARAYA GELEN TÜKETİCİLER DERNEĞİ, KAMU VE SİGORTACILAR TRAFİKTE ORTAK MUTABAKATA VARAMADI

Trafikte sektör hâlâ temkinli

SEGEM 5. Ulusal Sigorta Sempozyumu'nda konuşan Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, Hazine adına değil ama kişisel olarak bir çalışma yaptığını, bu çalışmaya göre, bugün 643 lira olan ortalama trafik sigortası priminin en kötü senaryoda dahi 594 lira olması gerektiğini söyledi. Genç, trafik sigortasında beklenen düzenlemeler gerçekleştiği için artık fiyatların da düşmesi gerektiğini belirtti.

Sigorta Haftası, 23 Mayıs Pazartesi günü "Yabancı Sermaye ve Zorunlu Trafik Sigortası" başlıklı V. Ulusal Sigorta Sempozyumu ile başladı. Şirket yöneticileri zarardan dert yanarken, kamu otoritesinin temsilcileri çıkarılan yeni yasa ile birlikte primlerin düşürülmesi gerektiği yönlü uyarılarda bulundu. Acenteler ise komisyonlarının düşürülmesinden şikayet ettiler.
Bostancı Dedeman İstanbul Hotel'de düzenlenen sempozyumda, yabancı sermayenin Türk sigorta sektörüne etkileri, yerli sermaye, acente ve broker perspektifiyle değerlendirildi. Sempozyumda ayrıca zorunlu trafik sigortasına ilişkin yeni düzenlemeler, yasal çerçeveler, sorunlar ve çözüm önerileri, düzenleyici kurum, sigorta şirketi, acente broker, eksper ve sigortalı perspektifiyle ele alındı.
V. Ulusal Sigorta Sempozyumu Hazine Müsteşar Yardımcısı ve Sigortacılık Eğitim Merkezi Yönetim Komitesi Başkanı Dr. Ahmet Genç, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkan Yardımcısı ve Sigortacılık Eğitim Merkezi Yönetim Komitesi Üyesi Ender Yorgancılar ile Türkiye


Ramazan Ülger

Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger'in açılış konuşmalarıyla başladı. 'Yabancı Sermaye ve Zorunlu Trafik Sigortası' konuları sektörün ve sivil toplum kuruluşlarının temsilcilerinin konuşmacı olarak katıldığı iki farklı oturumda konuşuldu.
Türk sigorta sektörünün geldiği durumu değerlendiren Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger, bundan sonraki toplantılarda trafik sigortasının konuşulmayacağını umduğunu belirterek, "Son zamanlarda trafik sigortasını çok konuştuk. Artık diğer branşları da konuşmak istiyoruz" dedi. Son 5 yılda sektörün ortalama yüzde 16 civarında büyüdüğüne değinen Ülger: "Ülkemizin büyümeye devam ettiği ortamda sektörümüz de bölgesel bir merkez olma potansiyeli taşıyor" değerlendirmesini yaptı.

'KAZAN-KAZAN ANLAYIŞINDA YOL ALMAK İSTİYORUZ'

TOBB Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar konuşmasında sektörün üretim merkezi konumunda olan acentelerin çalıştıkları şirketleriyle birlikte kazan-kazan anlayışı altında yol almak istediklerini söyledi. Artık eksperler, acenteler ve şirketler olarak nasıl bir sektör istendiğinin tartışılması gerektiğinin altını çizen Yorgancılar, "Artık Sanayi 4.0'ın tartışıldığı bir dünyadayız. Kişiye özel sigorta ürünleri göreceğimiz bir dünyaya doğru yol alıyoruz" diye konuştu.


Ender Yorgancılar

'ŞİRKETLER TRAFİKTE YÜKSEK PRİM ALIYOR'

Hazine Müsteşar Yardımcısı ve Sigortacılık Eğitim Merkezi Yönetim Komitesi Başkanı Dr. Ahmet Genç ise yabancı sermayenin 2005 yılından sonra hızla artığı Türk sigorta sektörünün geldiği durumu ve tartışılan Zorunlu Trafik Sigortaları konusunda yapılan tartışmalara kişisel olarak yaptığı çalışmasıyla farklı bir bakış açısı kattı. Kasko ile trafik sigortasının birleştirilmesi konusunda yapılan söylemlerin bir şehir efsanesi olduğunu söyleyen Genç, "İki ürünün birleştirilmesi gibi bir şey olamaz" dedi. Trafik sigortası kaynaklı zarar konusunda tartışmaların muallak hasarlar üzerinde olduğuna değinen Genç sözlerini şöyle sürdürdü; "Ödenen


Ahmet Genç

hasar üzerinde bir tartışma görmüyoruz. Kişisel olarak yaptığım çalışmamda çok ilginç sonuçlara ulaştım. Bugün 643 lira civarında olan ortalama trafik sigortası priminin olması gereken yeri 476 lira. En kötü senaryomda dahi 594 lira olması gereken fiyatın üstünde bugün trafik sigortası primleri görüyoruz. Şirketler olması gereken primin üstünde trafik sigortası primi alıyor."
"Düşük fiyatlarla da yüksek gelir elde edilebilir" diyen Ahmet Genç, şirketlerin içerisinde personel giderlerinin de olduğu maliyetlerinin prime oranının 2014 yılında yüzde 23.89 seviyesindeyken 2015 yılında yüzde 18.27 seviyesinde çekildiğini sunumunda göstererek şirketlere, "Vatandaşlara zamlı primleri anlatırken bahanelere sığınmayın" diye uyarıda bulundu. Nisan ayında sektörün dikkatle beklediği Trafik Kanunu'nda değişiklik yapıldığını hatırlatan Genç, "Hâlâ fiyatlarda bir düşüş görmedik. Bunu anlamakta zorlanıyorum. Fırsat bu fırsat denilerek şirketlerde kafamıza göre takılırız anlayışı devam ediyor" dedi. Genç, trafik sigortasında fiyatların zamanla aşağı inmesini umduğunu da sözlerine ekledi.

YABANCI SERMAYENİN 10 YILI

Açılış konuşmalarının ardından V. Ulusal Sigorta Sempozyumu'nun birinci oturumunda ise 'Yabancı Sermaye Son On Yılda Sigorta Sektörüne Ne Getirdi' konusu ele alındı. Oturumun başkanlığını Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Gökhan Karasu gerçekleştirdi. Birinci oturumun konuşmacıları arasındaysa Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai



Sempozyumun ilk oturumunda (solda) yabancı şirketlerin sektöre getirdikleri, ikinci oturumunda (üstte) ise trafik sigortası ele alındı.

TARAFLAR AYNI MASADA BULUŞTU

'Zorunlu Trafik Sigortasında Primler / Taraflar Buluşması' konusunun konuşulduğu sempozyumun öğleden sonraki bölümünde moderatörlüğü Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger gerçekleştirdi. Oturumun konuşmacılarıysa Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdür Yardımcısı Murat Kayacı, Mapfre Genel Sigorta Genel Müdürü Serdar Gül, Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Süleyman Özer, TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Yalçın Kaya, Türkiye Şoförler ve Otomobilciler Federasyonu Başkanı Fevzi Apaydın ve Tüketiciyi Koruma Derneği Genel Başkanı Haşmet Atahan'dı.

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdür Yardımcısı Murat Kayacı, trafik sigortasındaki primlere ilişkin yasal çerçeveye yönelik bir sunum yaptı. Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu, trafik sigortasında sektörün güçlü bir altyapıya sahip olduğunu belirterek, "Fiyatlamada dönemsel bir dalgalanma yaşıyoruz. Trafik sigortasında acente ile işbirliği kaçınılmazdır bu nedenle acenteye yaşam hakkı verecek komisyon oranı mutlaka korunmalıdır" dedi.

'TRAFİK SİGORTASINDA PRİMLER DÜŞMEZ'

Mapfre Genel Sigorta Genel Müdürü Serdar Gül ise trafik sigortasında şirketlerin üzerinde önemli bir vergi yükü olduğunu belirterek "Yüzde 5 oranındaki gider vergisi kaldırılmalı. Zorunlu sigortalarda vergi olmamalı hatta destek verilmeli bu sigortalara. SGK kesintisi yüzde 10'dan yüzde 2-3'e düşürülmeli. Yüzde 5'lik emniyet payı kesiliyor. Bunu neden veriyoruz. Güvence hesabı yüzde 3 oranında. Bu hesapta ciddi para var. Eğer şirketler batacaksa bunun başka bir hesabı olmalı. Değer kaybı var. Yüzde 3.75'lik kesinti. Ve bu sadece yüzde 1'lik bir sigortalıyı ilgilendiriyor. Neden yüzde 99'luk kesimden bunu alıyoruz? Bakın saydığım yüzde 25'e yakın vergi kesintisi var. Öte yandan orijinal yedek parça meselesi var ve bu ülkenin gerçeklerine aykırı durum bu. Bunları eklersek trafik sigortasında primler düşecek demek yanlış olur" dedi.

"30 şirketin bugün 6-7 tanesi trafik sigortası satıyor" diyen Gül sözlerini şöyle sürdürdü: "Bugün herşeyin hesabını ayrıntılarıyla yapıyoruz. 100 liralık dosya 130 lira olarak ödeniyor. Öte yandan sürekli sakatlık konusu çığ gibi büyüyor. Serbest piyasa ekonomisinden yanayım ve deprem, tamamlayıcı sağlık gibi alanlar dışında herşeyde serbest fiyat politikası olmalı."

Türkiye Şoförler ve Otomobilciler Federasyonu Başkanı Fevzi Apaydın, "22 milyon aracın yüzde 10'u ticari araç. Fakat bu yüzde 10'luk kısım geri kalan yüzde 90'lık kesim kadar trafik sigortası primi ödüyor. Yeni yasayla birlikte değişen bir şey olmadı" dedi.

Tüketiciyi Koruma Derneği Genel Başkanı Haşmet Atahan, "Tüketici ile ortak hareket edilmediği sürece hiçbirşey de başarılı olamaz" diye konuştu.

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Süleyman Özer, acenteler olarak trafik sigortalarında toplam üretimin yüzde 93'ünü gerçekleştirdiklerinin altını çizerek, yüzde 1'lere düşürülen komisyonlarla yaşama şanslarının olmadığını söyledi.

TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Yalçın Kaya, eksperler olarak trafik sigortasında primlerin düşmesinin etkili hasar maliyet kontrolünden geçtiğine inandıklarına dikkat çekti. Kaya, kamuoyunda bahsedildiğinin aksine trafik sigortası primlerinin artışında eksper ücretlerinin artırılmasının hiçbir etkisi olmadığını sözlerine ekledi.

Dalaş, Eureko Sigorta Genel Müdürü Can Akın Çağlar, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap ve Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Başkanı Mehmet Genç yer aldı.

Türkiye'ye her para getiren ve yatırım yapan şirketi yerli şirket olarak gördüklerini belirterek sözlerine başlayan Hazine Müsteşarlığı Sigorta Genel Müdürü Gökhan Karasu, "Trafik sigortasına bağımlı bir sektörümüz var ve bu bize göre tehlikeli. Yurtdışına baktığımızda ise sigortacılığın dengeli bir portföy yapısı var" diye konuştu.

'YABANCI SERMAYE ÜLKE EKONOMİSİ İÇİN ÖNEMLİ'

Karasu, yabancı sermayenin ülke ekonomisi için ve sigortacılık için çok önemli olduğuna değinerek, "Yabancı sermayeli şirketlerimizden beklentimiz kendi ülkelerinde yaptıkları istikrarlı fiyat politikalarını burada da uygulamaları" dedi.

Gökhan Karasu'dan sonra konuşan Eureko Sigorta Genel Müdürü Can Akın Çağlar, dünya devi şirketlerin Türkiye'ye yatırım yapmış olmasının ülkenin büyüme hikayesini desteklediğini söyledi. Çağlar, söz konusu şirketlerin Türk sigortacılığından çok önce sigortacılığa başlaması nedeniyle bazı avantajları olduğunu da sözlerine ekledi.

'YABANCI SERMAYEDEN KNOW HOW TRANSFERİ BEKLENİYOR'

Can Akın Çağlar'dan sonra söz alan Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin de yerli ve yabancı sermaye ayrımının küreselleşen dünyada artık kalmadığına değinerek, "2005 yılından sonra şaşırtıcı bir hızla sektörümüze yabancı sermaye geldi. Dünya devi şirketlerin sermaye güçlerine bakılınca bizim gibi şirketlerin rekabette geri kaldıkları düşünülebilir belki, ama biz de arkamızdaki güce güvenerek hareket ediyoruz" dedi.

Çetin, yabancı sermayenin Türk sigorta sektörüne katkıları olmadığını düşündüğünü belirterek, "Yabancı sermayeden know how transferi, yeni ürünler, insan kaynağına yatırım ve reasürans alternatifleri bekliyoruz" şeklinde konuştu.

Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş ise yabancı sermayenin sermaye getirerek sektöre ve ülkeye önemli katkısı olduğuna dikkat çekerek, "Zarar ettikçe sermaye getirmeye devam ediyorlar. Bu sayede cari açığın bir miktar kapanışına fayda sağlıyorlar. Sektöre getirdikleri en önemli konuların başında güven geliyor. Sermaye güçleri sayesinde artık geçmişte yaşanan hasarın ödenememesi gibi durumlarla karşılaşmıyoruz sektörümüzde ve bu durum da sektöre olan güveni artırıyor" şeklinde konuştu.

Para kazanılabilir bir sektörümüz olduğunu düşünüyorum" diyen Dalaş sözlerini şöyle sürdürdü: "Ben sektörümüzün kârsızlığa mahkum olduğunu düşünmüyorum. Trafikte mademki 20 şirket poliçe satmamak için yüksek fiyat veriyor bunlara bakmak lazım. Sabır gösterilirse söz konusu branşta fiyatlar düşecek ve bir dengeye oturacaktır."

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap da acentelerin yüzde 100'ünün yerli olduğuna değinerek, "Hayat dışı alandaki üretim gücümüz bir gerçek. Yabancı sermaye bu güce bakarak ülkemize yatırım yaptı ama şimdi bizi Hasar Prim Oranı olarak adlandırılan ve HP kısaltılması olan bir kodla tanımlıyorlar. Bizi kaşık düşmanı olarak lanse ediyorlar. Acenteyi müşteri ile karşı karşıya getirme amaçlı çabalar görüyoruz" diye konuştu.

'FİYATLAR ARTIYORSA KOMİSYONLAR NİYE DÜŞÜYOR?'

Kasap, sektör olarak yabancı sermaye gelene kadar her şeye teminat verildiğini belirterek, yabancı sermaye sonrasında ise "Artık biz bu alanlara teminat veremeyiz" denilmeye başlandığını söyledi. Kasap, trafik sigortasında fiyatların artmasına rağmen acente komisyonlarının aşağı gelmesine de bir türlü anlam veremediklerini sözlerine ekledi. Son olarak söz alan Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Başkanı Mehmet Genç ise yabancı sermayenin Türkiye'ye yatırım yapma amacının katma değer üretmek olduğuna dikkat çekerek, "Yabancı sermaye için Türkiye çok cazip" dedi.

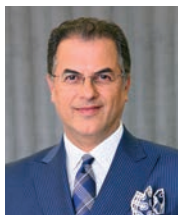
SED tekrar ***Ahmet Nedim Erdem*** *dedi*

İstanbul Sanayi Odası Odakule Toplantı Salonu'nda sigorta eksperlerinin geniş katılımıyla gerçekleştirilen SED Olağan



Genel Kurulu sonucunda SED Başkanlığına tekrar Ahmet Nedim Erdem seçildi. Genel Kurul'da Açılış ve Divan seçiminin ardından, Yönetim Kurulu Faaliyet Raporu ve Denetçilerin Raporları okundu. Raporlar üzerinde yapılan görüşmeler sonrası Yönetim Kurulu ve Denetçilerin ibrası gerçekleşti. Genel Kurul'da SED Başkanı Ahmet Nedim Erdem 2014-2016 faaliyetleri ile 2016-2018 dönemine ilişkin strateji ve hedefler hakkında Genel Kurul'a sunum yaptı.

İSAD'da ***Turusan Bağcı'yla*** *yola devam*



İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği (İSAD) 54. yılında 27. Genel Kurulu'nu Güneş Sigorta Genel Müdürlük binasında gerçekleştirdi. İSAD Başkanlığına yine Turusan Bağcı seçildi.

SEDEV'den *iki yeni kitap*

Sigorta Eksperleri Dayanışma ve Eğitim Vakfı (SEDEV) Başkanı Çetinay Karaol tarafından hazırlanan "Ekisper" adlı kitap SEDEV Yayınları tarafından yayınlandı. Çetinay Karaol, eksperliğe başladığı 1987 yılından bu yana gerek sahada gerek toplantılarda meslektaşlarından dinlediği gerçek hikayeleri bu kitapta topladı. yaşatmak amacıyla kitabı derleyen Karaol, kitabın sigorta bilinirliğine katkı sağlamasını umduğunu ifade etti.



SEDEV tarafından yayınlanan bir diğer kitapsa "Araç Değer Kaybı" oldu. Kayhan Anaral tarafından yazılan ve 1 Haziran 2015 tarihinde ikincil mevzuata giren değer kaybı konusunda bilgilendirme yapmak amacıyla kaleme alınan kitap, araçlardaki değer kaybını hukuki ve teknik yönleriyle ele alıyor.



Trafik sigortasında sisler dağıldı: SEKTÖR UMUTLU

Son torba yasada çıkan düzenlemelerle, trafik sigortası tazminat belirleme sürecindeki sislerin dağıtılması, hesaplamaların daha doğru ve net yapılmasını sağlayacak. Trafik poliçesi düzenleyen şirketler kötü sürprizlerle karşılaşma endişesi olmadan poliçe kesip tazminat ödeyecekler.

Sigorta sektörü son dönemde trafikle yatıp trafikle kalkınca, bize de sürekli bu branşla ilgili haberler hazırlamak düşüyor. Sadece 2015 yılının ilk 9 ayı itibarıyla trafik sigortası nedeniyle şirketlerin öz sermaye kârlılığı %1.5 azalmayla negatife döndü. Şirketler bu nedenle kaçınılmaz olarak fiyat artışına gitti. Bu artıştan sonra trafik sigortası ülke gündemine oturdu; meslek örgütlerinden birbiri ardına açıklamalar geldi ve hükümet adım atarak ticari araçlara tavan fiyat getirdi. Bu da ticari olmayan milyonlarca aracın fiyatlarının daha da artmasına yol açtı. Daha sonra sigorta şirketlerinin ve Hazine'nin sorunun düzeltilmesi yönünde attıkları adımlar neticesinde, trafik sigortasında sorunlu görülen yerlerin düzeltilmesi için kanuni düzenlemelere gidildi.

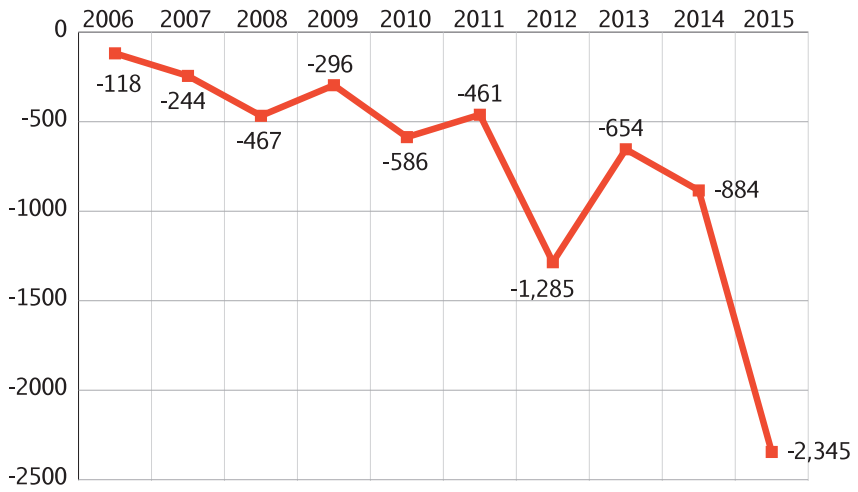
Şimdi beklenen şu: Yasada meydana gelen değişiklikler, prim artışının en önemli nedeni olan belirsizlikleri büyük oranda ortadan kaldıracağı için, sigorta şirketlerinin öngörülü ve doğru bir fiyatlandırma yapmasında, dolayısıyla hasar/pirim oranlarının düzelmesinde etkili olacak. Son prim artışlarıyla belli bir noktaya oturan fiyatların, kazanılan bu netlik sayesinde zaman içinde daha istikrarlı bir seyir izleyeceğine inanılıyor.

TAZMİNAT SÜRECİ HIZLANACAK

Yeni yasaya göre Hazine Müsteşarlığı hesaplama yöntemini belirleyecek, böylece sigorta şirketleri ödeyecekleri tazminatı önceden bilecekler. Sigortalıların mahkemeye başvurmasına gerek kalmayacağı için, uzun süren davalar da olmayacak. Sonuçta, bedeni zarar görenlerin yakınları, tazminat ödemelerini sigorta şirketlerinden kısa sürede tahsil edebilecek. Tazminat hesaplamasında sislerin dağılması, süreçte ortaya çıkan aracılara da gerek bırakmayacak ve menfaat sahipleri süreci net bir şekilde yürütebilecek. Ayrıca, kusurlu sürücülerin vefatından dolayı yakınlarına tazminat ödenmesi ve bunun 10 yıl geriye dönük olarak uygulanmasının kaldırılması da olumlu görülen kararlardan.

Peki tüm bu gelişmeler, fiyatlara nasıl yansıyacak? Yükselen fiyatlarda bir nebze de olsa düşüş bekleniyor olsa da, döviz paritesiyle beraber artan parça maliyetleri ve yedek parça tedarik süreçlerindeki değişiklikler, değer kaybı gibi nedenlerle fiyatların bir müddet aynı seviyelerde kalacağı, hatta yükselebileceği de söyleniyor.

Son 10 yıldaki teknik kâr/zarar (milyonTL)

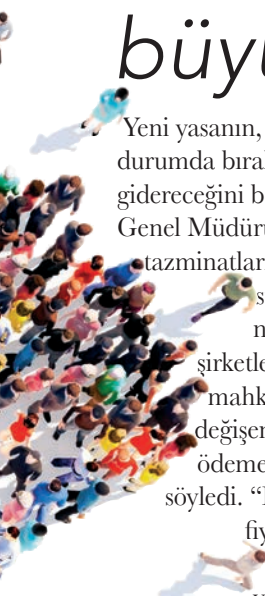


Trafik sigortasında zarar son 10 yıldır devam eriyor. 10 yıllık toplam zarar 7 milyar liraya ulaşmış durumda.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

AKSİGORTA GENEL MÜDÜRÜ UĞUR GÜLEN:

Trafik sigortasındaki belirsizlikler büyük oranda ortadan kalkacak



Yeni yasanın, sigorta şirketini zor durumda bırakan belirsizlikleri gidereceğini belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, bedeni tazminatların hesaplanmasında standart olmaması nedeniyle sigorta şirketleri mahkemeden mahkemeye, kişiden kişiye değişen tutarlarda tazminat ödemek zorunda kaldıklarını söyledi. "Bu belirsizlik, doğru fiyatlandırma yapmamızı engelliyordu. Yeni yasaya göre Hazine Müsteşarlığı hesaplama yöntemini belirleyecek, sigorta şirketleri de ödeyecekleri tazminat bilgisine önceden sahip olabilecekler" diyen Gülen, sözlerine şöyle devam etti: "Bu durum, mahkemelerin iş yükünü hafifletecek, uzun süren davalar olmayacağı için de bedeni zarar gören kişilerin yakınları tazminat ödemelerini sigorta şirketlerinden kısa sürede tahsil edebilecekler. Kazandırılan bu netlik, aracılara da gerek bırakmayacak. Kuralları net belirlenmiş süreç ile kazandırılan netlik, menfaattarın bizzat yürütebileceği net bir süreç vaat etmektedir. Öte yandan, 2012 yılında gerçekleştirilen, 'kusurlu sürücülerin vefatından dolayı yakınlarına tazminat ödemesi ve bunu 10 yıl önceye kadar uygulama kararının kaldırılmasını' da son derece yerinde bir karar olarak değerlendiriyoruz. Bahsi geçen belirsizliklerin ortadan kalkması ve yeni uygulamaların zamanla benimsenmesine bağlı olarak trafik sigorta primlerinin de pazarda oturmasını bekliyoruz."



