

İNSANSIZ ARAÇLARLA SORUMLULUK KAVRAMI DEĞİŞECEK

Son dönemde dünya sigortacılığında en çok tartışılan konulardan biri insansız araçlar. Bu araçlar kaza yaptığında sorumluluğun kimde olduğu hakkında pek çok görüş bulunuyor. Prof. Dr. Samim Ünan, sorumluluğun araç ve yazılım üreticisinde olduğunu belirtiyor. › S.50



SİGORTADA YÜKSELEN RİSK: MEKANİK İNSAN UZUVLARI

Swiss Re'nin yükselen riskleri saptamak için yaptığı SONAR araştırmasında, mekanik insan uzuvlarının bile sigorta şirketleri için risk olmaya başladığı belirtiliyor. Rapora göre, gelecek dönemde en büyük riskler deneysel para politikaları ve gelişmekte olan ülkelerdeki krizler olacak. › S.26



› S.28

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

TEMMUZ 2016 YIL: 32 / SAYI: 452 AYDA BİR YAYINLANIR

BES şirketlerine 'HAYAT' öpücüğü

Bu ayki 'Sigortacı Toplantıları'nda MetLife Türkiye Genel Müdürü Deniz Yurtseven, Fiba Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Ömer Mert ve Adendum Aktüerya Danışmanlık Hizmetleri Kurucu Ortağı Ali Haydar Elveren'i ağırladık.



Konuklarımız sadece BES satışı yaparak maliyetlerin karşılanamayacağını, bu nedenle hayattaki performansın önemli olduğunu ifade etti. Söyleşide BES ve hayat sigortacılığının gelişimi konusunda pek çok öneri de gündeme geldi. › S.16

BES KATILIMCISINA 12 YILDA ENFLASYONUN 2 KATI GETİRİ

LUDENS Finansal Hizmetler'in hazırladığı Emeklilik Fonları Performans Raporu'na göre, bireysel emeklilik fonları, 12 yıllık dönemde Tüketici Fiyat Endeksi'nin (TÜFE) iki katı getiri sağladı. Son iki yıldaysa fonlar TÜFE'nin dört puan üzerinde kazandırdı. 2016'nın ilk dört ayında ise fonların getirisi %7.1 oldu. Son beş yıllık dönemde en yüksek getiri oranı hisse senedi fonlarından geldi. › S.46



TATİL SEZONUNUN GÖZDESİ SEYAHAT SİGORTALARI

Yurtdışına çıkan Türk vatandaşlarının sayısı 9.2 milyona yükseldi. Buna karşın, 1.7 milyon civarında seyahat sağlık sigortası poliçesi düzenlendi. Yurtdışına seyahate çıkanların seyahat sağlık sigortasının faydaları konusunda farkındalıklarının artması gerekiyor. › S.40

ACENTELERDE YENİ DÖNEM BAŞLIYOR



16 Temmuz'da yürürlüğe girecek Sigorta Acenteleri Yönetmeliği, 14 Nisan 2008 öncesi acente olan ve/veya acente müdürü olanların (levhaya kayıtlı olanlar) müktesep hakkını koruyor. Gene aynı dönemde acente ortağı olanlar da acentelik ve/veya acente müdürlüğü yapabilecek. › S.48



Sigorta üretiminde dünyanın en büyüğü olan ABD'de hayat sigortası satmak gittikçe zorlaşıyor. 1985 yılında 18 milyon hayat sigortası poliçesi satılan ülkede, 2014'te hayat sigortası satışları 10 milyonun altına indi. Poliçe satışlarındaki bu gerileme, ABD'li sigortacıları farklı finansal çözümler sunan hayat sigortası ürünlerine yönlendiriyor. › S.25

TEKAFÜL İÇİN ÖZEL KANUN GELİYOR

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdür Vekili Gökhan Karasu, tekafül yatırımcılarının kendilerini güvende hissetmeleri için kanun hükmü getirmeyi hedeflediklerini belirtti. › S.24

HAZİNE'DEN MUALLAK KARŞILIKLARA DÜZENLEME

Hazine Müsteşarlığı, muallak tazminat karşılığının oluşturacağı net nakit akışlarının iskonto edilebileceğine yönelik düzenlemeye gitti. Değişiklik 30 Haziran itibarıyla yürürlüğe girdi. › S.51

İTALYAN SİGORTA SEKTÖRÜ ARACILAR LEHİNE GELİŞİYOR

David Kohen'in sayfasına taşıdığı Allianz İtalya'nın eski CEO'su Massimo Michaud röportajına göre, İtalyanlar primleri online karşılaştırıyor ama poliçe satın alırken acenteleri tercih ediyor. › S.62

TRAFİKTEKİ DÜZENLEMELERİ DAHA İYİ ANLATMALIYIZ

Trafik sigortasındaki yasal düzenlemeleri değerlendiren Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Yeni düzenlemelerle ilgili iletişimi tüm sektör olarak daha iyi yapabilirsek, hem fiyatlar hem de ürünün kamuoyundaki algısı anlamında çok daha iyi bir noktaya geleceğimizi düşünüyorum" dedi. › S.14



2017 SONUNDA SEKTÖRDE TAŞLAR YERİNE OTURUR

CEO'lar Konuşuyor bölümümüze konuk olan Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, trafik sigortasında yapılan değişiklikler sonrası sigorta sektörünün geleceğine yönelik pozitif duygular taşıdığını söyledi. Birdenbire bir mucize olmayacağını da belirten Ayhan, 2017 yılında sektörde taşların yerine oturacağı öngörüsünde bulundu. › S.22



ÖZGÜR OBALI VAKIF EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ

Vakıf Emeklilik'te Genel Müdürlüğe, Genel Müdür Yardımcısı Özgür Obalı getirildi. Yeni göreviyle ilgili bir açıklama yapan Obalı, bu göreve layık görülmekten dolayı büyük bir mutluluk duyduğunu belirterek, "Çalışma arkadaşlarımla birlikte, bize emanet edilen bayrağı daha da ileriye taşıyacağımıza inanıyorum" şeklinde konuştu. › S.23



GÖLPINAR DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ OLDU

Mart ayında Doğa Sigorta'da Genel Müdür yardımcısı olarak göreve başlayan Coşkun Gölpınar, Genel Müdürlük görevine getirildi. Yıldız Teknik Üniversitesi Mimarlık'tan mezun olan Gölpınar kariyerine Koç Holding'de başladı. Gölpınar Akbank, Halk Sigorta, Yapı Kredi Sigorta, Can Brokerlik'te çalıştı. › S.41



SAĞIROĞLU TURİNS SİGORTA'NIN BAŞINDA

Kuveytli Gulf Insurance Group'un satın aldığı Turins Sigorta'nın Genel Müdürlüğüne Süleyman Sağıroğlu getirildi. Sağıroğlu, yaratıcı ve yenilikçi sigorta çözümleriyle Türk sigorta pazarındaki etkinliklerini artırmayı hedeflediklerini söyledi. › S.37



AKSigorta
İŞİM SARSILMAZ
DEPREM GÜVENCESİ



HİÇBİR KUVVET İŞİNİZİ SARSAMAZ.

Türkiye'de bir ilk olan **İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi** sayesinde deprem sonrası **eksper sürecine gerek kalmadan ve hasar şartı aranmaksızın** tazminat ödemenizi alabilir, iş yerinizde bir hasar olsun olmasın, çevresel faktörlerden kaynaklı finansal riskinizi azaltabilirsiniz.

İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi'nin sunduğu eşsiz olanaklarla işinizi şansa bırakmayın.

AKSigorta
İyi düşün, iyi yaşa!

Hizmet Merkezi **444 27 27**

aksigorta.com.tr | benimaksigortam.com | facebook.com/aksigorta | twitter.com/aksigorta

‘İşim Sarsılmaz’ ile işinizin devamlılığını sağlama alın

Aksigorta İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi ile deprem sonrası fiziki hasar olsun ya da olmasın işletmenin yaşayabileceği finansal kayıplar azaltılabiliyor. Risk bölgesine göre 55 lira ile 225 lira aralığında değişen primlerle satın alınabilecek bu sigorta paketi ile 25 bin liradan başlayan tazminatlar herhangi bir ekspertiz sürecine gerek kalmadan ve işyerinin karşılaşacağı fiziki zarara bakılmaksızın en geç 10 güne kadar sigortalının banka hesabına yatırılıyor. Bunun için aranan tek şart işyerinin bulunduğu bölgedeki depremin şiddetinin Mercalli ölçeğine göre 8’in üzerinde gerçekleşmesi. İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi’nin Türkiye’deki KOBİ ve büyük şirketler için çok önemli bir ürün haline geleceğine inandığını dile getiren Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, “Bu ürün ekonomimizin en büyük itici gücü olan KOBİ’lerimizin yanı sıra her büyüklükte şirkete hitap ediyor. Olası bir deprem sonucunda herhangi bir maddi zarar görmese de genel durum dolayısıyla işlerini devam ettiremeyen iş yeri sahiplerimizin tazminatları banka hesaplarına bulundukları bölgedeki depremin şiddetine göre en geç 10 gün içerisinde yatırılacak” diyerek deprem sonrasında zararın tazmininin hızının ne kadar önemli olduğuna dikkat çekti.



Basın toplantısında Prof. Dr. Şükrü Ersoy, Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen ve Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Fahri Altıngöz 'İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi' ile ilgili değerlendirmelerde bulundu.

‘DÜNYADA BENZERİ YOK’

Aksigorta Kurumsal İlişkiler, Reasürans ve Kurumsal Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Fahri Altıngöz, son 2 yıldır bu konuda dünyanın çeşitli bölgelerinde çok farklı örnekler üzerinde araştırmalar yaptıklarını ve ardından AR-GE çalışmaları sonucunda İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi’ni geliştirdiklerini belirterek sözlerine şöyle devam etti: “Dünyada bu sigortaya benzer fazla ürün bulunmuyor. Parametrik sigorta olarak tanınan bu ürün çeşidi kuraklık, deprem ve sel gibi doğal afetler dolayısıyla etkilenen bölgelerde farklı iş kollarıyla ilgilenenlerin zararlarını tazmin etmek amacıyla kullanılıyor. Türkiye’nin de bir deprem ülkesi olmasından yola çıkarak biz de özellikle deprem üzerinde çalıştık ve İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi ürününü geliştirdik.”

PROF. ERSOY'DAN TAM NOT

Aksigorta’nın geliştirdiği ‘İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi’ ürününe tam not veren Yıldız Teknik Üniversitesi Doğa Bilimleri Araştırma Merkezi Başkanı Prof. Dr. Şükrü Ersoy, bu ürünün Türkiye’nin en büyük eksikliklerinden birini giderecek özelliklere sahip olduğunu dile getirdi.

Aksigorta, İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi ile iş yerlerini deprem riskine karşı fiziki hasar şartı aramadan güvence altına alıyor.

PARAMETRİK SİGORTA NEDİR?

Dünyada daha çok tarımsal kayıplar için uygulanan ve afet sigortasının bir çeşidi olan Parametrik Sigorta, deprem, sel gibi doğa kaynaklı katastrofik afetler gerçekleştikten hemen sonra ödeme yapılan bir sistemdir. Belli bir lokasyonda oluşan afetin şiddet ölçümü bağımsız bir ajans tarafından hesaplanır. Afetin şiddetine göre, ekspertiz sürecine gerek kalmadan ve maddi zararlarına bakılmaksızın poliçedeki teminat limiti ödenir. Hasar değerlendirilmesi yapılmadığı için ödeme gerçek kayıplara dayandırılmaz, bu durum sürecin hızla tamamlanmasını sağlar. Böylece fiziki hasar olsun ya da olmasın sigortalının yaşayabileceği finansal kayıplar azaltılabilir. Ödeme en geç 10 gün içerisinde gerçekleştirilir.

Aksigorta acentelerinin bu seferki durağı New York’tu

Aksigorta, Haziran – Aralık 2015 tarihleri arasında Kasko, Konut, İşyeri ve Kurumsal Yangın ürünlerini kapsayan kampanyasında hedefleri yakalayan acentelerini, Bangkok ve Roma’dan sonra New York’ta ağırladı. Aksigorta Acenteler Genel Müdür Yardımcısı Çetin Kolukısa, “Başarımızın arkasındaki güç olan acentelerimizle yıl içinde üç farklı kıtada yaptığımız ziyaretlerimizde 2015 yılındaki başarımızı kutlarken, bilgi ve kültür paylaşımı da yapmış olduk. 2016 yılının ilk yarısında gerçekleştirdiğimiz bu seyahatlerin verdiği motivasyon sayesinde hem oto hem de oto dışı ürün satışlarımız istediğimiz şekilde artarak devam ediyor. Ayrıca bu seyahatlerde sağlıktaki yeni iş modelimiz, SenCard ve yeni sağlık ürünlerimizi de birlikte değerlendirerek, Aksigorta’nın 2016 ve gelecek yıllar için sağlık üretim hedefleri ve aksiyonları üzerine konuşma fırsatı da bulduk” dedi.



Seyahate katılan acenteler; dünyanın dört bir köşesinden farklı kültürleri içinde barındıran New York’ta Times Meydanı, Brooklyn Köprüsü, Manhattan ve Özgürlük Heykeli'ni görme şansına sahip oldular.

'Müşterilerimizle empati kuruyoruz'

Aksigorta, Marketing Türkiye Dergisi ve Sikayetvar.com işbirliğinde düzenlenen ‘A.L.F.A Awards’ ödüllerinde, ‘elementer sigorta sektöründe müşteri deneyimini en iyi yöneten marka’ seçildi. Pozitif müşteri deneyimlerini merkeze koyduklarını ve tüm iş yapış modellerini yeniden gözden geçirdiklerini anımsatan Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, başarılarında bu kararlarının önemli payı olduğunu vurguladı. Sigorta sektöründe satın alınan ürün ve hizmetlerin pek çok sektörden farklı olarak, bireylerin en zor hatta hayati anlarında kullanıldığına dikkat çeken Gülen, “Bu nedenle, müşteriyle kurulan empati, hizmet niteliği ve çözüm hızı, başka sektörlere göre çok daha yaşamsal önem taşıyor” dedi.



GELECEĞİNİZİN BEREKETİ

ZİRAAT EMEKLİLİK'TE



Bereket Bireysel Emeklilik Planı

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

Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

Ziraat Bankası Şubeleri Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. acentesidir.

AIG Sigorta 'Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda da iddialı

AIG Sigorta, sektörde gündemin ilk sıralarında yer alan "Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" ürünlerinde iddialı. AIG Sigorta Ferdi Kaza Sigortaları Müdürü M. Burcu Ertan Sıtkı, "AIG Sigorta olarak uzun yıllardır Ferdi Kaza Sigortaları branşında gerek Bireysel Ferdi Kaza gerekse Seyahat Sağlık ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları ürünleri ile birçok farklı dağıtım kanalımız üzerinden sigortalılarımıza hizmet vermekte ve sektörün en fazla tercih edilen firmaları arasında yer almaktayız" dedi.

M. Burcu Ertan Sıtkı, AIG Sigorta olarak Ferdi Kaza Sigortaları Departmanı'nın sorumluluğunda olan "Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" ürünleri ile fark yarattıklarını anlatarak şunları söyledi:

"Sigortalılarımız ve iş ortaklarımız ile yürütmekte olduğumuz uzun soluklu işbirliklerimiz nezdinde gelen talepleri en doğru şekilde değerlendirmek, en hızlı ve iyi hizmeti sunabilmek kuşkusuz bizim için en önem arz eden unsurların başında gelmektedir. Sigortalılarımızı dinlemek, onların ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda ürünler dizayn etmek de bu hizmetin bir parçası olarak devam edecektir. Eğitim Giderleri, Aile Güvenlik Planı, Yurtdışı Eğitim ve Seyahat Sağlık ürünlerimizin yanı sıra Tamamlayıcı Sağlık branşı da bizim için büyümeyi hedeflediğimiz ve gerek Türkiye gerekse de yurtdışı sigortacılık sektöründe yakından takip ettiğimiz bir alan."

AIG Sigorta Ferdi Kaza Sigortaları Müdürü M. Burcu Ertan Sıtkı söz konusu branşta yer alan ürünleri konusunda şu bilgileri verdi:



TEHLİKELİ HASTALIKLAR SİGORTASI

"Tehlikeli Hastalıklar sigorta paketi teminat kapsamında yer alan kritik hastalıklardan herhangi birine yakalanmanız durumunda poliçeniz sizi poliçe limitiniz dahilinde güvence altına almaktadır. Böylelikle size ödenecek olan nakit para ile gerek hastalık döneminizde maddi anlamda sıkıntı yaşamayacak gerekse de hastalığınız ile ilgili tedavi sürecini en iyi şekilde sürdürebileceksiniz. Tehlikeli Hastalıklar Sigorta poliçesi ile kanser, ilk kalp krizi, körlük, felç, böbrek yetmezliği gibi toplam 11 tehlikeli hastalığa karşı sigortalılarımızı güvence altına almaktayız. Bu hastalıklardan herhangi birinin teşhisi sebebi ile hastanede yatarak tedavi görülmesi halinde de, ayrıca gündelik tazminat ödemesi yapıyoruz. Talepler poliçe genel ve özel şartları doğrultusunda hızlı hasar ödemesi anlayışı ile değerlendirilmektedir.

Gerek Kanser gerekse Tehlikeli Hastalıklar Sigorta ürünlerinde sizin için uygun olduğunu düşündüğünüz limit ve prim seçeneklerini belirleyip poliçenize satış kanallarımız üzerinden kolaylıkla sahip olabilirsiniz. Tamamlayıcı Sağlık ürünlerimiz ile birlikte sunulmakta olan İkinci Görüş Hizmetinden ise sigortalılarımız ücretsiz olarak faydalanabilmekte ve tanı konulmuş hastalıkları hakkında dışarıdan da görüş alarak daha sağlıklı bir şekilde tedavi süreçlerine başlayabilmek ya da devam edebilmektedirler.

KANSER SİGORTASI

Günümüzde tedavisi olan fakat hastane masraflarının yüksekliği ve kısıtlı tedavi imkanları nedeniyle hastaları maddi ve manevi olarak zor durumda bırakabilen kansere karşı Kanser Sigorta Paketi ile çağımızın en önemli hastalığına karşı AIG Sigorta siz değerli sigortalılarımızı koruma altına almaktadır.

AIG Kanser Sigortası, teşhis konulduğunda yapılan toplu nakit ödeme sayesinde maddi ihtiyaçların üstesinden daha rahat gelmenize ve böylece çok daha rahat koşullarda tedavi görmenize yardımcı olmaktadır.

Poliçemiz, prostat, meme, kolon, akciğer, mide, gırtlak kanseri gibi sigorta kapsamındaki bir kanser nedeniyle (cilt kanseri hariç) tanı konulması halinde sigortalıya, poliçede belirtilmiş olan limitler dahilinde tazminat ödemesi yapmaktadır. Poliçemizde aynı zamanda sigortalımızın talep etmesi durumunda Gündelik Hastane teminatını da dahil ederek, belirtileri önceden var olmamak koşuluyla, aynı nedenle hastanede yatarak tedavi görmesi halinde ise gündelik tazminata, poliçe limit, genel ve özel şartları dahilinde hak kazanmış olmaktadır.

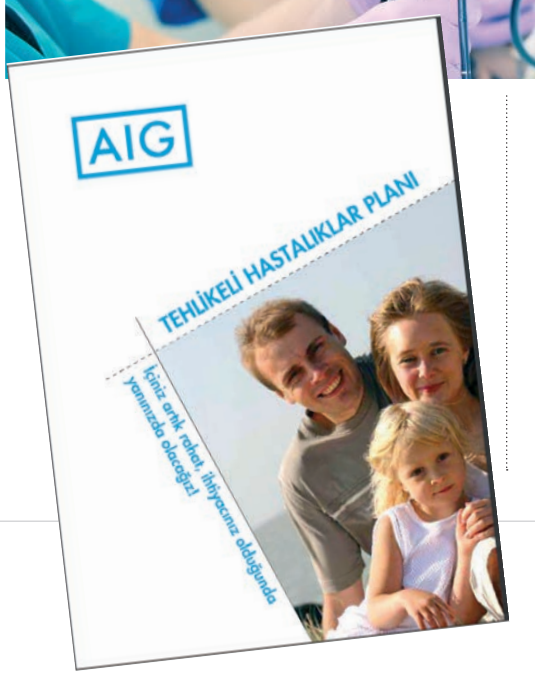
ACİL SAĞLIK SİGORTASI

Acil Sağlık Sigortası, sigortalının ani ve beklenmedik bir şekilde başına gelebilecek sağlık sorunları nedeniyle oluşacak maddi giderlerini teminat kapsamında karşılayacak bir plandır. Ani ve beklenmedik sağlık sorunları ile karşılaşılması halinde seçilen plan ve yıllık teminat kapsamı dahilinde tazminat talepleri karşılanmaktadır. Acil dahili yatış, oda-yemek ve refakatçi teminatı, yoğum bakım ve diyaliz bu poliçemiz ile sunmakta olduğumuz teminatlardan sadece bazılarıdır.

Poliçede aynı zamanda sigortalılarımıza Tıbbi Danışmanlık, Acil Ambulans Hizmeti, Anlaşmalı Kurum ve Eczanelerde indirim gibi birçok hizmet ve ayrıcalık ücretsiz olarak sunulmaktadır. Bu poliçeye sahip sigortalılarımız yılda bir kez Check-up hizmetinden faydalanma hakkına da sahip olmaktadır."

AIG Sigorta Ferdi Kaza Sigortaları Müdürü M. Burcu Ertan Sıtkı, "Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" ürünleri ile sektörde fark yarattıklarını belirterek, "Söz konusu ürünlerde sektörde en fazla tercih edilen firmalar arasında yer alıyoruz" dedi.





AIG Tehlikeli Hastalıklar Planı, Tehlikeli Hastalıklar Poliçe fiyatları dahilinde dünyanın her yerinde geçerli. Tazminat almaya hak kazanılabilmesi için belirtilen hastalıklardan herhangi birinin daha önceden teşhis edilmemiş olması ve poliçe başlangıç tarihi itibarıyla ilk 90 günlük muafiyet süreci sonrasında ilk kez teşhis edilmesi gerekiyor.

150 bin euro değerindeki 'MAPFRE Vakfı Ödülleri 2015', İspanya Kraliçesi Sofia'nın da katıldığı törenle kazananlara takdim edildi. MAPFRE Vakfı İspanya Kraliçesi Sofia'ya toplumsal bağlılık ve cömertliğinden dolayı "Ömür Boyu Başarı Ödülü" verdi.