'FİYATLAR İSTİKRARLI HALE GELECEK'

Uğur Gülen, yeni düzenlemelerin kârlılık ve fiyatlara etkilerini de değerlendirdi. Yeni genel şartların, çözümüne yönelik düzenlemeler olduğunu belirten Gülen, "Süreç içerisinde uygulamanın getirdikleri tüm kesimler tarafından daha iyi anlaşılabilecek. Yedek parça tedarik süreçlerinde değişimler yaşanacak, değer kaybı konusu bugüne kadar yaşamadığımız yeni bir talep getirecek ve rezerv yönetimi çok daha önemli bir konu haline gelecektir. Hasar takip ve ödeme sistemlerinde değişiklik ihtiyacının ortaya çıkacağını öngörüyoruz. Bu gelişmeler maliyetleri, dolayısıyla da fiyatları artıracaktır" diye konuştu. Trafikte zararın 10 yıldır devam ettiğini ve 7 milyar liraya ulaştığını söyleyen Gülen, "Bu yönetilemez hale gelen durum, sistemin sürdürülebilirliğinin yanı sıra şirketlerin varlığının da sürdürülebilirliğini tehdit etmeye başladı. Son döneme kadar şirketler, bu zararı diğer kârlı ürünleri ile dengelemeye, öz sermayeleriyle karşılamaya çalıştılar. Ancak, sadece 2015 yılının ilk 9 ayı itibarıyla trafik sigortası nedeniyle şirketlerin öz sermaye kârlılığı %1.5 azalmayla negatife döndü ve prim artışı kaçınılmaz oldu. Yasada meydana gelen değişiklikler prim artışının en önemli nedeni olan belirsizlikleri büyük oranda ortadan kaldıracağı için, şirketlerin öngörülü ve doğru fiyatlandırma yapmasında, dolayısıyla hasar/prim oranlarının düzelmesinde etkili olacaktır. Belli bir noktaya oturan fiyatların, kazanılan netlik sayesinde zamanla daha istikrarlı bir seyir sürdüreceğine inanıyoruz" dedi.

TÜRK NİPPON SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ DR. E. BATURALP PAMUKÇU:

Yeni düzenlemeler üretim yapma isteğini destekleyecek

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yeni düzenlemelerin sigorta sektörüne etkisini değerlendirdi. Trafik sigortalarında yapılan yeni düzenlemelerin trafik sigortası pazarındaki dengeleri orta vadede değiştireceğini söyleyen Pamukçu, "Söz konusu düzenlemelerin uzun zamandır zaten alınması beklenen önlemlere yönelik olduğu düşünüldüğünde, giderek büyüyen hasarların önüne geçilmesinde önemli bir adım olarak değerlendirmekteyim. Bedeni tazminatlar için Hazine Müsteşarlığı'nın standart bir hesaplama yöntemi belirlemesi ve dolayısıyla sigorta şirketlerinin kime, ne kadar vefat tazminatı ödeyeceğini, sigortalıların da sigortadan ne kadar tazminat alacağını bilecek olmaları önemli gelişmeler olup, sigortacının ödemekle yükümlü olduğu hasarın öngörülebilir hale gelmesinin sektörde pozitif bir etki yaratacağını düşünmekteyim. Bu sayede sigortacılar hasar maliyetlerini daha doğru ölçümleyebilecekler ve bu gelişme pazarın orta ve uzun vadede üretim yapma isteğini destekleyecektir" diye konuştu.



'FİYATLAR BİR MÜDDET DAHA AYNI SEVİYELERDE KALIR'

Trafik sigortası fiyatlarının gidişatıyla ilgili öngörülerini de paylaşan Pamukçu, şunları söyledi: "Hızlı prim artışını, sektörün öngöremediği maliyet artışlarına karşı alabildiği tek önlem olarak düşünmek daha doğru olur kanısındayım. 2015 yılının 2. yarısından bu yana yükselen fiyat trendinde %10-15 bandında gerileme olabileceği düşüncesindeyim. Bununla birlikte, trafik sigortası zararının sürdürülebilir nitelikte olması, döviz paritesi ile beraber artan parça maliyetleri ve asgari prim artışı ile beraber uzun yıllardır fiyatlamaya dahil edilmeyen enflasyon etkisi vb. nedenler dolayısıyla fiyatların en azından bir müddet daha aynı seviyelerde kalacağını söylemek yanlış olmayacak." Pamukçu, sektörün kârlı bir yapıya dönebileceğini de söyledi. "Üretimin yazım yılı bazında incelendiğinde 2016 yılı ile beraber uzun vadede bir kârlılık beklenebilir, fakat muhasebe bazında konuşmak gerekirse kısa vadede kârlılığın daha çok şirket bazında gelişeceğini düşünüyorum" diyen Pamukçu, Türk Nippon Sigorta olarak izledikleri stratejiden bahsederek sözlerini şöyle noktaladı: "Her sigorta şirketi gibi biz de ürün branşlarının şirket portföyü içerisinde rasyonel bir dağılıma sahip olmasını hedeflemekteyiz. Acentelerimizin trafiğe gösterdiği ilgiyi diğer branşlara da göstermelerini bekliyor, satış stratejilerimizi çapraz satış üzerine kuruyoruz. Üretim kaynaklarımızı trafikle birlikte satabilecekleri oto dışı ürünlere yönlendirmekteyiz."

İlk çeyrekte trafik sigortasındaki zarar

YARI YARIYA AZALDI

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 2016 yılının ilk çeyreğine ait teknik sonuçları açıkladı. Yılın ilk çeyreğinde hayat dışında 108 milyon lira teknik kâr edildi. Geçen yılın aynı döneminde 198 milyon lira teknik zarar edilmişti. Bu yılın ilk çeyreğinde net dönem zararıysa 21 milyon lira olarak gerçekleşti. Geçen yılın aynı döneminde bu rakam 164 milyon liraydı.

Hayat dışının genelinde görülen iyileşme, trafik sigortası sonuçlarında da görüldü. Geçen yılın ilk çeyreğinde 748 milyon lira teknik zarar edilen trafik branşındaki zarar, bu yılın ilk çeyreğinde 337 milyon liraya geriledi.

Kaskonun kârlılığındaysa geçen yılın aynı dönemine göre az da olsa bir azalma yaşandı. Bu yılın ilk üç ayında 136 milyon lira kâr edilen kasko branşında, geçen yılın aynı döneminde kaydedilen kâr 142 milyon liraydı.

OTO DIŞINDA DA TABLO OLUMLU

Sonuçlara bakıldığında, oto dışı sigortalarda da olumlu bir tablo görülüyor. Yangın ve doğal afetler branşının kârlılığında ciddi bir artış yaşandı. İlk çeyrekte bu branşta 89 milyon lira teknik kâr edilirken, geçen yıl bu branştaki teknik kâr 29 milyon liraydı. Hastalık/sağlık branşında da yılın ilk çeyreğinde kârlılık arttı ve teknik kâr 16 milyon lira olarak gerçekleşti. Geçen yıl bu branştaki teknik kâr 11 milyon liraydı.

EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ NİHAYET KÂRA GEÇTİ

Emeklilik şirketleri ise uzun süredir süren zarar tablosunu nihayet pozitife çevirmeyi başardı ve yılın ilk çeyreğinde 7 milyon lira teknik kâr elde ettiler. Geçen yılın aynı döneminde emeklilik alanında 12 milyon lira zarar edilmişti. Hayat sigortalarında da ilk çeyrekte kârlılık arttı. Geçen yılın ilk üç ayında 144 milyon teknik kâr edilen hayat branşında bu yılın ilk çeyreğinde teknik kâr 154 milyon lira oldu. Hayat ve emeklilik şirketlerinin net dönem kârı yılın ilk çeyreğinde 269 milyon lira olarak kayıtlara geçerken, geçen yıl bu rakam 209 milyon liraydı.

TOBB SAİK - DELOITTE İŞBİRLİĞİYLE HAZIRLANAN RAPORA GÖRE:

BES, SAĞLIK VE HAYATTA POTANSİYEL YÜKSEK

"Sigorta Acenteleri Dünya Uygulamaları ve 2023 Vizyonu Belirleme" raporuna göre, henüz hiçbir sigortası olmayan bireylerin sadece %13'ü gelecekte bir sigorta poliçesi almayı düşünüyor. Sigorta poliçesi almayı planlayanların ilk tercihleriyse BES, sağlık sigortası ve hayat sigortası olarak öne çıkıyor.

TOBB SAİK'in Deloitte ile birlikte hazırladığı "Sigorta Acenteleri Dünya Uygulamaları ve 2023 Vizyonu Belirleme" raporu yayınlandı. Dünyadaki aracılık uygulamalarını inceleyen rapor, Türkiye'den de çok kapsamlı bilgiler sunuyor.

Rapor kapsamında, geleneksel ve dijital sigorta satın alma davranışlarına yönelik hem günümüz hem de gelecekteki eğilimlerin anlaşılması adına bir anket çalışması yapıldı. Katılımcılar arasında hâlihazırda sigorta poliçesi olmayanların kısa vadede herhangi bir sigorta veya BES ürünü alıp almayacaklarına yönelik soruya olumlu yanıt verenlerin (%13); en fazla BES, sağlık sigortası ve hayat sigortası ürünlerini belirttikleri tespit edildi. 2015 yılında sigorta poliçesi satın almayı düşündüğünü belirtenler arasında kadınlar (%23) ve İstanbul'da ikamet edenler (%18) diğer profildeki katılımcılara kıyasla belirgindi.

Zaten bir sigorta ürününe sahip atılımcıların orta vadede yeni poliçe satın alma eğilimlerini tespit etmek adına yöneltilen soru neticesinde, bu eğilime olumlu yanıt veren katılımcılarınsa (%16), en fazla satın almayı düşündükleri ilk iki ürün sağlık sigortası ve BES oldu.

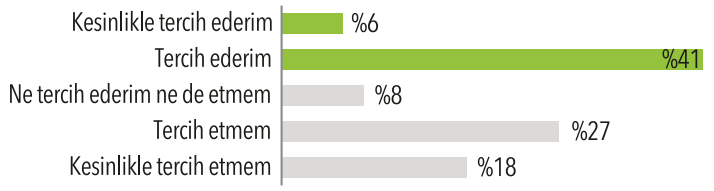
Hâlihazırda BES'i olmayan katılımcılar ise, kısa vadede bu ürünü almayı düşünürlerse ilk olarak banka kanalını tercih edeceklerini ifade etti. BES'e sahip olmayan katılımcıların bu ürünü almama sebepleri arasında mevcut sosyal güvenlik sigortasından dolayı ihtiyaç duymama, BES'e girebilecek gelirin bulunmaması ve sisteme ilişkin bilginin olmaması ön plana çıktı.

GELECEKTE DİJİTAL KANALLARI SEÇEBİLECEKLERİN ORANI %47

Katılımcıların ortalama %47'si gelecekte sigorta kanalı olarak dijital kanalları tercih edebileceğini belirtirken, dijital kanalı tercih edeceğini belirtenlerin oranı özellikle genç segmentte artış gösterdi. 19-34 yaş arasındaki katılımcıların ortalamada %56'sı gelecekte sigorta satın alırken dijital kanalları tercih edeceğini söyledi.

İnternet ve çağrı merkezi kanallarının birincil tercih sebebi ise hızlı ve kolay olması olarak kaydedildi. İnternet kanalı için belirtilen bir diğer tercih sebebi ise, en uygun bütçeli kanal olmasıydı. Sigorta ürünlerine yönelik günümüzde dijital kanalı kullanan katılımcıların yaşının 19-26 aralığında olması da anketin bir diğer bulgusuydu. Sigorta firma ve poliçelerine ilişkin bilgi kaynakları sorulduğunda, offline kanallarda acentelerin birinci bilgi kaynağı olduğu tespit edildi. Online bilgi kanallarında ise sigorta şirketlerinin internet siteleri ve reklamlarının ön planda olduğu gözlendi. Online bilgi kaynaklarını kullananlar arasında 19-34 yaş grubu (%55), bekarlar (%51); offline yöntemleri kullananlar arasında ise 35 yaş üzeri (%75) yetişkinler ve evlilerin (%68) diğer profildeki müşterilere kıyasla daha belirgindi.

Yakın gelecekte sigorta poliçelerinizi internet üzerinden satın almayı tercih eder misiniz? Mesela internet siteleri, cep telefonu ya da tablet aplikasyonları (uygulamaları) kullanarak...



Katılımcılar, uzun vadedeki satın alma davranışlarına etki edecek en önemli üç konuyu fiyatların daha uygun olması, hasar gibi geri ödemelerdeki bürokrasinin azaltılması ve internet üzerinden kolayca sigorta poliçesi satın alınabilmesi olarak açıkladı.

SİGORTA ALIRKEN ÖNCE FİYATA BAKILIYOR

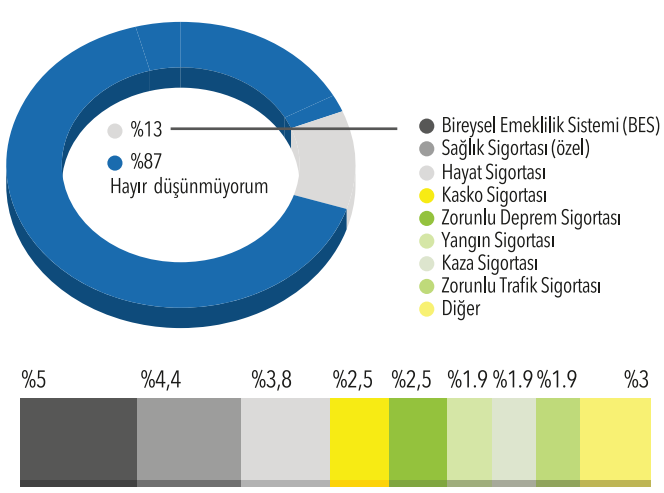
Satın alma yönelimlerinde önemli bir nokta olan sigorta firması tercihinde, katılımcıların ön plana çıkardığı en önemli etken "uygun poliçe bedeli" oldu. Katılımcılar sigorta poliçelerini en fazla acentelerden aldıklarını belirtti ve bu kanalı tercih etmelerindeki en önemli sebebin ise en güvenilir seçenek olmasından kaynaklandığını ifade etti.

Anket sonuçları incelendiğinde, sigorta bilinirliğinin en yüksek olduğu beş ürün kasko, zorunlu deprem, sağlık sigortası, hayat ve zorunlu trafik sigortası branşları olarak ön plana çıkarken, bilinirliğin en yüksek olduğu ürün kasko sigortası oldu. Sigorta bilinirliği ile sahip olunan sigorta ürünü arasında benzer bir eğilim olduğu da anket sonucunda ortaya çıktı.

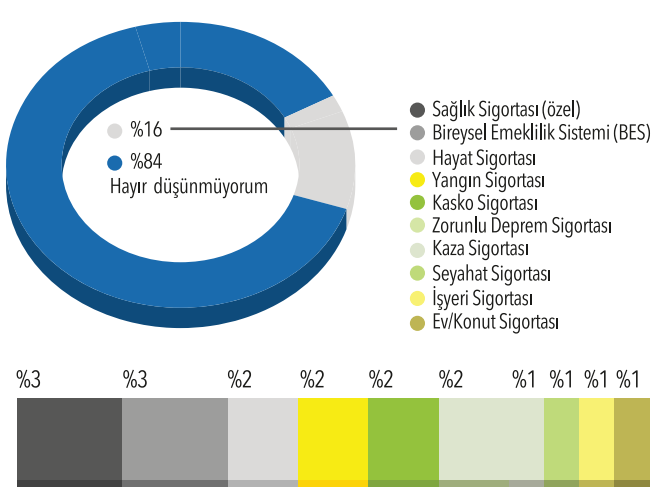
ACENTE SAYISI AZALDI

Türkiye'de aracıların tarihsel gelişimine bakıldığında, broker sayıların 2010 yılından beri %47 arttığı, acente sayılarının %4 oranında düştüğü ve bireysel emeklilik aracı sayısının %80 oranında arttığı gözlemleniyor. Aracılık yapan banka sayısındaysa 2010 yılından beri değişiklik olmadığı görülüyor. Sayılara bakıldığında, 2010 yılında 81 broker, 16 bin 205 acente, 16 bin 716 BES aracısı ve aracılık yapan 33 banka bulunuyor. 2014'teyse 119 broker, 15 bin 587 acente, 30 bin 46 BES aracısı ve yine 33 banka var.

Bu yıl sigorta poliçesi satın almayı düşünüyor musunuz? Düşünüyorsanız, ne tür sigorta satın almayı planlıyorsunuz?



Önümüzdeki 1 yıl içerisinde halihazırda sahip olmadığınız (yeni) bir sigorta poliçesi satın almayı düşünüyor musunuz? Ne tür poliçe satın almayı düşündüğünüzü söyler misiniz?



Kaynak : Estima Araştırma Sigorta Satın Alma Eğilimleri Anketi Çalışması, Haziran 2015

ACENTE MALİYETLERİNİN EN DÜŞÜK OLDUĞU İL TUNCELİ

Rapor kapsamında, Türkiye genelinde yaklaşık 2 bin 500 acentenin katılımıyla bir anket çalışması da gerçekleştirildi. Buna göre;

- Acentelerde ortalama 3 kişi çalışıyor (Genel Müdür, Müdür, Teknik Personel ve Destek Personeli dahil tüm çalışanlar).
- Acentelerin aylık maliyeti ortalama 7 bin 10 lira. Acente maliyetlerinin il bazlı farklılaşmasındaki en temel etken, ortalama çalışan sayısı.
- Acentelerin ortalama aylık 984 lira kira ödediği ve ortalama bir çalışanın maliyetinin aylık 1.980 lira olduğu tespit edildi. Çalışan maliyetine, çalışanın ücreti ve diğer giderleri dahil edildi.
- Acente maliyetlerinin en yüksek olduğu iller sırasıyla İstanbul, Ankara ve İzmir.
- Acente maliyetlerinin en düşük olduğu iller sırasıyla Tunceli, Muş ve Hakkari.
- Acenteler bir poliçeyi kesmek için ortalama 15 dakika harcarken, günde ortalama 17 poliçe kesiyor.

Anket Çalışması Temel Bulguları

3
Acentelerde ortalama çalışan kişi sayısı (Destek personeli dahil)

15
Acentelerin bir poliçe kesmek için harcadıkları dakika

984
Acentelerin aylık ortalama kira gideri (TL)

1.980
Ortalama çalışan maliyeti (Çalışan ücreti ve diğer giderler dahil edilmiştir) (TL)

17
Bir acente tarafından günde kesilen ortalama poliçe adedi

7.010
Acentelerin aylık ortalama maliyeti (TL)

ZORUNLU TRAFİKTE EN DÜŞÜK TEMİNAT BREZİLYA'DA

Raporda, seçilen ülkelerde zorunlu trafik sigortasında verilen minimum teminatlar da inceleniyor. Araştırma, ülkeler arasında ciddi farklılıklar olduğunu ortaya koyuyor. En düşük teminatların verildiği ikinci ülke olan Türkiye'de 10'dan az kişinin karıştığı kazalarda kişi başına yaklaşık 97 bin dolar sakatlanma ve ölüm teminatı; araç başına yaklaşık 9 bin, kaza başınaysa yaklaşık 19 bin dolar maddi hasar teminatı veriliyor.

En düşük teminatlarsa, kaza başına 757 ile 3 bin700 dolar arasında teminat verilen Brezilya'da görülüyor. Japonya'daysa 273 bin dolar ölüm teminatı, yaklaşık 7 bin dolar ile 364 bin dolar arasında değişen sürekli sakatlık teminatı ve kişi başına 11 bin dolar diğer bedeni hasarlara verilen teminat olduğu görülüyor. ABD'de kişi başına 24 bin dolar bedeni hasar, 49 bin dolar kaza başına bedeni hasar ve 16 bin dolar maddi hasar teminatı veriliyor.

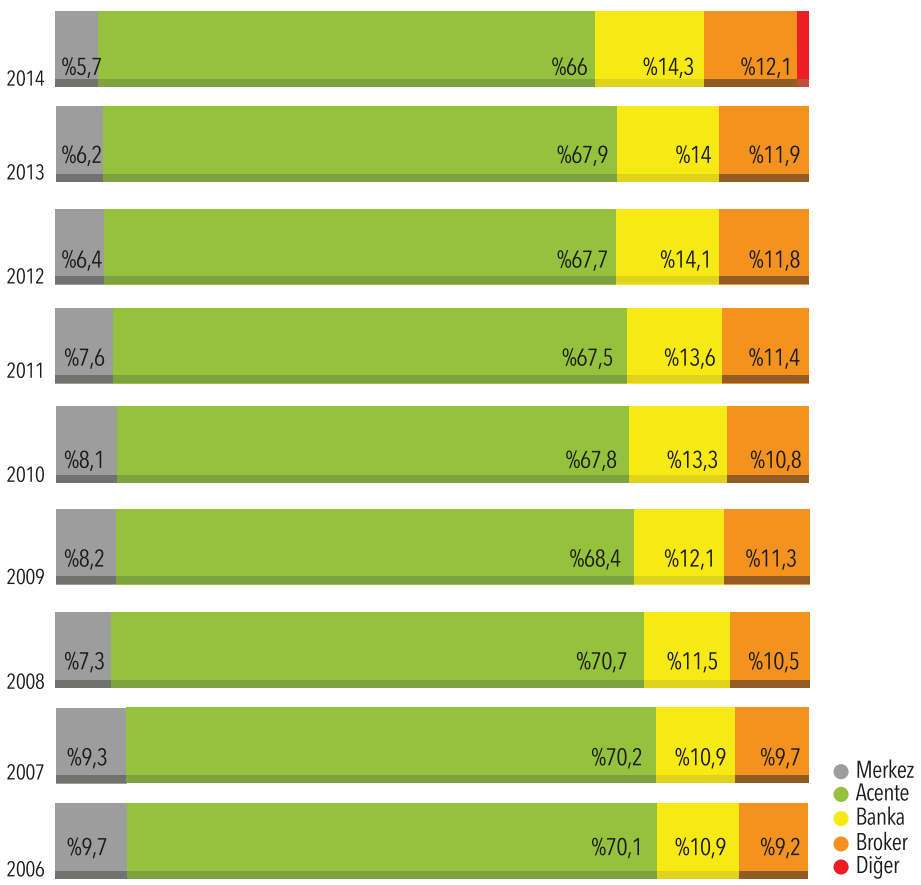
Avrupa ülkelerine bakıldığında kaza başına İtalya'da 5.6 milyon, Almanya'da 8.4 milyon, Danimarka'da 14.3 milyon ve İspanya'da 78.3 milyon dolar teminat veriliyor. Fransa ve İngiltere'deyse teminatlarda herhangi bir sınır bulunmuyor.

ACENTELERİN 2023 HEDEFİ "PROFESYONELLEŞMEK"

Raporda, acentelerin 2023 vizyonu müşteri odaklı ve kurumsal bir yapıda faaliyet gösteren "profesyonel acente" olmak şeklinde tanımlandı. Bunun için acentelerin üstlenmesi gereken misyonlarsa şu şekilde sıralandı:

- İşletme yönetimi ve teknik gereksinimler konusunda gerekli tüm donanıma ve yetkinliğe sahip olmak,
- Sigorta ve bireysel emeklilik ürünlerine yönelik kapsamlı bilgiye sahip olmak,
- İlgili tüm mevzuat ve yükümlülüklerle uyumlu olarak faaliyet göstermek,
- Müşteri ilişkileri yönetimi yaklaşımı, satış ve pazarlama faaliyetlerinin en yüksek seviyede uygulanmasını hedeflemek,
- Sigorta müşterilerinin, acentenin, sigorta şirketinin, acente çalışanlarının ve ilgili tüm paydaşların hak ve menfaatlerini eşit seviyede gözetmek,
- Sunduğu ürün portföyü ve kanal çeşitliliğini artırmaya odaklanmak,
- Çapraz satış faaliyetlerini geliştirmek,
- Sektörün sağlıklı olarak büyümesine her türlü katkıyı sağlamak,
- Diğer acenteler ve paydaşlar için yol gösterici olmak,
- Güçlü bir finansal altyapıya sahip olmak.

Hayat Dışı Acente Payı Gelişimi - Mevcut Durum

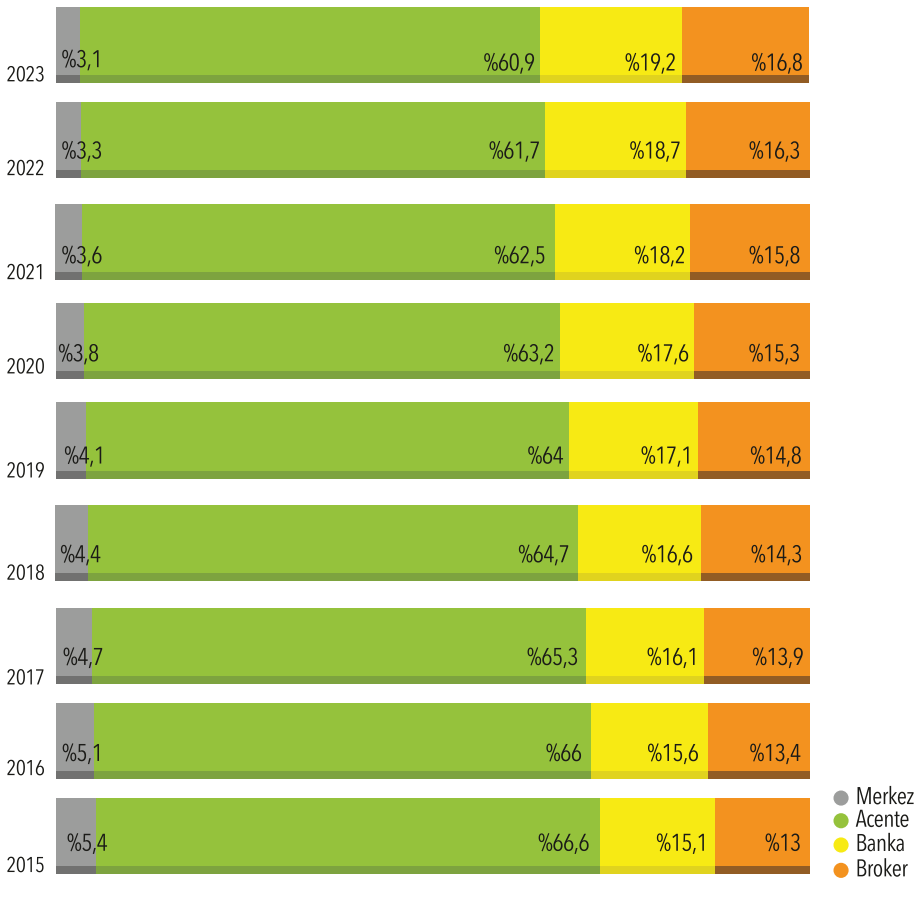


ACENTELER ÇOĞU ÜLKEDE HAYAT DIŞINDA BİRİNCİ

Seçilmiş ülkeler hayat dışı sigorta branşları bazında incelendiğinde, çoğu seçilmiş ülkede en büyük paya sahip dağıtım kanalının acenteler olduğu görülüyor. Türkiye'de hayat dışı prim üretiminin %66'sı acentelerden geliyor. Acentelerin hayat dışı dağıtım kanallarından aldığı pay Japonya'da %92, İtalya'da %79, Almanya'da %60 ve Fransa ile İspanya'da %34. Brezilya'da en yüksek pay %72 ile brokerlere gidiyor. İngiltere'de de brokerler %39 ile hayat dışında lider konumda. ABD'deyse direkt satış kanalları %52 ile aslan payını ellerinde tutuyor.