Toplam 150 bin euro değerindeki 'MAPFRE Vakfı Ödülleri 2015' Madrid'de düzenlenen törenle sahiplerini buldu

MAPFRE Vakfı'ndan İspanya Kraliçesi Sofia'ya başarı ödülü



MAPFRE Vakfı adına Antonio Huertas, İspanya Kraliçesi Sofia'ya toplumsal bağlılık ve cömertliğinden dolayı "Ömür Boyu Başarı Ödülü" verdi.

MAPFRE Vakfı'nın toplumun gelişmesine katkıda bulunan kişi ve kurumların çalışmalarını onurlandırmak amacıyla sunduğu toplam 150 bin euro değerindeki MAPFRE Vakfı Ödülleri 2015, 6 Haziran 2016'da Madrid'de gerçekleştirilen törenle sahiplerine takdim edildi.
Her biri 30 bin euro değerindeki ödüller için bu yıl Avrupa, Amerika ve Latin Amerika'dan 400'ün üzerinde aday başvuruda bulundu. MAPFRE Vakfı'nın 2015 ödüllerini kazananlar şöyle sıralandı:

KRALİÇE'YE 'ÖMÜR BOYU BAŞARI' ÖDÜLÜ

Ömür Boyu Başarı Ödülü (Profesyonel Kariyer Ödülü/ José Manuel Martínez Martínez Ödülü): İspanya Kraliçesi Sofia

MAPFRE Vakfı, bu ödülü bir ömür boyu İspanya'da göstermiş olduğu toplumsal bağlılık ve cömertliği için İspanya Kraliçesi Sofia'ya takdim etti. Kraliçe'nin son 54 yılda toplumun refahı ve adalet ile bağlantılı sayısız kuruma başkanlık etmesi, çocuklara olan tutkusu, şiddeti reddetmesi ve insanlığa yararlı olma konusundaki istekliliği bu ödülü almasında önemli birer etken oldu.

En İyi Sosyal Aksiyon İnisiyatifi Ödülü: Kültür Tanıtma Vakfı'nın Suriyeli Mülteciler için İnsani Destek ve Koruma Programı Projesi

Ürdün Za'atari Mülteci Kampı'ndaki tek İspanyol sivil toplum kuruluşu olan Kültür Tanıtma Vakfı fizyoterapi kliniğinin kurulmasıyla birlikte 2013 yılından itibaren 2 binin üzerinde engelli bireyin, özellikle beyin felçli çocukların, tedavisini sağladı.

'ANEMİYE HAYIR PROJESİ'

En İyi Sağlık Teşvik İnisiyatifi Ödülü: Açlığa HAYIR Oluşumu'nun Anemi'ye HAYIR Projesi

Beş yıl önce başlatılan "Anemi'ye HAYIR Projesi", 7 bin 800 çocuğa yardım eli uzattı.

En İyi Kazaları Önleme ve Yol Güvenliği İnisiyatifi Ödülü

Avrupa Trafik Mağdurları Federasyonu'nun (FEVR) Trafik Mağdurlarını Unutmayın Projesi, 1991'den itibaren Lüksemburg'daki merkezinde trafik kazası yaralanmalarını önlemek ve mağdurlara yardım etmek amacıyla aktif olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Mağdurlara ücretsiz olarak sağlanan psikolojik ve hukuki destek bu faaliyetler arasında.

OHİO SİGORTA ENSTİTÜSÜ'NE ÖDÜL

International Julio Castelo Matrán Ödülü

Sigorta sektörüne yapılan önemli ve yenilikçi katkıları onurlandırmayı hedefleyen bu ödül, www.insurancecareers.org web sitesini yayınlayan Kuzey Amerikalı Ohio Sigorta Enstitüsü'ne (Ohio Insurance Institute) takdim edildi.

Liv Hospital, MAGSAD acentelerini yaza merhaba partisinde ağırladı



Sağlık sigortalılarının ihtiyaçlarında ve MAGSAD'ın 3 yıldır düzenlediği "Anıtkabir'e Ata'mıza gidiyoruz" projesinde de her zaman üye acentelerin yanında olan Liv Hospital, Meri İstiroti'nin ev sahipliğinde yaza merhaba partisi düzenledi. Tüm üyelerin ve her branştan Liv Hospital hekimlerinin katıldığı organizasyonda üyeler ve hekimler sağlık branşları hakkında sohbet etme olanağı buldular. Açılış konuşmasını yapan Liv Hospital Grup Koordinatörü Meri İstiroti, öncelikle acentelere, hastanelerine duydukları güven için teşekkür ederek, yeni projeleri ve artan hasta memnuniyeti hakkında bilgiler verdi. MAGSAD Platformu üyeleri adına, mikrofonu devralan Yonca Samlı, son derece donanımlı ve aynı zamanda da hastasıyla yakından ilgilenen hekim kadrosu ve her daim ulaşabildikleri anlaşmalı kurumlar ile pazarlama departmanı çalışanları sayesinde, sigortalılarına güven içinde tavsiye edebildikleri bir kurumla çalışabildikleri için duydukları memnuniyeti dile getirdi ve katkısı olan herkese teşekkürlerini iletti. Çok değerli iş ortaklığının, artarak devam etmesi dileğini paylaşan katılımcılar, geceyi müzik eşliğinde keyifli sohbetlerle noktaladılar.

TARSİM prim üretimini yüzde 42 artırdı

Tarım sigortalarında prim üretiminin bir önceki yılın aynı dönemine göre %42 arttığını dile getiren TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, poliçe adetlerinde de ciddi artışlar elde edildiğini belirtti. Sigortalanan açık alanlardaki artışın %8 olduğunu bildiren Satoğlu konuyla ilgili şunları söyledi: "Bu yıl 6 ayda, yaklaşık 1 milyon 300 bin adet poliçeye ulaşmış durumdayız. Şu an Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS) kayıtlı yaklaşık 2.7 milyon üretici var. TARSİM'in sunduğu hizmetlerden ve imkanlardan faydalanmak için üreticimizin, Bakanlığın sistemlerine kayıt olması gerekiyor. Geçen yıl sonunda Bitkisel Ürün Sigortası branşında sigortalanma oranı %14'tü, bu yıl sonunda %17 seviyelerine gelmesini bekliyoruz. Tarım sigortalarında yaklaşık 40 yıllık geçmişi olan İspanya'da bile bu oran %30 seviyelerinde. Biz bu oranları 10 yılda başardık."



DON VE DOLU HASARLARI AĞIRLIKLI

Geçen sene çoğunlukla don ve dolu nedenli hasarların gerçekleştiğini belirten Satoğlu, bu yıl dolu nedenli hasarların ağırlık kazandığını açıkladı. Adet olarak hasar ihbarlarının bu yıl daha fazla olduğunu dile getiren Satoğlu konuyla ilgili şunları söyledi: "2015 yılında 201 bin adet ihbar vardı. Bu yıl 260 bin adet hasar ihbarı var. Diğer taraftan, hasarın miktarında düşüş var. Don riskinin yarattığı hasar daha şiddetli oluyor. Dolunun yarattığı hasar daha kısmi gerçekleşiyor. 2015 yılında 965 milyon lira prim topladık ve üreticiye 750 milyon lira hasar ödedik. Devlet, üreticiye %67'ye varan oranda prim desteği sağlıyor. 14 Haziran'a kadar, 1 milyar 96 milyon lira prim ürettik. Sigortalının ödediği tutar 503 milyon lira. 593 milyonunu ise Devlet ödedi. Bu yıl tahminlerimize göre 1.3 milyar TL prim üretimi olacak, tabi bu primlerin tamamını Devlet ödemiyor. En yüksek hasarları don ve doludan kaynaklı olarak hacimsel ve adetsel olarak Giresun'da fındıkta ve Manisa'da üzümde aldık.
Sadece Manisa'da Ocak ayından itibaren 47 bin adet ihbar aldık. Giresun ve civarında da yaklaşık olarak 74 bin adet ihbar aldık. Yani toplam ihbarların neredeyse 150 bin adedi bu iki bölgede. Mesela Malatya'daki hasarlar daha çok kısmi hasarlar. Üreticilerin yaptığı hasar ihbarlarını takiben bütün hasar süreçlerini tamamlamış durumdayız. Yani büyük bir kısmının kesin ekspertizleri yapıldı. Hasattan itibaren ödemeler başlayacak. Ayrıca geçen yıl hasar gören bölgelerde sigortaya olan ilgi arttı, bu sıkça karşılaştığımız bir durum."



Yusuf Cemil Satoğlu

'TARSİM'İ DÜNYAYA ANLATIYORUZ'

Satoğlu: "Son 5 ayda gittiğimiz Hindistan, Fas ve Uruguay'da TARSİM'i anlattık. Hatta Uruguay'daki toplantıya 17 Latin Amerika ülkesi katıldı ve hepsi de Türkiye'deki modelin başarısı ile yakından ilgilendi. Daha profesyonel anlamdaki danışmanlığımızı, ilk olarak Gürcistan'a vermeye başlıyoruz. Haftaya ise Azerbeycan'a anlatacağız" şeklinde konuştu.



'KURAKLIK SİGORTASINDA ÖN ÇALIŞMALAR BAŞLADI'

Kuraklıkla ilgili çalışmaların devam ettiğini ifade eden Satoğlu, bu konu üzerinde detaylı ve bilimsel çalışmalar yaptıklarını dile getirdi. 2017 yılında pilot olarak sunulmasına ilişkin çalışmaların devam ettiğini açıkladı ve konuyla ilgili şunları söyledi: "Tarımsal faaliyetin yoğun olduğu 9 bölgeden buğday üretimi en yüksek olan 3 şehri seçiyoruz. O 3 şehirden de en fazla buğday üretimi yapan ilçeleri alıyoruz.
Pilot çalışmayı sadece bir üründe yapacağız. Hedefimiz daha sonraki yıllarda uygun olan tüm tarla ürünlerinde ve tüm Türkiye genelinde bu çalışmayı yapmak. Daha sonra da daha geniş ürün deseninde kuraklık sigortası yapmayı hedefliyoruz. Böylelikle poliçe adedinde de artış sağlanacak.
Tekirdağ poliçe adedinde bir numaralı ilimiz, daha sonra Konya ve Edirne geliyor. Toplam prim üretimine baktığımızda ise Manisa birinci, Malatya ikinci sırada. Çünkü sigorta bedelleri yüksek. Bir tarafta adet fazla ama prim daha düşük, öbür tarafta ise prim büyük ancak adet düşük.
Yani bu biraz ürünün ekonomik değerine bağlı. Ürünün ekonomik değeri varsa yani ekonomik açıdan stratejik bir ürünse, fındık, kayısı ve üzüm gibi. Bunlarda sigortalanma oranları daha yüksek oluyor.
Yani risklere açık olan bölgelerde sigortalanma oranı daha yüksek diyebiliriz."



'EN BÜYÜK RİSK İKLİMSEL DEĞİŞİKLİK'

İklimsel değişiklik riskinin dünyada birinci sıraya çıktığını dile getiren Satoğlu şunları söyledi: "Önümüzdeki 10 yıllık süreçte dünyadaki en büyük risk, politik risklerin dahi önünde olan 'İklimsel Değişiklik Riski'. Manisa'da üzüm hasarı olduğunda bir köye gittik. Orada bir amca bize, "55 yıldır burada bir kere bile dolu ve don hasarı görmemiştik, bu sene ilk defa dolu ve donu aynı anda gördük" dedi.

'DÜNYADAKİ EN İYİ ÖRNEKLERDEN BİRİYİZ'

TARSİM Genel Müdürü Yusuf Satoğlu: "Her bölge riske açık. Bizim hedefimiz sağlıklı ve sürdürülebilir bir sistem. Devlet - Özel Sektör işbirliğinin olduğu sistemler arasında dünyadaki en iyi örneklerden bir tanesiyiz.Özellikle son yıllarda sürdürülebilirlik anlamında temellerimiz tam oturdu" dedi.

Geçen seneye göre TARSİM'in prim üretimi artışının %42 olduğunu dile getiren Genel Müdür Yusuf Cemil Satoğlu, 6 ayda 1 milyon 300 bin poliçeye ulaştıklarını açıkladı.

'EĞİTİMLERİMİZİ YOĞUNLAŞTIRDIK'

Satoğlu, "Son yıllarda iletişim ve eğitim faaliyetlerine ağırlık verdik. Aracıların, acentelerin, bankaların, şubelerin eğitimine yoğunlaştık. Mesela Ziraat Bankası'nın 3500 personeline eğitim verdik. Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez ve Bölge Birlikleri'nin 1500'e yakın personeline, İş Bankası ve Denizbank gibi bankaların çalışanlarına eğitim verdik. Yıl içerisinde birçok noktada çiftçilerle buluşma toplantıları yaptık. Sorularını cevapladık, görüşlerini aldık. Sistem'i anlattık."





MetLife 'Oyun Birlikte, Hayat Birlikte' diyen sporcular ile el ele



MetLife, 'Özel Olimpiyatlar Türkiye' ile işbirliği gerçekleştirerek çok özel bir etkinliğe imza attı. MetLife, EMEA Bölgesi'nde faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde eş zamanlı olarak başlattığı 'Toplum Hizmetleri Haftası' çerçevesinde özel eğitim gereksinimi olan bireyleri sosyal hayata katmayı hedefliyor.

MetLife'ın özel etkinliği 'Oyun Birlikte, Hayat Birlikte' mottosu çerçevesinde iki bölümden oluştu. Etkinliğe 65 MetLife gönüllüsünün yanı sıra 50 özel sporcu katılım gösterdi. İlk bölümde 30 MetLife gönüllüsü ve 30 özel sporcunun oluşturduğu 8 karma takım basketbol oyunlarında hünerlerini sergiledi. Sürprizlerle dolu keyifli etkinliğe ünlü basketbolcular Erbil Eroğlu ve Nihat Emre Ekim de dahil oldu ve basketbol turnuvasında mücadele ettiler. Etkinliğin ikinci bölümünde ise MetLife gönüllüleri, 2-7 yaş arasındaki özel ve partner sporculara eşlik ederek özel hazırlanmış eğitim istasyonlarındaki antrenmanları beraber tamamladılar. Özel eğitim gereksinimi olan bireyleri spor yoluyla diğer bireylerle bir araya getirerek sosyal hayata katılımlarını desteklemek amacıyla düzenlenen



etkinlik MetLife Vakfı tarafından finanse edildi. MetLife, EMEA bölgelerinde faaliyet gösterdiği 26 ülkedeki 5 bin çalışanıyla, 'Toplum Hizmetleri Haftası' çerçevesinde Özel Olimpiyatlar ile gerçekleştirdiği işbirliğini duyurmuştu.

Bireysel emekliliği düşünenleri MetLife'a davet ediyoruz.



© 2016 Peanuts

%25 devlet katkısı fırsatıyla!

SPORTOTO BASKETBOL LİGİ RESMİ SPONSOR

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

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

MetLife®
Emeklilik ve Hayat





ERGO Türkiye'nin yıldızları ayrıcalıkların avantajını yaşıyor

ERGO Türkiye, iş ortakları ile birlikte kârlı büyüyen bir sigorta şirketi olma amacıyla çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. Bu hedef çerçevesinde şeffaf ve müşteri odaklı yaklaşımıyla sektörde fark yaratan ERGO Türkiye, 2012 yılından bu yana 'ERGO'nun Yıldızları' Programı ile acentelerine verdiği desteği sürdürüyor.



Adil ve şeffaf performans değerlendirme sistemi 'Skor Puan' uygulaması ile her yıl 'ERGO'nun Yıldızları' programına dahil olacak iş ortaklarını belirleyen ERGO Türkiye, sağladığı hizmetlerle acentelerine birçok ayrıcalığı bir arada sunuyor.

YILDIZLARA AYRICALIKLI HİZMETLER

ERGO Türkiye, Yıldız Takımına dahil olan acentelerin birçok hizmetten faydalandığı 'ERGO'nun Yıldızları' ile iş ortaklarının memnuniyetinde fark yaratıyor. Ayrıcalıklı hizmetlerin sunulduğu programda yıldız kategorisinde bulunmaya hak kazanan acenteler ünlü markalardan hediye çekleri, araç kiralama, hukuki danışmanlık, kişisel bakım, havalimanı transferi, checkup ve spor merkezi üyeliği, kişiye özel hizmetler gibi özel haklardan yararlanma fırsatını elde ederken aynı zamanda birçok alanda ücretsiz veya indirimli hizmet alma imkanına sahip oluyor. Bu hizmetlerin yanı sıra yurt dışı seyahatlerinin de yer aldığı ERGO Türkiye'nin sadakat programı acenteler tarafından büyük ilgi görüyor.

ERGO Türkiye, program dahilinde özel olarak geliştirdiği internet sitesi www.ergonunyildizlari.com ile Yıldız acentelerinin ayrıcalıklı dünyaya kolaylıkla ulaşmasına olanak sağlıyor.

ERGO Türkiye, 2016 yılında yenilediği 'ERGO'nun Yıldızları' Programı ile iş ortaklarına ayrıcalıklı bir dünya sunmaya devam ediyor.

ERGO Türkiye dağıtım kanalını güçlendirerek büyümeye devam ediyor

2016 yılının sonuna kadar acente sayısını 1750'ye çıkarmayı hedefleyen ERGO Türkiye, yeni acenteleriyle kanalını güçlendirmeyi planlıyor.



Halihazırda 1600 olan acente sayısını 2016 yıl sonuna kadar 1750'ye yükseltmeyi hedefleyen ERGO Türkiye, bu hedefi doğrultusunda çalışmalarını hız kesmeden sürdürüyor. ERGO Türkiye, bünyesine kattığı yeni acentelerle dağıtım kanalını güçlendirmeye ve büyümeye devam ediyor.

ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyeleri Yıldırım Türe ve Mert Ekitmen liderliğinde 'Yeni Acenteler Toplantısı'nı İstanbul'daki Genel Müdürlük binasında gerçekleştirdi. Toplantıda Yıldırım Türe ve Mert Ekitmen, şirketin gelecek hedef ve stratejilerini paylaşırken; yangın, mühendislik, nakliyat, oto kaza, konut, sağlık ve teknik operasyon merkezi birimlerinin yöneticileri de departmanlarını tanıtan sunumlar yaptı. Sigorta sektöründeki en son gelişmelerin de değerlendirildiği toplantıda soru ve cevaplardan sonra yeni iş ortaklarının ERGO'yu daha yakından tanıması amacıyla genel müdürlük binası gezdirildi.

Oldukça verimli geçen toplantının ardından ERGO Türkiye yöneticileri ve yeni iş ortakları, teknede düzenlenen akşam yemeğinde keyifli vakit geçirdiler.



LIBERTY MUTUAL 'FORTUNE 500'DE DÖRT SIRA BİRDEN YÜKSELDİ

Liberty Mutual Insurance 50.000'den fazla çalışanı ve dünya çapında 800'den fazla ofisiyle, finans dergisi Fortune'un 'En büyük 500 şirket' sıralamasında 4 sıra yükselerek 73. sıraya yerleşti. Fortune'un geleneksel olarak her yıl yayınladığı ve şirketlerin kazancına göre belirlediği 'En büyük 500 şirket' listesinde Apple ve Shell gibi şirketler bulunuyor.

Liberty 'Yurt İçi Seyahat Sağlık' ürününde de söz sahibi olacak

Liberty Sigorta son yıllarda seyahat sağlık branşında geliştirdiği politikalarla acentelerine destek olmaya devam ediyor. 2016 yılında seyahat sağlık üretimini 2 katına çıkarmayı hedefleyen Liberty Sigorta, yakın zamanda acentelerine portal üzerinden 3 adım ve 30 saniyede poliçe üretimine olanak sağlayacak yeni ekranını lanse etmeye hazırlanıyor. Mayıs ayında da bu branştaki gelişmelere ek olarak yeni ürünü olan Yurt içi Seyahat Sağlık Sigortası'nı tanıtan Liberty, bu branşa yatırım yapmaya devam edecek.

Yurt içi seyahat sağlık branşındaki faaliyetleri hakkında konuşan Liberty Sigorta Satış ve Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay şunları söyledi: "Özellikle son 10 yılda, transfer maliyetlerinin aşağıya düşmesi ile birlikte Türk halkının seyahat alışkanlıklarında ciddi değişiklikler olmaya başladı. Geçtiğimiz yıl 15 milyon kişi gezi ve tatil amaçlı yurt içinde seyahat etti. Yurt içi seyahatlerin yurt dışı seyahatlere oranının son 10 yılda 3 katına çıkmış olmasına karşın hala benzer ülkelerin yarısı konumundayız. Buradan yola çıkarak önümüzdeki yıllarda yurt içindeki hareketliliğin daha da artacağını söyleyebiliriz." Bu gelişmeler paralelinde piyasada talep görmeye başlayan yurtiçi seyahat sağlık ürünü ile ilgili istekliliğini de vurgulayan Bay sözlerine şöyle devam etti: "Ürünümüz ile 2 bin lira tedavi teminatı vererek, seyahat yapan kişiyi olası risklerin gerçekleşmesi durumunda sağlık harcamalarından kurtarıyoruz. Ayrıca bu poliçeyi satın alan sigortalılar danışmanlık, nakiller, refakatçinin yol masrafları ve konaklama ücretleri, riskin gerçekleşmesi sonucunda turun iptali, zarar gören veya kaybolan bagajların belli bir limitle temini gibi birçok gerekli teminatların sahibi oluyorlar. Bu poliçelerin oldukça ucuz olması da satışları kolaylaştıran en önemli kriter."

YURT İÇİ SEYAHAT SAĞLIK ÜRETİMİNDE KAMPANYA

Ürünü daha hızlı tanıtmak ve piyasadan pay almak için bu ürünü ön planda tutmayı amaçladıklarını belirten Halil Bay, kampanyalar ile ilgili de bilgi verdi: "Ürünün, acentelerimiz tarafından ilgi görmesi için haziran ayında bir kampanya yaptık. Benzer kampanyaları önümüzdeki aylarda da devam ettirmeyi düşünüyoruz. Acentelerimizin bu poliçe ile ilgili taleplerini karşılayabilecek bir yapı kurduk, bu ürün ile ilgili bölge müdürlüklerimiz aracılığı ile her türlü desteği de sağlıyoruz."


Halil Bay

LIBERTY SİGORTA, ACENTELERİNİ YENİ FACEBOOK GRUBU 'LIBERTY ACENTE DÜNYASI'NA DAVET EDİYOR

Sosyal medyanın hayatımızdaki önemi her geçen gün artıyor. Haber alma alışkanlıklarımız hızla bu mecraya kayarken, sosyalleşme eğilimimiz de değişiyor. Sigorta şirketlerinin bu alana daha fazla yatırım yapması gerektiğini söyleyen Liberty Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay yeni kurulan Liberty Acente Facebook grubu ile ilgili şunları söyledi: "Tüm sektör olarak işimizin büyük kısmında ekrana bakıyoruz, ya bilgisayardan poliçe kesiyoruz, ya raporlara bakıyoruz, ya da akıllı telefonumuz aracılığı ile müşterilerimizden gelen evrakları inceliyoruz. Sektör olarak sosyal medya alışkanlığımız da diğer sektörlerle kıyaslandığında bence oldukça iyi bir yerde. Aktif olarak gönderiler yapıyor, işimiz ile ilgili bilgiler paylaşıyor hatta bu mecra aracılığı ile birbirimizden destek istiyoruz. Bu alanda ciddi bir etkileşim var ve bu etkileşimi görmezden gelemeyiz. Her şirket gibi kurumsal bir fan sayfamız var, ancak bu mecra daha çok nihai tüketiciye yönelik. İş ortaklarımızla yapmak istediğimiz etkileşim için farklı bir platform ihtiyacımız vardı. Liberty Acente Dünyası Facebook grubu yoğun kullanılan bu platformda acentelerimiz ile iletişim halinde olmak için kuruldu. Bu grup aracılığı ile acentelerimize sosyal medya kullanarak işlerini nasıl büyütebileceklerine dair ipuçları ve yeni ürün bilgileri vereceğiz. Ayrıca fotoğraflar paylaşıp yarışmalar düzenleyeceğiz. Grup sadece gruba üye olanların paylaşım yaptığı bir alan değil, aynı zamanda profesyonel bir sosyal medya ajansı ile birlikte oluşturduğumuz ve güncel içeriklerin paylaşıldığı bir platform olacak."



Liberty Sigorta'nın ***DİJİTAL****deki* ***gücü*** *onaylandı*

Liberty Sigorta, sosyal medyayı en iyi kullanan 100 markanın belirlendiği SosyalMarka100 listesine 85. sıradan girdi. SosyalMarka100 Dijital Varlık Reytingi'ne sadece 2 sigorta şirketi girmeyi başarabildi. Dijital Araştırmalar Derneği'nin projesi olan Diplomacy.Live tarafından geliştirilen ve Türkiye'de ilk kez uygulanan Dijital Varlık Reytingi, Türkiye'de sosyal medyayı en iyi kullanan markaları ortaya çıkarıyor. SosyalMarka100 Dijital Varlık Reytingi için 22 dijital varlık kategorisinde 158 gösterge, 100 markaya ait 146 internet sitesi, 555 sosyal ağ sayfası/hesabı/kanalı ve 146 mobil uygulama değerlendirildi.



Generali başarılı Karadeniz acenteleriyle İstanbul'da buluştu

Generali Sigorta'nın, Karadeniz Bölgesi'ndeki başarılı 10 acentesi 'İstanbul Seyahat Kampanyası' kazanarak yedi tepeli şehrin tadını çıkardı.

'Generali'nin Geleceği Acentelerin Geleceği' mottosuyla 2014 yılı başında acentelerinin iş süreçlerine değer katmak adına Acente Modernizasyon Projesi'ne hızla devam eden Generali Sigorta, bir yandan da değerli iş ortaklarının var olan heyecanlarını canlı tutmak adına çeşitli kampanyalar yürütmeye devam ediyor. Generali, bu kapsamda 'İstanbul Seyahat Kampanyası'nı kazanan Karadeniz Bölgesi'ndeki en başarılı 10 acentesini dünyanın en güzel şehirlerinden İstanbul'da ağırladı.

İki gün süren keyifli İstanbul turunda Generali acenteleri, başta Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan ve Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan olmak üzere Generali Acente Birimi yönetici kadrosu ile birlikte unutulmaz bir zaman geçirdiler.

ACENTELERE SÜRPRİZLER DEVAM EDECEK

İstanbul Seyahat Kampanyası'nın ilk gününde Boğaz'ın eşsiz manzarası eşliğinde Anadolu ve Avrupa yakasını gezen acenteler sıcak sohbet eşliğinde Boğaz'ın iki güzide semti Ortaköy ve Çengelköy'de mola verip birbirinden özel lezzetleri tattılar.

Dünyada benzeri olmayan İstanbul Boğazı'nın tadını çıkaran Generali acentelerine akşam yemeğinde İstanbul Seyahat Kampanyası kapsamında gösterdikleri başarıdan dolayı plaket verildi. Katıldıkları İstanbul gezisinden oldukça mutlu ayrılan acenteler önümüzdeki dönemde gerçekleştirilecek kampanyaları sabırsızlıkla beklediklerini belirttiler. Acenteleri 2016 yılının ikinci yarısında da birbirinden keyifli ve heyecan dolu yeni sürprizlerin beklediği mesajını veren Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan Generali Sigorta olarak en önemli iş ortakları olan acentelerini geleceğe hazırlayan, 2014 yılında başlattıkları Acente Modernizasyon Projesi kapsamındaki özel projeler ve satışlarını artıracak kampanyalara hızla devam edeceklerini dile getirdi.









Başarılı acenteler Genel Müdür Mine Ayhan ve Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan'dan plaketlerini aldı.

Generali Sigorta'dan arabasını sevenlere ücretsiz araç bakımı

Türkiye'de yaklaşık 150 yıldır sigortacılık faaliyetlerine devam eden Avrupa'nın üçüncü büyük sigorta şirketi Generali Sigorta, müşterilerine sunduğu kolay ulaşılır, akıllı, yenilikçi ve uygun fiyatlı kasko ürün paketleri ile araçlar başta olmak üzere sürücüleri her türlü beklenmedik riske karşı koruma altına alıyor.

Kasko sigortasını Generali Sigorta'dan yaptıran müşterilerine 26 noktada mekanik check-up, araç bakım ve koruma hizmetlerinde yüzde 35'e varan indirim ve ozon gazı ile temizlik hizmeti sağlıyor.

Müşteri merkezli yaklaşımı ve yenilikçi hizmet anlayışını ürünlerine yansıtan Generali Sigorta, avantajlı ürünleriyle sigortalı araçlara ve müşterilerine geniş kapsamlı bir koruma sağlarken kasko poliçesi sahibi sigortalılara Autoking servislerinde verilen araç bakım hizmetinden yararlanma imkanı tanıyor.

KASKO ÜRÜNLERİ MÜŞTERİLER İÇİN AVANTAJA DÖNÜŞÜYOR

Arabasını seven ve koruyan araç sahipleri bakım hizmeti kapsamında araca sinmiş kötü kokulardan ozon gazı ile gerçekleştirilen işlem sonucu kurtulup, steril ve temiz bir araç içi kokusu elde edebilecek.

Ayrıca sürücüler verilen teminat kapsamında 26 noktada fren sistemi, araç sıvıları, akü, motor vb. aracın mekanik kontrolleri gerçekleştirilip, talep doğrultusunda oto bakım ve koruma hizmetlerinden indirimli yararlanabilecek.

Generali Sigorta, www.generali.com.tr internet adresi 0850 555 55 55 7/24 Sigorta Danışmanlığı Hattı ve acente kanalından alınan araçları yangın, sel ve deprem gibi birçok doğal afete, hırsızlık, çarpma, anahtar çalınması, yanlış yakıt dolumu gibi gerçekleşebilecek birçok riske karşı güvence altına alıyor. Kasko ürünlerinde verilen teminat kapsamındaki araç bakım hizmetinden Autoking servislerinin yer aldığı illerde ve bu illere ait plakalı tüm araç sahipleri faydalanabilecek.





'Var Mısın Akıllım Zekâ Oyunları Turnuvası'nın üçüncüsü gerçekleştirildi

Sompo Japan Sigorta'dan miniklere 'Kartal' sürprizi

Sompo Japan Sigorta'nın düzenlediği 'Var Mısın Akıllım Zekâ Oyunları Turnuvası'na bu yıl Beşiktaş Sompo Japan oyuncuları Cenk Akyol ve Bekir Karlı renk kattı. Turnuvada dereceye giren okul öğrencilerine akıllı saatten katlanır bisiklete, profesyonel kulaklıktan hediye çeklerine kadar çok sayıda hediye verildi.

Sompo Japan Sigorta, çocuklara matematiği sevdirmek, sistemli akıl yürütme ve çok yönlü düşünme becerilerini artırmak amacıyla her yıl düzenlediği Var Mısın Akıllım Zekâ Oyunları Turnuvası'nın üçüncüsüne imza attı. Geçtiğimiz yıllardan farklı olarak Beşiktaş Sompo Japan erkek basketbol takımı oyuncuları Cenk Akyol ve Bekir Karlı turnuvaya katılarak heyecan kattı. Basketbolcuların da katılımıyla oluşturulan ekipler arasında yapılan yarışmalarda kazanan ekiplere, imzalı Beşiktaş basketbol topu hediye edildi.
İlköğretim düzeyi öğrencilerinin, öğretmen ve velilerin oldukça ilgisini çeken üçüncü Sompo Japan Var Mısın Akıllım Zeka Oyunları Turnuvası, 28 Mayıs'ta Kavacık Limak Eurasia Otel'de gerçekleşti.
Her yıl ilginin daha da arttığı turnuvaya İstanbul genelinden 100 okul ve 300'e yakın öğrenci katıldı. İlkokul üçüncü ve dördüncü sınıfa giden öğrencilerin katıldığı turnuvada çocuklar gün boyu çeşitli aktivitelerle hem eğlendi hem de problem çözdü.



Beşiktaş Sompo Japan Basketbol takımının oyuncuları Bekir Karlı (solda) ve Cenk Akyol'un katılımıyla oluşturulan ekipler arasında yapılan yarışmalarda kazanan miniklere, imzalı Beşiktaş basketbol topu hediye edildi.



Sompo Japan Sigorta Var Mısın Akıllım Zeka Oyunları Yarışmaları ile öğrencilerin eğlenceli vakit geçirirken analitik düşünme teknikleriyle tanışmaları ve bu becerilerini geliştirmelerini sağlamayı amaçlayan Sompo Japan Sigorta, turnuvada her yıl daha fazla öğrenciye ulaşmayı ve rakamları sevdirmeyi amaçlıyor.
Turnuvayla ilgili olarak görüşlerini dile getiren Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, "Sektöre yenilikler getiren, analitik düşünen ve yenilikçi kurum kültürüne sahip bir firma olarak, yeni nesillere de bu kabiliyeti daha genç yaşlarda kazandırmayı amaçladık. Bugünün çocukları yarının mimarı düşüncesiyle onlara yatırım yapmak, eğitim ve gelişimlerine katkı sağlamak bizim başlıca kurum hedeflerimizden biri olarak ileriki yıllarda da devam edecektir" diye konuştu.
Turnuvanın finalinden sonra dereceye giren okul öğrencilerine akıllı saatten katlanır bisiklete, profesyonel kulaklıktan hediye çeklerine kadar çok sayıda hediye verildi.
Turnuvayla ilgili her türlü bilgiye "varmisinakillim.com" adresinden ulaşılabilir.

Dördüncü sınıflar arasında üçüncülük ödülünü kazanan Mustafa Şentürk, ödülünü Kurumsal Yönetişim Genel Müdür Yardımcısı Gen Iwao'dan aldı.



'EĞİTİME KATKIDA BULUNMAK GÖREVİMİZ'

Turnuva hakkında görüş bildiren Sompo Japan Sigorta Kurumsal Yönetişim Genel Müdür Yardımcısı Gen Iwao da Sompo Grubu için bu tür etkinliklerin çok önemli olduğunu belirtti. Kurum olarak, toplumda başarılı bireyler yetişmesine katkıda bulunmayı görevden saydıklarını kaydeden Iwao, "Dolayısıyla bu tür etkinlikleri önemsiyoruz. Fırsatımız olursa, gelecekte çocuklarla ve eğitimle ilgili benzer etkinlikler yapmak isteriz. Sonuçta eğitim, bir ülkenin gelişmesi için en önemli anahtar ve biz de bu gelişime katkıda bulunmak istiyoruz" dedi.



Üçüncü sınıflarda birinciliği TOKİ Salih Şükriye Yoluç İlkokulu ekibi kazandı.



• 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

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan:

Acentelerimize yakın olmaya devam edeceğiz

Koray Erdoğan, ilk üç aylık kârlılık verilerinde, dönem net kâr tutarı sıralamasında ilk 9 şirket arasında, dönem net kârı/prim üretimi sıralamasında da ilk 8'de yer aldıklarını belirterek, "Hayat dışı branşta faaliyet gösteren şirketlerin yüzde 60'ına yakınının zarar ettiği bir ortamda elde ettiğimiz bu başarı gurur verici" dedi.

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan sektörün geleceğine ve Ray Sigorta'nın hedeflerine yönelik açıklamalarda bulundu. Erdoğan, şirket olarak öncelikli hedeflerinin sürdürülebilir kârlılık ve sağlıklı bir büyüme olduğunu söyledi. Bu yıl yakaladıkları kârlılık rakamlarını korurken bir yandan da iç ve dış paydaşlarına katkı sağlamayı öncelikli hedefleri olarak konumladıklarının altını çizen Erdoğan, "Ray Sigorta olarak bizi sektörün üst sıralarına taşıyacak uzun dönemli yeni stratejimizi oluşturduk. Bu yıl acentelerimize yakın olmaya devam ederek, dağıtım kanalları etkinliğimizi artırmaya, ürün portföyümüzü zenginleştirerek kârlılık perspektifiyle yönetmeye odaklandık. Tüm bunları yaparken de yaptığımız her işin odağında müşteri memnuniyetini tutmaya özen gösterdik" şeklinde konuştu. Koray Erdoğan, sektördeki güncel gelişmeler ve Ray Sigorta ile ilgili sorularımızı yanıtladı...

Sektörde her şirket fark yaratarak ilerlemeye çalışıyor. Peki Ray Sigorta ne tür bir farklılık yaratarak stratejisini oluşturuyor?

Ray Sigorta, çok açıkça söyleyebilirim ki, sektörde şu an itibarıyla acenteler ve brokerler açısından çalışılabilecek en rahat şirkettir. Biz her zaman onların yanındayız, onlar için varız. Her zaman kaygılarını, sorunlarını ilk elden çözüyoruz. Ray Sigorta olarak, bunun uzun vadeli bir işbirliği ve ortaklık olduğunun farkındayız. Bizim yanımızda olan, Ray markasına inanan dağıtım kanallarımıza uzun vadede çok büyük kazanımlar sağlayacağız. Bizimle çalışan acenteler, bizim çalışma şeklimizin farklılığını kısa sürede anlayacaklardır.

Ray Sigorta 2016 yılına iyi bir başlangıç yaptı ve ilk 3 ayda üretimini % 45 artırdı. Konuyla ilgili değerlendirmeniz nedir?

Ray Sigorta, kaybettiği pazar payını bu seneden itibaren geri almaya başladı ve hak ettiği şekilde ilk 10 şirket arasında yer alacaktır. İlk çeyrekteki prim üretimimiz, 2015'in aynı dönemine göre yüzde 44,7 oranında artarak, 155 milyon TL'yi aştı. Kârlılık açısından değerlendirdiğimizde ise sektörün hayat dışı branşta 21 milyon TL'nin üzerinde zarar ettiği bir dönemde, Ray Sigorta olarak 5,8 milyon TL'lik net kâr elde ettik. Şirket olarak 2015 ilk çeyrekte 6,5 milyon TL zarar açıkladığımız göz önünde bulundurulduğunda 2016'nın ilk çeyreğinde elde edilen bu sonuç kârlılıkta yüzde 190 oranında bir büyümeyi işaret ediyor. Ray Sigorta, ilk üç aylık kârlılık verilerinde, dönem net kâr tutarı sıralamasında da dönem net kârı/prim üretimi sıralamasında da ilk 10'da yer alıyor. Elde ettiğimiz bu başarılı sonuçların altında sektörü, sigortalıları doğru analiz ederek şirketimizi en doğru noktada konumlamamız ve ekip olarak özveriyle çalışmamız yer alıyor.

Hayat dışında ilk çeyrek sonucunda faaliyet gösteren şirketlerin yüzde 60'a yakını zarar ediyor ve zarar eden 21 şirketin toplam zarar tutarı 249 milyon TL'nin üzerinde. Kâr eden 16 şirketin toplam kâr tutarı ise 273 milyon TL.



'RAY SİGORTA, SEKTÖRDE ACENTELER VE BROKERLER AÇISINDAN ÇALIŞILABİLECEK EN RAHAT ŞİRKET. DAĞITIM KANALLARIMIZA UZUN VADEDE ÇOK BÜYÜK KAZANIMLAR SAĞLAYACAĞIZ.'

'SİGORTALILARIMIZLA İLİŞKİLERİMİZİ ARTIRMAK İÇİN PROJELER ÜRETİYORUZ'

Sizce müşteri memnuniyeti ne kadar önemli?

Tüketici beklentilerinin yükselmesi ve teknolojik erişimin yaygınlaşması sonucu günümüzde sigortacılık sektörü, daha bilinçli ve talepkâr bir müşteri kitlesiyle karşı karşıya. Bu ortamda 'müşteri odaklı' bir iş modeline hızla geçiş yapmayan sigorta şirketleri rakiplerinin gerisinde kalma riskiyle karşı karşıyalar. İşletmelerin temel amacının kâr etmek olduğu ve bunun da ancak müşterileri memnun ederek yapılabileceği düşünüldüğü zaman müşteri istek ve gereksinimlerinin önemi daha da artıyor. Bir danışmanlık şirketinin geçtiğimiz yıllarda gerçekleştirdiği Global Sigorta Müşteri Raporu'na göre Türkiye'deki her 10 sigortalıdan 8'i poliçelerini yenilemeden önce araştırma yapmayı planlıyor. Bu oran, mevcut durumda en son sigorta alımlarında ön araştırma yapmış olanların yaklaşık iki katı olarak karşımıza çıkıyor. Hizmet konusunda beklentileri yüksek olan tüketicilerin büyük çoğunluğu sigortacıların kendileriyle çok az temasa geçtiğini ve sektörün 'müşteri hizmeti' ile 'müşteri bağlılığını ödüllendirme' konusunda diğer sektörlerin gerisinde kaldıklarını ifade ediyor. Ray Sigorta olarak sigorta müşterilerinin, sektöre yaklaşımının bilincindeyiz ve sigortalılarımızla olan ilişkimizi kuvvetlendirme adına farklı projeler üzerinde çalışıyoruz.

'UZUN DÖNEMLİ YENİ STRATEJİMİZİ OLUŞTURDUK'

Ray Sigorta olarak 2016 yılı üretim ve kârlılık hedefleriniz nedir?

Ray Sigorta olarak öncelikli hedefimiz sürdürülebilir kârlılık ve sağlıklı bir büyüme yakalamak. Bir yandan 2016 yılında birinci çeyrekte yakaladığımız kârlılık rakamlarını korurken bir yandan da iç ve dış paydaşlarımıza katkı sağlamaya devam etmeyi öncelikli hedefimiz olarak konumladık. Bu doğrultuda Ray Sigorta olarak bizi sektörün üst sıralarına taşıyacak uzun dönemli yeni stratejimizi oluşturduk. Hedeflerimizin başarı seviyesini belirleyecek ölçütlerimizi tanımladık. Ortaklarımızın başarılı olarak değerlendireceği finansal değeri, rakiplerimizden farklılaşmamızı

'KASKO VE KONUTTA İKİ YENİ ÜRÜN ÇIKARACAĞIZ'

Yeni ürünlere yönelik çalışmalarınız var mı?
Sigorta müşterilerinin değişen ihtiyaç ve beklentilerini, dünya genelinde oluşan yeni riskleri göz önünde bulundurarak sektörde fark yaratacak yeni ürünler geliştiriyoruz. Yakın bir süre içinde kasko ve konut sigortalarında çok yenilikçi iki ürün lansmanımız olacak. Ayrıca yine kısa bir süre içerisinde dijital kimlik koruma ile ilgili inovatif bir ürünümüzü acentelerimiz vasıtasıyla tüketicilerimize sunuyor olacağız. Bir yandan mevcut ürün portföyümüzü aktif bir şekilde güncelleyip, etkin bir şekilde yönetirken bir yandan da bu tür yenilikçi sigorta çözümleriyle tüketicilerin değişen risk ihtiyaçlarına en iyi çözümleri, en iyi koşullarda sunarak sektörde fark yaratan bir şirket olacağız. Özetle, Ray Sigorta ürün geliştirme ve yönetimi anlamında sektörde adından sıkça söz ettirecek şirketlerden biri haline geliyor.

sağlayacak müşteri değerini net bir şekilde belirledik. Bu doğrultuda odaklanmamız gereken konularda mükemmelleşebilmek adına gerekli yetkinlik, altyapı, sistem ve süreç iyileştirmeleri için önemli adımlar atıyor olacağız. Bir değişim yönetimi disiplini altında Ray Sigorta'nın köklerinden ve VIG'nin sigortacılık bilgi birikiminden güç alarak, şirketimizi gelecek rekabet koşullarına en iyi şekilde hazırlamak için kollarımızı sıvamış bulunuyoruz.
Ray Sigorta'nın arkasında 58 yıllık bir tecrübe ve birikim var. Biz bu sektörün geçmişten gelen ve geleceğe damga vuran şirketi olarak hep var olacağız. Grubumuzdan da çok büyük destek görüyoruz. Bu bize iş yapma anlamında büyük bir esneklik sağlıyor. Bu esneklik şu anda piyasada faaliyet gösteren şirketlerin birçoğunda bulunmamaktadır.
Hiçbir zaman pazar payımızdan ve kârlılığımızdan ödün vermeyeceğiz. Bize değer katan dağıtım kanallarına teknik, stratejik ve vizyon olarak çok büyük destek vereceğiz ve her konuda onların yanında olacağız.