Hayat branşına bakıldığındaysa, birçok ülkede hayat sigortalarını ağırlıklı olarak bankaların sattığı gözlemleniyor. Türkiye'de hayat branşında bankasüransın payı %80. İspanya, İtalya ve Fransa'da bankasürans dağıtım kanalının hayat sigortası içerisindeki payıysa %60 - %65 bandında. ABD'de %49, İngiltere'deyse %53 ile hayat branşında en yüksek payı brokerler kapıyor. Japonya'da %55, Danimarka'da %39 ile direkt satış kanalları öne çıkıyor. Hayat branşında en çok poliçe satan kanalın acenteler olduğu tek ülke, %50 ile Almanya.

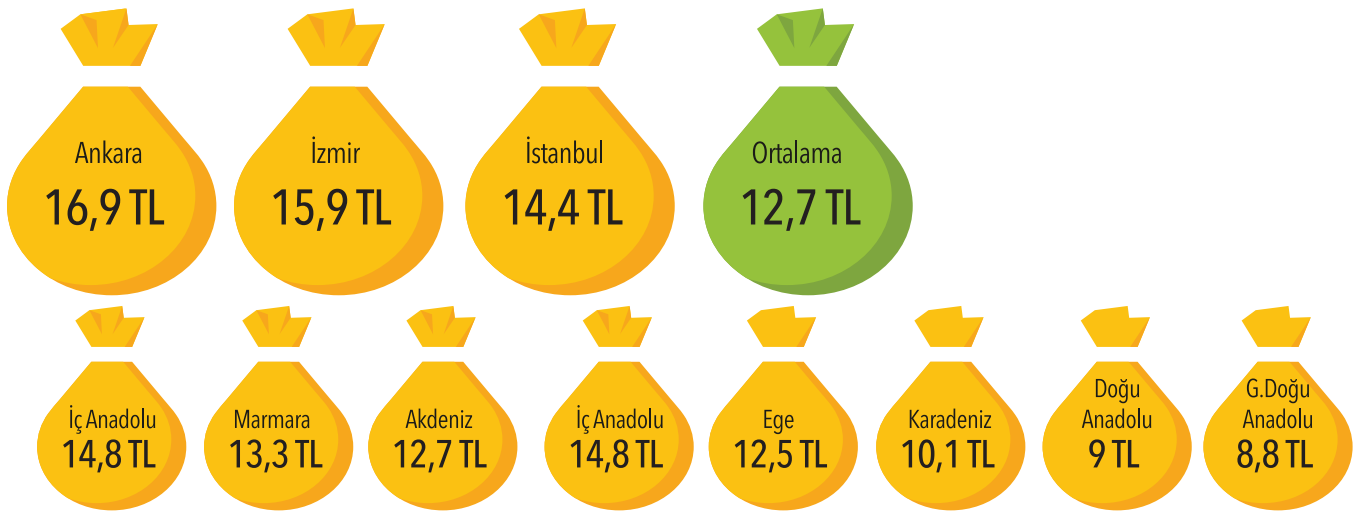
Hayat Dışı Acente Payı Gelişimi - Gelecek Durum (Tarihsel Trend)



KİŞİ BAŞI PRİMDE SINIFTA KALDIK

Rapor, Türkiye'de kişi başına düşen primin diğer ülkelere kıyasla ne kadar düşük olduğunu bir kez daha gözler önüne seriyor. Raporda incelenen diğer ülkeler olan Fransa, İngiltere, Almanya, İtalya, İspanya, Japonya, Danimarka, Brezilya ve ABD'yle kıyaslanınca Türkiye 2014 rakamlarına göre kişi başı 153 dolar primle sonuncu oluyor. Türkiye'yi 422 dolarla Brezilya izliyor. Kişi başına primin en yüksek olduğu ülkeyse 5 bin 795 dolarla Danimarka.

Trafik Poliçesi Başına Maliyet



Acentelere verilen komisyon ve teşvikler

	HAYAT	HAYAT DIŞI		
		Sağlık	Araç	Diğer
Fransa	Giriş Komisyonu: %1 - %5 Fon Yönetim Komisyonu: %0,10 - %0,45 Fon Değişim Komisyonu: İkinci değişim işleminden sonra %0,5	%8 - %15	%12 - %16	%18 - %22
İngiltere	Hayat (Koruma): İlk yıl primlerin en fazla %50'sine kadar ödenmektedir. Hayat (Yatırım): Fon tutarının %3'ü kadar giriş ve diğer dönemlerde %0,5	%20 - %25	%10 - %15	%30
Almanya	Giriş Komisyonu: %2,5 - %4 Fon Yönetim Komisyonu: Yıllık ücretin %1 - %2'si	İlk yıl: 5 -9 aylık prim tutarı 2. yıldan itibaren prim tutarının %1 - %2'si	%8 - %11	İlk yıl: %23 -%24 Diğer yıllar: %14 - %15
İspanya	Hayat (Risk): %22 - %25 Hayat (Birikim): Yönetilen fonun %0,10 - %0,80'i	%12 - %18	%11 - %16	%20 - %28
İtalya	Ortalama %4 - %5	%15 - %21	%11 - %13	%21 - %24
Brezilya	-	%21*		
ABD	İlk yıl: %40 - %90	%15 - %16*		
Japonya	İlk yıl Hayat (Birikim): %20 - %30 Diğer Hayat : %50 - %65 Yenileme (2-6yıl) Hayat (Birikim): %2 -%5 Diğer Hayat: %5 - %10	-	%10 - %20	%10 - %30
Türkiye	%18 - %20 (BES: %10 - %20)	%15 - %20	%14 - %15	%10 - %30**

* Kaynak: Capgemini 2015 World Insurance Report
** Hayat dışı branşına ait komisyon oranları ürün bazında büyük farklılıklar göstermektedir. Bu kapsamda, DASK zorunlu deprem sigortası komisyon oranı İstanbul ve diğer illerde farklılaşmaktadır. İstanbul genelinde yaklaşık %10-12 olan zorunlu deprem komisyon oranı dikkate alınmıştır. Yangın ürününe ait komisyon oranıysa %30 seviyesindedir.

Acente SWOT Analizi

Güçlü Yönler	*Zayıf Yönler*
TOBB nezdinde örgütlenme ve SAİK	Teknolojik gelişmelere ayak uyduramamak, kurumsallaşamamak
7/24 hizmet/ülke çapında yaygınlık	Şirket - acente ilişkisinde tek taraflılık
Müşteri güveni	Mesleki birlikteliğin sağlanamaması
Sigortacılığı iyi bilmek, profesyonellik	Rakiplere nazaran işletme maliyetlerinin yüksek olması
Prim üretimindeki pay	Diğer bazı dağıtım kanallarının hakim güçlerini kullanmaları
Fırsatlar	***Tehditler***
Potansiyel	Operasyonel yüklerin fazlalığı
Zorunlu sigortaların artması	Alternatif satış kanalları/kanallar arası fiyat farklılıkları
Sigorta bilincinin artması	Sigorta şirketlerinin standart olmayan uygulamaları
BES için devlet desteği	Portföy mülkiyeti hakkının kullanılamaması
Mevcut acentelere BES aracılığı yetkisi verilmesi	Kayıt dışı üretim

Kaynak: TOBB - SAİK tarafından hazırlanan SWOT Analizi Çalışması

PROJE YÖNETİM OFİSİ KURULMASI GÜNDEMDE

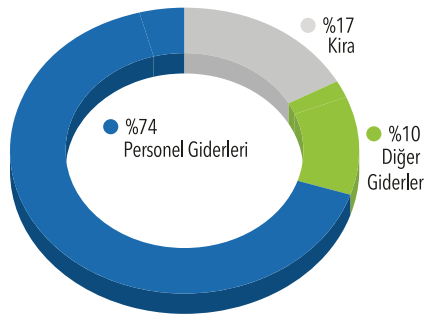
Sigorta Acenteliği 2023 vizyonuna ulaşabilmek için TOBB SAİK bünyesinde "Türkiye Sigorta Acenteleri Dönüşüm Projesi" Proje Yönetim Ofisi'nin (PYO) kurulması önerildi. PYO'nun ana görevleriyse şöyle özetlendi:

- Detaylı proje takviminin alt proje ve aktiviteleri ile birlikte oluşturulması
- İlgili paydaş ve tarafların belirlenmesi (TOBB-SAİK, Hazine Müsteşarlığı, TSB, Sigorta Acenteleri Sektör Meclis Üyeleri, Dernek Başkanları, İl Delegeleri ve diğer üçüncü taraflar
- Her bir paydaşı temsil eden üyeler ile Proje Yürütme Komitesi yönetişim yapısının tanımlanması
- Proje alt ekiplerinin oluşturulması ve koordinasyon araçlarının tanımlanması
- Proje iletişim planının oluşturulması
- Projenin proje takvimine uygun işleyişine yönelik takibin yapılması
- Projeye yönelik gerekli raporlamaların yapılması
- Projenin performans kriterlerine uygun işleyişinin izlenmesi

DENETİM YETERSİZLİĞİ CİDDİ BİR SORUN

Türkiye çapında faaliyet gösteren yaklaşık 2 bin 500 acentenin katılımıyla gerçekleştirilen anket çalışmasının yanı sıra, TOBB SAİK, Sigorta Acenteleri Sektör Meclis Üyeleri, İl Delegeleri ve Dernek Başkanlarının görüşmeleri neticesinde denetim eksikliği de sektörün önemli sorunlarından biri olarak ön plana çıktı.

Acente Maliyetlerinin Kırılımı



Özellikle Fransa ve Japonya'da sigorta aracılık faaliyetlerinin daha sağlıklı işlemesi adına denetim faaliyetlerinin etkin olarak işletildiği tespit edildi.
Türkiye'de de benzer bir denetim mekanizmasının acente faaliyetlerinin yasal düzenlemelere uygunluğunun araştırılması, uygunsuzluk varsa düzeltilmesi, acente yönetimi ve çalışanlarının yaptıkları faaliyetlere yardımcı olarak, bu faaliyetlerin etkinliğinin artırılması, kayıt dışı aracılığın önüne geçilmesi ve sektörün güvenilir bir şekilde işleyişine katkı sağlanması konularında ilerleme sağlanmasına yardımcı olacağı düşünülüyor.
Etkin bir denetim mekanizmasının, Türkiye'nin her bir bölgesini kapsaması durumunda işlevsellik kazanacağı belirtiliyor. Bu bağlamda, her bir ildeki Ticaret/Ticaret ve Sanayi Odalarında en az bir kişi olmak üzere acente denetçisi atanması öneriliyor. Bu denetçilerin sorumlu olduğu bölgeler için;

- Acente kuruluş ve faaliyet şartlarının, kayıt bilgilerinin incelemesi,
- Aracılık faaliyetlerinin uygunluğunun incelenmesi,
- Acentelerin fiziksel, teknik ve idari altyapı ile insan kaynakları bakımından yeterli olduğunun incelenmesi,
- Acentelerin diğer faaliyetlerinin incelenmesi kapsamında görevler tanımlanması gerekiyor.

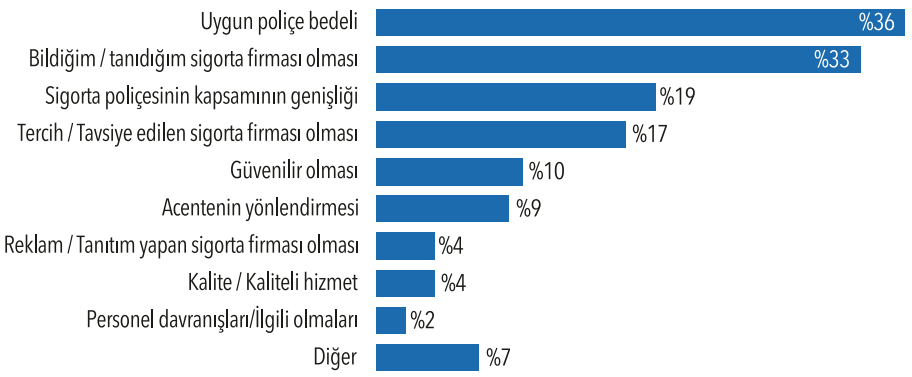
ARTAN MALİYETLERDEN EN ÇOK MARMARA BÖLGESİ ACENTELERİ ETKİLENDİ

Ankete katılan acentelerin %80'i sektörde uygulanan farklı fiyat politikalarını acentelerin başlıca sorunu olarak ifade ederken, bu sorunu banka satışlı rekabet ve düşük komisyon gelirlerine ilişkin sorunlar takip etti. Bölgesel bazlı acente sorunlarının yoğunlaşması incelendiğinde, birçok bölge tarafından ön plana çıkarılan konu civarda bulunan acentelerin çokluğu olurken; özellikle Doğu, Güneydoğu Anadolu ve Karadeniz bölgelerinde acentelik verilmemesi, denetim eksikliği, bölgesel sosyo-ekonomik gelişmişlik seviyesi ve acente adına satış yapan kayıt dışı aracılar sorunları ön plana çıktı. Artan maliyetler sorunu en yoğun olarak Marmara Bölgesi tarafından vurgulandı.

Acente Sorunları Analizi



Sigorta firması tercihlerinize etki eden unsurları söyler misiniz?



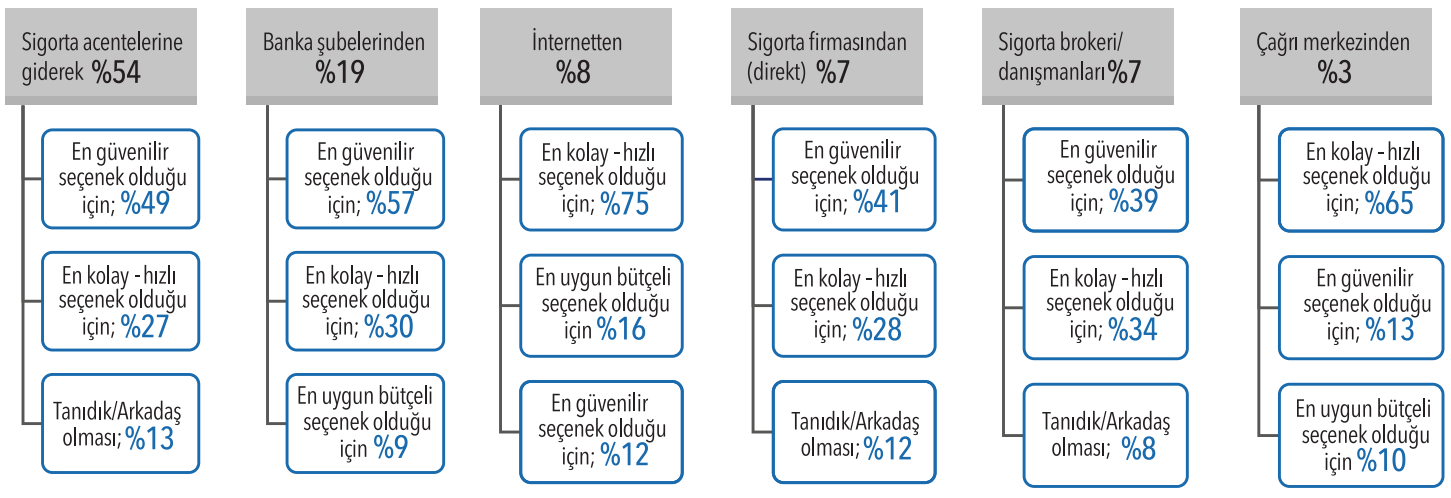
Acente Sorunları

	A	B	C
Sektörde uygulanan farklı fiyat politikaları			X
Düşük komisyon gelirleri			X
Banka satışları kaynaklı rekabet			X
İnternet satışları kaynaklı rekabet			X
Artan maliyetler		X	X
Civarda bulunan acentelerin çokluğu		X	X
Müşterilerin sigorta konusundaki bilgi eksiklikleri	X	X	X
Sektörel itibarın müşteriler tarafından düşük seviyede algılanması	X	X	X
Broker kaynaklı rekabet	X		
Yasal ve hukuki düzenlemelere adaptasyon sağlamanın güçlüğü		X	X
Bölgesel sosyo - ekonomik gelişmişlik seviyesi	X	X	X
Kalifiye işgücü eksikliği	X	X	
Teknolojik altyapı eksikliği	X		
Acente adına satış yapan kayıt dışı aracılar			X
Şubeleşme			X
Acentelik verilmemesi			X
Denetim eksikliği	X	X	X

SAĞLIK POLİÇELERİNE HARCANAN ORTALAMA SÜRE 22 DAKİKA

Rapor, acentelerin poliçe başına ortalama ne kadar zaman harcadığını da ortaya koydu. Hastalık/sağlık branşında kesilen poliçeler 22 dakikayla birincilik koltuğuna oturdu. Hayat sigortası poliçeleri 20 dakikayla ikinci olurken, üçüncülük de 17 dakikayla yangın ve doğal afetler branşına gitti. Bunları 16 dakikayla genel zararlar, 12 dakikayla trafik, kasko ve kaza, 5 dakikayla zorunlu deprem sigortası takip etti. Acentelerin ortalama 5 dakikada kestiği zorunlu deprem sigortası poliçelerinin ortalama maliyetinin 5.9 lira olması da araştırmanın bulguları arasındaydı.

Sigorta poliçelerinizi genellikle ..... satın aldığınızı belirttiniz. Bu tercihinizin nedenini öğrenebilir miyiz?



ACENTELER NASIL SINIFLANDIRILIYOR?

Raporda acenteler A, B ve C tipi acenteler olmak üzere üç kategoride sınıflandırılıyor. C sınıfı acenteden A sınıfı acenteye doğru geçerken acentelerin kurumsallaşma oranları, prim üretimleri ve istihdamları artıyor. Ayrıca şubeleşme oranı ve dolayısıyla coğrafi yaygınlıkları yükseliyor, ofisleri büyüyor, ürün ve kanal yapıları çeşitleniyor, daha çok sigorta şirketiyle çalışıyorlar, mesleki deneyim ve eğitim ihtiyaçları artıyor.

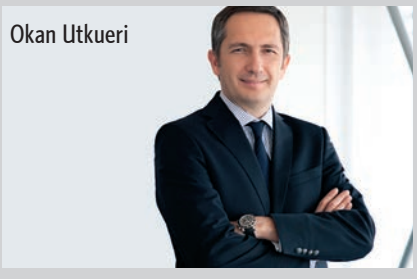
HABER

İstanbul'da olası bir depremin hasarı 27 milyar doları bulabilir

Guy Carpenter Türkiye, Türkiye'de deprem riski modellemesine getirdikleri Model Uyumluluk Analizi (Model Suitability Analysis, MSA) yöntemini tanıtmak için "A New Dimension in Turkish Cat Modelling" adı altında bir toplantı düzenledi. Toplantıda deprem hasar modellemeleri ve Türkiye ve İstanbul'da deprem riskiyle ilgili bilgi verildi. Milli Re'de düzenlenen toplantının açılış konuşmalarını Guy Carpenter Türkiye CEO'su Okan Utkueri, Marsh & Mc Lennan Group Türkiye Başkanı Tayfun Bayazıt ve Guy Carpenter Kıta Avrupası ve MENA Başkanı Massimo Reina yaptı. Guy Curpenter Uluslararası Analitik Yönetici Direktörü Matthew Eagle'ın, felaket analizlerindeki gelişim ile bilgiler verdiği toplantıda, Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi ve Deprem Araştırma Enstitüsü Deprem Mühendisliği Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Erdal Şafak Türkiye'de deprem riskiyle ilgili sunum yaptı.

30 YIL İÇİNDE İSTANBUL'DA DEPREM İHTİMALİ %65

Prof. Dr. Erdal Şafak, İstanbul'da bir deprem olasılığıyla ilgili de bilgi verdi. İstanbul'da, 30 yıl içinde büyüklüğü 7'nin üzerinde olan bir deprem gerçekleşme olasılığının yüzde 65 olduğunu belirten Şafak, yapılan risk analizlerine ve incelenen senaryolara göre, böyle bir depremde oluşacak en düşük hasarın en az 11 milyar dolar, en çok da 27 milyar dolar seviyesinde olacağını söyledi. Toplantının son kısmında, MSA


Okan Utkueri

Türkiye proje takımı, çalışma hakkında bilgi verdi. MSA (Model Suitability Analysis) çalışması, deprem riskinin net bir şekilde değerlendirmesine olanak tanıyor.

Enflasyon beklentinin altında gerçekleşti

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 Sistemi'ndeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.

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

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2016 yılının nisan ayında %3.27 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış %2.47 seviyesinde oldu. Nisan ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %2.46'lık yükseliş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %0.29'luk artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2016 yılı Nisan ayında %0.78 oranında arttı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

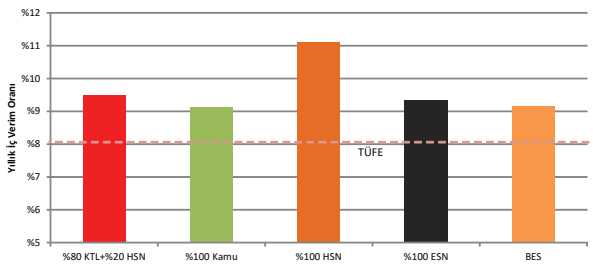
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

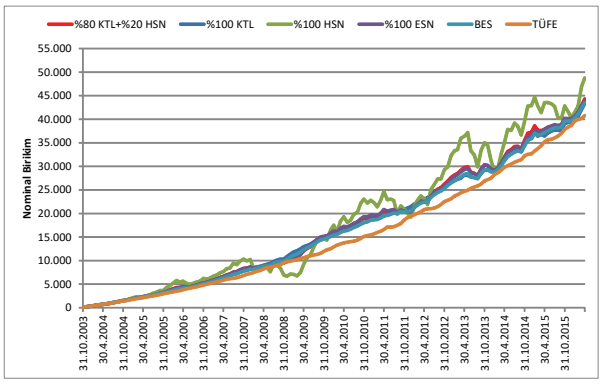
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-29.04.2016 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



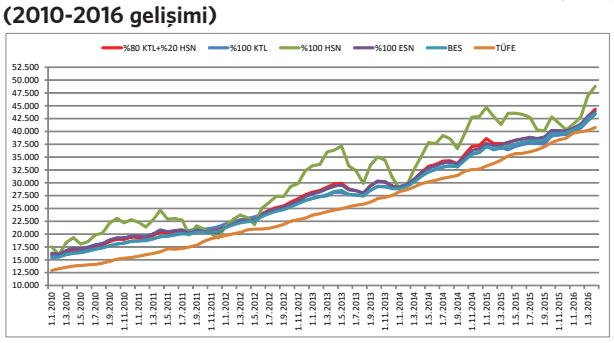
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.04.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,16 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,11 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-29.04.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.04.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 29.04.2016 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 43.456 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 40.768 TL birikime ulaşmaktadır.

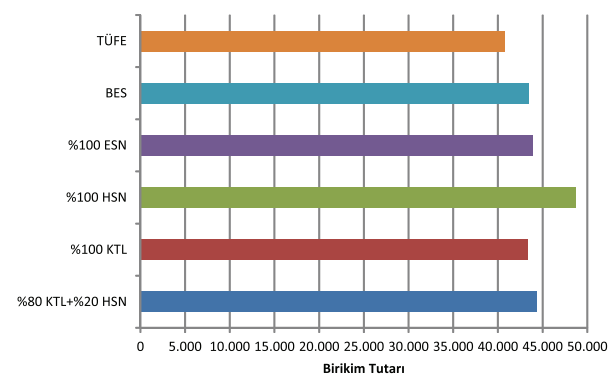
31.10.2003-29.04.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2016 gelişimi)



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.