'YENİ DÜZENLEMELER HERKESE OLUMLU YANSIYACAK'

Trafik sigortaları ile ilgili Torba Yasa sektörü nasıl etkiler, trafik sigortalarındaki zarar sona erer mi?
Torba Yasa'yla birlikte devreye alınan zorunlu trafik sigortasının hem sektöre hem de vatandaşa olumlu yansıyacağı görüşündeyim. Ancak yasanın sektöre yapacağı yansımaları ilerleyen dönemlerde daha net görüyor olacağız. Yeni düzenleme ile Hazine, standart bir hesaplama yöntemi belirleyip, açıklayacak ve sigorta şirketleri kime, ne kadar vefat tazminatı ödeyeceğini, kişiler de sigortadan ne kadar tazminat alacağını bilecek. Böylece hem yıllarca süren davaların önüne geçilecek hem de sigortalılar doğacak tazminat haklarını uzun süreçlerden geçmeyerek, kolaylıkla alabilecekler. Sigorta şirketlerinin, kusurlu sürücülere tazminat ödemesi engellenecek. Bu durum uzun süredir şirketlerin yaşadığı en büyük sorun olarak karşımıza çıkıyordu ve fiyat artışının temel nedeni olarak gösteriliyordu. Trafik kazalarında zarar görenler, zararlarını tazmin etmek için dava yoluna gitmeden önce sigorta şirketlerine başvuracak. Şirketlerin ise 15 gün içinde bu başvuruya yazılı cevap vermesi zorunlu kılınacak.
Öte yandan son 3 yıldır üzerinde çalışılan Doğrudan Tazmin Sistemi'nin kısa süre içinde uygulamaya girmesi bekleniyor. Bu sistem sayesinde trafik kazalarında zarar gören araç sahibi sigortalılar karşı tarafın sigorta şirketine başvurmak yerine, kendi sigorta şirketlerine başvurarak hasar ödemesini alabilecek. Sigorta şirketleri de hasara neden olan aracın sigortacısından ödediği hasarı rücu edecek. Bu sayede, müşteri trafik poliçesini yaptırdığı şirketin hizmet kalitesinden faydalanmaya devam edecek. Böylelikle müşteri memnuniyetinin artacağını ve bu sistemin şirketleri sundukları hizmet kalitesini devamlı geliştirmeye yönlendireceğini söyleyebiliriz. Bu gelişmelerin sigorta sektörünün genel algısına katkıda bulunması ve sigorta pazarının büyümesini sağlaması beklentilerimiz arasında.

'TRAFİKTEKİ DÜZENLEMELERİ İYİ ANLATMALIYIZ'

Ray Sigorta olarak trafik sigortaları konusunda yaklaşımınız nedir?
Trafik branşı, zorunlu bir ürün olmasının yanı sıra yeni müşteri kazanmak ve prim hacmi konusunda tüm sigorta sektörü için oldukça önemli bir branş. Son dönemde de zorunlu trafik sigortasında yaşanan prim artışları nedeniyle medyada sıkça yer alıyor. Sigorta sektörü son 10 yılda, prim üretiminde sektörün lokomotifi olan bu branşta toplam 7 milyar TL zarar etti. Uzun yıllara yayılan ve giderek artan bu zarar trendi sigorta şirketleri açısından bu ürünün yönetimini gerçekten çok zor bir noktaya taşıdı. Belirli bir noktadan sonra da ciddi fiyat artışları kaçınılmaz hale geldi. Sektör olarak belki de burada katlanmak zorunda kaldığımız uzun dönemli zararları başta müşterilerimiz olmak üzere tüm kamuoyuna çok daha etkin bir şekilde anlatabiliyor olmalıydık. Yapılan yeni yasal düzenlemelerin yanında bu konudaki iletişimi tüm sektör olarak daha iyi yapabilirsek, hem fiyatlar hem de ürünün kamuoyundaki algısı anlamında çok daha iyi bir noktaya gelebileceğimizi düşünüyorum. Burada trafik sigortasına ilişkin yapılan yeni düzenlemelerin sektör sonuçlarına uzun vadede pozitif yansımalarını göreceğiz. Bununla birlikte uzun kuyruklu bir branşta alınan tedbirlerin hemen sonuçlara yansımasını beklememek lazım. Ayrıca bu yasal düzenlemelerin yargı mercileri tarafından da uygulamasını izlemek gerekir. Burada bütün ilgili tarafların sabırlı olması gerekiyor. Sonuçlar düzeldiği müddetçe bunun ortalama primlere de mutlak surette olumlu yansımaları olacaktır. Somut sonuçları ve uygulamaları görmeden bu konuda aceleci olmak ve bir takım yaptırımlara gitmek uzun vadede hem sektöre hem de sigortalılara zarar verecektir.

'DİJİTALLEŞMENİN ÖNEMİNİN FARKINDAYIZ'

Ray Sigorta dijital dönemde iş süreçlerini, pazarlama stratejilerini nasıl düzenliyor?
Müşteri beklentileri ve dağıtım altyapısına doğru yatırımları yapan şirketler, teknolojinin faydalarından yararlanarak sektörün ve müşterilerin değişen ihtiyaçlarına daha hızlı çözüm sunabiliyor. Dijitalleşme konusunda yapılan araştırmalar verimli ve yalın bir şekilde tasarlanmış süreçlere sahip şirketlerin kârlı bir şekilde büyüme hedeflerini tutturma şanslarının rakiplere oranla iki kat daha fazla ve ek olarak toplam maliyet kalemlerini yüzde 10-15 oranlarında düşürebildiğini gösteriyor. Ayrıca etkin işleyiş modeline sahip firmalar, kritik temas noktalarında kesintisiz hizmet sunarak müşteri memnuniyeti ve bağlılığını artırıyor. Ray Sigorta olarak hem çalışanlarımız hem de iş ortaklarımızın günlük iş akışlarındaki operasyonel yükünü azaltmak için sistemlerimizde bu yönde iyileştirme, güncelleştirme çalışmaları yapıyoruz. Uzun dönemli dijitalleşme projelerimizin odak noktasına sigortalılarımızın hizmete daha hızlı ve kolay bir şekilde ulaşmasını alırken, hem acentelerimizin hem de bizim gündelik işlerimizi sadeleştirmeyi hedefliyoruz.



'ACENTELERİMİZİ BÜYÜTECEK VE GELİŞTİRECEK YATIRIMLARI YAPMAYA DEVAM EDİYORUZ'

Acentelerinize yoğun yatırım yapıyorsunuz. Peki sürprizleriniz var mı?

Ray Sigorta olarak satış stratejimizin çok önemli bir parçasını acentelerimiz oluşturuyor. Prim üretimimizin en büyük kaynağını oluşturan acentelerimiz gelecekte de temel satış kanalımız olmaya devam edecek. Dolayısıyla başarıya ulaşmak için acentelerimizi sadece bir satış kanalı olarak değil, iş ortağı olarak görüyoruz ve birlikte büyümek için etkin stratejiler oluşturmaya devam etmemiz gerekiyor.

Acentelerimizle yakın bir ilişki kurmak, onların ihtiyaç ve taleplerini doğru analiz etmek için bölge çalışanlarımızın yanı sıra üst düzey yöneticilerimizle birlikte sahaya inip, bire bir görüşmeler yapıyoruz. Onlarla sürekli temas halinde olmamız hem sahanın, pazarın ihtiyaçlarını en doğru şekilde anlamamızı hem de acentelerimizin işlerini kolaylaştırmak adına yapmamız gereken yatırımları doğrudan çözmemizi sağlıyor.

Ray Sigorta olarak sigorta sektöründe acentelerin öneminin bilincindeyiz. Önümüzdeki dönemde de en önemli odak noktamız müşterilerimize en kaliteli hizmeti sunarken acentelerimizi de büyütecek ve geliştirecek yatırımları yapmak olacak. Uzun vadede sürdürülebilir, kârlı ve müşterilerimize değer yaratma motivasyonumuzu sürekli kılarak, acentelerimize yakın olmaya devam edeceğiz.

SİGORTACI TOPLANTILARI-

MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, Fiba Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Ömer Mert,
Adendum Aktüerya Emeklilik Danışmanlık Hizmetleri Kurucu Ortağı Ali Haydar Elveren

BES şirketlerine HAYAT öpücüğü

Bu ayki 'Sigortacı Toplantıları'nda MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, Fiba Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Ömer Mert ve Adendum Aktüerya Emeklilik Danışmanlık Hizmetleri Kurucu Ortağı Ali Haydar Elveren'i ağırladık. Konuklarımız sadece BES satışı yapılarak maliyetlerin karşılanamayacağını, bu nedenle hayat tarafında gösterilecek performansın önemli olduğunu ifade etti.

"Sigortacı Toplantıları" bölümümüzde bu ay MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, Fiba Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Ömer Mert ile Adendum Aktüerya Emeklilik Danışmanlık Hizmetleri Kurucu Ortağı Ali Haydar Elveren'i konuk ettik. Konuklarımız BES'teki yavaşlamanın birçok etkeni olduğunu anlatırken, müşteriye sadece emeklilik satarak hayatta kalmanın mümkün olmadığını ifade etti. Emekliliğin yanı sıra hayat sigortalarında gösterilecek performansın önemli olacağı konusunda herkes fikir birliğindeydi. Söyleyişimize BES'in kuruluş aşamasında Hazine'de Özel Emeklilik Dairesi Başkanı olarak görev yapan Ali Haydar Elveren ile başladık.



MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, Fiba Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Ömer Mert ve Adendum Aktüerya Emeklilik Danışmanlık Hizmetleri Kurucu Ortağı Ali Haydar Elveren, BES'teki kârsızlığı aşmak için sektörün hayat sigortalarında nasıl bir yol izleyebileceğini gazetemizden Birant Yıldız ve Yakup Sayar'la paylaştılar.

2000'lerin başında sistemin kuruluşundan bugüne kadar geçen zamanı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ali Haydar Elveren: Bireysel emeklilik mevzuatının çıktığı 2003 yılından sonra 2007 ve 2013'te ciddi değişiklikler oldu. Özellikle sistemin kurulduğu ve faaliyete başladığı ilk yıllarda beklenenin üzerinde iyi bir giriş olmuştu. Katılımcılar hayat sigortaları ile ilgili kötü deneyimlerini unutarak bireysel emekliliğe yeni bir sistem olarak ilgi gösterdi. Bu, kurulan bütün emeklilik şirketlerine büyük bir motivasyon verdi. 2007'ye kadar yeni şirket kurulmamıştı, ona rağmen o zamana kadarki performans ve ilk yıllardaki kesintiler BES için çok güzel bir projeksiyon altyapısı sunuyordu. Bizim öngörümüz bireysel işlerde bankası olan şirketlerin 3, olmayanların 5 yılda kâra geçeceği, kurumsal işlerdeyse 5 ile 7 yıl gibi bir sürede kâra geçileceğiydi. İlk yıldaki beklentiler ve sistem tasarımındaki getiri oranları oldukça iyiydi. Daha sonra kesintiler birkaç kere azaltıldı. Bu azaltmalarla birlikte şirketlerin gelirleri olması gerekenin çok gerisinde kaldı. Bana göre şu an, şirketlerin tamamına yakını emeklilik branşında doğru maliyet paylaşımı ile frene basmayacaklarsa, yeni satışları azaltmayacaklarsa kâr etmeleri imkansız.

Katılımcı sayısı ülkenin tasarruf edebilir kesimleri dikkate alındığında beklenenin üzerinde. Bunda 2013 yılındaki devlet katkısının da çok olumlu etkisi oldu.

Emeklilik sistemlerine tamamlayıcı ek emeklilik sunma özelliği yanında bireysel emeklilik sistemine daha orta vadeli girenler için de çok cazip ve görülebilir bir teşvik sistemi geldi. 2013'ten önceki teşvik sistemi daha cömert, nakit, hemen verilen ve karşılıksız olmasına rağmen teşvik yapısı itibarıyla ödenen katkılardan elde edilen teşvik zaman içerisinde katılımcı tarafından fark edilemiyordu. Devlet katkısı genelde daha düşük oranda bir teşvik olmasına rağmen, katılımcı hem kendi katkısını hem de devletin katkısını günlük olarak görebilir hale geldi. Teşvik hesaplanabilir, görünebilir oldu. O kadar çok olumlu yönde konuşuldu ki, devlet katkısıyla yeni sistemin oldukça cömert olduğu izlenimine yönelik algı yaratıldı.

'NEGATİF BİR ALGI OLUŞTU'

Bunun negatif bir yanı da oldu. Bu algı toplumda bu kadar cömert bir sistemin yarın bir gün bitebileceği hissi oluşturdu. Aslında kamuda üst gelir gruplarının çoğunda teşvikler aşağı indi, ama algı olarak insanlar bunu çok cömert gördüler. Bunun tersi olarak, "Bu sürdürülemez" diye ikinci bir algı ortaya çıktı.

Daha sonrasında masraf kesintilerinin aşağı indirilmesi, özellikle emeklilik şirketlerinin ilgisini azaltmaya başladı. Yakın dönemde de çok az şirketin yoğun olarak şatışlara devam edebileceğini düşünüyorum, bankası olan şirketler dışında satış çok zor. Yeni satışlara yüklenen şirket sayısı azaldıkça sisteme yeni girenler de bu az sayıdaki büyük şirketlere yönelecek ve diğer şirketlerdeki bu duraksama fark edilmeyecektir. Hem BES'teki çıkış oranları hem de bu yavaşlamayla zaman içerisinde katılımcı sayısında olmasa bile fon tutarında reel anlamda küçülme başlamasını bekliyorum.

Fiba Emeklilik çok genç ama bir o kadar da iştahlı bir şirket. Sizin iştahlı tavrınızı sürdürebilmeniz için BES'te bundan sonra ne olması gerekiyor, sistem yavaşlamayı kesip nasıl yine yükselişe geçer?

Ömer Mert: Büyümenin baktığınız zaman birkaç yolu var. Eğer banka kanalıyla birlikte bir yol çizecekseniz, bankanın büyüklüğüyle paralel bir büyüme potansiyeliniz oluyor. Acente kanalıyla büyümenin tabii ki zorlukları var, özellikle bu yeni kesinti yapısından sonra emeklilik şirketlerinin kimseye para verecek hali olmadığı için doğal süreçte bu kanal zayıflıyor. Organik büyüme yollarının yanı sıra inorganik büyüme yolları var.

Şu an sektörde birkaç şirket zaten fiilen durmuş halde. Biz önceliğimizi bu sebeple inorganik büyüme yollarına verdik. Bundan hareketle ilk alternatifimiz CIV Hayat ve sonrasında Ergo oldu. Ergo Emeklilik Temmuz 2013'ten beri fiilen satış yapmayan, çok büyük olmasa da bir portföy oluşturmuş bir şirketti. Bu portföy bizim gibi yeni kurulmuş bir şirketin büyümesine vesile olmaya yeterliydi.

Hâlâ 3-4 tane şirket fiilen satış yapmıyor. Durup bekleyerek bir şey olmuyor, hem BES fonları eriyor hem de müşteriler iyi hizmet alamıyor. Finansal nedenlerle olmasa bile sırf bu sebeple bir konsolidasyon yapılması lazım.

BES hâlâ uzaktan satış dediğimiz



online platformlarda satılır halde değil. Biz şirket olarak bu yönde çok önemli adımlar attık. Bu yapı çalışırsa acentelerin ya da başka dağıtım kanallarının referansıyla başka kanallardan BES satılabileceğine ben hâlâ inanıyorum.

'ARTIK ADETSEL BÜYÜMEYE ODAKLANILMAMALI'

Bence artık adetsel büyümenin çok da üzerinde durmamak gerekiyor. Zaten sektörde 6 milyon katılımcı var, yaklaşık 10 milyon da sisteme girmiş ve çıkmış birey var. Türkiye'de çalışan nüfus artıyor, ama artık çalışan kısım genç yaş grubundan geldiğinden orada hâlâ ciddi bir penetrasyon yok. Ilk başlarda kime dokunup BES anlatsanız ürünü satıyordunuz, ama şimdi kime dokunsanız zaten BES yaptırmış oluyor. Ağırlıklı olarak fon yöneten, bu konuda hizmet veren ve bunda uzmanlaşmış şirketler olması gerektiğini düşünüyoruz. Sektörde şu an birbirinin kopyası çok sayıda şirket var, ürün bir mevzuat ürünü olduğu için çok farklı bir şey yapmak mümkün değil. Neredeyse yapacağınız her hareket mevzuatta yazılmış durumda. Şirketler birbirlerini kopyalayarak devam ediyor, sadece kendi müşterilerine ulaşmak için bir yöntem buluyorlar.

Biz en son kurulan şirketlerden olduğumuz için bir avantajımız var: BES 3.0'ın konuşulduğu şu dönemde biz şirket olarak zaten üçüncü versiyonuz. BES ilk kurulduğu zamanlardaki parametrelerle kurulmadık, bu sebeple çok kompakt bir şirketiz. Şu an nasıl sanayi devriminin dördüncü basamağı konuşuluyorsa, aslında BES şirketlerinin de bu aşamaya geçmesi gerektiğine inanıyoruz. Bizim de bunu yapmamız lazım, bugün büyük şirketlerin yaptıklarını yaparak onlardan daha iyi sonuç elde etmemiz mümkün değil.

Bizim yaptığımız gibi, ya da faizsiz katılım sigortacılığı gibi belli alanlara yönelmiş şirketlere ihtiyaç olduğunu düşünüyorum. Şu an zaten ilk dört şirketin %70'ler seviyesinde pazar payı var. Bizim bunu bozmamız çok zor. Biz bu sebeple butik olarak, maliyetleri çok hassas yöneterek kâr edileceğine inanıyoruz. Kâr için hep aynı yöntemler aranıyor, bunun değişmesi lazım.

'OTOMATİK KATILIM TEKRAR İVME KAZANDIRABİLİR'

Sistemde bir tıkanma var mı?

Deniz Yurtseven: Tıkanma değil, yavaşlama var. Bu sistem aslında dünyanın her yerinde üç ayaklı bir sistem. Bizde ilk basamak olan sosyal güvenlik sistemi ile üçüncü basamak olan bireysel emeklilik mevcut; ancak ikinci basamak, yani işveren katkılı planlar yetersiz. BES'te 6 milyonun üzerinde katılımcıya ulaştık. Her sene net 700-800 bin kişi sisteme giriyor. Bundan sonra otomatik katılım gelirse bu yeni bir ivme yaratabilir. Sonuçta bu sistemdeki en önemli gelir kalemi fon yönetimi gelirleriyse, otomatik katılım ile hızlı büyüyecek bir fon büyüklüğü emeklilik şirketlerinin ilgisini bugünkü düzeyde tutmaya, belki daha da artırmasına yardımcı olabilir. Burada tek bir risk var; sistem kurulurken mevcut BES'i zedeleyecek bir şekilde dizayn edilmesi. Bence en önemli risk bu. Şu an pek mümkün görünmüyor, ama işveren katkılı bir otomatik katılım yaratabilirsek o zaman herkes bu işten avantajlı çıkacaktır. En kötüsü, hem işveren katkısız hem de mevcut sisteme zarar veren bir dizayn olması olur. Ülkemize ve sektörümüze katkı yapacak en iyi otomatik katılım modelinin oluşturulacağına inancım hâlâ çok yüksek.

'10 YIL VADELİ HAYAT ÜRÜNLERİ ÇIKABİLİR'

Bir raporda, ABD'de hayat sigortalarına olan ilginin azaldığı ifade ediliyor. ABD'de bile ilgi azalırken Türkiye'de hayat sigortasının geleceği nasıl?

Deniz Yurtseven: ABD'de hayat sigortası dendiğinde akla iki ürün geliyor. "Term life insurance" denen, ölüm riski gerçekleştiğinde verilecek



YURTSEVEN: HAYAT SİGORTACILIĞININ GELECEĞİ İHTİYARİ ÜRÜNLERDE. KRİTİK HASTALIKLAR, EĞİTİM, İŞSİZLİK... BURADA CİDDİ BİR BOŞLUK VAR. MÜŞTERİ İHTİYACINA CEVAP VEREN BU ÜRÜNLERİ ÇEŞİTLENDİRİP DOĞRU ÜRÜNÜ DOĞRU ZAMANDA DOĞRU MÜŞTERİYE SATARAK SEKTÖRÜ BÜYÜTEBİLİRSİNİZ.

tazminata yönelik sigorta ile anüite denilen ömür boyu gelir sigortaları. Anüite ürünlerinin maalesef son beş yılda ABD'de popülaritesi düştü. Çok düşük faiz ortamında şirketler aradaki farkı kendileri finanse etmek zorunda kaldığı için bu ürünlere olan ilgisini azalttı.

Bizdeyse, hayat sigortasının yapısına bakıldığında %85 oranında risk ağırlıklı ürünler mevcut. Onların da %90'ı banka kredileriyle yapılan sigortalardan. Birikimli hayat sigortalarının bir şekilde canlandırılması burada büyümeyi hızlandırabilir.

İlk başlarda birbiriyle benzeşen iki ürünü müşteriye sunmaktan kaçınıyorduk. Müşterinin BES ile hayat sigortasını karıştırmaması için BES'i önceliklendiriyorduk. Bugün geldiğimiz noktada, bence şirketler artık orta vadeli tasarruf isteyen müşterilere yönelik olarak 10 yıllık hayat sigortası sunabilirler. Bunun kapsamı, vergi teşviki biraz daha genişletilirse o zaman bir birikimli hayat sigortası pazarından söz edilebilir, bu da hayat sigortası pazarının büyümesine katkı verebilir. Diğer yandan bu pazarın büyümesi için eğitim veya kritik hastalıklar sigortası gibi ihtiyari ürünler satacağız. Burada da ciddi bir boşluk var. Biz şirket olarak daha fazla müşteri ihtiyacını karşılayan ihtiyari ürünleri sunmaya çabalıyoruz, ancak sektör olarak daha yapabileceğimiz çok fazla şey var.

Ali Haydar Elveren: Türkiye'de kavram karmaşaları var. Sektör olarak bizim geçmişte hayat sigortası dediğimiz şey birikimli, yani ölüm halinde belirli bir vefat tazminatı, yaşama halinde ise toplu bir para veya maaş veren karma bir üründü. Yıllarca bu satıldı. Geçmişte aslında sigortacılık adına yaptığımız şey hayat sigortacılığı değil, topluma risk ürünü satmamışız. Eğer siz bireylerin tasarrufuna odaklanırsanız Türkiye'de parayı yönetmek için birçok alan ve yöntem mevcut. Ancak, birine çok düşük bir prim karşılığında yüksek bir vefat tazminatı verecek tek bir sektör var: Sigortacılık. Bunu sağlayan tek ürün de hayat sigortası. Biz, yıllarca sektör olarak %100 avantajlı olduğumuz alanı bırakmışız, tasarrufları yönetme üzerine bir başka alana yönelmişiz. Hayat sigortacılığı yapmak isteyenlerin öncelikle %100 avantajlı oldukları alanda hüner göstermesi gerekiyor. Bu durum hayat sigortacılığının kredi ve banka sigortacılığına olan bağımlılığı da azaltacaktır.

Öncelikle ihtiyaca yönelik bir ürün sunmak, daha sonra o ihtiyaca yönelik farkındalığı artırmak gerek. BES bu açıdan hem kısa hem orta vadede çok iyi bir alternatif. Ama bunu uzun vadede emekliliğe yönelik yapıp, orta vadede başka ürünleri teşvik edebilirsiniz. Bugün hayat sigortalarında teşvik oldukça fazla, ama BES daha popüler olduğu için satılmıyor.

'OTOMATİK KATILIM BÜYÜK ŞİRKETLERİN MENFAATİNE'

Şirketlere hiç teşvik verilmeyen bu ortamda, otomatik katılımla birlikte özellikle küçük şirketlerin maliyetleri artacak. Böyle bir ortamda iştahlı şirketler ne yapacak?

Ömer Mert: Otomatik katılımda bugün bildiğimiz temel parametrelere baktığımızda büyük şirketlerin daha fazla menfaatine olduğunu görüyoruz, herkes bu konuda bugünkü pazar payı kadar şanslı.

Otomatik katılımda konuşulan kesinti yapısı %1 ile sınırlı kalacak gibi

MERT: SADECE BES İÇİN PİYASAYA GİRİLMEZ

Bir kârsızlık okyanusunda yüzüyoruz. Sektör öncelikle karayı görüp görmediğine karar vermeli. Bu kafa karışıklığının giderilmesi gerekiyor. Baktığınız zaman 3-4 şirket fiilen BES satmıyor, birkaç şirketinse sadece çıkışları kompanse edecek ölçüde bir satış programları var. Benim genel görüşüm, bazıları kara görünse de görünmese de geri dönecektir. Geri dönmek için de oldukça açılındı, bir yerden sonra nefes de yetmeyebilir. Aslında bütün sektör için bu bir şans. Konsolidasyon da gerekebilir, çünkü şu anda sektöre yeni bir giriş yok. Bu gidişatta herhangi bir şirket sadece BES için piyasaya girmeyi zaten düşünmez. Eskiden yabancı sermaye sırf BES için piyasaya girmişti, ama günümüz koşullarında bunun gerçekleşebileceğini sanmıyorum. Kara çok büyük, orada çok büyük bir potansiyel var, hep beraber yüzebiliriz ama onların da soluklarının yeteceğini sanmıyorum.

YURTSEVEN: BANKA KANALININ BÜYÜKLÜĞÜ REKABETTE AVANTAJ SAĞLIYOR

Banka kanalına sahip olmak avantaj sağlıyor. İki avantajı olduğunu söyleyebiliriz. Bunların ilki bankaların geniş bir müşteri tabanına sahip olması. Eğer aktif bir şirketseniz bu müşterilere aktif pazarlamayla emeklilik dahil birçok ürün satabilirsiniz. İkinci avantajıysa dağıtım kanalları imkanlarının çok geniş olması. Dağıtım kanalı ve müşteri açısından bankanın sağladığı güç sizi klasik acente kanalıyla çalışan şirketlere göre daha öne koyuyor. Ne kadar büyük bir banka dağıtım kanalı varsa rekabette de o kadar avantajlı oluyorsunuz. Açıkçası önümüzdeki beş senede bu durumda çok büyük bir değişiklik beklemiyorum. Banka kanalı güçlü olan firmalar daha yüksek pazar payı almaya bugün olduğu gibi devam edecektir.

görünüyor. Bu büyük bir pazar, ama iş yapış şekillerinin %100 değişmesi gerekiyor. %1 kesinti alınacağını farz edersek, emeklilik şirketleri o %1'i kendi şirketleri, dağıtım kanalları ve portföy şirketleri için paylaştıracaklar. Burada sadece şirkete kalan %1'lik bir kesinti yok, bir şirket bu kesintiden alacağı payla neden iştahlı olacağı gibi sorular ortaya çıkıyor. Birkaç partiye bölünen %1'lik bir kesintiyle ayakta durabilmek için çok verimli olmanız gerekiyor.
Şu an bilançolara baktığınız zaman



ELVEREN: SİGORTA ŞİRKETLERİ İKİ YA DA ÜÇ DALDA UZMANLAŞMALI, UZMANLIK ALANLARI DIŞINDAKİ DİĞER İŞLERDE ORTAKLIK GELİŞTİRMELİLER. ARTIK SEKTÖRDE ORTAK İŞLER YAPILMASI, ORTAK ÇÖZÜMLER ÜRETİLMESİ GEREKİYOR.

kârlılığın temel fonksiyonunun hayat sigortası olduğunu çok net görüyorsunuz. Hayat sigortasından herkes kâr ediyor. Bence, BES'ten kâr ettiğini söyleyen şirketlerin birçoğunda tartışmalı noktalar var. Genel giderleri hayat ve BES arasında dağıtırken hafif bir oranla kendinizi BES'te kârlı da gösterebilirsiniz.

'ZORLUKLAR İÇİNDE BİR ÇIKIŞ YOLU BULACAĞIZ'

Çözüm hayat sigortasından mı gelecek? Şirketler BES yerine hayat sigortası satmaya mı yönelecek?

Deniz Yurtseven: Ben açıkçası bu kadar kötümser değilim. Birkaç kere düzenleme oldu ve emeklilik şirketlerinin gelirleri azaldı. Yine de bir şekilde kendimizi adapte edebildik. Ülkenin tasarruf gücünün düşük olduğu da bir gerçek. Gönüllü olarak bu sisteme katılan 6 milyon kişi var. Hükümet de aslında burada iyi bir şey yapmak, bunu hızlandırmak istiyor. Bu yıl geçen senelere göre bir yavaşlama göze çarpıyor.
Bu yavaşlamanın sebebi emeklilik şirketlerinin ve dağıtım kanallarının ilgisinin azalması değil, ekonomide bir yavaşlama söz konusu. Bankalara bakıldığında, tüketici kredilerinde bir yavaşlama var. Bu tip aktiviteler yavaşlayınca, bankaların BES satışları da düşer. Ben bu zorluklar içinde bir çıkış yolu bulacağımıza inanıyorum. Otomatik katılımın doğru düzenlenmesiyle beraber emeklilik sektörü yoluna güçlenerek devam edecektir, ancak 19 şirketle devam edeceğini ben de düşünmüyorum. Zaten o şekilde devam etmesi de gerekmiyor, her sektörde konsolidasyonlar olur. Birkaç şirket azalır, kalanlar devam eder. Geçici bir yavaşlama olmuş olabilir, ama bunu geride bırakıp tekrar büyümeye geçeceğimize eminim.

Hayat sigortası Türkiye'de de büyüyecek mi?

Deniz Yurtseven: Türkiye'deki hayat sigortası dünyayla karşılaştırıldığı zaman, bizde sadece risk hayat var. Burada bir pencere açılabilir, birikimli hayat sigortalarıyla orta vadeli yatırım düşünenlerin ihtiyacı karşılanabilir. Sigorta şirketleri olarak bize düşen görev de bu sigortayı daha iyi anlatmak. Bence, hayat sigortacılığın geleceği ihtiyari ürünlerde. Kritik hastalıklar, eğitim, işsiz sigortalarında büyümeliyiz Müşteri ihtiyacına cevap veren bu ürünleri çeşitlendirip doğru ürünü doğru zamanda doğru müşteriye satarak sektörü büyütebilirsiniz. Aksi takdirde sektör sadece kredi ağırlıklı büyür; krediler yavaşlarsa yavaşlar, hızlanırsa hızlanır.

'DOĞRU ZAMANDA DOĞRU ÜRÜN PİYASAYA SUNULMALI'

Ömer Mert: Doğru zamanda doğru ürünü çıkarmak gerçekten çok etkili. Finansal ürünler için hayat sigortalarının önemli bir sosyal görevi var. Bu hep atlanıyor, sadece primin ve teminatın kaç lira olduğu konuşuluyor. On yıllık bir Mortgage'da vefat oranı %2-3 seviyesinde. Mortgage'ı olan bir kişi öldüğünde banka için hiçbir sıkıntı yok, eve el koyar, satar ve yoluna devam eder. Peki aile ne yapacak? Bu konuda çok daha fazla bilinçli olunması lazım. Sattığımız şey bu açıdan çok kıymetli.

Burada ekstra bir teşvike ihtiyaç var mı?

Ömer Mert: Teşvik her zaman iyidir, ama ben burada teşvikin müşteriye yönelik olması gerektiğini düşünmüyorum. Şirketler de doğru dürüst teşvik edilebilir. Mesela BES'te de, teşvikin %20'si katılımcıya %5'i şirketlere verilse sistem uçabilir. Teşviki doğru yerde kullanmanız da önemli.

Deniz Yurtseven: Bugün itibarıyla BES'te %6-7 seviyesinde bir getiri oranı var. Böyle giderse %12-13'lere çıkabilir. Geçen sene getirilerin %2 civarında olması çok eleştiri aldı. Fakat, uzun dönemli fon getirilerine bakmak gerekiyor. Bu konuda basın yoluyla toplum biraz olumsuz etkilendi.

Ömer Mert: Bu sebeple, söylemler de bazen teşviktir. Kredilerle yapılan hayat sigortaları için de "Bunlar zorunlu değil, yapılmasın" gibi laflar edildi. Bu Avrupa'nın birçok ülkesinde zorunlu. Bizdeyse sanki yapılması yanlış gibi bir algı yaratıldı. Oysa, müşterilerin işsiz kalınması ya da vefat durumunda sağladığı faydalar doğru bir şekilde anlatılsaydı, bu önemli bir teşvik olurdu. En azından tersi söylemlerde bulunulmasaydı, o bile bir kazanım olurdu.
BES'e kamu çok ilgi gösterdi, bunun aynısı keşke hayat sigortalarına da yapılsaydı. Hayat sigortacılığında şirketler gelir yarattığı zaman bunu alıp kaçmıyor. Bu parayı BES'e de yatırırlar. Bunlara aslında bir bütün olarak bakmak lazım.

Ali Haydar Elveren: Hayat sigortacılığında algıyla ilgili geleneksel bir bakış açımız var. İnsanlar hayat sigortası almadıklarında sanki ölüm riskinden uzak olduklarını düşünüyorlar. Özellikle yüksek montanlı kredilerde bu kümülü etkileyen bir ihtiyaçtır. Bugün bana yetki verilse, fiyatı makul tutarak belirli bir seviyenin üzerindeki kredilerde hayat sigortasını zorunlu yapardım.
Bugün ise hayat sigortası, şirketlerin sadece bankadan kredi alma karşılığında ihtiyacı olana yaptıkları bir sigorta. Örneğin mortgage sigortasının kesinlikle zorunlu olması gerekiyor. 25 bin veya 50 bin liranın üzerinde çekilmiş bireysel kredilerde kesinlikle zorunlu olması gerekiyor. Burada fiyatı makul belirledikten sonra kişilerin vefatları halinde kalan borçlarının kapanmasıysa çok net bir sosyal sorumluluktur.
Algı olarak kredilerde, özellikle mortgage'larda banka kendini koruma altına alırken, hayat sigortası sanki zorla alınıp satılıyormuş algısı var. Bankaların ve şirketlerin zaten hayat sigortası satması gerekiyor. Birinci ihtiyaç konutlarda. Ama onun dışında da normal bireysel emeklilikte üç beş basit kontrol noktası var. Kişi evliyse ve çocukluysa mutlaka hayat sigortasına ihtiyaç vardır. Önce hayat sigortası, eğer sigorta varsa bir miktar birikim yapmak lazım. Birikiminiz arttıkça hayat sigortasına ihtiyacınız azalır. Varlığınız arttıkça, ölüm halinde hane halkının gelirini tamamlayacak tutar eksikse o hayat sigortasıyla tamamlanır. O tutar ne kadar fazlaysa hayat sigortasına ihtiyaç o düzeyde azdır.

'HAYAT SİGORTASI YERİNE FERDİ KAZA SUNMAK YANLIŞ'

Sektördeki bir uygulama da, pratikte çok uygun bulmadığım ferdi kaza sigortasının yaygın olarak hayat sigortası yerine sunulması. Trafik sigortasının içine ek bir ferdi kaza koyabilirsiniz, ama münferit olarak bir hayat dışı şirketin kaza sonucu ölüm riskine göre başlı başına eğitim sigortası sunamaması gerekir. Ferdi kaza ek teminattır sadece. Ev kredisi alan birine ferdi kaza sigortası satıyorsanız bu etik değil. Gerçek bir hukuk sisteminde dava bile açılabilir.



Hayat sigortası satılıyorsa doğru ürün ve fiyat verilmesi gerekir. Olay sadece bir ürünü satmak değil. Bir miktar BES bir miktar hayat satarak dengelememiz lazım. Diğer bir konu da uzmanlaşma ve maliyetleri azaltacak şekilde şirketler arası işbirliği.

Sektörü hayat kurtaracak gibi görünüyor, bu konuyla ilgili neler söyleyeceksiniz?

Ömer Mert: Aslında her şey serbest piyasa. İsteyen BES satar, isteyen hayat satar. Yani Hazine'nin de özellikle hayat sigortasıyla ilgili hiçbir şeye hayır dediğini duymadım.
Otomatik katılım dizaynı yanlış olursa çok kötü olabilir. BES'te de dizayn çok önemli. BES'te buraya gelene kadar dizaynda iki üç defa çok ciddi müdahaleler oldu. Hepsi daha iyi olsun diye iyi niyetli yapıldı. Bazılarının çok iyi etkileri, bazılarınınsa kötü etkileri oldu. Hayat sigortacılığında da durmadan uygulama değişiklikleri oldu. Her şirket kendi yolunu çizmeli. Bazıları hayat satmayı tercih edecek bazıları ferdi kaza veya risk satacak. Bu topu tamamen birilerine atmayı ben çok doğru bulmuyorum. Her şirketin çok fazla kâr etmesi ya da çok fazla pazar payı olması gerekmiyor. Yani bunların dağılması lazım çünkü bu ülke bu kadar aynı işi yapan şirketi kaldırmıyor.
Bence şu anda biraz daha az şirketle yeni şirket tipleri yaratılacak. Bazı şirketlerin sadece işsizlik sigortası veya sigorta konusunda uzmanlaşması lazım. Bazıları mesela sadece anüite girecek. Örneğin ben anüite niye çıkartayım? Başka biri çıkartsın, ben onun ürününü satayım, yani aracılık yapayım. Aracılık gelirini de kabul edeyim. Ben %30 kazanmayı beklemeyim de %3-5 kazanayım. Bir şirket 100 milyon kâr ediyorsa ben 10 milyon edeyim. Benim sermayem zaten 20 milyon. Sermaye kârlılığına baktığınız zaman en verimli şirket ben olabilirim. Ama herkesin en büyük olma psikolojisi var. Bence bu yönetim egolarından kaynaklanıyor. Bunlardan arınmak lazım. Bence emeklilikte de hayat sigortasında da kâr mümkün.

Deniz Yurtseven: İki tane çok temel doğru var. Birincisi, hiçbir emeklilik şirketi sigortadan uzaklaşamaz. İkincisi, bankalar önümüzdeki dört beş yıl boyunca belirleyici kanal olarak kalacak. Otomatik katılımla ilgili iki önemli nokta var. Birincisi işveren katkısı. Biz bu konuyla ilgili sektör oyuncuları olarak Hazine'yle görüşümüzü paylaştık. Dünyadaki modelleri de paylaşarak otomatik katılımda işveren katkısının önemini Hazine yetkililerine ilettik. Bir diğer başarı faktörü de otomatik katılımın nasıl dizayn edildiği. MetLife olarak iyi kurgulanmış bir oto katılımın BES'in büyümesine çok önemli katkılar yapacağını düşünüyor ve hazırlıklarımızı hızlandırmak için ilgili taslağı bekliyoruz.

Ali Haydar Elveren: Emeklilik şirketleri için işveren katkısını zorunlu yapın demek çok kolay bir talep. İşveren katkısını isteyerek tek taraflı emeklilik şirketleri lehine doğru talepte bulunuyorsunuz ama devletin bu isteği gerçekleştirmesi imkansız. Olmayacak bir şey isteniyor. Kıdem tazminatının kaldırılmasının ve BES'e aktarılmasının tartışıldığı bir ortamda tüm işverenlere "BES için de katkıda bulunun" diyemezsiniz. Zaten SGK, işsizlik sigortası ve kıdem tazminatı maliyeti var. İşverene gönüllü ek emeklilik olarak tasarlanmış bir sistem için de "Ek katkıda bulunacaksın" denemez. Bunu talep ettiğiniz zaman zaten devlet mümkün olmadığını söylecektir. Bu cevabın gelmesi sürpriz değildir. Otomatik katılım yerine, öncelikle grup emekliliklerde penetrasyonu artırarak çalışanları adına katkıda bulunmak



MERT: FİNANSAL ÜRÜNLERDE HAYAT SİGORTALARININ ÇOK ÖNEMLİ BİR SOSYAL GÖREVİ VAR. MORTGAGE'I OLAN BİRİ ÖLDÜĞÜNDE BANKA EVE EL KOYAR, FAKAT BU DURUMDA AİLESİ NE YAPACAK? SATTIĞIMIZ ŞEY BU AÇIDAN ÇOK KIYMETLİ.

isteyen işverenin işini kolaylaştırmamız gerekiyor. Penetrasyonu artırmamız içinse, grup emeklilik planlarına otomatik katılımı kolaylaştırmamız gerekiyor. Yani işveren katkı yapmak istiyorsa, herkesi sisteme alsın, isteyen iki ay içinde çıksın. Dünyadaki örneklerine baktığımızda, insanlar kendi isteğiyle katılınca az kişi sistemden çıkıyor. Gönüllü olarak işveren destek verecekse, emeklilik şirketlerinin ve işverenin işini kolaylaştırmamız gerekiyor. Zaten bu sisteme dahil olacak kuruluşların önemli bir kısmı bugün emeklilik şirketlerinin müşterisi. Bu açıdan otomatik katılımla çok büyük beklentilerin gerçekleşmesini beklemek yerine akılcı hedeflere ulaşmamızı sağlayacak çözümler üretmemiz gerekir.

'UYGULAMA KOLAYLAŞTIRILMALI'

Uygulamada kolaylıklar gerekli. Örneğin bugün emeklilik şirketinden işveren katkılı bir grup diğer bir emeklilik şirketine transfer olacağı zaman, işveren, tek bir imzayla IGES sözleşmesindeki tüm birikimlerini ve portfoyünü götürebilir. Ancak, çalışanlara ait grup emeklilik planlarındaysa katılımcıların tamamından tek tek aktarım talep formu doldurmanız gerekiyor. Bunları basitleştirmek gerek. İşveren çalışanı adına başka şirkete ödeyecekse çalışanın da o emeklilik şirketine kolaylıkla geçmesi ve burada işlemlerin tek imzayla halledilmesi kolaylık yaratıp maliyetleri azaltmaz mı?
Emeklilik şirketleri, mevzuattaki değişikliklerle uğraşmaktan ve bunlara uyum sağlamaktan yeni ürünlere, IT'ye ve verimliliği artırmaya harcayacak zaman bulamıyorlar. Halbuki; şirketler daha çok kendi hallerine bırakılsa ve böylece kâr görmeye başlasalar, kendilerini geliştirmeye başlayacaklardır. Sektör sürekli kaçan ve yetiştirilmesi gereken bir mevzuat düzenlemesine odaklanıyor.
BES'i kendi ayakları üzerinde durabilir hale getirmemiz gerekiyor. Doğru kurgulandığında ve stratejiler oluşturulduğunda muhtemeldir ki üç BES müşterisinin bir tanesi hayat sigortası da alacaktır. Çapraz satış yaparak müşterileri elde tutmak çok önemli bir konu. Müşterileri elde tutma konusunda hâlâ bir zaaf var. Sadece satışa odaklanmamamız gerek. Devamlılığı birkaç puan arttırdığımızda, BES'in büyümesi bize çok büyük avantajlar sağlar. Yeni girişlerin maliyetli yapısı dikkate alındığında eldekilerin tutulması daha kârlı olacaktır. Asıl, bu alanlara odaklanmamız gerekiyor.

Son olarak; hem BES hem de hayat için neler söylemek istersiniz? Gelecekle ilgili düşünceleriniz olumlu mu?

Deniz Yurtseven: Otomatik katılım özü itibarıyla doğru bir uygulama. Bu sistemi dünyada başarılı uygulayan ülkeler var. Dolayısıyla otomatik katılımla ilgili olumlu düşünüyorum. İkinci basamak dediğimiz işyeri bazlı planların emeklilik sistemi içerisindeki payının artması lazım. Dünyaya baktığımız zaman büyük bireysel emeklilik sistemlerinde işyeri bazlı planların yeri çok büyük. Hâlâ otomatik katılımda, az da olsa işveren katkısının olması gerektiğine inanıyorum. İyi kurgulanmış bir otomatik katılımla BES büyümesini hızlandıracaktır.

Ömer Mert: Biz %100 Türk sermayesi şirketi olarak gidecek başka bir yerimizin de olmadığından mecburi olarak olumlu düşünüyoruz. Ama otomatik katılımda oyunun kuralları belli olduktan sonra kurallar çerçevesinde bazı alanlar boş kalacaktır. Bizim gibi şirketlerin görevi de bu boşlukları doldurmak olacak. Bazı şirketler genel durum onların lehineyken iş yapış şekilleriyle bir anda batabilir. Aynı şekilde, her şey çok kötü giderken de sıyrılacak şirketler olabilir.

ELVEREN: RİSK AĞIRLIKLI HAYAT ÜRÜNLERİNDE ARAYIŞ VAR

Adendum olarak TSB'ye hazırladığımız "Bireysel Emeklilik Sisteminin Büyüme ve Gelişmesine Yönelik Strateji Raporu"nda BES'e entegre hayat sigortası diye bireysel emekliliği tamamlayan bir ürün vardı. Yani ayda 1000 lira ödeyen biri BES'e girip iki yıl sonra vefat ettiğinde ona 20 bin lira ve yatırım getirisini veriyorsunuz, ama ayda 1000 lira ödeyenin risk ihtiyacı belki 300-400 bin liralık bir hayat sigortası. O kişi BES'e 1000 lira vermek yerine 800 BES'e, 200 de hayat sigortasına verdiğinde hem risk hem yatırım ihtiyacı karşılanabilir. Biz sektör olarak gerçekten sadece risk ağırlıklı hayat sigortası sattığımız zaman bize rakip olabilecek başka bir finansal kuruluş yok. Benim gördüğüm kadarıyla şirketler de bu tür arayışlar içerisinde. Verimlilikle birlikte eldeki müşterilere doğru miktarda hayat sigortası, doğru miktarda BES satmamız lazım.