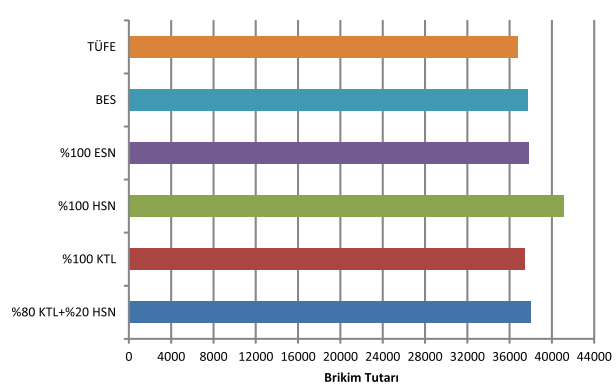
31.10.2003-29.04.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-29.04.2016 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 29.04.2016 tarihinde 43.456 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Mart 2016 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 270 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-29.04.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.04.2016 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 29.04.2016 tarihinde 41.107 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





BES'e otomatik katılım için çalışmalar devam ederken, nasıl bir sistem kurulacağı da merak konusu olmayı sürdürüyor. Gelişmiş ülkelerdeki örneklerine bakıldığında; işveren katkısı, vergi teşvikleri veya devlet katkıları ile desteklenmesi gibi şartlar başarılı bir otomatik katılım sistemi için gerekli görülüyor.

Otomatik katılım ama nasıl?

Bireysel Emeklilik Sistemi'ne otomatik katılım için asgari katkı payının ve bekleme süresinin ne kadar olacağı ve devlet katkısının hangi çerçevede gerçekleşeceği gibi konularda çalışmalar devam ediyor. Peki, otomatik katılımı kullanan diğer ülkelerde sistem nasıl işliyor ve başarı kriterleri neler?

İngiltere'de 2012 yılında başlayan ve zorunlu işveren katkısının bulunduğu otomatik katılım sistemi, yıllık geliri 10 bin pound ve üzerindeki çalışanlar için zorunlu, yıllık geliri 5 bin 824 ve 10 bin pound arasında olanlar için ise isteğe bağlı olarak uygulanıyor. Katkı miktarları yıllık maaşın belirli bir oranı olarak belirlenmiş durumda. 2018'e kadar kademeli olarak artırılacak katkı miktarları, 2018'de en az %3 işveren katkısı olmak üzere toplam %8 katkıdan oluşacak. 2018 yılında tüm işyerleri bu sisteme dahil olacak. Otomatik olarak plana katılan çalışan, 1 ay içinde plandan çıkabiliyor. Bir ay içinde çıkmaması halinde 2 yıl içinde yapacağı çıkışlarda kendi katkılarını dahi alamıyor. Ancak çalışan katkı payı yatırmaya istediği kadar ara verebiliyor.

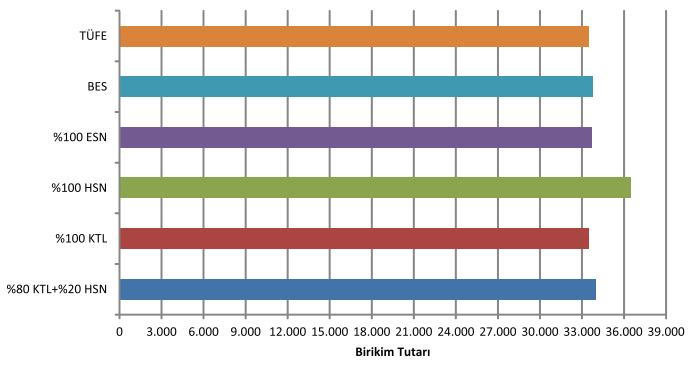
Başlangıçta standart bir fona yönlenen birikimler daha sonra çalışan tarafından değiştirilebiliyor. Amerika'daki en yaygın plan olan 401(k), 21 yaşından büyük tüm çalışanların otomatik olarak katıldığı ve işveren katkısının başlaması için şirketten şirkete değişen koşullar içeren bir plan.

Kişisel vergi matrahından indirilebilen çalışan katkıları aylık gelirin %3'ü ile başlıyor ve 5 yıllık kıdemden sonra %6'ya kadar çıkabiliyor. İşveren katkıları ise ya bire-bir eşlemeli, ya standart olarak %3, ya da çalışan katkısının belli bir oranı olarak veriliyor. Otomatik olarak plana katılan çalışan, 30-90 gün arasında plandan çıkabiliyor. Çıkmadığı takdirde, kendi katkılarına ek olarak, belirli bir hak ediş şablonuyla işveren katkılarını da alabiliyor. Birikimlerin tamamının toplu olarak çekilebilmesi içinse 59,5 yaşına kadar beklemek gerekiyor

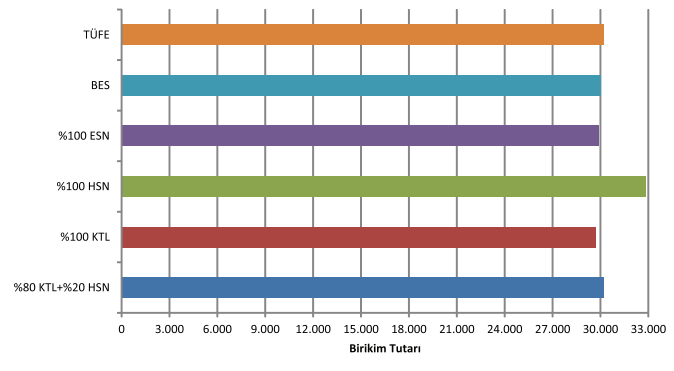
Yeni Zelanda'da ise 18-64 yaşları arasındaki yeni işe başlayan herkes otomatik olarak sisteme dahil ediliyor. Vergiye tabi olan işveren ödemesi, çalışan ücretinin %3'ü kadar katkı sağlamakta iken çalışan, kendi ücretinin %3'ü, %4'ü veya %8'i oranında ödeme yapmayı seçebiliyor. Bu katkılara karşılık, %50 olan devlet katkısı oranında üst limit 2016 yılı için 521 dolar olarak belirlenmiş durumda. Katılımcılar, iki ile sekizinci haftalar arasında sistemden ayrılabiliyor, ancak sekizinci haftadan sonra sistemden çıkılamıyor. Normal şartlarda, 65 yaşın tamamlanması ve sistemde en az 5 yıl kalınması halinde birikimler vergisiz alınabiliyor.

Gelişmiş ülkelerdeki otomatik katılım örnekleri incelendiğinde; işveren katkısının olması, vergi teşvikleri ve/veya devlet katkıları ile desteklenmesi, katkının kişinin maaşının bir oranı olarak belirlenmesi, otomatik katılım kapsamı için kişi gelirinin dikkate alınması, normal şartlarda emekliliğe kadar çıkış olmaması ve yatırım araçlarının serbest bırakılması gibi şartlar başarılı bir otomatik katılım sistemi için gerekli olarak görülüyor.

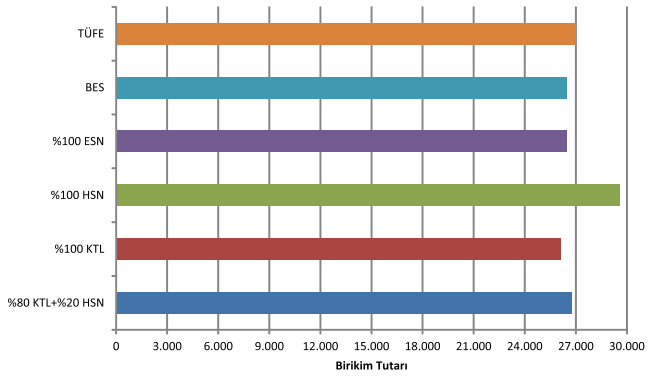
31.01.2006-29.04.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



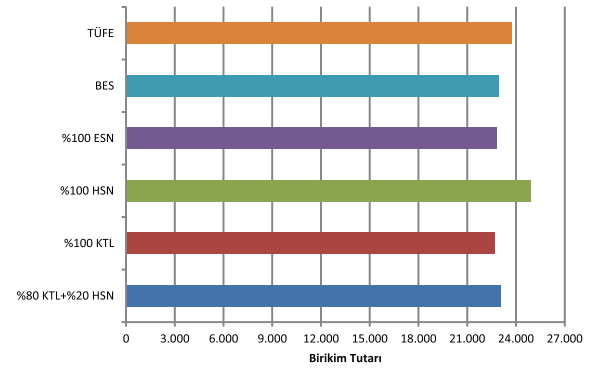
31.01.2007-29.04.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2008-29.04.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-29.04.2016 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.

Acenteler teknolojik altyapılarını oluşturmalı

TOBB SAİK, Kütahya'da düzenlenen Sigorta Günleri etkinliğine katıldı. Etkinlikte konuşan TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, acentelerin e-ticaret platformlarından satış yapabilecek teknolojik altyapılarını oluşturması gerektiğini vurguladı.

Kütahya Dumlupınar Üniversitesi ve Kütahya sigorta acenteleri bir araya gelerek bir etkinlik düzenledi. 5-6 Mayıs tarihlerinde düzenlenen "Sigorta Günleri" isimli etkinliğe Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç, TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Nafi Güral, HDI Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan ve Başkent Sigorta'nın sahibi Recai Rençberoğlu katıldı. Konukların dışında toplantıya katılan akademisyenler Rektör Prof. Dr. Remzi Gören, Uygulamalı Birimler Yüksekokulu Müdürü Doç. Dr. Ceren Giderler, Öğretim Üyeleri Yar. Doç. Dr. Nilüfer Dalkılıç ve Yavuz





Soykan, Araştırma Görevlisi Özer Bakar, Şaphane Meslek Yüksekokulu Öğretim Görevlisi Feyyaz Ebeoğlu oldu.
Açılış konuşmasını Nafi Güral'ın yaptığı etkinliğin ilk gününde Ceyhan Hancıoğlu ve Mine Ayhan konuşmacı panelistler olarak bulundu. İkinci günde ise Ahmet Genç, TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap ve Recai Rençberoğlu konuşmacı panelistlerdi.
Etkinlikte sigortacılığın dünü, bugünü ve yarını hakkında bilgilendirmeler yapıldı, uygulamalar ve tecrübeler paylaşıldı. Sigorta acentelerinin dünyada ve Türkiye'deki yeni gelişmelere ayak uydurması için mutlaka kümeleşmeleri ve ölçek ekonomisine geçmeleri gerektiğinden bahseden Hüseyin Kasap, e-ticaret platformlarından satış yapabilecek altyapıları da hazırlamaları gerektiğini vurguladı.

'Acenteler kümeleşerek büyümeli'

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Ankara Üniversitesi Beypazarı Bankacılık Sigortacılık Meslek Yüksek Okulu'nun tertiplediği üçüncü Sigorta Günleri etkinliğinde konuşmacı olarak yer aldı. Etkinliğe Okul Müdürü Prof. Dr. Timur Gültekin, Öğretim Görevlisi Murat Özbolat, Ankara İl delegelerinden İsmail Kemik ve Niyazi Koçyiğit de katıldı. Etkinlikte konuşan Hüseyin Kasap sigortacılığın geleceğine ilişkin olarak ölçek ekonomisinin öneminden ve e-ticaretten bahsetti. Acentelerin bu gelişmelere ayak uydurabilmesi ve de ayakta kalabilmeleri için kümeleşmelerini ve daha büyük ölçekli acentelikler oluşturmalarını öneren Kasap, acentelerin dijital platformlardan satış yapabilecekleri IT altyapıları oluşturmalarını da söyledi.





TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi İstanbul'da buluştu

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, 2016 yılının nisan ayı toplantısını İstanbul'da Grand Hyatt İstanbul Hotel'de gerçekleştirdi. Söz konusu toplantıda Sigorta Acenteleri Mesleki Sorumluluk Sigortası ile ilgili hususlar, finans kuruluşlarının zirai ve ticari kredilerde uyguladıkları sigortacılık işlemleri, ruhsatnamesi iptal edilen Ege Sigorta'dan kaynaklanan sigortalı ve sigortacı mağduriyetleri, Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası primleri, acente şubelerinin "Tetkike İlişkin Usul ve Esaslar" çerçevesinde tetkik edilmesi hakkında yetkilendirilmiş odalar tarafından TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'ne intikal ettirilen tetkik raporları, mesafeli satış yapan acentelerinin mevcut durumları, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikâyet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.





Hüseyin Kasap, Hataylı acentelerle buluştu



Hatay Sigortacılar Derneği ve sektör meclisi üyesi Özhan Kınık'ın daveti üzerine Hatay'a giden TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, meslektaşlarıyla buluştu. Sektördeki gelişmelerden ve TOBB SAİK'in çalışmalarından bahseden Hüseyin Kasap' a katılım ve katkılarından dolayı Dernek Başkanı Adil Uluç plaket verdi.



Türkiye Sigorta Birliği Ataşehir'de

TSB (Türkiye Sigorta Birliği), İstanbul Levent'teki binasına veda ederek Ataşehir'e taşındı. Kurumun Ataşehir Palladium Towers'taki yeni yerine taşınması dolayısıyla TSB Başkanı Ramazan Ülger'in ev sahipliğinde tören ve kokteyl gerçekleştirildi. Açılışa şirketlerin üst düzey yöneticileri ve TSB çalışanları katıldı. Açılış kurdelesini TSB üyesi şirketlerin genel müdürleriyle kesen Ülger, davetlilere yeni ofisi gezdirerek, TSB çalışanları ile hatıra fotoğrafı çektirdi. Açılışta bir konuşma yapan TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, taşınma sürecinde kendilerine destek olan herkese teşekkür etti.

Adres: Palladium Towers Barbaros Mah. Kardelen Sok. No:2 Ataşehir







Katılım Emeklilik sözleşme sayısında 150 bine ulaştı

Katılım Emeklilik 2016 yılı Nisan ayı sonu itibarıyla 150 bin sözleşmeye ve 340 milyon lira fon büyüklüğüne ulaştı. Şirketin ilk dört aylık performansını değerlendiren Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Geçtiğimiz yıl şirket olarak gösterdiğimiz yüksek performansla faizsiz bireysel emeklilik sektörünün tercih edilen ismi olduğumuz için gururluyuz.

İlk dört ay sonuçları itibarıyla baktığımızda, katılımcıların faizsiz emeklilik ürünlerine olan ilgisinin her geçen gün arttığını görüyoruz. Katılım Emeklilik'in 150 bin sözleşmeye ulaşması, sektöre katkı sağlamak üzere çıktığımız



Ayhan Sincek

yolda doğru şekilde ve emin adımlarla ilerlediğimizin güzel bir göstergesi. Güven esaslı, tamamen şeffaf çalışmalarımız ve yenilikçi ürünlerimizle 2016 sonunda 100 bin yeni katılımcıyı daha Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil etme hedefimize hızla yaklaşıyoruz" dedi.

OTOMATİK KATILIM SİSTEMİ SEKTÖRÜ CANLANDIRACAK

Otomatik katılım sisteminin sektöre büyük katkısı olacağını vurgulayan Sincek şunları söyledi: "Gündemimizde bulunan bir diğer çalışma da otomatik katılım sistemi. Bu sistem ikinci basamak emeklilik sistemine bir alternatif olacak. Sektörde önemli bir canlanma sağlayacak sistemle ilgili Hazine tarafından yapılan çalışmalar hızlandırıldı. Katılımcının belirlenen süre sonunda sistemden çıkış yapma opsiyonu bulunacak. Böylece katılımcının kendi isteğiyle yaptığı bir tasarruf aracı olması hedefleniyor."

Ethica Sigorta'ya Hazine'den ruhsat

Sigorta sektörünün önemli isimlerinden Cemal Ererdi ve Ethica Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Murat Akdoğan ortaklığıyla kurulan Ethica Sigorta, Hazine'den sigorta ruhsatı aldı. Başvuru sonrası kısa bir süre içinde, 12 Mayıs 2016 tarihinde ruhsatını alan Ethica sigorta ilk etapta TRAMER ve DASK gibi merkezi servis sağlayıcılar ile bağlantılarını oluşturmak için çalışmalarına start verdi. Şirket internetten başvuru yapan 1760 acente içinden çalışma prensiplerine uygun olan acentelerin seçimi tamamlandıktan sonra poliçe kesimine başlayacak. Ethica Sigorta daha önce de açıkladığı üzere sadece acentelerle hizmet veren bir sigorta şirketi olacak.



Cemal Ererdi

ASİAD Adana'da acentelerle bir araya geldi

Acentem Sigorta Aracıları Derneği (ASİAD) Adana Bölge acenteleriyle düzenlediği toplantıda bir araya geldi. Toplantı Autoking Genel Müdür Yardımcısı Liyakat Doğan'ın sunumuyla başladı. ASİAD Başkanı Hüseyin Duru'nun konuşmasının ardından ASİAD Başkan Yardımcısı Hasan Hoşben, ASİAD'ın dünü bugünü ve yarınını anlattı. Ardından Garanti Fonu Genel Müdürü Abdülkadir Küçük de değerli bilgilerini paylaştı.





Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Trafik sigortasındaki yeni yasa beklentileri karşılamayabilir

Trafik sigortasındaki yeni düzenlemeleri değerlendiren Prof. Dr. Samim Ünan, torba yasanın sektöre etkilerinin zamanla ortaya çıkacağını söyledi. Yeni yasada birçok açık nokta olduğunun altını çizen Ünan, "Yeni düzenlemelerle Yüksek Yargı arzu edilen çizgiye gelecek mi" sorusuna olumlu yanıt vermenin zor olduğunu belirtti.

Son zamanlarda Zorunlu Trafik Sigortası sigorta sektörünün sürekli zarar ettiği bir sigorta haline gelmiş bulunuyor. Bunun devletin gereken müdahaleleri yapmakta gecikmesi, sigortacıların kendilerini zarardan koruyucu uygulamalara yönelmemeleri gibi sebepleri vardır. Ancak, ortaya çıkan zararın en önde gelen sebebi yargıdır. Çünkü yargı kararları son yıllarda sigortacıların sorumlu olacağı tazminatların kapsamını genişletmiştir.

ÇÖZÜM İÇİN NE YAPILDI?

a) Önce ZTS Genel Şartları'nda bazı değişiklikler yapılmıştır. Fakat genel şart değişiklikleri zarar gören üçüncü kişilere karşı -yasal dayanağa sahip bulunmadığı için- bağlayıcı olmadığından, bunun fazla bir anlamı ve etkisi olmamıştır.
b) Bunun üzerine Karayolları Trafik Kanunun'da (KTK) değişiklik yapılması gündeme gelmiştir. Sigortacıların talepleri doğrultusunda yasada (torba yasa aracılığıyla) bazı değişiklikler yapılmıştır.

TORBA YASAYLA KTK'DA YAPILAN DEĞİŞİKLİKLER:

Karayolları Trafik Kanunu'nun 90, 92, 97 ve 99'uncu maddelerinde değişiklik yapılmış ve özetle;
Tazminatın hesaplanmasına ilişkin **KTK 90'da,**

- ZTS kapsamındaki tazminatların genel şartlarda öngörülen usul ve esaslara tabi olacağı,

ZTS dışında kalan hususları düzenleyen **KTK 92'de**, üç yeni bent eklenerek

- Hak sahibinin kendi kusuruna denk gelen tazminat taleplerinin (bent g)
- Sigortalının sorumluluk riski kapsamında olmayan tazminat talepleri (bent h)
- ZTS genel şartlarının öngördüğü sigorta teminatının dışında kalan taleplerin (bent i) sigorta koruması altında olmayacağı,

KTK 97'de

- Zarar görenin, dava yoluna gitmeden önce ilgili sigorta kuruluşuna yazılı başvuruda bulunması gerektiği,

Sigortacı tarafından sigorta tazminatının ne zaman ödenmesi gerektiğine ilişkin **KTK 99'da**

- Sigortacının "zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartlarıyla belirlenen belgeler kendisine iletildikten 8 gün sonra" ödeme yapacağı, hükme bağlanmıştır.

YARGI HATASINI DÜZELTMEMEKTE ISRAR ETTİ

Yargının hatalı uygulamalarını düzeltme amacına yönelik olan KTK değişiklikleri "tepki" ürünüdür. Her şeyden önce yargının, sürücü kusuru sonucu meydana gelen kazalarda hayatını kaybeden kusurlu sürücünün desteğinden yoksun kalanlar lehine verdiği kararlarda ölçüyü bütünüyle kaçırmış olduğunu ve hiçbir bilimsel temele dayanmayan yorumlarla, yapılan bilimsel uyarıların da hiçbirini dinlemeyip sigortacıların sırtına haksız bir yük yüklemiş bulunduğunu belirtelim. Bu açıdan, Yargıtay'ın hatalı kararlarını önlemek girişimi doğrudur. Çünkü Yüksek Yargı doğru çizgiye kendisi gelmemiş ve gelmemekte de ısrarcı olmuştur. Bu gidişi değiştirmenin yolu yasal düzenleme ile verilecek kararların sınırlarını açık biçimde çizmekti. Aynı veya benzer yasal çerçeve içinde İsviçre ve Almanya Yüksek Mahkemeleri (ve hatta aynı Yargıtay'ın başka daireleri) doğru yönde karar vermeyi sürdürürken, Türk Yüksek Mahkemesi farklı tarafa gidince başka bir çare kalmamıştı.
Yeni yasa kurallarıyla acaba, Türk Yüksek Yargısı arzu edilen çizgiye gelecek midir? Diğer bir anlatışla, yapılması gereken düzenleme başarılı bir şekilde getirilmiş midir? Bu soruya olumlu yanıt verilmesi güç görünüyor. Bunun sebeplerini aşağıda açıklamaya çalışacağız.

- Kanımızca, KTK m.90'ın yeni şekli, zarar görene ödenecek tazminatın sigorta genel şartlarında belirlenen kurallara göre hesaplanmasını sağlamak amacına yöneliktir. Bu bakımdan, KTK m.95 fk.1 uygulanarak, genel şartlardaki tazminatın hesaplanması hakkındaki hükümleri devre dışı bırakmak, yasa yapıcının bilinen açık amacıyla bağdaşmaz.
- Öte yandan, TBMM tarafından yasada hükme bağlanması gereken bir hususun, yetki devri ile Hazine Müsteşarlığı'na bırakılmış olması, hukuka aykırı düşmektedir. Tazminatın ne şekilde hesaplanacağı hususu büyük önem taşımaktadır. Bu önemli hususun devlet içindeki bir başka kurumun takdirine terk edilmesi yanlıştır.
- Yapılması gereken şey, tazminat hesabı nasıl olmalı idiyse, onu doğrudan doğruya yasa hükmü haline getirmekti.

KUSUR, İŞ KAZALARINDA İNDİRİM SEBEBİYKEN TRAFİK KAZALARINDA NEDEN DEĞİL?

Destekten yoksun kalma tazminatı sadece ZTS kapsamındaki trafik kazalarında değil, bir kişinin ölümünden sorumluluğun söz konusu olduğu bütün davalarda karşımıza çıkmaktadır (mesela iş kazaları, veya taksirle veya kasten adam öldürme olayları). Ölen desteğin kusuru (mesela işçinin iş kazasının meydana gelmesindeki kusuru) destekten yoksun kalanların tazminat taleplerinde bir indirim sebebi sayılmaya devam etmektedir. Kaldı ki, ölen desteğin kusurunun ağır olduğu durumlarda sebep-sonuç bağı kopmuş olacağından, tazminat borcunun hiç doğmaması dahi söz konusu olabilir. İş kazasında ölen desteğin kusuru işverene yüklenecek tazminatta –bence de gayet yerinde olarak- indirim sebebi olabiliyor da, trafik kazalarında neden olmuyor?

a) Zararı Hazine hesaplayacak

KTK m.90'ın yeni şeklinde ZTS genel şartlarının tazminatın nasıl hesaplanacağı hakkında düzenleme getirebileceği ve mahkemelerce buna göre hüküm kurulması gerekeceği öngörülmüştür. Yeni yasal düzenleme uyarınca "manevi tazminatın nasıl hesaplanacağı hakkında dahi" genel şartlarda kural getirilebilecektir.