Yakup Sayar -Renk Özcan
-Merve Kuvvet
yakup@sigortacigazetesi.com.tr
renk@sigortacigazetesi.com.tr
merve@sigortacigazetesi.com.tr

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

Trafikteki iyileşme teknik sonuçları olumlu etkiledi

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, trafik sigortasındaki teknik iyileşme ile oto dışı branşlardaki olumlu sonuçların, sektörün ilk çeyrek sonunda kâr etmesini sağladığını belirtti.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta sektöründe yılın ilk çeyreğinde elde edilen teknik sonuçları değerlendirdi. Trafik sigortasında, kazanılmış primlerin geçen yılın ilk çeyreğine göre %54 oranında arttığını kaydeden Pamukçu, bununla birlikte, karşılık yükünün azaldığını ve ödenen tazminattaki artışın kazanılmış prim artışının altında kaldığını ifade etti. Bunun bir sonucu olarak hasar/prim rasyosunun olumlu etkilendiğinden bahseden Pamukçu, böylece teknik zarar geçen yılın aynı dönemine göre %53 oranında azalarak 338 milyon lira olarak gerçekleştiğini dile getirdi. Pamukçu, 2015 yılının ilk çeyreğinde %160 olarak gerçekleşen hasar/prim oranının, 2016 yılının ilk çeyreğinde önemli ölçüde azalarak %108'e gerilediğini de sözlerine ekledi. Torba yasa ile birlikte trafik sigortasında yapılan değişikliklerin şu aşamada yeterli olduğunu düşünen Pamukçu, "Bu yasanın hukuki alanda tam ve etkin olarak uygulamasının kısa zamanda hayata geçirilmesi sonuçlarda iyileştirmeler olmasına yol açacaktır" dedi.

'HASAR/PRİM ORANINDAKİ İYİLEŞME OLUMLU ETKİLEDİ'

Ödenen tazminatların kazanılmış prime oranında ve karşılıklarda görülen azalmanın bilanço sonuçlarındaki iyileşmede etkili olduğunu söyleyen Pamukçu,



iyileşmedeki bir diğer faktörün de kazanılmış primlerdeki artış olduğunu belirtti. Buna bağlı olarak hasar/prim oranlarında genel bir iyileşme olduğunu aktaran Pamukçu, "Bu gelişmeler çerçevesinde, geçen sene ilk çeyrek sonunda 199 milyon lira zarar edilen hayat dışı branşlarda bu sene ilk çeyrek sonunda 108 milyon lira kâr edildi. Genel anlamda, trafik sigortasındaki teknik iyileşme ile oto dışı branşlardaki olumlu sonuçlar sektörün ilk çeyrek sonunda kâr etmesini sağladı" diye konuştu.

'YANGIN BRANŞINDAKİ KÂR ARTIŞI DİKKAT ÇEKİCİ'

İlk çeyrekte elde edilen sonuçları oto dışı branşlar açısından da değerlendiren Pamukçu, 2016 yılının ilk çeyreği sonunda, kârlılıkta en olumlu değişim yaşayan branşın yangın ve doğal afetler olduğuna dikkat çekti.

Dr. E. Baturalp Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "Bu branş, 2015 yılının ilk çeyreğine kötü başlamış, bu durum son çeyreğe kadar devam etmişti. Son çeyrek, hasar açısından değerlendirildiğinde iyi bir dönem olmuş ve bu dönemde teknik kâr elde edilmişti. 2016 yılının ilk çeyreğindeyse, kazanılmış primlerdeki artış ve ödenen tazminatlardaki azalmayla teknik kâr 32 milyon liradan 90 milyon liraya çıktı. 2015 yılının ilk çeyreğinde görülen doğal afet hasarlarının 2016 yılının ilk çeyreğinde daha düşük yaşanması, bu yılın ilk çeyreğini etkileyen olumlu bir faktör oldu."

Pamukçu, hastalık/sağlık branşında da görülen yüksek prim üretiminin ve klasik sağlık sigortaları dışında satılan diğer sağlık ürünlerdeki hasar/prim oranlarının iyi olmasının, buna bağlı görülen olumlu teknik sonuçların konsolide sonuçlardaki kârlılığın artmasına yol açtığına değindi.

"2016 yılının ilk çeyrek sonuçlarına göre yıl sonu sonuçlarını da ağırlıklı olarak trafik sigortasının belirleyeceğini söyleyebiliriz" diyen Pamukçu, bu branşta yıl sonuna kadar görülecek teknik iyileşme ve bunun diğer motor dışı branşlarla desteklenmesi durumunda konsolide sonuçların geçen seneye göre daha olumlu olacağını vurguladı.

'HEDEFLERİMİZİ AŞTIK'

2016 yılının ilk üç ay sonuçları itibarıyla değerlendirildiğinde Türk Nippon Sigorta'nın hedefinin üstünde bir büyüme gösterdiğini belirten Pamukçu, "İlk üç ay sonunda, şirketimiz teknik kârlılığını koruyarak sene başında oluşturduğumuz bütçemize paralel bir eğilim gösterdi. 2016 sonu hedefimiz ilk üç ayda elde ettiğimiz büyüme oranını ve paralelinde kârlılığı artırarak devam ettirmek" dedi.

Türk Nippon Sigorta başarılı acentelerini Güney Afrika'ya götürdü

Türk Nippon Sigorta, düzenlediği kampanya sonucunda başarılı olan acentelerini Güney Afrika seyahatine götürdü. Kasko, konut, ferdi kaza ve işyeri paket sigortalarının satışında belirlenen hedefi tutturan acenteler, 5 Mayıs tarihinde soluğu Cape Town'da aldı. Öğlen saatlerinde Cape Town'a iniş yapan acenteler, günü dinlenerek geçirdikten sonra akşam yemeği için Greek Fisherman Restaurant'ta buluştu. 6 Mayıs'ta başlayan gezinin ilk durağı Ümit Burnu oldu. Otelden sabah hareket eden acenteler Bantry Bay, Camps Bay ve Llandudno bölgelerinden geçip bir balıkçı kasabası olan Hout Bay'e vardı. Buradan tekneyle açılarak Duiker Adası'ndaki Cape kürklü fokları görüldü. Acenteler daha sonra Boulders Beach'teki Afrika penguenlerini görme şansına erişti. Deniz kenarında yerel restoranda yenen öğle yemeğinden sonra Afrika'nın en güneybatı köşesi olan Ümit Burnu ve Cape Point'te füniküler ile dünyanın en yüksek feneri ziyaret edildi. Acenteler, sonrasında farklı sahil rotalarını izleyerek Cape Town'a geri döndü. Hılderbrand Restaurant'ta yenen akşam yemeğiyle ilk gün sona erdi. Gezinin ikinci günü Teneke Mahallesi ve Masa Dağı turlarıyla başladı. Öğle yemeği için seçilen Balducci Restaurant'ta mola veren acenteler, daha sonra otele döndü. Akşam yemeği içinse durak Pigalle Restaurant oldu. 8 Mayıs sabahı otelden ayrılan acenteler, keyifli bir seyahate katılmış olmanın mutluluğu içinde bir sonraki gezide buluşmak üzere sözleşti.



Cape Town seyahatiyle ödüllendirilen Türk Nippon Sigorta acenteleri tatilin keyfini çıkardı.

Doğa Sigorta çapraz satışla büyüyecek

Sektörün genç şirketlerinden Doğa Sigorta'nın CEO'su Nihat Kırmızı, Sigortacı Gazetesi'nin temmuz sayısı için sektör ve Doğa Sigorta ile ilgili değerlendirmelerde bulundu. Şirketin farklı branşlardaki üretiminden söz eden Kırmızı, özellikle ferdi kazada sektörün en çok üretim yapan üç şirketinden biri olduklarını söyledi. Çapraz satışın büyümede etkili bir yöntem olduğundan bahseden Kırmızı, kasko ve trafik sigortasıyla ilgili de tespitlerde bulundu. Nihat Kırmızı, üretimde üçüncü durumda oldukları ferdi kazada birçok sendika, kamu kurumu ve özel şirketlerle işbirliği içinde bulunduklarını belirtti. Kırmızı, sattıkları ürünlerle çapraz satış yapma tekniklerini de geliştirdiklerini dile getirdi. Kırmızı, "Daha geçen ay 11 sendikanın toplam 1 milyon üyesine ferdi kaza yaptık. Üyelerin eş ve yakınlarına da bu poliçeyi yapmak için yoğun bir çalışma içerisindeyiz" sözlerine yer verdi.

'HEDEFİMİZ SİGORTALININ İŞİNİ KOLAYLAŞTIRMAK'

Oto branşında özellikle trafikteki prim artışlarının tüm sektörde üretimde ağırlığı ciddi oranda artırdığını belirten Kırmızı konuyla ilgili şunları söyledi: "Bu noktada biz ek teminatlar ve assistans hizmetleriyle kasko ve trafik ürünlerini zenginleştirerek, sigortalının bir hasar anında işini daha da kolaylaştırıyoruz. Biz ister kasko, ister trafik, ister yangın, ister ferdi kaza olsun hangi ürünü satarsak satalım sigortalımıza diğer ürünlerin sunumunu da yapıp, mutlaka kullanmadığı bir ürün daha satmaya çalışıyoruz. Çapraz satış yöntemi ile portföyümüzü daha dengeli devam ettiriyoruz.

Kasko ve trafik oto branşı içerisinde benzer görülse de aslında birbirinden çok farklı ürünler olduğunu hatırlatan Nihat Kırmızı konuyla ilgili şu açıklamada bulundu: "Bu yılın ilk yarısını sektör tamamen trafik konuşarak geçirdik diyebiliriz. Trafik sigortası yola çıkan her aracın zorunlu olarak yaptırdığı ve üçüncü şahsı yani karşı tarafı teminat altına alan bir ürün. Bu kavram yanlış anlaşılmasın.



'SİGORTA BİLİNCİ ARTIRILMALI'

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, bu yıl sigortanın ve sigortacılığın çok konuşulduğunu söyledi. "Trafik fiyatlarındaki artış oranına bağlı bir gündem oluşsa da şirketlerin açıkladığı milyarlarca liralık tazminat ödemeleri, verilen hizmetler aslında sigortalının nasıl bir yükten kurtulduğunu ve sigorta yapmanın da önemini ortaya çıkarıyor" diyen Kırmızı konuyla ilgili sözlerine şöyle devam etti: "Bu gündem daha organize bir yapıda sigortanın önemi vurgulanarak devam ettirilmeli. Kamu spotları ile Türkiye Sigorta Birliği'nin ve sigorta şirketlerinin çalışmaları ile sigortalılık bilinci çok daha fazla artacaktır. Sigortalılarla birebir muhatap olmaları sebebi ile kendilerine büyük iş düşen aracıların çapraz satış tekniklerini geliştirmeleri ile de bu bilinç artmaya devam edecektir. Ekonomik gelişim de bu bilincin artması için yapılan çalışmaları çok destekleyecektir."

Kaza esnasında karşı tarafa ödeme yapılıyor, fakat trafik poliçeniz olmaz ise bedeli sürücüye yansıtılıyor. Bu anlamda sigorta sürücüyü de koruyor. Fakat kasko tamamen kendi aracını koruyan bir sigorta modeli. Her an ihtiyaç olabilecek teminatlar içeriyor. Hem kasko hem de trafik sigortasına sahip bir araç sahibi hiçbir zaman ağır kusur gerçekleşmemişse cebinden para ödemek zorunda kalmaz. Yani zaten zorunlu poliçem var diye düşünürsek bir hasar anında karşı taraf ödenirken kendi aracınızı cepten ödemeniz biraz can sıkabiliyor. Dolayısıyla kaskonun bu anlamda çok büyük önem arz ettiğini söyleyebiliriz."

'SİGORTA HAYATİ ÖNEM TAŞIYOR'

Kırmızı, "Trafik sigortası, karşı tarafa ödenen fakat özellikle bedeni hasarlara çok yüksek teminatlar veren bir sigorta. Trafik poliçelerinde hususi araçlar için bedeni teminat kişi başı 310 bin lira olay başı 1 milyon 550 bin lira vererek sigortalıyı mali yükten kurtarıyor. Şirketlerin ödediği milyarlarca liralık tazminatlar sigortanın ne kadar hayati önem taşıdığını göstermektedir. Fiyat artışı artık bir istikrara kavuştu denebilir. Belki önümüzdeki aylarda bir oranda düşse de bu düşüş bu yılki artış oranı kadar yüksek olmaz" şeklinde konuştu.

Çapraz satış tekniklerini geliştirerek satışlarını artırmayı hedeflediklerini söyleyen Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Biz ister kasko, trafik, yangın, ister ferdi kaza olsun, hangi ürünü satarsak satalım sigortalımıza diğer ürünlerin sunumunu da yapıp mutlaka kullanmadığı bir ürün daha satmaya çalışıyoruz" dedi.

'KASKO ADEDİ ARTACAK'

"Her geçen yıl araç kalitesi ve yeni araç sayısı artıyor. Bu da kasko poliçelerinin sayısını artıracaktır. Trafik ile kaskonun farkı da sigortalıya daha iyi anlatılırsa kasko da tercih edilecektir."



CEOLAR KONUŞUYOR- Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan:

2017 yılında sektörde taşlar yerine oturur

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, trafik sigortasında yapılan son değişikliklerle beraber sektörün geleceğine yönelik pozitif duygular taşıdığını söyledi. Ayhan, "Sektörde herkesin yakından takip ettiği son gelişmeleri çok olumlu görüyorum. Ama tabii şu da yanlış anlaşılmasın: Birdenbire bir mucize olmaz" dedi.

Yakup Sayar - Merve Kuvvet
yakup@sigortacigazetesi.com.tr
merve@sigortacigazetesi.com.tr

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, trafik sigortaları kaynaklı son yapılan değişiklikler sonrası sektörün geleceğine yönelik pozitif duygular taşıdığının da altını çizerek, 2017 yılı sonuna doğru sektörde taşların yerine oturacağı öngörüsünde bulundu. Ayhan, şirket olarak 2013 yılı itibarıyla yoğun bir şekilde teknoloji ve altyapı yatırımı yaptıkları dijital dönüşüm ve marka bilinirliği çalışmalarını başarılı bir şekilde yürüttüklerinin altını çizerek, Generali Grubu'ndan aldıkları büyük destekle acentelerinin de merakla beklediği sağlık branşı ile hayat sigortacılığı alanlarında hizmet vermek üzere yatırım yapma kararı aldıklarını söyledi.

'TRAFİK SİGORTALARINDA 3 TEMEL SORUN VAR'

Sektördeki gelişmeleri değerlendirir misiniz?

Sektörde herkesin yakından takip ettiği son gelişmeleri çok olumlu görüyorum. Ama tabii şu da yanlış anlaşılmasın, birdenbire bir mucize olmaz. Sektör ancak uzun vadede başarı yakalayabilir. 2017'nin sonunda trafikle ilgili çok daha net fikirlerimiz olmuş olacak. Tarifeleri daha iyi yapabiliyor olacağız. Bugün keşke size, 'Artık tamam her şey ayarlandı, rezervlerimizi ve fiyatlarımızı biliyoruz. Fiyatlarımızı da ona göre hesaplayabiliyoruz' desem süper olur ama diyemiyorum. 2017 sonunda artık şirketler size fiyatlamayı doğru yapabiliyoruz diyecekler. Şu anda ara noktadayız. Çünkü şu an şirketler çok güzel hesaplar yapıyorlar.
Vatandaşın bizden kaynaklanan, 'Çok fiyat artırdılar, bir an önce kâr etmenin peşindeler' gibi yanlış bir algısı oluştu. Fakat biz hâlâ tarifelerimizi iyi sürücüyle kötü sürücüyü birbirinden ayıracak şekilde yapamıyoruz.
Trafiğe tescilli 20 milyon araç var. Bunların yüzde 80'i yani 16 milyon araç trafik sigortası yaptırıyor. Bu 20 milyon aracın 10 milyonu hususi. 10 milyonunda yaklaşık yüzde 90'ı yani 9 milyonu sigortalı. Ülkemizde trafik sigortalarında hasar gelme oranı yaklaşık yüzde 7.5 - 8'lerde. Biz hangi 7 araç hasar yapacak onu bilmiyoruz. Avrupa'da ise bugün araçları kim kullanıyorsa poliçe onun üzerine. O zaman artık zamanla, aracı kullanan hasar yaptığında artık onun kaydı oluşuyor ve takip edebiliyorlar. Bizde öyle değil. O aracı herkes kullanabilir. Bu sebeple tarifede bir sıkıntı oluşuyor. Bu problemlerden bir tanesi.
İkincisiyse kaza yapana kadar sürücünün, iyi sürücü mü kötü sürücü mü olduğunu anlayamıyoruz. Yabancı ülkelerde bu durum pek çok şekilde saptanabiliyor. Çünkü teklif aşamasında öyle çok sorular soruyorlar ki, o sorulardan bile o kişinin hasarlanma olasılığını tespit edebiliyorlar. Biz bunları soramıyoruz da çünkü sorsak cevap alamıyoruz. Bu açılardan da tarifelerimizde açıklar var.
Üçüncü olarak sürücüler aşırı hızlı mı kullanıyor, trafik kurallarına uyuyor mu bunları bilmiyoruz. Bilsek tarifeler ona göre doğru olacak.
Çünkü karşılığını tam bilirsen diğer her şeyi şirket hesaplayabilir. Yani personel giderimi hesaplayabilirim. Aracılarımla ilgili maliyetlerimi hesaplayabilirim. Hepsini koyarım üstüne, o şekilde fiyatla satarım. Fakat karşılığı hesaplayamıyorsam, bilemiyorum o zaman.



MARKA BİLİNİRLİĞİNİN ÖNEMİNE DEĞİNEN GENERALI SİGORTA CEO'SU MİNE AYHAN, BU SAYEDE ACENTELERİN MÜŞTERİ POTANSİYELİNİN ARTTIĞINI DİLE GETİRDİ.

'ÖNÜMÜZÜ DAHA İYİ GÖREBİLİYORUZ'

Bundan iki sene önce yaptığımız karşılık hesaplarının şu an eksik olduğu ortaya çıktı. Onun için 2015 yılında bütün herkesin bu kadar yüksek karşılığı oldu. Yargıtay kararından dolayı sonradan gelen hasarların bu yükünü o zamanlar tahmin edemedik. Şimdi bu eksik çıkınca fiyatlar düşük kaldı ve biz fiyat hesaplamayı bilmiyormuşuz gibi oldu. Biliyorduk fakat o zamanki şartlara göre elimizdeki rakamlara göre fiyat yapıyorduk. Biz elimizdeki bilgilere göre en doğru fiyatları hesaplıyorduk. Ama yanlış olduğu ortaya çıktı. Ardından fiyat artışları yaşanmaya başladı. Onun için de temkinli konuşuyorum. Şimdi rezervleri daha doğru hesaplayabiliyoruz. Kanunun çıkmasıyla birlikte biraz daha önümüzü görebiliyoruz. Ama bahsettiğim üç konuyla ilgili hâlâ önümüzü göremiyoruz. Bununla ilgili de Birlik şu an Emniyet Genel Müdürlüğü ile çalışıyor. Biz kişisel bilgilerin peşinde değiliz. İstatistik olarak mesela bir scoring bile verilebilse, bunu fiyatlamamıza yükleyebilsek daha iyi olur. Kişinin özeline girmemiş oluyoruz. Sadece fiyatlama için doğru bilgiye erişmiş olursak işte belki o zaman size tamamdır bu iş diyebileceğim. Yani artık trafik her halükarda doğru yapılacak. O zaman vatandaş rahat edecek. Adil ve son derece bilimsel yöntemlerle yapılacak. Oralarda değiliz ama yakınız. Onun için ben pozitif bakıyorum.

'DİJİTAL KANALDAKİ ETKİNLİKLERİ ARTIRACAĞIZ'

Yılın ilk yarısındaki şirket performansınız nasıl?

İlk altı aydaki büyümemiz, sektörün büyümesinin üzerinde. Hedeflerimizi tutuyoruz. Oto ve oto dışında çok

‘DÜNYA BİZE DEĞİL BİZ DÜNYAYA ÖRNEK OLUYORUZ’

Global CEO’nun değişikliği Türkiye’ye bakışı değiştirdi mi?
Bizim bir önceki CEO’muz transfer olmadan önce zaten 3 sene bizimle kaldı. 2018 hatta 2020 yılına kadar grubun bütün stratejisi çalışılmıştı. Yeni CEO’muz ve yeni Grup Genel Müdürümüz ikiside onun ekibinden. Dolayısıyla bu yeni stratejiye çok inanmış ve yakın bir şekilde çalışarak birlikte oluşturmuşlardı. Bu yüzden biz hiçbir değişiklik hissetmedik. Bambaşka biri gelse böyle bir şey olabilirdi. Çünkü yeni gelen kişi yeni bir tarzla gelecekti ama yeni grup CEO’muz zaten bir önceki grup CEO’muz tarafından atanmıştı. İtalya’nın CEO’suydu. Üç senedir büyük başarı göstermişti. Türkiye’ye bakışları çok olumlu. En çok sevindiğim durum ise Türkiye Generali olarak Generali Grup’un faaliyet gösterdiği pek çok ülkedeki Grup şirketlerine best practice olarak iş öğretiyoruz. Bu bizim için gurur verici bir olay. Mesela bizim 11-12 Temmuz’da Venedik’te benim de katılacağım büyük bir toplantımız olacak. Bütün dünyadaki Generali’nin CEO’ları katılacak.
Uzakdoğu’dan Generali Tayland’ın CEO’su benimle irtibata geçti. Türkiye’ye uğrayıp sizin operasyonunuzu, iş şekillerinizi görmek istiyorum dedi. Sadece Uzakdoğu’dan değil Belçika ve Hollanda’dan operasyonumuzu öğrenmek için ekipler geliyor.
Öte yandan Grubumuzun çok önem vererek tüm Grup şirketlerinde müşteri memnuniyetine yönelik olarak başlattığı NPS (Mutlu Müşteri Programı) programının en iyi uygulayıcılarından biri olarak seçildik. Yine Generali Türkiye’nin NPS ile ilgili olarak bu proje kapsamında gerçekleştirdiği uygulamaları Generali Almanya’da ve Generali İsviçre’de örnek alındı. Yaratıcılık öyle hoşlarına gitti ki pek çok konuda örnek olduk. İtalya ve Almanya web ve telefon üzerinden direkt satışa 20-30 sene önce başladılar. Biz daha yeni yapıyoruz, fakat en yeni teknolojiyle yapıyoruz. Bizim teknolojimiz çok daha yeni ve hızlı. Bu yüzden bir anda çok ilgi çekti. Genelde hep biz onlardan öğreniriz ama şimdi onlar gelip bizden öğreniyor, projelerimizi inceliyorlar. Bu durum Türkiye Generali olarak bize gurur veriyor.

dengeli ilerliyoruz. Bu da bizim için çok önemli. Biz son birkaç senedir hep böyle yeniliklerle, özellikle dijital anlamda online mecralardaki kampanyalarımızla ve oradaki aktivitelerimizle çok görüldük. Onlar devam ediyor. Senenin ikinci yarısından itibaren buna hız vermek istiyoruz. Dijital kanaldaki etkinlikleri daha da artırmak istiyoruz. Bu açıdan memnun olduğumu söyleyebilirim. Hem orta vadeyi olumlu gördüğüm için hem de hedeflerimizi tutturduğumuz için pozitifim.

‘GLOBALDE BİLİNİRLİĞİNİ EN ÇOK ARTIRAN İKİNCİ ŞİRKETİZ’

Güçlü bir marka tanıtımı yaptınız. Marka bilinirliğinizi ölçtürdünüz mü?
Grubumuza kısa bir süre önce Pazarlamadan Sorumlu bir yetkili atandı. Yeni atandığı için grubun en az 20 - 30 ülkesinin marka bilinirliği ile ilgili dünya çapında bağımsız bir araştırma yaptırdı. Bizim Gruptan bağımsız olarak burada yaptırdığımız araştırma sonuçlarımızda ise Türkiye’deki sigorta şirketleri arasında marka bilinirliğinde ilk beşe girdik. Globaldeki araştırmada da Grup içinde marka bilinirliğini en çok artıran ikinci şirket seçildik.

‘HAYAT VE SAĞLIK SİGORTALARI GÜNDEMİMİZDE’

Acentelerinize büyük önem veriyorsunuz, peki acentelere yeni sürprizleriniz var mı?
Kampanyalarımızı yöneten arkadaşlarımız alışılagelmişin dışında parlak fikirler buluyorlar. Mesela acentelerin arasında bir yarış yaptırdılar, sonrasında acentelerimize ödül olarak İtalyan mutfağında aşçılık dersi aldırdık. Sevgililer Günü kampanyası yapıldı, acentemiz bu sayede eşiyle romantik bir yemek yeme fırsatı buldu. Yani zevkli ve kişisel gelişimi artırıcı kampanyalar yapıyoruz.
Onun dışında yeni ürün arayışlarımız var. İki yeni sağlık ürünü üstünde çalışıyoruz. Hatta arkasından hayat gelebilir. Sağlık branşında lisansımız var fakat hayat tarafında lisans başvurusu yapacağız. Bu konuda özverili bir çalışma yapıyoruz. Şunu da belirtmek isterim ki Generali Grup sağlık ve hayatta dünya lideri. Generali Türkiye olarak bu konuda da başarılı olacağımıza inanıyoruz.

Sektöre güven daha iyi bir noktaya geldi ve daha da iyi bir noktaya gidecek diyebilir miyiz?
Burada Birliğe ve sektörün büyük oyuncuları olan bizlerin vatandaşlara sigortanın neden yapılması gerektiğini iyi anlatmamız lazım. Bizim aman para kazanalım, fiyatları artıralım diye bir niyetimizin olmadığını anlatmalıyız. Biz çok teknik konuşuyoruz, örnekler vererek daha detaylı anlatmamız lazım. Halbuki bir hikayeyle anlatabilsek vatandaş tarafından daha iyi anlaşılacak.

‘EN BÜYÜK KANALIMIZ ACENTE’

Peki marka bilinirliğiniz acentelere güç verdi mi?
Markanın bilinirliği acenteye yeni müşteriler sağlıyor. Asıl güç budur. Mevcut acentelerimizin daha verimli çalışmasından yanayız. Şu andaki acente sayımızdan memnunuz.
Biz karşılıklı birbirimize fayda sağlayabileceğimiz uzun soluklu acentelerle çalışmaktan mutluluk duyuyoruz. En büyük kanalımız acente kanalı. Üretimimizin yaklaşık %10’u banka, %15-20’si broker, %70-75’i acente ağırlıklı.

‘2017 YILINDA DAHA DA BÜYÜMEYİ HEDEFLİYORUZ’

Artık 2017 yılını da planlıyorsunuzdur, peki 2017’de farklı sürprizler olacak mı?
Bizim 2017’deki en önemli hedefimiz büyüme. Altyapılar kuvvetlendikçe satış ve pazar payımızı yükseltmeye olan arzumuz da artıyor. Çünkü kendimize daha çok güveniyoruz. Gerçekten satış yapmak çok zor değil en önemlisi karşılıklarından ve fiyatlarından emin olmak.
Ne zaman ki sigorta şirketleri karşılığından ve fiyatlarından emin olacak, o zaman haydi pazarı büyütelim diyeceğiz.

‘SÜREKLİ KENDİ TARZIMIZI YARATIYORUZ’

Fiyat artışından sonra hasar oranlarında azalma oldu mu?
Onu henüz anlamayız. Trafik sigortasında bugün bir adım atılınca yarın hemen yansımıyor. Bir senenin dönmesi lazım. Fiyat artışlarının insanları daha dikkatli kullanmaya sevk edeceğine eminim. Bu bile önemli bir sosyal sorumluluk. Biz sigortacıların bilerek bilmeyerek yaptığı çok büyük bir sosyal sorumluluk da var. Biz bu tedbirleri aldığımız zaman aslında vatandaş bu durum fiyatıma yansır deyip dikkat ediyor. Bu durum Avrupa ülkelerinde de böyle. Bakın Avrupa’da ve ABD’de insanlar iki sebepten dolayı çok iyi araba kullanıyor. Bir trafik sigortası fiyatı artmasın diye, iki ceza yerim düşüncesiyle. Çünkü orada cezalar çok yüksek. Biz oralarda hiç kaza olmuyor diye özeniyoruz. Fakat oralarda kazayı engelleyen hususlar aslında bunlar. Biz Avrupa’da kaza frekansında ilk sırada geliyoruz. Fiyatlarımızsa sondan ikinci veya üçüncü. Frekansta ise ilk sıradayız, yani 100 arabanın 8’i hasarlı. Tabii ki frekans düşmesinde yolların daha iyi olması da önemli rol oynuyor. Emniyet Genel Müdürlüğü’ne de bu anlamda büyük iş düşüyor. Örneğin çift yönlü yollar olduktan sonra aslında kaza adetlerinde düşme ve ölümlü kazalarda da azalma oldu.



Vakıf Emeklilik’te Genel Müdür Özgür Obalı

Vakıf Emeklilik’te Mehmet Bostan’dan boşalan Genel Müdürlük koltuğuna Genel Müdür Yardımcısı Özgür Obalı oturdu. Yeni göreviyle ilgili bir açıklama yapan Özgür Obalı, bu göreve layık görülmekten dolayı büyük bir mutluluk duyduğunu belirterek, “Çalışma arkadaşlarımla birlikte, bize emanet edilen bu bayrağı daha da ileriye taşıyacağımıza yürekten inanıyorum” dedi. Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü mezunu Özgür Obalı yüksek lisansını University of Birmingham’da Uluslararası Bankacılık ve Finans üzerine tamamladı. İŞ Bankası ve Türkiye Finans gibi kurumlarda Müfettişlikten Teftiş Kurulu Başkanlığına çeşitli görevlerde bulunan Obalı, 2012’den bu yana Vakıf Emeklilik bünyesinde çalışıyor.



Bayazıt, Nomer, Yalçın, Evers

30. Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası yapıldı

Millî Reasürans tarafından düzenlenen geleneksel “Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası”nın 30’uncusu Miltaş – Suadiye Spor Tesisleri’nde gerçekleşti. Üç gün süren Turnuva’ya 41 şirketten, 30’u yerli, 34’ü yabancı olmak üzere toplam 64 oyuncu katıldı.
200’e yakın yerli ve yabancı seyirci tarafından izlenen Turnuva’nın yarı final ve final maçları sonrasında; Tayfun Bayazıt (Marsh Brokerlik) – Norbest Evers (Eureko Sigorta) çifti birinci, Jürgen Brucker (Munich Re) – Frederick Schoneich (New Re) çifti ikinci olurken, Bulak Karabel (Groupama Sigorta) – Esra Ballı (Anadolu Sigorta) çifti ile Cahit Nomer (Milli Re) – Tarkan Akas (Milli Re) çifti ise yarı finalist oldular.

Tekafüle kanuni altyapı yolda

Dünya Bankası, Hazine Müsteşarlığı ve İslami Finansal Hizmetler Kurulu'nun işbirliğiyle İstanbul'da düzenlenen tekafül konferansında konuşan Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdür Vekili Gökhan Karasu, belirli duyarlılıkları nedeniyle finansal sisteme dahil olmayan kesimi sisteme katacak olan tekafül sigortacılığını desteklediklerini söyledi. Karasu, tekafül alanında yatırımcı ilgisini çekmek için kanuni bir altyapı oluşturma arzusunda olduklarını da ifade etti.

Dünya Bankası, Hazine Müsteşarlığı, İslami Finansal Hizmetler Kurulu'nun işbirliğiyle, Türkiye Sigorta Birliği ve Katılım Sigortacılığı Derneği'nin sponsorluğunda düzenlenen "İstikrarlı ve Kapsayıcı Bir Finansal Sistem İçin Tekafül Sektörünün Önemi" isimli konferansı gerçekleştirildi. Katılım sigortacılığı olarak bilinen tekafülün dinamiklerinin, uygulamalarının ve gelişiminin değerlendirildiği konferansta, sektörün uluslararası uzmanları bir araya geldi.


Ahmet Genç

KATILIM SİGORTACILIĞI HIZLA BÜYÜYOR

Açılış konuşmasını yapan Dünya Bankası Küresel İslami Finans Geliştirme Merkezi Direktörü Dr. Zamir Iqbal'den sonra söz alan Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, İslami sigortacılığın temelinin küresel İslami finans sektörüne dayandığını söyledi. Küresel İslami finans sektörünün büyüklüğünün 2015 yılında 1.9 trilyon dolara çıktığını söyleyen Genç, bunun da global varlıkların %1'ine denk geldiğini belirtti. Genç, sözlerine şöyle devam etti: "Tekafül yeni olsa da, oldukça önemli bir sektör. Tekafülün, 10 yıl önce 5 milyar dolar seviyesinde olan toplam hacmi, günümüzde 23 milyar dolara çıkmış durumda. İslami finansa göre nispeten daha küçük bir sektör olsa da, tekafülün potansiyeli çok yüksek."

Katılım finansının Türkiye'de oldukça büyüdüğünü ve meşruiyet kazandığını söyleyen Genç, "Yasal çerçevede yapılan çalışmalar, Türkiye'nin İslami finansa olan ilgisini ve desteğini gösteriyor. İslami finans ülkemizde hızla büyüyen bir sektör. Son 10 yılda İslami finans çok hızlı bir büyüme gösterdi" dedi.

KATILIM SİGORTACILIĞI KAPSAYICILIĞI ARTIRACAK

Katılım sigortalarının, belirli duyarlılıkları nedeniyle finans sistemi dışında olanlara ulaşmak için çok önemli bir araç olduğunu ifade eden TSB Başkanı Ramazan Ülger, katılım sigortalarındaki potansiyelin değerlendirilebileceğini söyledi. Tekafül için ciddi altyapı yatırımları yapıldığını da sözlerine ekleyen Ülger, "Faizsiz finans ve sigortacılık çok önemli bir alandır. Alternatif finans araçlarının çeşitlendirilmesi ve toplumun tüm kesimlerini kapsaması hem penetrasyon artıracak hem de derinleşmeyi sağlayacaktır" diye konuştu.


Ramazan Ülger

HEDEF: KATILIM BANKACILIĞININ PAYINI 3 KATINA ÇIKARMAK

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek tekafülün gelişiminde bankacılığın önemine dikkat çekerek: "Türkiye tekafül için yeni bir piyasa. Tekafül faaliyetlerinin gerek katılımcıların gerekse sektörün haklarını korumak açısından düzenlenmesi ve regüle edilmesi çok önemli. Dağıtım kanallarına baktığımızda ise; özellikle hayatta ve bireysel emeklilikte bankacılık olmaksızın bu işin yürümediğini görüyoruz. Yani büyük bir tüketici sayısına ulaşmak için bankaların rolü çok önemli. Tekafülün gelişim safhasına katılım bankaları büyük bir rol oynuyor. Türkiye'de altı katılım bankası var ve bunlar bankacılık sektörünün %5'ini oluşturuyor. 2023 itibarıyla devletin hedefi, ülkedeki katılım bankacılığının payını 3 katına çıkarmak" sözlerine yer verdi.


Ayhan Sincek

'KANUN HÜKMÜ KOYMAK İSTİYORUZ'

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdür Vekili Gökhan Karasu ise, tekafülün Hazine açısından, belirli sebeplerle finansal sisteme entegre olmayan kesimleri sisteme katacağı için önemli bir ürün olduğunu söyledi. Tekafülün şeriata uygunluğuyla değil, sermaye yeterliliği ve tüketicinin korunmasıyla ilgilendiklerini söyleyen Karasu, "Tekafülde proaktif olmak zorundayız. Bu ürünün önündeki engelleri çözmeliyiz. Kanuni mevzuatımızda tekafül hakkında bir engel bulunmamasına karşın, yatırımcının kendini daha güvende hissetmesi için tekafül hakkında kanuni bir hüküm koyma arzusundayız" dedi.


Gökhan Karasu



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum



MCKINSEY'İN RAPORU, SATIŞ STRATEJİLERİNİN DEĞİŞMESİ GEREKTİĞİNİ GÖSTERİYOR

Artık 'HAYAT' ABD'de de zor

Hayat sigortası ABD'de yarım trilyon dolarlık dev bir piyasa. Ancak son çeyrek yüzyılda orada bile hayat sigortası satışları düşmeye başladı. 1985 yılında 18 milyon hayat sigortası satılırken, bu rakam 2014'te 10 milyonun altına geriledi. ABD'de hayat sigortacıları kan kaybını durdurmak için yıllık gelir sigortası ve farklı finansal güvenlik çözümleri sunmaya çalışıyor.

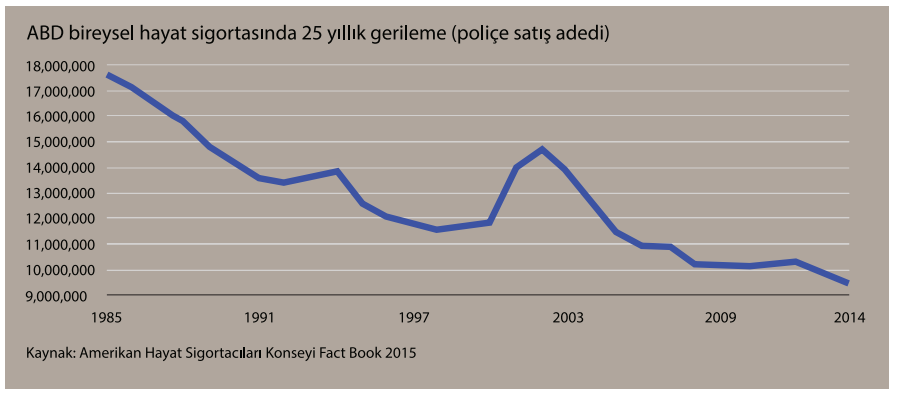
Hayat sigortaları, 530 milyar doları hayattan gelen 1.3 trilyon dolarlık üretimle dünyanın en büyük sigorta piyasası olan ABD'de bile tartışılıyor. Yandaki grafikte de görüleceği üzere, hayat sigortaları satışları düşüyor. 1985'te 18 milyon kişi hayat sigortası satın alırken, bu rakam 10 milyona kadar gerilemiş durumda.
Bloomberg'den Ben Steverman'ın analiz haberine göre, hayat sigortası satmak Amerika'da bile kolay değil. Çünkü tüketiciler, yatırım fonuna yatırım yapınca para biriktirdiğini hissediyor ama hayat sigortası satın aldığında para harcadığını düşünüyor. Milyonlarca Amerikalı ölüm ya da sürekli sakatlığa karşı yeterli hayat sigortası korumasına sahip değil. Günümüzde artık milenyum kuşağı bile çocuk sahibi olmaya başlıyor, ancak hayat sigortası satışları düşüyor. Doğru hayat poliçesi hem pahalı hem de poliçeyi satın alana kadar geçen bürokratik işlemler bıkkınlık veriyor. McKinsey'in son raporuna göre, karmaşık ürünler, bitmek bilmeyen evrak işleri ve objektif bilgi vermek yerine elindeki ürünü satmaya çalışan satış elemanları memnuniyetsizlik yaratıyor. Rapor, değişime ayak uydurmakta yavaş davranan sigorta endüstrisinin, tüketici davranışları ve tercihlerine ayak uydurmakta sınıfta kaldığını gösteriyor.
Tabii Amerika'da da sigorta genelde acenteler tarafından satılıyor ve komisyonla ayakta kalabilen acenteler daha çok sigorta satmak için çabalıyor. Ülkemizde yasal düzenlemesi yeni yapılan ancak Amerika'da yıllardır satılan anüite yani yıllık gelir sigortası da hayat sigortaları ve ferdi kaza gibi acentelerin satış kalemleri içinde. Ancak finansal olarak anlaması ve anlatması çok zor olan bu ürün acenteler için de hayli kafa karıştırıcı. Hatta bu yüzden Princeton Üniversitesi Finans Profesörü Burton Malkiel, karmaşık finansal ürünleri acente yerine internetten almayı tavsiye ediyor. Böyle olunca müşterinin doğru ürünle buluşması zorlaşıyor ve neticede sigortacının imaj problemi doğabiliyor. Son 30 yılda 84 milyon artan nüfusa karşılık hayat sigortası satışları düşüyor.

UZUN SÜRELİ BAKIM SİGORTASI

Hayat sigortası şirketleri de bu düşüş karşısında anüite ve daha kompleks sigorta/finans ürünlerini hayat sigortası ve ferdi kazanın yanında satmaya odaklanıyor. Amerikan Hayat Sigortacıları Konseyi'nden Jack Dolan, hayat sigortacılarının jenerasyon değişikliklerine cevap verme konusunda başarılı olduğunu düşünüyor. Ona göre hayat sigortacıları özellikle teknoloji konusunda ileri görüşlü ve eğer öyle olmasalardı piyasada 100 yılı aşkın ömürleri olmazdı. Ancak satış ve pazarlama tekniklerinde asırlık standartların belki de değişmesi gerekiyor. McKinsey'in raporuna göre, şirketler ürünlerini satma stratejilerini gözden geçirmeli ve empati kurup sigorta müşterileri hayattayken onlara nasıl destek olunabilir diye düşünmeli. Bunun bir yolu, emeklilikte uzun dönemli bakım masraflarına karşı sigorta çözümleri sunmak. Çünkü artık ömrün gittikçe uzaması, kişiler için ciddi bir risk haline gelmeye başladı.

MÜŞTERİLERE FİNANSAL GÜVENCE DESTEĞİ

ABD'nin en büyük ikinci hayat sigortası şirketi Northwestern Mutual CEO'su John Schlifske müşteriyle yüz yüze görüşmenin en iyi yol olduğu konusunda son derece kararlı. Schlifske, Amerikan trendi "do it yourself" yani "kendin yap" felsefesinden rahatsızlık duyduğunu belirtiyor. "Birçok kişi nasıl bir finansal güvenceye sahip olması gerektiğini bilmiyor. Herkes kendi başının çaresine bakmak istiyor. Ama ne yaptıklarını bilmiyorlar ve bir yol haritaları yok. Ve birçok kimse asla el sıkışmadan sigorta almak istemiyor" diyen Schlifske, sigortacılıkta acentelerin önemini vurguluyor. Ona göre, sigortacılık bir algı sorunu yaşıyor ama müşteriye sigortacılığın ne işe yaradığı finansal güvenlik perspektifinden anlatıldığında mesafe kat edilebiliyor.



Swiss Re'nin hazırladığı yükselen riskler raporuna göre önümüzdeki dönemde, deneysel para politikalarının devamı ve gelişmekte olan piyasalardaki ekonomik krizler en çok öne çıkan riskler olacak. Raporda, aynı zamanda, mekanik insan uzuvlarının artık gerçek birer risk olmaya başladığı belirtiliyor.



SAĞLIK POLİÇENİZ ROBOT KOLUNUZU KAPSIYOR MU?

GELECEĞİN RİSKLERİ *sigortacılığı şekillendiriyor*

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Dünyanın en büyük reasürans şirketlerinden Swiss Re, hazırladığı en güncel SONAR raporunda insan kaynaklı depremlerden, nutrasötik olarak bilinen doğal haplar ve mikroplastiklerin denizleri kirletmesine kadar çoğu riske değiniyor. Swiss Re Group Risk Müdürü Patrick Raaflaudi sektördeki risklerin önceden belirlenmesinin ve buna göre önlem alınmasının çok önemli olduğunu belirtiyor. Patrick Raaflaudi, bu sayede hayat dışı ve hayat sigortacılarının piyasanın yeni gerçekleri karşısında davranışlarını ve portföylerini proaktif olarak düzenleyebildiklerini söylüyor. Çoğu riskin ancak gelecek jenerasyonlarda olgunlaşacağını belirten Patrick Raaflaudi, "Böyle olması, bugünden önlem alarak ve belirsizlikleri gidermeye çalışarak gelecek jenerasyonların yükünü hafifletmemizi gerektiriyor" açıklamasında bulunuyor.

HASSAS TEDAVİ:

Kişiselleştirilmiş tedavi olarak bilinen bu yeni yaklaşım, kişilerin gen haritaları, maruz kaldıkları çevre koşulları ve hayat tarzları gibi faktörlerin tedavilerde dikkate alınması anlamına geliyor. Bilgi yönetimi, veri koruması ve transferi nedeniyle yeni tedavi yöntemleri sorumluluk davalarına neden olabilir.