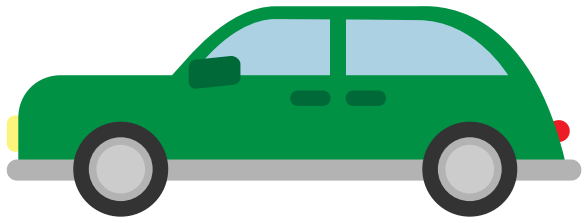
- Sigorta genel şartları, taraflar arasındaki sözleşme hükümleridir. Bu hükümler hem Borçlar Kanunu'nda hem de Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'da yer alan "haksız şartlar" hakkındaki düzenlemeye tabidir. Yargı, bunlar hakkında içerik denetimi yapabilecektir. Ancak bu husus sigorta ettiren (işleten) ile sigortacı arasındaki ilişki bakımındandır.
- Zarar gören üçüncü kişi ise, ZTS genel şartlarındaki sınırlayıcı hükümlerle zaten bağlı değildir. KTK m.95 uyarınca, tazminat yükümlülüğünün kaldırılması veya miktarının azaltılmasını öngören sözleşme hükümleri zarar görene karşı ileri sürülemeyecektir.
- Yargı, sigorta genel şartlarında yer alan ve tazminatın sınırlandırılması veya kaldırılması anlamına gelen hükümlerin zarar görene karşı hüküm taşımayacağına acaba karar verebilir mi?

b) Teminat dışı hallere yasa ayarı

- **Bent g:** Hak sahibinin kendi kusuruna denk gelen tazminat talepleri

Bent g, esas olarak kusurlu sürücünün sakat kalması halinde, onun kusurunun tazminat tutarından indirim yapılmasını gerektireceği anlamına gelmektedir. Bu bende neden gereksinim duyulduğu anlaşılamamaktadır. Borçlar Kanunu zaten ana bir kural olarak "zarar gören, zararın doğmasında ya da artmasında etkili olmuş ise, hakimin tazminatı indirebileceğini veya tamamen kaldırabileceğini" hükme bağlamıştır. Burada, kural olarak destekten yoksun kalanların talebi değil, bizzat sürücünün tazminat istemi söz konusudur.
Bent g şu açıdan genel hukuk ilkeleriyle bağdaşmamaktadır: Sürücünün kusuru "her durumda" indirim sebebi olmaz. Hafif kusurla yol açılan kazalarda, mesela araçtaki bozukluk da kazayı meydana getirmişse, hiç indirim yapılmaması daha uygun görülebilir.
Kaldı ki, sürücünün "kusuruna denk gelen talep" ifadesi de kusur oranının sonucu belirleyebileceği gibi bir anlam içermektedir. Bent g'ye böyle bir anlamın yüklenmemesi lazım gelir. Çünkü kusurun kazaya yol açan yegane sebep olması başka; kusur dolayısıyla indirim yapılmasının gerekip gerekmeyeceği ve yapılacaksa bunun oranının ne olacağı başkadır; hafif kusur, kazanın tek sebebini









PROF. DR. SAMİM ÜNAN

oluştursa da, az bir indirimle yetinilebilir.

● **Bent h:** İlgililerin, sigortalının sorumluluk riski kapsamında olmayan tazminat talepleri

Bent h'nin hangi amaçla yasada yer aldığı belirsizdir. "Sorumluluk riski kapsamında olmayan tazminat talebi" anlatımı mantıklı görünmemektedir.

Teminat dışında kalan hallere ilişkin yasada veya sigorta sözleşmesinde yer alan düzenlemeler şu temel mantığa dayanır: "Teminat dışında kalan haller maddesi olmasaydı sigorta kapsamında bulunacak olan bir hali sigorta koruması dışına çıkarmak". Dolayısıyla bir hal eğer teminata girmekte ise, teminat dışında kalan haller arasında sayılarak dışarı atılacaktır. Teminata zaten girmeyen bir halin teminatın dışında kalacağını belirtmenin anlamı yoktur. Sorumluluk sigortası, sorumluluğu sigorta edilen kişinin mal varlığının sorumluluk sebebiyle kötüleşmesi olasılığına karşı (sorumluluk riski) koruma sağlar. Bir hal eğer sorumluluk riski kapsamında değilse, sorumluluk sigortasının da dışındadır. Hangi hallerin sorumluluğa yol açacağı veya açmayacağı yargının belirleyeceği bir husustur. Eğer yargı bir somut halin, sigortalının sorumluluğunu gerektiren bir hal olduğuna hükmederse sigorta koruması işletilecektir.

Bu çerçeve içinde, "sorumluluk riski kapsamında olmayan tazminat talebi" deyimi, "sigorta kapsamında olmayan bir tazminat istemi" demektir. "Sigorta kapsamına girmeyen bir tazminat talebi sigorta teminatı dışında kalacaktır". Bent h'nin amacı, kanımızca, yaptığı kazada hayatını kaybeden sürücünün kusurunun, o sürücünün desteğinden yoksun kalanlarca ileri sürülen tazminat taleplerinde dikkate alınmasını sağlamaktır. Ancak bu amaç, çok bilinmeyenli bir formülün içine görünmez unsur olarak yerleştirilmiştir.

● **Bent i:** Bu kanun çerçevesinde hazırlanan zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartları ve ekleri ile tanımlanan teminat içeriği dışında kalan talepler

Bent i de "içi boş, ancak Hazine Müsteşarlığı'nın takdirine göre doldurulmaya aday" bir benttir. KTK m.92, hangi hallerin sigorta teminatı dışında olacağını saptarken, en son aşamada "gerisini Hazine Müsteşarlığı getirecek, ona yetki tanıyorum" demiş bulunmaktadır. Böylece KTK, gelecekte şekillenecek metinleri şimdiden onaylamıştır.

c) Mahkemeden önce sigortacıya başvurulacak

KTK m.97 hükmü de bir tepkinin sonucu olarak yasada yer almıştır. Uygulamada, zarar görenlerin avukatları sigortacıya hiç başvurmadan doğrudan doğruya sigortacıyı da hasım göstererek dava açma yoluna gitmekte ve bu da yargılama giderlerinin artmasına yol açmaktadır. Ancak bu sonucun belirli bir ölçüde sigortacıların tutumundan kaynaklandığını belirtmemiz lazımdır. HMK m. 312 fk.2, "Dava açılmasına kendi hal ve davranışıyla sebep olmamış ve yargılamanın ilk duruşmasında da davacının talep sonucunu kabul etmiş olan sigortacının, yargılama giderlerini ödemeye mahkûm edilmeyeceğini" hükme bağlamaktadır. Şu halde sigortacı, dava öncesinde kendisine başvurulmuş olmasa dahi, yargılama giderlerini ödemekten kurtulma olanağına sahiptir. Kabulün dava tutarının yalnızca bir kısmına ilişkin bulunması durumunda, yargılama giderlerine mahkûm olma da o kısım ile sınırlı olmak gerekir.

Bununla birlikte, uygulamada, çoğu kere başlangıçta düşük tutarlı dava açılmakta ve sonradan -gerekli hesaplamalar tamamlanınca- tutar yükseltilmektedir. Düşük tutarlı dava halinde, sigortacının davayı kabulü her zaman sorunu çözmeye yetmeyebilecektir.

Buna karşın KTK m.97, zarar görenin dava yoluna gitmeden önce sigortacıya yazılı başvuru zorunluluğu getirmiştir. Dava hakkı, ancak bu başvurudan itibaren 15 gün içinde sigortacının yazılı cevap vermemesi veya verilen cevabın talebi karşılamaması olasılıklarında mevcut olacaktır.

Bu düzenlemeye ilişkin olarak şu hususların altını çizmemiz gerekir:

● 15 gün çoğu halde talebin gereği gibi değerlendirilmesi ve zarar görene yanıt verilmesi için yeterli olmayabilecektir. (Meselâ sürekli sakatlık durumunun kesinleşmesi bazen aylar, hatta seneler sürmektedir).

● Söz konusu 15 günlük sürenin olaya ilişkin olarak zarar görenin sigortacıya sağlaması gereken bilgi ve belgeleri vermesinden itibaren işlemesi lâzım gelir. Nitekim, KTK 99 sigortacının ödeme borcunun muaccel olması için belgelerin verilmesini şart koşmaktadır.

● KTK m.97 çerçevesinde sigortacının 15 gün içinde ödeme yapması zorunlu değildir. Zarar gören istem sahibine yazılı olarak yanıt vermesi yeterli görülmüştür. Zarar gören, bazı belgeleri sunmadığı için sigortacı değerlendirme yapamıyorsa, bunların sunulması gerektiğini ve değerlendirmenin ondan sonra yapılabileceğini bildirmesi ilk aşamada yeterli görülmelidir.

15 GÜN MÜ, 8 GÜN MÜ?

● KTK m.99 fk.1 ile KTK m.97 arasındaki ilişkinin de saptanması lazımdır: KTK m.99 fk.1 uyarınca "Sigortacılar, hak sahibinin, zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartlarıyla belirlenen belgeleri sigortacının merkez veya kuruluşlarından birine ilettiği tarihten itibaren sekiz iş günü içinde zorunlu mali sorumluluk sigortası sınırları içinde kalan miktarları hak sahibine ödemek zorundadırlar". KTK m.97 hükmü getirilirken, KTK m.99 fk.1 hükmünün yasada muhafaza edilmiş olması yorum farklarına ve sorunlara yol açacaktır. KTK m.99 fk.1 karşısında, bütün belgelerin tamamlanmış ve sunulmuş olması halinde, sigortacının 15 gün içinde yazılı yanıt vermesinin mi yeterli olacağı yoksa tazminat ödemesini gerçekleştirmesinin mi lazım geleceği önemli bir yorum sorunu olarak önümüzde durmaktadır. KTK m.99 fk.1'in KTK m.97 ile artık uygulanamaz hale gelmiş sayılması ve 8 gün içinde ödeme yükümlülüğüne uymayan sigortacı aleyhine dava yoluna gidebilmek için de önce ona yazılı başvuruda bulunmak gerekeceğini kabul etmek, son yasa değişikliğinin ruhuna en uygun çözüm gibi görünmektedir.

● KTK m.97, yalnızca sigortacıya değil, aynı zamanda sigorta ettiren araç işletenine de dava açılmasını koşula bağlamış sayılmalıdır. Zarar görenin sigortacıyı dava edemezken, sigorta ettireni dava edebilmesi uygun bir çözüm değildir.

● Bundan başka, KTK m.97 "zarar görenin, zorunlu mali sorumluluk sigortasında öngörülen sınırlar içinde dava yoluna gitmeden önce ilgili sigorta kuruluşuna yazılı başvuruda bulunması gerektiğini" belirtmektedir. "Sigortada öngörülen sınırlar" anlaşıldığı kadarıyla en başta "teminat limitlerini" ifade etmektedir. Zarar gören teminat limitlerini aşan bir talepte bulunacaksa, acaba sigorta ettireni ve sigortacıyı doğrudan dava edebilecek midir? Yasa bu konuda net bir düzenleme içermiyor.

● Zarar gören KTK 97 hükmüne uymaz ve dava açarsa ne olacağı da önemli bir husustur. Tebliğ edilen dava dilekçesi ekinde gereken belgeler de varsa veya bu belgeler daha önce sigortacıya bir şekilde ulaşmış bulunuyorsa, dava dilekçesi "yazılı başvuru" sayılacak mıdır? Sigortacı tazminat istemini davaya verdiği cevapta reddetmiş veya hiç cevap vermemiş ve üzerinden 15 gün geçmişse, mahkeme davayı "KTK 97'ye aykırı dava açılmış olduğu gerekçesiyle" ret yoluna mı gidecektir? Yoksa usul ekonomisini gözeterek, davayı ayakta tutup görecek midir?

d) Sadece tespit tutanağıyla ödeme talep edilemeyecek

KTK m.99 fk.1'de yapılan değişiklikle, sigortacının ödeme borcunun "genel şartlarla belirlenen belgelerin ibrazı üzerine" muaccel olacağı hükme bağlanmıştır. Böylece zarar gören evvelce olduğu gibi yalnızca tespit tutanağını vererek ödeme talebinde bulunamayacaktır.

Bundan önceki düzenleme, sigortacılara gereken incelemeyi yaparak tazminat talebi hakkında sağlıklı karar verme olanağını tanımıyordu. Bu açıdan, yasada değişiklik yapılması yararlı olmuştur. Ancak durum, Hazine Müsteşarlığı tarafından düzenleme yapılınca netleşecektir.

YASADA DEĞİŞİKLİĞE NEDEN OLAN 4 MADDE:

1 DESTEKTEN YOKSUN KALMA TAZMİNATLARI (DYKT)

● Destekten yoksun kalma tazminatlarına ilişkin yeni yasal düzenleme öncesindeki çözüm, ölen sürücünün kusurunun sorumluluğunu ortadan kaldıran veya azaltan bir rol oynamamasıdır.

● DYKT'nin hesaplanmasında da sorun vardır. Yargıtay yüksek tazminata ilişkin hesap yöntemini benimsemiştir.

2 DEĞER AZALMASI TALEPLERİ (DAT)

● Son zamanlarda, trafik kazasına uğrayan araçlarla ilgili olarak (ek) değer azalması talepleri ortaya çıkmıştır. Bilirkişiler bu değer azalmasını abartılı şekilde hesaplamışlardır.

3 SİGORTACIYA BAŞVURULMADAN DAVA AÇILMASI

● Maliyetleri artıran diğer bir husus da uygulamada avukatların önceden sigortacıya başvurmadan dava açması ve böylece dava maliyetlerinin ek bir mali yük olarak sigortacıların sırtına binmesidir.

4 KAPATILMIŞ DOSYALARIN DAVAYA KONU OLMASI

● Bunlardan başka, uygulamada ibranamelerin dikkate alınmaması ve kapatılmış dosyaların sonradan davaya konu olması da sigortacıların şikayet ettiği bir husustur.

Haziran ayı eğitimleri

Yılın ilk beş ayında 500'den fazla katılımcıya ulaşan TSEV, haziran ayında da sigorta sektörünün eğitim ihtiyacını karşılamaya devam ediyor.

TSEV, 2016 yılının ilk beş ayında 50 kısa süreli eğitim programıyla 500'den fazla katılımcıya ulaştı. Sigorta sektörünün eğitim ihtiyacını karşılamak amacıyla kurulan TSEV, bu amaçla haziran ayı eğitimlerinin içeriğinde emeklilik ve muhasebe alanlarına yönelik eğitimlere ağırlık veriyor. TSEV bu eğitimlerin yanı sıra pazarlama, sağlık sigortacılığı, nakliyat sigortaları ve kişisel gelişim alanında da yeni eğitimler sunarak haziran ayında da Türk sigorta sektörünün gelişimine desteğini sürdürüyor.

HAZİRAN AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Temel Sağlık Sigortacılığı (Online)	2 Haziran	Funda Elgin
Bir Takımın Parçası Olmak	3 Haziran	Nilgün Yüksel
Hayat Sigortaları Mevzuatı	6-7 Haziran	Sinan Metin
Sorumluluk Sigortaları	7-8 Haziran	Alper Tan
Excess of Loss Tretelerinin Fiyatlandırılması ve Muhasebeleştirilmesi	9 Haziran	Nihat Tavşanlı
Kefalet Sigortaları	13 Haziran	Gülcan Yılmaz
Türkiye Muhasebe Standardı (TMS) ve Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS)	13-14 Haziran	Seda Hacıoğlu
Telefonda Etkili İletişim Becerileri	14 Haziran	Kemal Albayrak
Denetime Yönelik Temel Sigortacılık, Denetim Hukuku ve Finansal Göstergeler	15-16 Haziran	Faruk Ömrüuzak
Nakliyat Sorumluluk Sigortaları: Teminatlar, Poliçe ve Hasar Örnekleri	16 Haziran	Ali Akşener
Sigorta Poliçelerinde Bedeni Tazminat Talepleri İnceleme Süreçleri ve Muallak Ayrımındaki Püf Noktalar	17 Haziran	Leyla Erden
Müşteri Deneyim Yönetimi	20 Haziran	Emir Sarıcalı
Emeklilik Ürünleri (Anuite / Yıllık Gelir Sigortaları ve Emeklilik Gelir Planları)	21 Haziran	Ali Haydar Elveren
İleri MS Excel	22-23 Haziran	Ulaş Çardak
Uygulama ve Örneklerle Operasyonel Planlama	24 Haziran	Can Demirağ
Aktüeryal Kıdem Tazminat Hesabı	27 Haziran	Mert Demir
Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde Kurumsal Risk Yönetimi (ERM)	28 Haziran	Serhat Yücel

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, yazın da sınava hazırlananlara matematik eğitimiyle destek vermeye devam ediyor.

Birinci seviye sınav başlıklarından matematik eğitimi 7 Haziran'da başlıyor. Ders içerikleri ve güncel takvimleriyle ilgili detaylı bilgi için http://www.tsev.org.tr/egitim-takvimi/kategori/aktuerya/liste/ adresini ziyaret edebilirsiniz.

Aktüer adaylarını destekleyen TSEV'de şubatta birinci seviye "İstatistik ve Olasılık"; martta ikinci seviye "Finans Teorisi ve Uygulamaları"; nisanda ikinci seviye "Muhasebe ve Finansal Raporlama" ve birinci seviye "Finansal Matematik"; mayısta ise ikinci seviye "Risk Analizi ve Aktüeryal Modelleme" ile "Sigorta Matematiği" eğitimleri başarıyla tamamlanmıştı. Katılımcı sayısına bakılmaksızın açılacak olan eğitimler hafta içi mesai saatleri dışında ve cumartesi de dahil olmak üzere haftada en fazla üç gündür.

TSEV, haziranda birinci ve ikinci seviyede sınava girecek olan aktüer adaylarına başarılar diliyor.



DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTİM SAATİ
MATEMATİK (1. 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

Yeni başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı

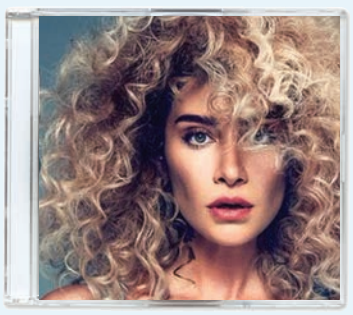




Sigorta sektöründe yeni işe başlayanlar için organize edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 6 Haziran'da başlıyor. "Hayat Dışı" branşında dört gün, "Hayat" branşında ise üç gün şeklinde planlanan programla sigorta sektöründe yeni işe başlayanların sigorta piyasasını tüm aktörleri ile kavramaları, teknik ve hukuki konularda yeterli bir ön bilgiye sahip olmaları, sigortacılığı bir bütün olarak görmeleri amaçlanıyor.

İlk kez 2015 yılında planlanan program sigorta ve emeklilik şirketlerinin eğitim departmanı yöneticileriyle yapılan toplantı sonrasında revize edildi, programın süresi kısaltıldı ve geçtiğimiz nisan ayında Hayat Dışı branşında başarıyla gerçekleşti. Ayrıca yeni uygulamada program bir bütün olarak alınabileceği gibi arzu edilmesi halinde sadece tercih edilen günlerde modül halinde de alınabilecek. Program için son başvuru tarihi 2 Hazirandır.

	DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTMEN
YENİ BAŞLAYANLAR İÇİN SİGORTACILIĞA GİRİŞ (HAYAT DIŞI)	Sigorta Sektörü ve Piyasa Bilgisi	6 Haziran 9.30-17.30	Faruk Ömrüuzak
	Ürün Bilgisi ve Hasar	8-9 Haziran 9.30-17.30	Faruk Ömrüuzak
	Sigorta Hukuku	10 Haziran 10.00-17.00	Av. Nuray Dinçment
	DERSİN ADI	**EĞİTİM GÜNÜ**	**EĞİTMEN**
YENİ BAŞLAYANLAR İÇİN SİGORTACILIĞA GİRİŞ (HAYAT)	Sigorta Sektörü ve Piyasa Bilgisi	6 Haziran 9.30-17.30	Faruk Ömrüuzak
	Ürün Bilgisi ve Hasar	7 Haziran 10.00-17.00	Neşe Varna Uğurkan
	Sigorta Hukuku	9 Haziran 10.00-17.00	Av. Nuray Dinçment



20 TL

SILA

Sıla'nın 6'ncı stüdyo albümü 'Mürekkep' müzik marketlerde yerini aldı. 12 şarkıdan oluşan albümdeki tüm şarkı sözleri Sıla'ya ait.



48 TL

BEYONCE

Lemonade ilk haftasında Billboard listesine birinci sıradan girdi. Beyonce albümü tanıtım amaçlı olarak, 60 dakikalık bir kısa film yayınlandı.

YERLİ

1- Sıla - Mürekkep
2- Fettah Can - Sen En Çok Aşksın
3- Cem Belevi - Sor
4- Murat Boz - Janti
5- Kürşat Başar - Kaldığımız Yerden
6- Cemil - Dokunamadık Hayata
7- Ferhat Polat - Sarılınca Geçer
8- Onur Şener - Sel Suyu
9- Gülay - Gri Şarkılar
10- Aynur Aydın - Emanet Beden

YABANCI

1- Beyonce - Lemonade
2- White Lung - Paradise
3- Anonhi - Hopelessness
4- Kevin Morby - Singing Saw
5- Parquet Courts - Human Performance
6- dvsn - Sept.5
7- Frankie Cosmos - Next Thing
8- Kamaiyah - A Good Night In The Ghetto
9- Baroness - Purple
10- Porches - Pool

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Başka Bir Özgürlük

Svetlana Boym

Dilimizden hiç düşürmediğimiz, hakkında sürekli yazıp çizdiğimiz bir kavram özgürlük. Bahsi o kadar çok geçiyor ki, kullanıla kullanıla içi boşalmış, klişeleşmiş bir kelime olma tehlikesiyle karşı karşıya. Svetlana Boym, özgürlük kavramına yeni bir içerik getirmeyi amaçlıyor Başka Bir Özgürlük'te. Kitap, Aiskhylos ve Euripides, Tocqueville ve Dostoyevski, Berlin ve Ahmatova, Kafka ve Kierkegaard, Heidegger ve Arendt dahil birçok yazar ve düşünürün özgürlük hakkındaki görüş ve tavırlarını özgün bir bakış açısıyla değerlendiriyor.

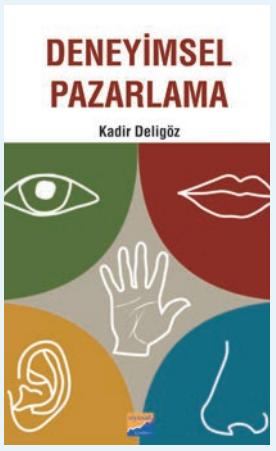


100 sy. 32 TL

Deneyimsel Pazarlama

Kadir Deligöz

Tüketicinin geçmişten günümüze sürekli yenilenen istekleri doğrultusunda pazarlama uygulamaları da yenilenme ve kendini geliştirme gereği duymuştur. Günümüzde gelinen nokta bize şunu söylüyor; tüketici artık iç dünyasına en çok ulaşan ve bu dünyada kendisini en iyi anlayan ve eşlik eden taraflarla bağlantı kurmak istiyor. Alışverişlerinde ürün, hizmet ve fayda demeti yanında hayallerine ulaşan, farklı dünyalara taşıyan deneyimler yaşamayı tercih ediyor. Kitapta deneyimsel pazarlama hakkındaki her şeyi bulabilirsiniz.

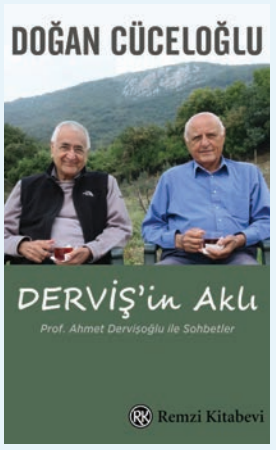


126 sy. 11 TL

Derviş'in Aklı

Doğan Cüceloğlu

Doğan Cüceloğlu, bu kitapta, okulu olmayan Akçapınar köyünden bilge bir babanın inancıyla yola çıkarak okumaya başlamış, öğrenci olarak girdiği İstanbul Teknik Üniversitesi Elektrik Fakültesi'nde profesör olmuş, Berkeley'deki Kaliforniya Üniversitesi'nde üç yıl araştırmalar yapmış ve dersler vermiş, sonrasında Türkiye'ye dönüp mezun olduğu fakültede dokuz yıl dekanlık yapmış dostu Ahmet Dervişoğlu'yla sohbet etti. Sohbetlerin amacı, akademik başarıdan çok, Dervişoğlu'nun değerlerini, yaşama bakış tarzını, insan sevgisini aktarmak.



312 sy. 22 TL



ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com

Trafik sorununu nasıl çözeceğiz?

KONU başlığımız kimseyi yanıltmasın, toplumun genelinde görülen eğitim eksikliğinin en çarpıcı örneklerini trafikte görüyoruz. O yüzden trafikte olan düzelmenin eğitimde yapılan hamlelerin ürünü olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. ABD merkezli 'The Center on International Education Benchmarking (CIEB)' dünyanın en başarılı eğitim sistemleri üzerine çalışmalar yürütüyor. PISA gibi uluslararası öğrenci değerlendirme programlarında yüksek performans gösteren ülkelerin neyi iyi yaptığını analiz ediyor ve güncel eğitim stratejilerine yönelik raporlar yayınlıyor. CIEB, aşağıda, ülkelerin odaklanması gereken, Türkiye'nin de çok şey öğrenebileceği 9 önemli ipucunu paylaşıyor.

***

OKULA BAŞLAMADAN ÖNCE ÇOCUKLARA VE AİLELERE DESTEK SAĞLAYIN

Okula sağlıklı bir şekilde başlayan çocukların öğrenmeye karşı daha meraklı ve hazır oldukları görülüyor. Çocuklarına erken yaştan itibaren destek veren ülkeler eğitimde daha başarılı. Yüksek nitelikli anaokullarının sayısının artırılması aynı zamanda çalışan annelerin mağdur olmamasını da sağlıyor. Bunu yapmayan ülkeler gittikçe güçlenen ve büyüyen bir gelir eşitsizliğine sahip oldukları için birçok çocuk okula dezavantajlı olarak başlıyor.

***

DÜNYA STANDARTLARINDA VE UYUMLU BİR ÖĞRETİM SİSTEMİ GELİŞTİRİN

Eğitimde adından söz ettiren ülkeler, tüm öğrenciler için son derece gelişmiş, uyumlu ve talepkar bir öğretim sistemine sahip. Bu sistemler; performans standartlarını, müfredatlarını ve değerlendirme mekanizmalarını verimli şekilde bünyesinde topluyor. Eğitimde lider olanlar, sistemlerini bu yönde kurduktan sonra bir kenara çekilmiyor, diğer lider ülkelerle kendi standartlarını sürekli kıyaslıyor. Müfredat ölçme değerlendirme yaklaşımlarını ele alıyor. Müfredatlar genellikle, ana dil, yabancı dil, matematik, fen bilimleri, teknoloji, kendi tarihleri, dünya tarihi, coğrafya, müzik, güzel sanatlar ve fiziksel eğitim derslerini içeriyor. Bu ülkeler söz konusu derslerde öğrencilerine şu kazanımları vermeye çalışıyor: bilgi genişliği, alanlarda derin kavramsal bir anlayış, iyi yazabilme becerisi, birçok farklı disiplinden materyalleri gerçek dünya problemlerini irdelemek için sentez haline getirebilme becerisi, güçlü, analitik, yaratıcı ve yenilikçi bir kapasite oluşturmak.

***

RİSK ALTINDAKİ ÇOCUKLARA DAHA ÇOK KAYNAK AYIRIN

Eğitimde en iyi performansı gösteren ülkeler, kendi sistemlerini yaratmak için önemli bir karar vermeyi ve uygulamayı başarmışlar. Eskiden sadece elit öğrencilerin sahip olduğu eğitim standartlarını herkese sundular. Burada devlet politikasına yön verenler artık bir noktayı iyi anladılar. Dezavantajlı çocukların yüksek seviyede başarı yakalayabilmesi için, avantajlılara göre daha fazla kaynağa ulaşmaları gerekiyor. Bu ülkeler, dezavantajlı öğrenciler için daha çok öğretmen kullanıyorlar. Bazı ülkeler en iyi öğretmenlerine teşvik sağlayarak düşük gelirli ve göçmen ailelerin çocuklarına daha kaliteli eğitim vermenin yollarını arıyor.

***

YÜKSEK KALİTEDE ÖĞRETMENLERİN SEÇİLMESİNİ GARANTİ ALTINA ALIN

Eğitim sistemleri ve başarıları belirlenmiş olan ülkeler, daha önceleri sadece seçkin öğrencilerin sahip olduğu standartların genele yayılmasının yüksek kalitede öğretmenler olmadan başarılamayacağını öğrenmişler. Özellikle Güney Kore ve Finlandiya'da öğretmen yetiştirme programları son derece seçicidir. Öğretmen yetiştirme programına alınacak adayları titiz ve kapsamlı bir seçim süreci bekler. Seçimi yapacak olan uzmanlar yetiştirme programına kabul edilecek adaylarda akademik geçmişe, öğrenciler için ne oranda güvenilir olabileceğine ve öğretme konusundaki tutkusuna bakıyor. Öğretmenler mesleğe atıldıkları ilk birkaç yılda uzman/tecrübeli bir öğretmenin yanında staj yapıyor. Mesleğe hazırlanması için yeni öğretmenlere bu süreler tanınıyor.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

3 vakte kadar neler olacak?

SON dönemlerde, büyük veri (big data), paylaşım ekonomisi, sürücüsüz araçlar ve endüstri 4.0 gibi kavramları çok daha sık duyar olduk.

Bu tarz geleceğe ilişkin öngörüler bir taraftan ilgi çekmekle birlikte, günlük koşuşturma ve telaş içinde boğuşanlar için, muhtemelen oldukça soyut, uzak ve uçuk geliyor. Aslına bakarsanız bazen ben de aynı hisse kapılıyorum.

Bu amaçla, takip ettiğim makale, kitap, blog sayfaları ve dinlediğim konuşmalardan edindiğim izlenimlere dayanarak, önümüzde bir toz bulutu kıvamında duran bu gelecek resmine daha yakından bakmak ve yeni nesil sigortacılığa ilişkin bir fal bakmak istedim.

3 vakte kadar sigorta sektöründe neler değişecek, ne gibi yeniliklerle karşılaşacağız?

Bu falda ön plana çıkan 3 başlığı sizlerle paylaşmak istiyorum.

1. Kişisel veriye ulaşım kolaylaşacak, yapay zeka uygulamaları artacak ve geleneksel operasyonel iş modelleri değişecek.

Mobil iletişim, giyilebilir cihazlar, akıllı araçlar, akıllı evler ve nesnelerin interneti (Internet of Things – IoT)) gibi gelişmeler, şirketlerin kullanımına çok daha geniş, daha güncel ve daha kişisel bir "Big Data" seti sunacak. Bunun sonucunda, geleneksel veri tabanı, veri madenciliği uygulamaları yerini çok daha farklı boyutta bir bilgi platformuna bırakacak. Ayrıca, yapay zeka ve robotik teknolojilerin devreye girmesiyle, veri kullanımı ve fiyatlama metodolojileri çok farklı bir boyut kazanacak. Buna ek olarak, Blockchain, Bitcoin gibi uygulamaların yaygınlaşmasıyla birlikte, iş modelleri ve operasyonel yapılarda köklü değişimler yaşanacak. Daha esnek, daha çevik, daha paylaşım ve işbirliğine açık modeller ön plana çıkacak.

2. Müşteri ile etkileşim çok daha artacak, kişiselleştirilebilen tarzda ürün yapıları ve yaşama entegre olan hizmet modelleri ön plana çıkacak.

Yeni nesil müşteriler, artık ürün ve hizmet sağlayanlarla çok daha esnek, anlık ve kolay bir şekilde iletişim halinde olmayı tercih ediyor. Bu trend, sigorta sektöründeki genel tarife yaklaşımı, paket ürünler, kağıt ortamında işleyen yapılar gibi kalıpların değişmesine sebep olacak. Yeni sigorta tüketicileri, kişisel fiyatlamaya dayalı, daha kişiselleştirilebilen tarzda ürünler talep edecek. Ayrıca, standart yıllık vadeler yerine, daha esnek, ihtiyaç anında alınıp, istendiğinde teminatı durdurulabilen ürünler ilgi görecek. Farklı vadelerdeki birçok poliçeyi takip etmek yerine, "her şey dahil" yapıda, tek ürünle ihtiyaçların kolayca karşılanması popüler hale gelecek. Sigortacılar, ana işlevlerini tamamlayıcı nitelikte, müşterilerine değer katan farklı hizmetler sunmaya başlayacak veya bu hizmeti sunanlarla işbirlikleri oluşturacak. Böylece, bireylerin yaşamlarına entegre olan sigorta hizmetlerinin ve uygulamaların sayısı artacak.

3. Geleneksel sigorta şirketleriyle, e-girişimci hızlı balıklar ortak bir paydada işbirlikleri oluşturmaya çalışacak.

Kurumsal ve geleneksel yapıda çalışan global şirketler, son dönemlerde Silikon Vadisi iklime adapte olup, "inovasyon laboratuvarı" kurarak bu yeni döneme kendini hazırlamaya çalışıyor. Öte yandan, çok daha hızlı, çevik ve yaratıcı olan yeni e-girişim şirketleri, sigorta sektörüne yönelik yeni platformlar, uygulamalar hayata geçiriyorlar. Bu iki grup ortak bir paydada buluşmanın yöntemlerini araştıracaklar. Bu işbirliğine ve entegrasyona en hızlı ve çevik bir şekilde ayak uyduran oyuncular avantaj sağlayacak.

Özetle;

- Teknoloji ve yapay zekanın sunduğu avantajları müşterinin günlük yaşamına dokunan ve değer yaratan çözümlerle birleştirebilen,

- Esnek, çevik ve mobil olmayı başararak, e-girişim şirketleri, farklı hizmet sağlayıcılarla IT, operasyonel ve kültürel olarak kolay entegre olabilenler ön plana çıkacaklar.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



AMAZON KINDLE OASIS

Yepyeni tasarım

Amazon'un yeni e-kitap okuyucusu Kindle Oasis, şimdiye kadarki en ince Kindle olma özelliğine sahip. Önceki Kindle modelleri olan Paperwhite Voyage gibi Oasis'in de 6 inç büyüklüğünde bir ekranı bulunuyor. 300 ppi piksel yoğunluğuna sahip E Ink ekranlı cihazın kalınlığı ise 3,4 mm. Fakat ortalamada 190 gram ağırlığa sahip tüm eski Kindle'ların yanında, 130 gramlık ağırlığıyla tüy gibi hafif kalıyor. Kindle Oasis'in yalnızca Wi-Fi'lı olan modelinin fiyatı 290 dolar.

SANDISK IXPAND FLASH DRIVE

Beklenen çözüm

iPad ve iPhone kullanıcılarının bellekle ilgili şikayetlerine cevap niteliğinde olan SanDisk iXpand Flash Drive, 16 GB'tan 128 GB'a kadar depolama çözümü sunuyor. Çoğu iPhone ve iPad kılıfıyla uyumlu olan iXpand'in akıllı telefon uygulaması ile kullanıcılar, çektikleri video ve fotoğrafları, iPhone ve iPad'in dahili belleği yerine doğrudan sürücü üzerinde kaydetmeyi seçebiliyor. Dolayısıyla telefonda daha fazla alan kazanılıyor. Yurt dışında 16 GB'lık iXpand Flash Drive 50 dolar satış fiyatına sahip.





HUAWEI TALKBAND B3

Yeni nesil şıklık

Active, Classic ve Elite olmak üzere üç farklı modelle gelen TalkBand B3, hem farklı tarzlara hem de farklı amaçlara hizmet ediyor. Aktif bir spor hayatı olanlar için siyah ve beyaz renkte gelen Active öne çıkarken, daha klasik bir tarza sahip olanlara bej ve kahverengi deri kayışlı Classic modeli eşlik ediyor. Elite ise titanyum kayışıyla serinin en dikkat çekici modeli. Bir önceki model gibi Huawei'nin yeni TalkBand'i de çıkarılabilir Bluetooth kulaklığıyla konuşmalar yapılabilir.

PICTAR

DSLR yetenekleri

iPhone'u bir fotoğraf makinesine dönüştüren Pictar, hem daha iyi bir tutuş sağlıyor hem de fotoğraf çekerken detaylı ayarlar yapmayı mümkün hale getiriyor. Üstelik cihaz, iPhone'la iletişim kurmak için Bluetooth'tan çok farklı bir yöntem kullanıyor: Yüksek frekansta sesler üreterek iPhone'un mikrofonu vasıtasıyla uygulamayla iletişime geçip fotoğraf çekimini mümkün kılıyor.



AMAZON TAP | ECHO DOT

Alexa her yerde

Amazon Tap ve Amazon Echo Dot olmak üzere iki yeni ürün tanıtan Amazon hayatı kolaylaştırmanın tanımını değiştiriyor. Kompakt tasarımlı Echo Dot, bir önceki modelde de olduğu gibi her yönden sesinizi algılayabiliyor. Sesli komutlarla favori müziğinizi çalabileceğiniz Echo dot ile pizza sipariş edebilir, evdeki diğer cihazları kontrol edebilirsiniz.



GOPRO OMNI

Sanal gerçekliğe odaklan

GoPro'da işlerin son zamanlarda pek de yolunda gittiği söylenemez. Firma son olarak sanal gerçekliğin peşine düştü ve gittikçe hareketlenen pazarın dışında kalmamaya karar verdi. 360 derece kayıt yapabilen bir sanal gerçeklik ekipmanı olan GoPro Omni, 6 adet GoPro Hero 4 Black kameradan oluşuyor. Hero 4'lerin hepsi bağımsız bir şekilde görüntü kaydediyor. Kameranın yurt dışı fiyatı 5 bin dolar.





TESLA MODEL 3

Tüm gözler üzerinde

Tesla Model 3 nihayet görücüye çıktı. Tesla'nın giriş seviyesi elektrikli otomobili daha önce Elon Musk'ın söz verdiği tüm niteliklere sahip: Beş kişilik, uygun fiyatlı ve uzun menzilli bir otomobil. Tesla Model 3,35 bin dolar fiyat etiketiyle geliyor. Açıklanan ilk rakamlara göre standart model tek şarjla 346 km yol katedebilecek.

DJI MATRICE 600

Sinema uzmanı

Büyük bütçeli yapımlarda kullanılmak üzere geliştirilen DJI Matrice 600, DJI'ın en güçlü drone'u. M600, yeni uydu-yer bağlantısı standardı LightBridge 2'yi kullanıcılara sunuyor. Bu standartla 5 kilometre mesafeye kadar 60 fps'lik Full HD canlı yayın aktarılabiliyor. DJI'ın üst seviye Zenmuse kamerası ve gimbal sistemleriyle uyumlu drone, Zenmuse'la kullanıldığında 35 dakika pil ömrü sunuyor. DJI M600'ün satış fiyatı 4 bin 600 dolar.

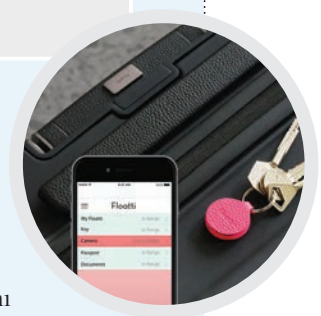




FLOATTI

Akıllı bavul

Maksimum verim sağlayan bir bavul olan FLOATTI, kendi ağırlığını ölçerek ağırlık kotasını aşma stresini ortadan kaldırıyor. Öte yandan akıllı tutma kolu üzerindeki dokunmatik yüzey sayesinde telefona gelen aramaları cevaplama, fotoğraf çekme veya harita uygulamasını açma gibi görevleri yerine getirebiliyor. FLOATTI, Kickstarter'da 250 dolardan başlayan fiyatlarla destek bekliyor.





DYSON SUPERSONIC

YENİ İCAT

Devrim niteliğinde yeniliklere imza atan Dyson, bu sefer de saç kurutma makinesini yeniden icat etti. Geleneksel saç kurutma makinelerinin motorunu çok daha küçük ve gürültüsüz bir motorla değiştiren Dyson, dakikada 110 bin devir çeviren 13 bıçaklı bir motor geliştirdi. V9 dijital motor sayesinde saç kurutma makinesinin tasarımı da değişerek çok daha minimalist bir çizgiye kavuştu. Yıl sonunda satışa sunulacak olan Supersonic'in fiyatı 400 dolar.

SONY RX10 III

Uzaklar daha yakın

Sony Cyber-shot RX10 III, 24-600 mm'lik, 25 kat optik yakınlaştırma yapabilen lensiyle fark yaratıyor. Makinede optik görüntü sabitleme sistemi mevcut. Bu da ultra-telefoto açıdayken bile netliği kaybetmeyeceğimiz anlamına geliyor. Lensin diyaframı f/2.4-f/4.0 değerindeyken makinenin görüntü işlemcisinin BIONZ X olduğu dikkat çekiyor. 20,1 megapiksel Exmor RS CMOS sensör, 3 cm'den bile netleme yapabiliyor. RX10 III'le 40x yavaşlatılmış süper yavaş çekim videolar kaydedilebiliyor.





EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com

Veren el

HEPSİNİN bir eli yağda bir eli balda. Kazandıkları para, sürdükleri rahat hayat da ortada. Ama onlar kendi sırça köşklerine çekilip dünyadaki acıları uzaktan seyretmek yerine ellerinden geleni yapmaya çalışıyorlar. İşte bunlardan bazıları:

*Hangover (Felekten Bir Gece) serisiyle tanınan aktör Zach Galifianakis, Mimi adıyla bilinen 87 yaşındaki Elizabeth Haist ile yıllar önce Santa Monica'da kendisinin de sık sık gittiği çamaşırhanede tanıştı.

Aradan geçen yıllar içinde yaşlı kadınla iletişimini kaybetti. Ancak iki yıl önce, yaşlı kadının hayatının daha da zorlaştığını, evsiz kaldığını ve sokaklarda yaşadığını duyunca da hemen harekete geçti. Aktör, Haist için tek oda, banyo ve mutfaktan oluşan bir apartman dairesi satın aldı. Galifianakis'e bu konuda bir başka ünlü oyuncu Renee Zellweger de yardım etti. İkiliye yakın bir kaynak "Renee sadece bununla da yetinmedi. Yaşlı kadının buzdolabında her zaman yiyecek bir şeyler olup olmadığı konusuyla da ilgileniyor" diye konuştu.

*Büyük olasılıkla Keanu Reeves'in ne kadar iyi kalpli olduğunu bilmeyen yoktur. Kız kardeşinin lösemiyle mücadele edişini örnek alıp bu hastalığa yakalananlara yardım edebilmek için neredeyse bir servet harcadı. Ama bu kadar da değil.

Reeves'in en sükseli filmlerinden biri de Matrix olduğu kuşkusuz... Bu seri aktörün hem şöhretini hem de servetini katladı. Reeves, Matriks filminden kazandığı paranın yüzde 80'ini "bu filmi bu kadar fiyakalı yapan sizsiniz" diyerek kamera arkası ekibe, özel efekt çalışanlarına dağıttı.

*Ünlü müzisyen Jon Bon Jovi'nin New York'ta "Soul Kitchen" adında bir restoranı var. 2011'de açılan bu restoranda Amerikan mutfağı sunuluyor. Bu restoranın diğerlerinden farkı: kâr amacı gütmüyor. Menüde, yemeklerin fiyatı belirtilmemiş. Herkes ne kadar ödeyebiliyorsa o kadar para veriyor. Eğer müşterinin hiç parası yoksa borcunu ödemek için restoranda çalışıyor. Bon Jovi, kendi adını taşıyan vakfa ait olan restoran için, "Buraya gelip yemek yemeniz için mücevherleriniz olması gerekmiyor. İstediğiniz sağlıklı yiyecekleri yiyebilirsiniz ve ödeme yapmak zorunda da değilsiniz" demiş.

*Başarılı aktör Steve Buscemi, sinemada kariyer yapmadan önce itfaiye eri olarak çalışıyordu. 11 Eylül 2001'de New York'ta yaşanan büyük felaket sırasında eski meslektaşlarını unutmadı. Tüm dünyayı değiştiren o felaketin ardından hemen eski üniformasını giydi ve New York'lu itfaiyecilere gönüllü olarak yardıma koştu. Bu davranışıyla da hayranlarının gönlünde bir kez daha taht kurdu.

*Eşi Angelina Jolie ile yardımseverlik konusunda yarışıyor. BM yararına yaptıkları çalışmalar bir yana Pitt, Katrina Kasırgası'nda yıkılan New Orleans için bir konut projesi de gerçekleştirdi. Hatta bir ara bir inşaat işçisi gibi gidip orada çalıştı. Böylece oradaki insanların durumuna dikkat çekti.

Pitt ve Jolie çiftinin New Orleans'ta bir evleri de bulunuyor.

*Dünyanın en çok kazanan mankenlerinden Miranda Kerr, yaptığı bağışla konuşuldu.

30 yaşındaki bir çocuk annesi Kerr, Tayland'daki bebek fillere yardım için 100 bin dolar (300 Bin TL) bağışladı.

Avustralyalı manken yardım çekini, Friends of the Asian Elephant adlı yardım derneğinin kurucusu Soraida Salwala'ya kendi elleriyle teslim etti. Yardım derneğinin kurucusu Salwala "Gözetimimiz altında bir yaşında olan Naka gibi birçok bebek fil var. Annesi Naka'yı doğum sırasında öldürmeye çalışmıştı. Fakat biz onu bir yıl boyunca keçi sütüyle besleyip büyümesine yardımcı olduk" dedi. Salwala "Kerr'in cömert bağışının bebek fillere süt temin etmek amacıyla kullanılacağını" da sözlerine ekledi.

Kimine göre bir hadis, kimine göre ise atasözü:

"VEREN EL, ALAN ELDEN DAHA ÜSTÜNDÜR" İnsanlar için iyi bir şeyler yapmanın önemine değinen bir söylem. Özü, insanlara yardım etmenin, onları mutlu etmenin, faydalı eylemlerde bulunmanın önemli olduğudur. Mesela psikologlara göre, hediye vermek insanı hediye almaktan daha çok mutlu ediyormuş.

Tanrı veren elleri dünyadan eksik etmesin.

NOT: Bu yazımdaki bilgiler imzasız internet ortamından alınmış, tarafımdan özetlenip kurgulanmıştır.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Satınalma davranışlarını etkileyen faktörler...

GÜNÜMÜZDE yaşanan gelişim ve değişimlere bağlı olarak, satınalma davranışlarında da farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Bu yazımda, farklılıkları etkileyen faktörleri tek tek değerlendirerek, bireylerin satınalmaları üzerindeki etkilerinin neler olduğunu sorgulayacağım.

Satınalma davranışlarının (SD) tanımını kısaca yapmak gerekirse; SD'ları, bir tüketicinin tutumları, tercihleri, niyetleri ve bir ürün veya hizmet satın alırken pazarda oluşturulan tüketici davranışı ile ilgili kararlarının toplamı olduğunu söyleyebiliriz.

Başka bir yaklaşımla SD, ürünlerin kullanımı ve satın alınmasında bulunulan karar alma süreçleridir.

İşte bu davranışı ve kararlar sürecini etkileyen faktörleri sıralamak gerekirse bunları;

- Kültürel faktörler,
- Sosyal faktörler,
- Kişisel faktörler,
- Psikolojik faktörler olarak sıralayabiliriz.

Bu faktörleri biraz daha açarsak, kültürü; öğrenilen değerler, algılar ve aileden öğrenilen önemli davranışlar olarak tanımlayabiliriz. Kültürü etkileyen alt kültüre sahip insanların, ortak yaşam deneyimleri ve durumlara dayalı ortak değer sistemleri de satınalma davranışlarını etkilemektedir. Kültür yapıları içinde yer alan sosyal sınıf üyeleri de benzer değerlere, ilgi alanlarına ve davranışlarına sahip toplumun nispeten kalıcı değerleridir. Bu açıklama içinde, sosyal sınıf meslek, gelir, eğitim, zenginlik ve diğer değişkenlerin bir kombinasyonu ile ölçüldüğünü de akıldan çıkarmamalıyız.

Satınalmayı etkileyen diğer faktörlerin başında sosyal gruplar gelmektedir. Sosyal gruplara üye kişilerin satınalmalarında, diğer grup üyelerinin doğrudan etkileri vardır. Referans grupları olarak da adlandırdığımız bu grupların, kişiler üzerinde tutum ya da davranış değişikliği oluşturulması konusunda son derece etkilidir.

Sosyal faktörler içinde yer alan aile ise toplumdaki en önemli tüketici satın alma örgütüdür. Paylaşılan inanç ve değerlerin ortaklığı, benzer karakteristik özelliklerin de satınalma eğilimleri yanı sıra bireyler üzerinde çok büyük etkisi vardır.

İster aile içinde yer alsın, isterse grup, kulüp veya kuruluşlar içinde yer alsın, bireyin üstlendiği sosyal rolleri ve durumu diğer kişiler üzerinde etkili bir değer oluşturmaktadır.

SD'yi etkileyen diğer davranışlardan birisi de, kişisel faktörlerdir. Bunların alt gruplarını ise şöyle sıralayabiliriz:

Yaş ve yaşam döngüsü: Kişinin yaşı ve yaşam seyri; giyim, aile durumu, mobilya, otomobil, bilgisayar v.b satınalmalarda etkili olmaktadır.

Meslek: Kişilerin meslekleri; tüketiciler tarafından satın alınan mal ve hizmetlerin şeklini ve boyutlarını etkiler (örneğin; Mavi Yaka ve Beyaz Yakalar birbirlerine göre farklılıklar gösterir.)

Ekonomik Durum: Ekonomik durum eğilimleri içerir; kişisel gelir, tasarruf, faiz oranları gibi finansal göstergeler, bireylerin satınalmalarında belirleyici rol oynarlar.

İhtiyaçların tanımlanması ve çeşitliliği insanları yeterince harekete geçirici bir motivasyon sağlamış olup, bunun üzerinde psikologlar tarafından motivasyon teorileri geliştirilmiştir.

Ayrıca inanç ve tutumlarda, kişilerin tutarlı değerlendirmeleri sonucunda satınalma eğilimleri belirlenmiştir.





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

DONDURMA YEMEDEN BU YAZIYI MUHAKKAK OKUYUN!

Her yıl 120 milyon civarında orkidenin canına kıyılıyor.

Havalar ısındı, dondurma mevsimi geldi. Dondurmanın serinliği sizi rahatlatırken, nadir ve korunması gereken orkidelerin yok edilişine yardımcı olduğunuzu hiç düşündünüz mü? Evet, kış günlerinde göğüs yumuşatan, Maraş dondurmasının "olmazsa olmazı" denen salep orkidelerden elde ediliyor. Salep bitkisi bir orkidedir. Orkide denince, çiçekçilerde görülen, tropikal ülkelerde yetişen, son derece güzel, gösterişli, uzun ömürlü, pahalı çiçekler akla gelir. Bahsettiğim bunlar değil. Benzer çiçek yapısına sahip, fakat daha küçük boyutlarda ve genellikle toprakta yaşayan orkideler. Toprak altında yumru, kök veya toprak altı gövdesi taşıyan bu orkidelere "orta kuşak orkideleri" denir. Yumrulu orkidelerin 2 yumrusu bulunur. Kışı bir önceki sene meydana gelen yumrunun aracılığı ile geçiren bitki, bahara doğru bir yumru daha verir. Bu yumru gelişirken, yukarı doğru yeni yılın gövdesi de meydana gelir. Bitkinin gelişmesi ilerledikçe yeni yumru da gelişir; eski yumru yeni yumrunun yanında ona yapışık ve içi boşalmış halde kalır. Sap gelişir, çiçekler açar, bitki tohuma geçer, tohumlar toprağa düşer. Tohumlar, ancak çevrede bulunan bazı mikrofunguslarla müşterek hayat yaparak yaşayabilirler. Çünkü, besi dokusu taşımazlar. Bu beraberlik 2-5 sene kadar sürer. Ancak bu süreden sonra, yeni orkide meydana gelmeye başlar. Yani orta kuşak orkideler, üremesi zor bitkilerdir. Türkiye, 160 civarında tür ile, orta kuşak orkideleri bakımından Avrupa ve Ortadoğu'nun en zengin ülkelerinden biridir. Trakya, Marmara ve Karadeniz bölgelerinin bazı kısımları hariç, ülkemizin hemen her bölgesinde salep elde edilmektedir. Yüz kadar orkide türü bu amaçla kullanılmaktadır. Pek çok nadir ve az bulunan orkidenin de salep elde edilmek amacı ile yumruları kazılmaktadır.



Salep nedir?

Genellikle bitkiler çiçek açtığında, salep kazıcıları yeni yumruları çıkarır, alır, tohumları meydana getirecek olan çiçekli orkideyi bir kenara atarlar. Artık bitki tohuma geçemeyecek ve ondan yeni orkideler meydana gelemeyecektir! Yumrular, temizlenir, suda kaynatılıp, güneşte kurutulur. Kuru yumrular son derece sert tanecikler halindedir. Kullanılacağı zaman değirmenlerde ince toz haline getirilir, "toz salep" elde edilir.

Orkideler Avrupa'da koruma altına alınmış bitkiler grubundandır. Bu ülkelerde, değil yumrularının sökülmesi, çiçeklerinin koparılması bile cezayı gerektiren suçlar arasındadır. Türkiye'de ise salep elde edilmek üzere her yıl yüzyirmi milyon civarında orkidenin yumrusu toplanmakta ve dolayısıyla orkideler yok edilmektedir.

DETOKS ZAMANI GELDİ

Modern yaşam içerisinde farkında olarak ya da olmayarak bedenimize aşırı yükleniyoruz. Soluduğumuz hava, içtiğimiz su, yediğimiz işlenmiş gıdalar, yaşadığımız stres vücudumuzda pek kolay atamayacağımız toksik birikim oluşturuyor. Hastalıklardan korunmak, gençlik enerjimizi ve görünümümüzü devam ettirebilmek için bedenimizdeki bu toksik birikimi dışarı atmamız gerekiyor. Bu da düzenli detoks uygulamakla gerçekleşiyor.



Vücudunuz detoks sinyali veriyor mu?

Baş ağrısı, sırt ağrıları, sık sık soğuk algınlığına yakalanmak, yorgunluk, eklem ağrıları, burun kaşıntısı, sinirlilik, deri döküntüleri, öksürük, uyku hali, deri kızarıklıkları, göğüs hırıltısı, gözlerde iritasyon, uykusuzluk, bulantı, boğaz ağrısı, savunma sisteminizde yavaşlama, baş dönmesi, hazımsızlık, boyun tutulması, değişken ruhsal yapı, anoreksiya, sinüslerin tıkanması, anksiyete, ağız kokusu, dolaşım bozukluğu, ateş, depresyon, kabızlık gibi şikayetleriniz var ise acil detoks uygulamanız gerekiyor.

Evde detoks için...

Detoksu evde de haftada bir, üç ya da yedi gün veya en uzun 15 günlük kürler halinde gerçekleştirmek mümkün…



BAĞIŞIKLIK SİSTEMİNİZİ GÜÇLENDİRİN

C vitamini: En iyi antioksidan vitaminlerden C vitamininin sağladığı faydalar saymakla bitmez. Her gün mutlaka roka, maydanoz, kuşburnu ve kiviyi öğünlerde ve ara öğünlerinizde tüketin.

Beta-karoten: Sarı-turuncu bitkilerde bulunan beta karoten bizim için en kuvvetli antioksidanlardandır. Hem salatanıza bu renklerdeki sebzelerden ekleyin hem gün içinde meyve olarak tüketmeye çalışın. Havuç, ananas, hurma ve balkabağı en fazla beta-karoten içeren sebze ve meyvelerdir.

Sarımsak: İçinde kükürtlü bileşikler yanında A, B1 ve C vitamini de içeren neredeyse mucizevi bir besindir. Çünkü bağışıklığınızı kuvvetlendirecek ve hücrelerinizi koruyacak antibiyotik, antiviral, antibakteriyel ve antifungal etki gösterir. Sarımsağın bu etkilerinden yararlanabilmek için bütün olarak değil çiğnenip ezilmesi gerekmektedir. Her gün 1 diş sarımsak yeter.

Kefir: Bağırsak sağlığımız demek bütün sağlığımız demektir. Bağırsaklarda ne kadar probiyotik bakteri varsa o kadar güçlü metabolizmamız olur. Probiyotik bakteriler yine antioksidanlar gibi her türlü hücre zararına karşı savaşan küçük canlılardır. Bu bakterileri artırmak için probiyotik besinler tüketmeliyiz. Kefir ve probiyotik yoğurt bu bakterilerden zengin besinlerdir. Bunun yanında muz, pırasa, enginar, sarımsak ve soğan da bu bakterilerin artmasını sağlar.

Kırmızı meyveler: Antioksidan miktarı yüksek besinlerdir. Kızılcık, pembe greyfurt, pancar, nar likopen ve antosiyanin içerir ve sadece bağışıklığınız değil, bazı kanser ve kalp hastalıklarına karşı da koruyucudur.

Zencefil: Keskin tadı ve aroması ile birçok yerde kullanabileceğiniz bir sebzedir. Solunum yollarını açıcı, sindirimi düzenleyici, toksin atıcı, gaz söktürücü ve antiseptik özellikleri vardır.

Omega-3: En değerli yağ olan omega-3 yağ asitleri bağışıklığınız, beyin ve sinir sisteminiz, psikolojiniz, kalp-damar sağlığınız için hayatınızda olmazsa olmaz bir besin öğesidir. Haftada mutlaka 2 gün balık yemeğe çalışın. Balık omega-3 dışında vücudunuzun üretmediği elzem aminoasitleri de içerir ki bunlar hücrelerinizin yenilenmesi ve yaşlanmaya karşın gereklidir.

Bitki çayı içerken sağlığınızı kaybedebilirsiniz

Hastalıktan korunma amaçlı ya da tedavi amaçlı kullandığımız bitkilere "tıbbi bitkiler" diyoruz. Ancak "bitkiden, ottan zarar gelmez" anlayışıyla dikkatsizce kullanılmaktadır. Bitkisel kaynaklı ürünler; aynı ilaçlar gibi kimyasal ve biyolojik aktiviteleri bulunduğu için ciddi yan etkilere sahiptirler. Bildiğiniz gibi, hastalarımızın doğruyu yanlıştan ayırmaları konusunda, biz eczacılar, en güvenilir ve kolay ulaşabildikleri bir konumdayız. Bitkisel ürün satan dükkanlara yönelik hazırlanan "Aktarlar Genelgesi" ile birçok yasak gündeme geldi. Buna göre il sağlık müdürlüklerinden izin belgesi olmadan satış yapamayacaklar. Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu'nun hazırladığı liste kapsamında 71 bitkisel ürünün satışı da yasaklandı. Sağlık Bakanlığı'nın önleyici cezalarıyla; paketleme, açık ürün satışı, bitki karışımları hazırlanması, "..... hastalığı tedavi ediyor" iddiası ve bitki adlandırmalarına yönelik yasal düzenlemeler de söz konusu. Aktarlarda sıkça gördüğümüz "Adasoğanı diz ağrısına, güzelavrat otu baş ağrısına iyi gelir" gibi ifadeler artık kullanılamayacak.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Taşınmazların kısmi bölünme ile şirket dışına çıkarılması

TAM mükellef sermaye şirketlerinin; aktiflerindeki taşınmazları, iştirak hisselerini ve üretim veya hizmet işletmelerini kısmi bölünmeye konu etmeleri Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 19/3-b Maddesine göre mümkündür. Yazımızda, bunlardan sadece taşınmazların durumu ele alınmıştır.

Kurumlar Vergisi Genel Tebliği'nin bölünme ile ilgili bölümünde taşınmaz tanımı yer almamaktadır. Bununla birlikte, taşınmaz satış kazancı istisnası ile ilgili bölümdeki açıklamalardan faydalanılabilir. Buna göre, kurum adına tapuya tescil edilmiş olan Türk Medeni Kanunu'na göre; arazi, tapu siciline ayrı sayfaya kaydedilen bağımsız ve sürekli haklar, kat mülkiyeti kütüğüne kayıtlı bağımsız bölümler taşınmaz kapsamında kısmi bölünmeye konu olabilecektir.

Kısmi bölünme işleminde, aktife kayıtlı taşınmazlar bilançodaki kayıtlı değerleri üzerinden mevcut veya yeni kurulacak bir tam mükellef sermaye şirketine ayni sermaye olarak devredilmektedir. Bölünen şirket, bu suretle aktifinden çıkan taşınmazlar yerine taşınmazların devredildiği şirketin hisselerine sahip olmaktadır. Bununla birlikte; devredilen varlıklara karşılık edinilen devralan şirket hisseleri, sermaye azaltımı yoluyla doğrudan (taşınmazları devreden şirketin) ortaklarına da verilebilir. Eğer, bu son belirtilen şekilde işlem yapılacaksa, bu durumda taşınmaza ait borç varsa (örneğin, taşınmaz alımında kullanılan banka kredisi) bunun da taşınmazla birlikte kısmi bölünmede devri zorunludur.

Bölünen şirketin ortaklarına, taşınmazın devredildiği şirketin hisselerinin sermaye azaltımı yoluyla verilmesi halinde, bu hisselerinin iktisap (edinilme) tarihi olarak bu yeni hisselerin verilmesine neden olan bölünen şirketin hisselerinin iktisap edildiği tarih esas alınacaktır. Bu durumda da; gerek gelir vergisi ve gerekse kurumlar vergisi açısından önem taşıyan 2 yıllık elde ya da aktifte tutma süresi kesintiye uğramamış olacaktır. Örneğin, A şirketinin kısmi bölünme yoluyla taşınmazını B şirketine ayni sermaye olarak devretmesi karşılığında, bu şirketin hisselerini sermaye azaltımı yoluyla (A şirketinin) ortakları gerçek kişi C ve D'ye verdiğini kabul edelim. C ve D'nin A şirketinin hisselerini elde tutma süreleri 2 yılı geçmişse, bu yeni hisseleri yani B şirketinin hisselerini satmaları halinde doğan kazanç gelir vergisine tabi olmayacaktır.

Bölünmeye konu taşınmazlar birikmiş amortismanlarıyla birlikte devredilecektir. Öte yandan, devralan şirkette amortismana tabi taşınmazların bakiye değerleri üzerinden kalan amortisman süreleri dikkate alınarak amortisman ayrılmaya devam edilecektir.

Tam mükellef kurumların en az iki yıl aktifinde tuttuğu taşınmazların satışından doğan kazançların % 75'i belli şartlarla kurumlar vergisinden istisnadır. Kısmi bölünme yoluyla taşınmazı devir alan kurumda taşınmazın 2 yıl aktifte tutma süresinin hesabında bölünme öncesi kurumda geçen süre de dikkate alınacaktır. Bu açıdan da bir hak kaybı söz konusu değildir.

Kısmi bölünme Kurumlar Vergisi Kanununa uygun olarak gerçekleştirilirse bölünme işlemine bağlı karlar hesaplanmaz ve vergilendirilmez.

Öte yandan, Kurumlar Vergisi Kanunu'na uygun olarak gerçekleştirilen bölünmeler; KDV Kanunu'nun 17/4-c Maddesine göre KDV'den, Harçlar Kanunu'nun 123. Maddesine göre Harçlardan, Damga Vergisi Kanunu ekindeki 2 sayılı Tablonun IV-17 bölümü gereğince Damga Vergisi'nden, Gider Vergileri Kanunu'nun 29/s Maddesine göre Banka Sigorta Muameleleri Vergisi'nden istisnadır.

Kısmi bölünme ile ilgili olarak vergi idaresi özelgeleri ile Kanun ve genel tebliğde yer almayan bazı ilave şartların aranıldığı görülmektedir. Bu nedenle işlemlerden önce konunun bu açıdan da değerlendirilerek uygulamaya buna göre geçilmesi yerinde olacaktır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Trafik poliçesi primleri...

GEÇENLERDE sabahın erken saatlerinde telefonum çaldı. Açtım bir arkadaşım arıyor.
- Hayırdır?
- Pek hayır değil... Siz sigortacılardan şikayetçiyim.
- Bizden şikayetçi olmayan yok da senin derdin nedir ?
- Aracımın trafik poliçesini yenilettim az önce. Bin yedi yüz lira prim aldılar. Oysa kasko poliçe primim bundan daha az.
- Kazan var mı?
- Var iki tane.
- Peki ben nasıl yardımcı olabilirim?
- Kardeşim siz sigortacıların bu primleri doğru aldığını nereden bileceğiz. Geçenlerde tüm gazeteler yazdı sen görmedin mi?
- Ne yazmış?
- Trafik Kanunu değişti trafik poliçesi primleri % 50 azaldı.
Yazılı ve görsel medyaya mı inanalım yoksa üç kat prim alan siz sigortacılara mı inanalım?
Uzun uzun kanun değişikliklerini anlattım ama o hala primleri yüksek hesaplayan şirketlere veryansın ediyordu.
Öyle ise 6704 Sayılı Torba Yasada Trafik Kanunu'nun ilgilendiren maddelerini buradan tekrar belirtmekte fayda var. Ayrıca yeri gelmişken ifade etmeliyim ki, sigortacılık güven üzerine kurulu bir ticari faaliyettir. Sigortacının size mal ve sorumluluklarınız için verdiği prim bedellerinin temelinde istatistik, matematik, risk yönetimi ve finansal analiz rasyoları yatmaktadır. Hiçbir sigortacı yasal mevzuat dışında ne prim hesaplayabilir ne de serbest ticaret ilkelerini esas alarak poliçelerde fahiş primler talep edebilir.

DEĞİŞİKLİK YAPILAN HÜKÜMLER
MADDE 3- 13/10/1983 tarihli ve 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nun 90'ıncı maddesi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.
"MADDE 90- Zorunlu mali sorumluluk sigortası kapsamındaki tazminatlar bu Kanun ve bu Kanun çerçevesinde hazırlanan genel şartlarda öngörülen usul ve esaslara tabidir. Söz konusu tazminatlar ve manevi tazminata ilişkin olarak bu Kanun ve genel şartlarda düzenlenmeyen hususlar hakkında 11/1/2011 tarihli ve 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu'nun haksız fiillere ilişkin hükümleri uygulanır."
MADDE 4- 2918 sayılı Kanunun 92'nci maddesinin birinci fıkrasına aşağıdaki bentler eklenmiştir.
"g) Hak sahibinin kendi kusuruna denk gelen tazminat talepleri,
h) İlgililerin, sigortalının sorumluluk riski kapsamında olmayan tazminat talepleri,
i) Bu Kanun çerçevesinde hazırlanan zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartları ve ekleri ile tanımlanan teminat içeriği dışında kalan talepler."
MADDE 5- 2918 sayılı Kanunun 97'nci maddesi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.
"MADDE 97- Zarar görenin, zorunlu mali sorumluluk sigortasında öngörülen sınırlar içinde dava yoluna gitmeden önce ilgili sigorta kuruluşuna yazılı başvuruda bulunması gerekir. Sigorta kuruluşunun başvuru tarihinden itibaren en geç 15 gün içinde başvuruyu yazılı olarak cevaplamaması veya verilen cevabın talebi karşılamadığına ilişkin uyuşmazlık olması halinde, zarar gören dava açabilir veya 5684 sayılı Kanun çerçevesinde tahkime başvurabilir."
MADDE 6- 2918 sayılı Kanunun 99'uncu maddesinin birinci fıkrasında yer alan *"kaza veya zarara ilişkin tespit tutanağını veya bilirkişi raporunu"* ibaresi *"zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartlarıyla belirlenen belgeleri"* şeklinde değiştirilmiştir.
Yukarıdaki yeni kanun hükümlerine göre trafik poliçe primlerini aşağı çeken ve doğrudan etkileyen tek bir madde yok. Değişen kanunlar bazı Yargıtay kararları nedeni ile geçmişe yönelik ölüm ve maluliyet hasarlarının sigorta şirketlerine tahmin edilemeyecek boyutta zararlara neden olmasını önlemeye yöneliktir. Bu hükümlerin prim olarak sigortalılara olumlu yönde yansıması ise ancak uzun dönemde gerçekleşebilecektir.
Torba yasa çıktıktan üç dört gün sonra mesajlarıma bakmak için bilgisayarımı açtığımda 17 kişiden trafik poliçesi primleri ile ilgili mesaj geldiğini gördüm. Üstelik en az yarısı acente olan sigortacılardan geliyordu ve beni arayan arkadaşımdan daha kızgındılar. Sanırım onlar da ben de sigortacı olarak aynı zamanda günah keçisi olmuştuk.



6 HAZİRAN

ÜÇ BÜYÜK OZAN İZMİR'DE

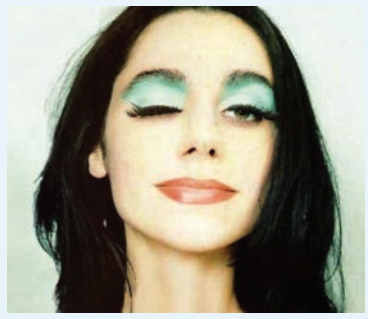
Sevilen sanatçılar Bülent Ortaçgil, Erkan Oğur ve İsmail Hakkı Demircioğlu, 6 Haziran'da İzmir Bostanlı Suat Taşer Tiyatrosu'nda en sevilen şarkılarını seslendirecekler.



7 HAZİRAN

RAMAZAN'DA SEMAH

İstanbul Dervishes'ın düzenlediği Semah Gösterisi, İstanbul/Sirkeci Hocapaşa Kültür Merkezi'nde gerçekleşiyor.



8 HAZİRAN

PJ HARVEY GELİYOR

Müzik dünyasının önemli isimlerinden biri olmayı başaran İngiliz şarkıcı, besteci PJ Harvey, İstanbul Zorlu Performans Sanatları Merkezi sahnesinde...



11 HAZİRAN

SAHNE ÜSTÜ AYAKTA KONSER

Sigur Rós, uzun zamandır beklenen canlı performansıyla Türkiye'de ilk kez İstanbul Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde.



13 HAZİRAN

FERHANCA MİZAH

Ferhan Şensoy, tek kişilik gösterisi Ferhangi Şeyler ile İzmir Bostanlı Suat Taşer Sahnesi'nde seyircisiyle buluşmaya devam ediyor.



14 HAZİRAN

FLAMENKO GİTARIN EFSANESİ

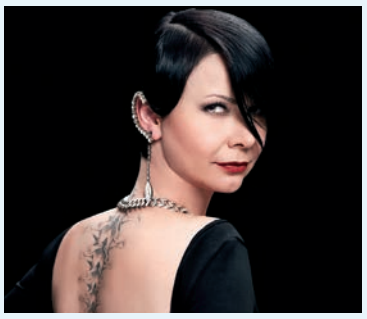
Flamenko gitarın efsane ismi Paco Peña, İzmir Kültürpark Açıkhava Tiyatrosu'nda sahne alacak. Usta isme Flamencura adlı dans grubu eşlik edecek.



17 HAZİRAN

DELİ KIZIN TÜRKÜSÜ

Ceylan Ertem yoğun istek üzerine Sezen Aksu Tribute projesi ile Antalya Tudors Arena sahnesinde sevenleriyle buluşuyor.



18 HAZİRAN

ŞEBO'YLA KULAK PASI SİLME SEANSI

Rock müziğin güçlü seslerinden Şebnem Ferah özleyenleriyle İstanbul Cemil Topuzlu Harbiye Açıkhava Sahnesi'nde buluşuyor.



23 HAZİRAN

YAŞAYAN EFSANE

Punk'ın vaftiz annesi, müzisyen, besteci, şair ve yazar... Sadece müzik tarihine değil, sanat tarihine damgasını vuran Patti Smith, İstanbul Zorlu PSM Sahnesi'nde.



24 HAZİRAN

RENKLİ RÜYALAR KONSERİ

Teoman, Atlantis Yapım organizasyonuyla Vodafone Red Harbiye Açıkhava Konserleri kapsamında İstanbul Cemil Topuzlu Harbiye Açıkhava Sahnesi'nde!



25 HAZİRAN

ÖZEL REPARTUVARLI EĞLENCE

Kenan Doğulu, bu konser için hazırlanan özel repertuvarıyla, İstanbul Cemil Topuzlu Harbiye Açıkhava Sahnesi'nde eğlence dolu bir konser sunacak.



28 HAZİRAN

CAZ DOLU FESTİVAL

Caz tarihinin en ilham verici prodüktörlerinden Nile Rodgers grubu CHIC ile İstanbul Küçük Çiftlikpark'ta 23. İstanbul Caz Festivali'nde cazseverlerle buluşacak.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Belirsizliğin bilimi

GEÇEN yazımızda belirsizliğin bilimi istatistik ve olasılıklarla ilgili görüşlerimizi aktarmaya devam edeceğimizi söylemiştik. Hepimizin malumu olduğu üzere sigortacılık matematikçiler tarafından olasılık hesaplarının ele alınmasıyla profesyonel bir meslek haline gelip tüm Avrupa'da yayılmaya başladı. Öyleyse bu yazımızın konusu istatistikçiler ve olasılıkçılar. Aslında hepsi matematikçi; büyük bir bölümü ise aynı zamanda filozof.

'Tanrı daima matematik kullanır' diyerek, evrenin düzenini kuran Tanrı ile evren arasında sıkı bir matematiksel ilişki olduğunu söyleyen Platon değil miydi? Birçok matematikçinin bakış açısı da Platon'un bakış açısıyla örtüşüyor ve çoğu matematikçi, matematiğin evreni tanımlayan ve düzenleyen kanunların dili olduğu konusunda ortak bir sonuca varıyor. Varmasına varıyor da bu sefer zihinlerini başka bir soru kurcalamaya başlıyor. Matematik sadece doğanın düzenini mi kurguluyor; yoksa sosyoloji, ekonomi, nüfus, demografi, politika gibi diğer sosyal alanlarda, hatta tıp, biyoloji, meteoroloji, astronomi gibi diğer bilimsel alanlarda da insan doğasıyla ve yaşamıyla ilgili rolü var mı? Matematik kanunlarına başvurarak insan davranışlarını irdeleyip gelecekleri ile ilgili modellemeler yapmak mümkün mü? Buyurun bakalım matematikte yani bir dal doğuyor ve bu dal biz sigortacıların temel taşını, kutup yıldızını oluşturuyor. İstatistik ve olasılık hesapları...

Bazı matematikçiler, evrensel denilebilecek kanunlar olmasa bile bazı matematik ilkelerin kullanılmasıyla sosyal davranışların modellenebileceği görüşünde birleşmişler. Örneğin matematiksel fizikçi Pierre Simon de Laplace 'Olasılık Hakkında Felsefi Denemeler' adlı eserinde 'Bütün olaylar, hatta önemsiz oldukları için doğanın muhteşem kanunlarına bağlı değilmiş gibi görünenler de dâhil olmak üzere, o kanunların güneşin döngüleri kadar kaçınılmaz bir sonucudur. Her şeyi evrenin sistemi altında birleştiren bağları dikkate almamak, onları şansa ya da tesadüflere dayandırmak anlamına gelir' diyerek çok iddialı bir yorum getirmiş. O halde iş matematik düzen içinde oluşan geçmişi irdeleyip geleceğe yönelik tahminler yapmaya kalıyordu. Yani olasılık hesapları ve onun temelini oluşturan istatistik.

Bu konudaki çalışmaların 1600'lü yıllarda başladığını 1700 ve 1800'lü yıllarda artarak hızla geliştiğini görüyoruz. İlk önemli istatistik çalışmasının on yedinci yüzyılda Londra'da tuhafiyecilik yapan John Graunt (1620-1674) tarafından yapılmış olması ilgi çekici. Tuhaf bir adam olmalı ki, matematikçi olmamasına rağmen bizim tuhafiyeci sayılara merak sarmış ve ölüm raporları üzerinde çalışarak ilginç tespitlerde bulunmuş. Araştırma sonuçlarını Ölüm Raporları Baz Alınarak Hazırlanmış Tabii ve Politik Tespitler Endeksi adında bir kitapçıkta toplamış. Kitapçıkta altmış üç hastalık ve ölüm sebebini listelemiş. Kraliyet Bilim Akademisi'ne yazdığı bir yazıda bu çalışmasında, 'Hava Durumu, Ülkeler, Mevsimler, Hasat Verimi, Sağlık, Hastalık, Uzun Ömür, Cinsiyet ve Yaş Oranı' gibi faktörleri göz önünde bulundurduğunu belirtmiş.

Graunt yaptığı çalışmalar sonucunda çocuk ölüm oranları ile yaşlıların ölüm oranlarını da tahmin etmiş, son olarak ölüm oranı ile yaş arasındaki bağlantı hakkında matematiksel bir tahminde bulunmuş. Hazırladığı liste de ilk mortalite ve morbidite tablosu olmalı. Yaptığı çalışmaların hepsi güvenilir sonuçlar vermemekle birlikte kendisi istatistik biliminin temelini atan kişi olarak tanımlanabilir. Bana göre kendisine demografi biliminin kurucusu ve aktüeryanın babası diyebiliriz.

Çok ilginç, bazen bilim adamı olmayanlar da bilime çok büyük katkı sağlayabiliyor. Bizim tuhafiyeci tuhaf bir adammış vesselam. Graunt'u takip edip istatistiğin kullanımına matematiksel yaklaşım getirenlerin başında bir astronom geliyor: Edmond Halley. Hani Hüseyin Rahmi Gürpınar'ın 'Kuyruklu Yıldız Altında Bir İzdivaç' adlı romanında konu edilen kuyruklu yıldıza ismini veren kişi. Gökyüzünden yeryüzüne ayırdığı vakit için de o da kişilerin yaşam tablolarına ilgi duymuş. 'Breslau Kentindeki Doğum ve Cenaze Kayıtlarından Faydalanılarak Hazırlanmış Tahmini Ömür Ortalamaları ve Ölüm Aylıklarının Maliyeti' adlı çalışması 18. yüzyılda faaliyete geçen hayat sigorta şirketleri tarafından kullanılmış. Bizim astronom da böylece sigortacılığa da el atmış. Sonra gelenler kimler mi? Yerimiz kalmadı, izninizle sonrakilere gelecek yazımızda yer verelim.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Ayıp oldu!

ADIM Zati, soyadım Ayıp. Büyükdedem nufus kaydı yaparken aklına bir şey gelmemiş ve "Kayıp olsun" demiş ama yazarken -k'yi yutmuş memur :)
O sabah çok erken uyandım,Komidinin üzerinde ki su dan birkaç yudum içtim. içim içime sığmıyordu çünkü önemli bir görüşmeye gidecektim;Büyük guruplardan birisi genç ve başarılı bir parakende yöneticisi arıyordu. Pörtfeyim de ki iş ilanı küpürüne bir daha baktım ve sonra banyomu yaptım, gardolaptan en yeni elbisemi seçtim, direk mutfağa geçip kahvaltımı yaptım. Ne olur ne olmaz diye akşamdan şarz ettiğim telefonumu çantama koydum, yollar da rezil olmayayım diye pardesü ve şemşiyemide alıp evden çıktım.
Saat 7:30 gibi taksiye bindim ve "Metro'ya" dedim. Metro abönmanımın kontürü kalmadığı için otomattan yükleme yaptıktan sonra perona indim. Banyo yapıp çıktığım için içerideki ceryan (korander) biraz ısırdı ama çok beklemedim ve birkaç dakika sonra gelen trenin önümde duran vagonuna attım kendimi. İçersi o saat için baya kalabalıktı; atmış, yetmiş kişi vardı vagonda. Herkez uykulu idi ama yinede kıravatlı iş adamlarını, ofise yetişmeye çalışan bayanları, ellerin de ki ders notları ve dökümanları okuyan bilimum öğrencileri görmek mümkündü. İçimden "Aferim bu millete" dedim, herkezin bir hedefi var diye düşündüm. Son işyerimde dinazor abilerden biri ile tartışmıştım bu konu da; "Adeleler çalışmıyo, üretim yok" dediği zaman "Peki bu canhraş kalabalıklar nereye gidiyor Abi?" diye sormuştum. Yanlız buda değil, yabancılar geliyor, holdinkler kuruluyor filan. (Antiparantez: Yalnış yada doğru, iyiye gidiyoruz diye düşünüyorum ben).
Yanımda oturan orta yaşlı bayan telefonda konuştuğu kişiye yaptığı recimi anlatıyordu, ayrıca birde akapunkturda yaptırıyormuş. Öbür tarafımda ki genç arkadaş ise önceki akşam gittiği eylenceden bahsetti diğer yanın da ki arkadaşına. "Çok güzel kareografi, muhteşem müzikler!" diye ekledi.
Yaşam ne tuhaf değilmi; şu kentin heryerinde heran başka şeyler oluyor!
5.istasyonda indim metrodan, caddeye çıktım. Yaya geçidinden geçerken bana klaksiyon çalan şöföre bile kızamadım nedense. Görüşme saatine daha yarım saat olduğu için vakit geçirmek için köşedeki bayiden gazte aldım ve az sonra gireceğim binanın hemen yanındaki parkta bulunan banklardan birine oturdum. Haberleri okumaya çalışıyordum ama aklım görüşmede idi, ya beni tercübesiz bulurlarsa, ya çiy olduğumu ima ederlerse! Bu şekilde kaç dakka geçti bilmiyorum ama telefonumun sesi ile son verdim o düşüncelere. Arayan benim biladerdi. Küçük bir oto servisi var kendine ait, şanzman, defransiyel tamiri filan yapıyor. Bana başarı diledi ve kapattı telefonu. Artık gitme vakti gelmişti. Ağır ama kararlı bir şekilde kalktım banktan. Birkaç adım attıktan sonra binaya girdim ve o andan miğdem de inanılmaz bir ağrı başladı. "Keşke o ağır kahvaltı yerine hafif bir sandöviç yeseydim" diye düşündüm.
Nefesimi tuttum ve resepsiyondaki bayana doğru yürüdüm. Önceden puruvasını yaptığım gibi ne için geldiğimi, kiminle görüşeceğimi ve adımı söyledim kendisine. Biraz beklemem söylendi, "Tabi" diyerek oradaki koltuğa oturdum ama malesef 15-20 dakika sürdü o bekleme.
Sonunda bana seslendi bayan ve elime bir kart vererek 3.kata çıkmamı istedi. 3.kat ta başka bir bayan karşıladı beni ve büyük bir toplantı odasına aldı. Oda da kocaman bir masa, en az 10-12 tane sandalye, duvarda bilimum tablolar filan. Bir kaç dakika sonra benimle görüşecek İK yetkilisi ve yardımcısı girdiler odaya. İçecek sundular, hal & hatır sordular ve görüşme başladı. Kısa zaman önce hazırladığım özgeçmişimi okudular önce. "Heralde şimdi para konuşmaya başlarız" diye düşünürkene...
Sonra mı? Sonra bana sadece teşekkür ettiler ve bundan sonrası için başarı dilediler. Bağzen farklı kompılo teorileri kursam da açıkçası ne olup bittiği ni annamadım, ben ce madurum; soyadım gibi ayıp oldu sanki... Sahi siz ne olup bittiğini annadınız mı? Görüşmek üzere.

(Not: Dilimizin bozuk kullanılmasına tepki vermek için yazdığım tamamen hayal ürünü bir hikayecik bu, tümünün aynı anda yaşanması olası olmasa da...)



Mad Max: Fury Road

Mad Max serisinin ardındaki dâhi yönetmen George Miller, Yol Savaşçısı Max'in dünyasına geri dönüyor. Çalkantılı geçmişi tarafından sarılmış Max Rockatansky, İmparator Furiosa (Charlize Theron) komutasındaki Çorak Topraklar'dan kaçan bir grup tarafından sürüklenene kadar yalnız başınaydı. Artık sıcak takip başlamıştır. Acımasız bir savaş lordu tüm çeteleri toplar ve yüksek oktanlı bu yol savaşında asilerin peşine düşer.

KÜNYE
Yönetmen: George Miller
Senaryo: George Miller, Brendan McCarthy, Nick Lathouris
Oyuncular: Tom Hardy, Zoë Kravitz
Türü: Aksiyon, Bilimkurgu
Yapım Yılı: 2015



Hızlı ve Öfkeli 7

Yönetmenliğini James Wan'ın yaptığı serinin yedinci filminde Vin Diesel, Paul Walker ve Dwayne Johnson oyuncu kadrosunun başını çekiyorlar. Acımasız bir suikastçının hedefi haline gelen ekip, hükûmet için yapılmış bir takip aracını ele geçirmek zorundadır. Los Angeles sokaklarından Abu Dhabi'ye uzanan macerada yeniden bir araya gelerek her zamankinden daha sıkı bir takım olurlar.



Hobbit: Beş Ordunun Savaşı

Thorin Meşekalkanı ve Erebor Cüceleri yurtlarının büyük zenginliğine yeniden kavuşmuşlardır, ancak şimdi dehşet verici Ejderha Smaug'u Göl Kasabası'nın üzerine salmış olmanın sonuçlarıyla yüzleşmek zorundadırlar. Lord Sauron, Yalnız Dağ'a gizli bir saldırı için dört Ork bölüğü göndermiştir. The Hobbit üçlemesinin son bölümü olan 'Hobbit: Beş Ordunun Savaşı'nı Peter Jackson yönetiyor.



Son Umut

Yönetmenliğini ve başrolünü Russell Crowe'un üstlendiği filmde Yılmaz Erdoğan ve Cem Yılmaz gibi isimleri bir arada izleme şansı yakalıyoruz. Avustralyalı çiftçi Connor savaşta kaybolan oğullarının kaderini öğrenmek için İstanbul'a gider. Zorluklara rağmen umudunu yitirmeyen Connor, Türk subaylarının yardımıyla oğulları hakkındaki gerçeği öğrenmek için yollara düşer.



The Trust

KÜNYE
Vizyon tarihi: 3 Haziran
Yönetmen: Benjamin Brewer, Alex Brewer
Senaryo: Benjamin Brewer, Adam Hirsch
Oyuncular: Nicolas Cage, Elijah Wood, Sky Ferreira
Türü: Gerilim, Polisiye, Komedi

Nicolas Cage ve Elijah Wood'un iki polis memurunu canlandırdığı filmin yönetmen koltuğunda Alex Brewer ve Benjamin Brewer oturuyor. Las Vegas Polis Departmanı'nda, kanıt odasında çalışan iki polis memuru uyuşturucu operasyonuyla ilgili bir bilgiye tesadüfen rastlarlar. Bu iki arkadaş paranın kaynağını bulabilmek için harekete geçerler. Filmde aynı anda hem gülüp hem de gizemi çözmeye çalışacaksınız.



10 HAZİRAN

Genius

Max Perkins'in günlüklerinden beyazperdeye aktarılan film, Amerikan Edebiyatı'nın çıkardığı en büyük isimlerden bazılarının editörlüğünü yapmış Scribner's editörü Maxwell Perkins'in otobiyografik öğelerle bezeli hayat hikayesini ön plana alıyor. Filmin kadrosunda ise Jude Law, Colin Firth, Nicole Kidman, Guy Pearce ve Laıra Linney gibi ünlü isimler yer alıyor. Filmin yönetmen koltuğunda Michael Grandage oturuyor.



10 HAZİRAN

Sihirbazlar Çetesi 2

İlki 2013 yılında seyircisiyle buluşan ve illüzyon marifetiyle çok başarılı bir soygun hikayesini konu alan suç gerilimi Sihirbazlar Çetesi'nin devamı niteliğinde. Yönetmenliğini Jon M. Chu'nun yaptığı filmin ilk filmden J. Daniel Atlas olarak tanıdığımız Jesse Eisenberg'e Mark Ruffalo, Dave Franco, Woody Harrelson ve Michael Caine'nin yanı sıra Daniel Radcliffe, Lizzy Caplan ve Jay Chou eşlik ediyor.



24 HAZİRAN

Kurtuluş Günü 2: Yeni Tehdit

Roland Emmerich imzalı 1996 yapımı Oscar Ödüllü Kurtuluş Günü'nün tam 20 yıl ardından gelen devam filminin yönetmenliğini bir kez daha Roland Emmerich üstleniyor. Dünya'nın uzaylı istilasından kurtarıldığı Kurtuluş Günü'nün üzerinden 20 yıl geçmiştir ve tüm dünya devletleri gelişmiş savunma sistemi kullanmaktadır. Ancak uzaylılar çok güçlü bir şekilde dünyaya saldıracaklardır.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



İş hayatında anne olmak zor!..

64 bin 418 kadın tarafından yanıtlanan "Çalışan anneler" anketinin sonuçları ve çalışan annelerin yorumları yaşanan sıkıntıları gözler önüne seriyor. Anneler; iş görüşmelerinde karşı karşıya kaldıkları soruların, doğum ve süt izninin yetersizliğinin, esnek ve kısmi süreli çalışma olanağının olmamasının, süt sağma odalarının eksikliğinin, bakıcı sorunu ve işsizliğin karşılaştıkları problemlerden sadece bazıları olduğunu söylüyor.

Çalışan kadınların birçoğu anne olduktan sonra çalışmaya devam edip etmemek konusunda sıkıntı yaşıyor. Annelerin kariyer yapmak, ekonomik olarak bağımsızlık elde etmek ve aile bütçesine katkıda bulunmak istemesi ile çocuğuna karşı duyduğu vicdan azabı ve suçluluk duygusu onları kaosa sürüklüyor. Kariyer.net'in toplam 64 binden fazla kadınla yaptığı anket sonuçları yaşanan sıkıntıları gözler önüne seriyor. Ankete katılan annelere göre; "Türkiye'de özel sektörde çalışan anne olmak zor, annelere iş hayatında yer yok."

Hem çalışanların hem de işverenlerin yanıtladığı anket sonuçları kadınlar için ideal doğum izni süresinin bir yıl olması konusunda hemfikir olduklarını gösteriyor. Ancak, kadınların sadece % 2'si 1 yıl izin kullanabiliyor. Kadınların % 12'si doğum yaptıklarında işten ayrıldığını söylerken; 2-4 ay arası izin kullananların oranı % 40. Ankete yorum yapan annelerden biri, "Kadınlar doğum yaptığında uzun süreli izin kullanamıyor. Eğer uzun süre izin kullanırsa kendini başka bir pozisyonda çalışır buluyor. Ücretsiz izin aldığımız takdirde unvanımızı ve çalıştığımız pozisyonu kaybediyoruz" diyor. Anket sonuçlarına göre yasal doğum izni biten annelerin sadece % 36'sı ücretsiz izin kullanabiliyor. Çalışan annelerin yorumlarında esnek çalışma saatleri öne çıkıyor: "Annelerin çalışma hayatında esneklik sağlanmalı. Evden çalışma ya da yarım gün çalışma olanağı olmalı."

"ÇOCUĞA ANNEANNE BAKARSA KARİYER VAR"

Ankete katılan annelerden biri, "Çocuğa anneanne bakarsa kariyer var, bakıcı bakarsa ya kariyer olmuyor ya da vicdan azabı oluyor" yorumunu yapıyor. Çalışan annelerin en büyük sıkıntılarından biri bakıcı bulamamak. Kreşler ve anaokulları çocuklar belirli bir yaşa gelince can simidi olsa da aile yardımı bir şans olarak görülüyor. Anket sonuçlarına göre çalışan annelerin çocuklarına ağırlıklı olarak anneanne/babaanne (% 58) bakıyor. Özel bakıcıyla çalışanların oranı ise % 33. Kreşi tercih edenler % 7; çalıştığı şirketteki kreşi tercih edenler ise % 1. Diğer yandan Türkiye'de işyerlerinin çok azında kreş bulunuyor ve şirketinde kreş olan anneler; bu kreşleri tercih ediyor. Anketi yanıtlayanların sadece % 3'ünün şirketinde çocuk bakım kreşi bulunuyor. Ankete katılan katılımcılar içinde bir anne yaşadığı sıkıntıyı şöyle aktarıyor: "Güvenilir bakıcı bulmak da çok zor. Bu sebeple tekrar çalışma hayatına dönemiyorum maalesef. İşyerlerinde kreş olsa anneler daha huzurlu olur ve çalışma hayatına dönmeleri de daha kolay olur."

ŞİRKETLERDE SÜT SAĞMA ODALARI YOK

Annelerin, çocuğun temel besin kaynağı anne sütünü sağlıklı şekilde çocuklarına ulaştırmak için işyerlerinde süt sağma odaları kurulması önemli. Şirketinde süt sağma odası olup olmadığı sorulan 2 binden fazla kadın çalışanın % 77'si "Hayır" cevabını veriyor. Katılımcılar içinden bir anne; "İşbaşı yaptığım 1. ayın sonunda sütüm bitti. Toplantı odasında süt sağmak bu sürecin en utandırıcı kısmıydı" diyor. Ankette; doğum yapan kadınların % 31'i süt izinlerini birleştirdiğini ve haftada bir tam gün kullandığını belirtiyor. Her gün işten erken çıkanların oranı ise %28. İş yoğunluğu nedeniyle süt izinlerini kullanamayan % 20'lik bir kesim de var.

BABALARA 5 GÜN DOĞUM İZNİ

2015 yılının başlarında yapılan yasal düzenleme ile sadece baba olan memurlara tanınan doğum izni artık tüm çalışanlara uygulanmaya başlandı. Yasa gereği eşi doğum yapan babanın beş gün ücretli izin hakkı bulunuyor. 20 bin 116 kişinin yanıtladığı "Şirketiniz eşi doğum yapan erkek çalışanlara izin veriyor mu?" sorusuna büyük bir çoğunluk "Evet" yanıtını verse de, ankete katılanların % 31'i izin verilmediğini söylüyor. Esen kalın...



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

SİGORTA DÜNYASINDA DİJİTAL TEKNOLOJİNİN ETKİLERİ (2. BÖLÜM)

Akıllı telefonlar

Sigorta şirketleri mobil teknolojide gecikme yaşıyorlar, fakat bu devrimi mutlaka yapacaklar. Çünkü bu teknoloji, yetkiyi müşteriye devrederek iş sürüçlerinin sadeleşmesini sağlayacak.

Önce MOBILE FIRST, evet ama... Genç, müthiş çekici, hemen hemen yeni doğdu, fakat şimdiden şekil değiştiriyor ve GAFA (Google / Apple / Facebook) krallığında at koşturuyor… Pardon, sadece Google ve Apple ile GA krallığı diyelim. Çünkü, bunlardan ilki dünya mobil telefon piyasasına hakim olan Android işletme sistemini sunuyor. İkincisi de Samsung ve Çin markalarının (Huawei, Xiaomi…) rekabetine rağmen sektörde toplam kârın %90'ını toplamaya devam ediyor.

Geçen yıl tüm dünyada satılan 1,4 milyar adet akıllı telefon ile mobil sektörü adeta bir patlama yaşıyor! Öyle bir gelişme ki, bugün Fransızların yarısının cep telefonu var ve %80'i bu telefonlarını her gün internet üzerinde sörf yapmak için kullanıyor. Bu da bize şunu gösteriyor ki, sigorta şirketlerinin artık öncelikle acilen mobil telefon sahiplerine hitap etmeleri gerekiyor. Çünkü ürünlerinin tasarımından veya iletişimlerinden itibaren kullanmaları için.



64

Sigorta değer zincirindeki mobil uygulama sayısıdır. (sigorta şirketi başına 2 ilâ 7 arasında) (2015'e kıyasla +%23). Bunların 23'ü hizmet sağlayıcıların coğrafi konumlarının belirlenmesini sağlıyor. (otomobil bakım servisleri, doktorlar, asistans vs).

1,44 milyar

2015 yılında tüm dünyada satılan akıllı telefon sayısı. (2014'e kıyasla +%10,1 artış oldu) Bunun 25,4 milyonu Fransa'da satıldı (tabletler dahil) ve bugün Fransızların yaklaşık %57'sinin akıllı telefonu var. Türkiye'de ise 2015'te 11.4 milyon akıllı telefon satıldı. Ülkemizin hanelerinin %27'sinde en az bir adet tablet bulunuyor.
Kaynak: TÜİK VE GFK verileri

NASIL MI?

Bir mobil uygulama veya bu sisteme uyarlanmış bir internet sitesi aracılığı ile. Bu tavsiye artık bir buyruk haline geldi. Adı MOBILE FIRST ve bundan böyle yıldızı gitgide parlıyor. Dijital sektörün bütün uzmanları ona tapıyorlar. Emin olun akıllı telefonlar yakında tüm kategorilerde en büyük dijital medya olacak. Bu nedenle sigorta şirketlerinin bu değişime şimdiden hazırlanmaları gerekiyor.

Çünkü insanlar artık akıllı telefonları sadece konuşma amaçlı kullanmıyorlar. Uzmanlar, konuşmayı sadece 7. kullanım amacı olarak görüyor.

Facebook, twitter, GPS, kamera, ekran, saat, yakında projektör veya mikroskop, bu – her işe yarayan - teknolojik İsviçre çakısı tüm internet temelli kullanımlarımızın uzaktan kumandası haline gelmekte. Kısaca, küçük bir robot, hatta sigorta oyuncularını heyecanlandıracak ilk robot diyebiliriz.

Atos sigorta direktörü, "Sigorta şirketleri mobil teknolojide gecikme yaşıyorlar, fakat bu devrimi yapacaklar, çünkü bu teknoloji yetkiyi müşteriye devrederek süreçlerini sadeleştirme aracı olacaktır" diye değerlendirmede bulunuyor.

Çevrim içinde poliçe kestirirken, ek teminatlar alırken, poliçelerinde opsiyonları değiştirirken ve elbette hasarlarını takip ederken evet deme yetkisidir.

Kısacası, mobil telefon, sadece bir uygulama değil, bu aynı zamanda bir bilgi-işlem dönüşümüdür. AXA bu medya ile bir banka yarattı (Soon),

Groupama konut paket sigortasını öğrencilere üç tıkla satıyor ve otomobil firmaları şimdiden e-arıza giderme çözümleri sunuyorlar. Geriye bir tek henüz patinaj yapan e-zabıt kalıyor.

Belki son dönüşüm Samsung Galaxy S7 veya S7 Edge aracılığı ile yeni hedef hizmetlerle (nakliye, rezervasyon, ilaç alımı hatırlatması, sağlık hizmetlerinde ödeme…) sigortalı-sigortalayan arasındaki bağlantıyı düzenlendiğinde fiilen gerçekleşmiş olacak. Mobil telefon sayesinde asistans ve e - esnaf güvence veren bir devrim, değil mi?

8,1 milyon

2015 dördüncü çeyreğinde satılan internet bağlantılı saat sayısı, tarihte ilk kez tüm dünyada satılan İsviçre saati sayısını (7,9 milyon) geçti.



YAZIN İLK FIKRASI

ELEMAN

İnşaata amele alınacaktır. Alınacak elemanları kalfa Cemal'in seçmesi istenir. Adaylar kalabalıktır. Bu durumda Cemal sınav yapmaya karar verir.
"Bize 1 kişi lazımdur. Sizi imtihan edip birinizi alacağum."
Bir ara gözü Temel'e ilişir. Burnundan tanımıştır. Hemşerisini işe almak ister. Önce Temel'i sınava alır ve sorar.
"Hemşerum söyle bakalum... Saa 3 kuzu verdum, sonra 2 kuzu daha verdum kaç kuzun oldi?"
"6 oldi."
"?????.... Tabii bu biraz zor oldi, biraz taa kolayini soriyum. Saa 2 kuzu verdum, sonra 1 tane daha verdum, kaç kuzun oldi?"
"Dört kuzum oldi."
Cemal sinirlenir, ama hemşerisini işe almak ister: "Peçi 1 kuzu verdum, sonra 1 kuzu daha verdim, kaç ettu?"
"3 ettu."
Cemal iki tokat çakar ve tekrar sorar: "Saa 1 kuzu verdum, kaç kuzun oldi?"
"İçi tane."
Cemal kalkar ve Temel'i bir güzel döver. Alı al, moru mor, altında kan revan içinde yatan Temel'e bağırır.
"Ulan hemşeru deyup işe almak istedum. Ula saa bir kuzu vermişsem bir kuzun olur, anladin mu?"
"Ama" der Temel "evde bir kuzu da kendimun vardur."

Halk Mutlu Konut Sigortası



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545



Hayatta bazı kareler kırmızıdır.

Eviniz ve aileniz HDI Sağlıklı Konut "+" Poliçesi ile daima güven altında.

Hayatta bazı kareler vardır ki hiç yaşamamış olmayı dilersiniz. Ama eninde sonunda o kareler gelir sizi bulur. Biz bunlara **"Kırmızı Kareler"** diyoruz ve biz o anlar için varız. Örneğin evinizi ve içinde yaşayan tüm sevdiklerinizi güvence altına almak için HDI Sağlıklı Konut "+" Poliçesi ile daima yanınızdayız. Olabilecek tüm risklere karşı evinizi, eşyalarınızı güvence altına alırken, isterseniz ev halkının acil durumlarda veya kaza sonucu gerekli acil tıbbi masraflarını da karşılıyoruz.

Hayatınız hep mutluluk kareleriyle dolsun istiyorsanız,
o zaman haydi HDI.

Yangın / Oto Kaza / Oto Dışı Kaza / Nakliyat / Mühendislik / Tarım Sigortaları

KOLAY HAT
444 8 434
HDI

www.hdisigorta.com.tr /hditurkiye

HDI
Sigorta