PAYLAŞIM EKONOMİSİNİN* CARİ VE FİYATLANDIRMA RİSKLERİ:

Raporda, geleneksel sigorta şirketlerinin, paylaşım ekonomisi modeli kullanarak yeni müşterilere ulaşabilen sigortacılar tarafından baskıya maruz kalabileceği belirtiliyor. Bu durumun, aynı zamanda, yeni oyunculardaki tecrübe eksikliği nedeniyle yanlış fiyatlandırmaya da sebebiyet verebileceği düşünülüyor.

*Paylaşım ekonomisi: Paylaşım ekonomisi, sahibince her zaman gereksinim duyulmayan bir gerecin ya da hizmetin kullanılmadığı zamanlarda ihtiyacı olan başka kullanıcılara, uzmanlaşmış bir pazarlayıcı tarafından sunulması ve kullanıcının ödediği kullanım ücretinden pazarlayıcının bir pay alması temelli alışveriş düzenidir.





İNSAN SAYBORGLAR:

3-D yazıcıların gelişmesi, biyomekatronik organlar ve protez uzuvlarla ilgili araştırmalarının ilerlemesi, insanların kendilerini bu yollarla güçlendirmesine ve doğal olmayan yetenekler kazanmasına neden olabilir. Swiss Re'nin tahminlerine göre, bu durum bireysel sorumluluk sigortalarından, ürün sorumluluk sigortalarına bir geçiş yaratabilir. Yapay ya da mekanik uzuvların ve organların kullanılması, sağlık sigortalarının kapsamı ile ilgili tartışmalara sebebiyet verebilir.

TOPLU GÖÇ:

Küresel göç, düynanın pek çok yerinde yaşanan istikrarsızlık sorunları nedeniyle son dönemde artmış durumda. Binalarda optimal seviyeden fazla yaşayan olması gibi sorunların ortaya çıkabileceğine dikkat çeken Swiss Re, göçün sigortacılığa etkisinin çok yüksek seviyede olmayacağını söyledi.



GEN SÜRÜCÜLERİ:

Gen sürücüleri, sineklerin genleriyle oynanarak sıtma ya da Zika virüsünün önüne geçilmesi gibi, zorlu biyolojik sorunların ortadan kaldırılması için geliştirilen genetik sistemlerden oluşuyor. Genetik sürücülerin çevreye etkisinin tam olarak kestirilemediğini söyleyen Swiss Re, bu yöntemin ticari hale gelmesinin GDO kaynaklı hasarlara yol açabileceğini belirtiyor.



MİKROPLASTİKLERİN OKYANUSLARI KİRLETMESİ:

Yüz kremi, diş macunu gibi tüketim ürünlerinden çıkan çok küçük plastik parçalarının okyanuslardaki artışı, sorumluluk davalarında belirgin bir artışı tetikleyebilir.



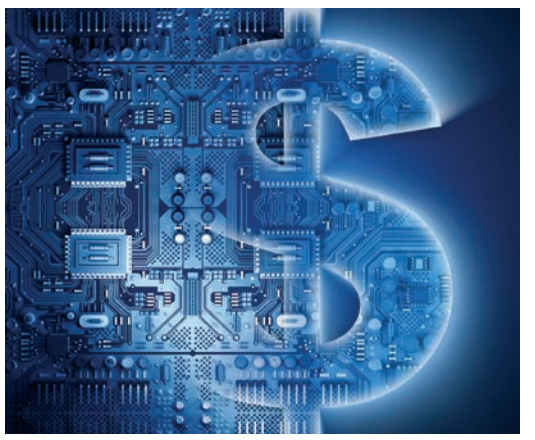
GELECEĞİN İŞÇİLERİ:

Yapay zeka ve robotiklerin gelişmesiyle beraber, dijitalleşen endüstri devrimi, daha fazla bilgiye, iletişim teknolojilerine ve sigorta korumasına duyulan ihtiyacı artıracak. Ancak, bu trend yüksek seviyede işsizlik yaratarak, kişisel sigorta müşterilerinin azalmasına ve işveren sorumluluk sigortalarında portföyün azalmasına neden olabilir.



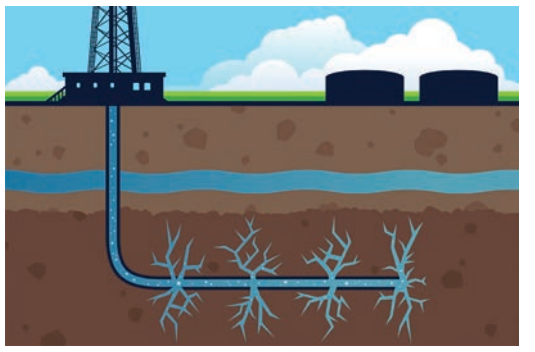
GÜVEN KRİZİ:

Vatandaşların hükümetlere, büyük kurumlara ve geleneksel medyaya olan güveninin sarsılması, sigortaya olan güveni de azaltıp, sektöre zarar verebilir. Daha agresif müşteriler, beklenmeyen tazminat taleplerinde bulunmaya başlayabilir.



FINTECH RİSKLERİ:

Teknolojiyi arkasına alan finansal servisler verimliliği artırırken, yönetim giderlerini ve fiyatları aşağıya çekiyor. Ancak, Swiss Re'ye göre, yeterince korunamayan ya da sorunlu şekilde geliştirilen platformlar, siber risklere davetiye çıkarabilir. Aynı zamanda, süreçte oluşabilecek pürüzler de müşteriler ve hissedarlar için potansiyel mesuliyet davalarının yolunu açabilir.



İNSAN KAYNAKLI DEPREMLER:

Reasürans devine göre, fracking-bazlı ya da başka insan etkisiyle oluşabilecek depremler, çok sayıda toplu davaya neden olabilir. Gerçekleşen bir deprem, sigortacılar ve reasürörlerin önüne çok büyük tazminat talepleri getirebilir.

RAPORA GÖRE EN BÜYÜK 3 RİSK:



GELİŞMEKTE OLAN PAZAR KRİZLERİ:

Rapora göre, küresel sigorta şirketlerini tehdit eden en büyük riskler arasında, gelişmekte olan ülkelerdeki politik karışıklık bulunuyor. Swiss Re, gelişmekte olan ülkelerde gözlemlenen bu trendin özellikle bireysel ve ticari yangın sigortalarında büyük underwriting zararına neden olabileceğini belirtiyor.



'BÜYÜK PARA DENEYİ':

Hükümetler ve ekonomiler, küresel piyasalardaki yeni düşük faiz ortamına nasıl ayak uyduracaklarını tam olarak bilemiyorlar ve daha önce denenmemiş para politikaları izliyorlar. Swiss Re, bu durumun piyasalara olan güveni azaltabileceğini ve ekonomik büyümeyi baltalayabileceğini söylüyor.



BÖLÜMLENDİRİLMİŞ İNTERNET:

Uluslararası olarak faaliyet gösteren sigortacılar ve diğer şirketler, gittikçe artan masraflarla karşılaşıyorlar. Bunun yanında, firewall gibi güvenlik uygulamalarının, internette görüntülenen içeriği limitleyen yazılımların ve izole edilmiş IT altyapılarının yaygınlaşması, küresel iş modellerini tehlikeye sokuyor.



GIDA HAPLARI:

Gıda takviyeleri gibi besin kaynaklarından üretilen nutrasötik hapların, kullanılan maddelerin besinsel değerinden daha fazla tıbbi faydası olduğu iddia ediliyor. Bu tarz ürünlerin çoğu sağlık düzenleyicilerinden onaylı olmuyor ve nasıl denetlenecekleri, sınıflandırılacakları ve sigortalanıp sigortalanamayacakları soruları hala tam olarak cevaplanamıyor.

LİDERSİZ AYAKLANMALAR:

Akıllı telefonlar ve sosyal medya; protestolara, isyanlara ve negatif tanıtıma neden olabilecek eylem çağrılarının ve mesajların viral bir şekilde çok hızlı yayılmasına olanak tanıyor. Bu durum, konut ve iş kesilme hasarlarına, şirketlerin saygınlıklarının zarar görmesine ve telefon-uygulama üreticileri ve dağıtıcılarına açılacak sorumluluk davalarına yol açabilir.



İŞLENMİŞ ET:

İşlenmiş et tüketimi, uzun dönemde insan sağlığına tehdit oluşturabilir ve et üretimi çevreye zarar verebilir. Et tüketiminin değiştirilmesi ya da azaltılması yönünde yapılacak bir baskı, hayvan üreticilerini ve et tüccarlarını sigortalayan şirketleri zor durumda bırakabilir.

SAHTE VERİ:

Büyük Data, sahte ve yetersiz verinin artmasına, böylece çeşitli sensörler ve uygulamalar ile müşterileri için bilgi toplayan şirketlerin zarar görmesine neden olabilir. Swiss Re'ye göre, sahte ya da yetersiz veri, yanlış fiyatlandırma yapılmasına, beklenmedik tazminat taleplerine ve sigorta sahtekarlığında ciddi bir artışa sebebiyet verebilir.



ABD'li rock grubu ***LLOYD'S'A*** *dava açtı*

ABD'li rock grubu Foo Fighters, birkaç konserleri boyunca talep ettikleri tazminatların ödenmemesi sebebiyle Lloyd's'a ve broker Robertson Taylor'a dava açtı. Billboard'un haberine göre, grubun solisti Dave Grohl'un Haziran 2015'te İsveç'teki bir konser esnasında bacağını kırması sebebiyle grup 7 konserlerini iptal etmek zorunda kaldı. Grup, Lloyd's'un iptal edilen dört konser için belli bir miktar tazminat ödedikten sonra ödemeleri kısıtlamaya çalıştığı gerekçesiyle şikayetçi oldu. Grup, daha sonra, Kasım 2015'te Paris'te gerçekleşen terör saldırısı sebebiyle de dört konserini iptal etmek zorunda kaldı. Poliçeleri terörizmi de kapsamasına rağmen, Foo Fighters, Lloyd's'un tazminat ödememek için bitmek bilmeyen isteklerde bulunduğu ve sürekli konuyla ilgisi olmayan bilgiler talep ettiğini ifade etti. Ödenmeyen tazminatlar için açılan dava devam ediyor.


Foo Fighters

MUNICH RE *Avustralya'da sigorta kolunu satıyor*

Küresel reasürans devi Munich Re, Avustralya ve Yeni Zelanda'da reasüransa yoğunlaşmak için sigorta kolunu satacak. Munich Re tarafından yapılan açıklamada, konsolide Avustralya pazarı için kritik boyuta ulaşmanın önemli olduğu ve Munich Re'nin Avustralya sigorta branşı GLA'nın bu konuda yeterli olamadığı belirtildi.

SOLVENCY II *reasüransa talebi artıracak*

Kredi derecelendirme şirketi Fitch Ratings'in yayınladığı rapora göre Solvency II sermaye yeterliliği kuralları, sigorta şirketlerinin risk transferi yoluyla sermaye durumlarını güçlendirmek istemelerine neden olacağı için, reasürans ürünlerine olan talebi artıracak. Fitch, yeni reasürans anlaşmalarından en çok faydalananların AB ve Solvency II ile uyumlu piyasalardaki şirketler olacağını söyledi.

Mayıs ayındaki afetlerin sigortalı hasarı ***7 MİLYAR DOLAR***

Küresel reasürans şirketi Aon Benfield'ın doğal afet modelleme takımı olan Impact Forecasting'in araştırmasına göre, mayıs ayında tüm dünyada gerçekleşen afetlerin neden olduğu sigortalı hasar 7 milyar dolara çıkabilir. Sigortalı hasarların önemli bir kısmını Kanada'nın Fort McMurray kentinde çıkan ve mayıs ayı boyunca devam eden orman yangını oluşturuyor. Tahmini olarak 3.1 milyar dolar sigortalı hasara neden olan orman yangını, Kanada tarihinde en fazla hasara neden olan doğal afet oldu.





2020'YE KADAR SİBER RİSK SİGORTALARINDA PAZAR BÜYÜKLÜĞÜNÜN ÜÇ KATINA ÇIKMASI BEKLENİYOR

SİBER RİSKTE

tehdit de büyük potansiyel de...

Dijital dönüşüm, çalınmaya ve dolandırıcılara karşı çok hassas birçok verinin bulunduğu bir dünya yarattı. Bunun sonucunda, siber risk günümüzdeki en önemli tehditlerden biri olarak yerini almış oldu.
Siber suçlular, sürekli yeni zayıf noktalar arıyor ve taktiklerini geliştiriyor. Genelde suç aktivistlerde ya da organize çetelerde aranıyor olsa da, sıklıkla siber suçların sorumluları çalışanlardan biri oluyor. Siber suçlar hem çok masrafa yol açıyor hem de tespit edilmeleri ve savaşılmaları giderek zorlaşıyor. Sigortacılar için de siber risk, günümüzdeki en önemli risklerden biri olarak öne çıkıyor.

2014'TE GÜNDE 100 BİN GÜVENLİK İHLALİ GERÇEKLEŞTİ

PwC'nin her yıl gerçekleştirdiği anketin sonuçlarından yola çıkarak hazırladığı rapora göre, 2014 yılında küresel bazda yaklaşık 43 milyon güvenlik ihlali gerçekleşti. Günde ortalama 100 bin güvenlik ihlaline denk gelen bu rakam, finansal olarak da ciddi sonuçlar doğurdu. Siber suçların ekonomik hasarı bazı durumlarda onlarca milyon doları buldu.

ORTALAMA HASAR 650 BİN İLE 5.9 MİLYON DOLAR ARASINDA

2013 yılında güvenlik ihlalleri toplam gelirleri 100 milyon doların altında olan küçük şirketlere ortalama 650 bin dolara, toplam gelirleri 100 milyon dolar ile 1 milyar dolar arasında olan orta büyüklükte şirketlere ortalama 1 milyon dolara, toplam gelirleri 1 milyar doların üzerinde olan büyük şirketlereyse ortalama 3.9 milyon dolara mâl oluyordu. 2014 yılındaysa bu hasar küçük şirketler için ortalama 410 bin dolar, orta büyüklükte şirketler için ortalama 1.3 milyon dolar, büyük şirketler içinse 5.9 milyon dolar olarak gerçekleşti.
2014 yılında, siber risk sigortalarında 2.5 milyar dolar prim üretildi. Üretimin %90'ı ABD'den geldi. Buna karşın, ABD'de bile şirketlerin sadece üçte birinin siber risk poliçesi vardı. ABD'de yazılan siber risk poliçelerinin %50'sini sağlık, teknoloji ve perakende sektörlerinden şirketler satın aldı. PwC'ye göre, siber riskler konusundaki farkındalık arttıkça sigortacılık da bu



PwC'nin yayınladığı rapora göre, 2020 yılında siber risk sigortalarında 7.5 milyar dolar prim üretilmesi bekleniyor. Buna karşın, bu alandaki veri eksikliği sebebiyle hâlâ doğru risk değerlendirmesi ve fiyatlandırma yapılamaması büyümeyi yavaşlatıyor. Ayrıca, sigortalıların ödedikleri yüksek primin gerçek karşılığını alıp almadıkları konusundaki şüpheleri de büyümeyi yavaşlatan bir diğer etken olarak öne çıkıyor.

alanda büyümeye devam ediyor. 2018 yılında siber risk sigortalarındaki prim üretiminin 5 milyar dolara, 2020'deyse en az 7.5 milyar dolara yükselmesi bekleniyor.

TEMİNATLAR TALEP EDİLENDEN DAHA AZ

Birçok sigortacı, teminat limitlerini müşterilerinin talebinden daha aşağıda konumlandırıyor. En yüksek teminat 500 milyon dolar, ancak birçok büyük şirket 300 milyon dolarlık teminat bulmakta bile zorlanıyor. Sigortacılar aynı zamanda poliçelerde kısıtlayıcı koşullara ve teminat dışında bırakılan durumlara yer veriyor.
PwC; yüksek primler, poliçeyle getirilen kısıtlayıcı koşullar ve teminat limitleri göz önüne alınınca sigortalıların, siber risk sigortalarının gerçek değerini karşılayıp karşılamadığı hakkında kafalarında soru işaretleri oluştuğunu ifade ediyor. Bu kuşkuların kısa vadede büyümeyi yavaşlatabileceği belirtiliyor. PwC'ye göre, siber risk sigortalarındaki koşul ve limitler dolayısıyla sigortacıların aleyhinde yasal düzenlemeler ya da kısıtlamalar getirilmesi riski de söz konusu.

DÜZENLEYİCİLER MÜDAHALE EDEBİLİR

Her şeye karşın, birçok düzenleyicinin yanı sıra piyasa oyuncuları hâlâ siber risklerin büyüklüğü konusunda endişeli. En büyük siber risk sigortacılarının çoğunun merkezi olan İngiltere'de düzenleyicilerin bu alandaki müdahalesi, tüm dünyada gerçekleştirilen en belirgin müdahale. Kasım 2014'te, Lloyd's "gerektiği zaman daha doğru isabetli müdahaleler" yapabilmek için risklerin incelenmesi ve yönetim süreçlerini güçlendirecek yeni önlemler aldı.
Temmuz 2015'te, İngiltere'nin bankacılık düzenleme kurumlarından biri olan Prudential Regulation Authority (PRA) 60'tan fazla sigortacıdan uluslararası şirketlere gerçekleştirilecek, veri ihlallerine ve bunları takip eden toplu davalara yol açacak peş peşe gelen birçok sayıda siber atak gerçekleşmesi ihtimali üzerine kurulmuş bir senaryoya göre hareket etmelerini talep etti.
PwC'ye göre tüm bunlar, düzenleyicilerin, siber riskleri tam anlamıyla idrak edemeyen ve olası bir hasar durumuyla başa çıkamayacak şirketlerin siber risk sigortası yazmasını engellemek için bir adım atabileceğine işaret ediyor.

PAZAR BÜYÜDÜKÇE POLİÇE ŞARTLARI DA ESNER

Siber risk sigortalarının gelecek yıllarda büyümesi, dolayısıyla sigortacıların üzerindeki baskının da azalması bekleniyor. Baskının azalmasıyla beraber oluşacak rekabet sonucunda limitlerin esnemesi, primlerin düşmesi ve poliçede belirtilen koşullar ile kapsam dışında kalan hallerin talebe uygun olarak değişmesi de beklenebilir.
Daha uzun vadeli bakıldığında, pazardaki verilerin en nihayetinde doğru fiyatlama yapacak olgunluğa ulaşacağı düşünülüyor. PwC'ye göre burada önemli olan bu olgunluğa ulaşmanın ne kadar zaman alacağı. Eğer bu süreç çok uzarsa, yenilikçi bir firmanın çıkarak agresif bir biçimde fiyatları düşürmesi ve çok daha cazip koşullar sunması olası görünüyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

7 ADIMDA KÂRLI BÜYÜME

PWC, SİGORTACILARIN SİBER RİSK ALANINDA DOĞRU TEMİNATLAR VE DOĞRU FİYATLAR VEREREK KÂRLI BİR BÜYÜME ÇİZGİSİ YAKALAYABİLMEK İÇİN 7 ADIMLIK BİR YOL HARİTASI SUNUYOR:

1 HASAR DOĞRU DEĞERLENDİRİLMELİ

Sigortacılar, muhtemel hasarın ne kadar olabileceği ve ne kadar ödemeyi göze alabilecekleri konusunda doğru değerlendirme yapmalı. Yeterli aktüeryal verinin bulunmadığı bu alanda doğru fiyatlama yapmak zor da olsa, sigortacılar ödedikleri toplam hasarı risk iştahlarına ve ödeme güçlerine göre değerlendirerek bu konuda daha doğru kararlar verebilir. Bu özellikle teminat verirken hangi sektörlere odaklanılacağı, hangi alanlarda poliçe yazmaktan kaçınılacağı ve hangi alanlara daha fazla teminat verilebileceği konusunda daha doğru kararlar verilmesine ön ayak olabilir.

2 TEKNOLOJİ UZMANLARIYLA İŞBİRLİĞİ ÖNEMLİ

Daha etkili bir risk değerlendirmesi için, sigortacıların teknoloji firmaları ve istihbarat bürolarından uzmanlarla birlikte çalışması da önemli. Bunun sonucunda, ödenecek tazminatlara ve diğer üçüncü şahıs sorumluluklara odaklanan aktüerler ve underwriting ekibi ile verilere ve sistemlere odaklanan teknoloji uzmanları arasında gelişecek işbirliğiyle risk değerlendirmesi ve fiyatlandırması daha iyi sonuçlar verebilir.

3 POLİÇE ŞARTLARI DURUMA GÖRE BELİRLENMELİ

Sigortacıların çoğu siber risk poliçelerinde genel şart ve koşullar koyuyor. Poliçe sahibinin zayıf noktaları ve bu konuda verilen tavsiyeleri dinleme eğilimini göz önüne alarak kişiselleştirilmiş şart ve koşullar sunmak daha doğru bir yaklaşım olabilir. Bu, aynı zamanda sigortacıyla müşterisi arasında daha yakın ilişkiler kurulmasını ve komisyon bazlı bir danışmanlık ilişkisinin başlamasını da sağlayabilir.

4 VERİ PAYLAŞIMINI ARTIRMAK ŞART

Daha etkili bir veri paylaşımı, daha doğru fiyatlamanın anahtarı olabilir. Günümüzde firmalar itibar kaygısıyla yaşanan veri ihlallerini açıklamaktan kaçınırken, sigortacılar da rekabetteki avantajlarını kaybetme endişesiyle veri paylaşımından kaçınıyor. Bununla birlikte, ABD'deki veri ihlallerini bildirme zorunluluğu getiren yasanın Avrupa Birliği'nde uygulanması bekleniyor. Bu uygulamayla birlikte veri paylaşımının artması, dolayısıyla sigortacıların da daha doğru fiyatlandırma yapmasının önü açılabilir.

5 POLİÇELER DAHA SIK GÜNCELLENMELİ

Yıllık yenilemelerin ya da 18 ayda bir yapılan ürün güncellemelerinin yerine, poliçelerin güncel olarak sürekli yenilenmesi sağlanabilir. Bu dinamik yaklaşımın, güvenlik yazılımlarının güncellenmesi veya kredi bağlantılı sigorta yapan firmaların kredi limitine ve riskin büyüklüğüne göre anında fiyat vermesi gibi bir sisteme benzetilerek kurgulanması etkili bir sonuç verecektir.

6 RİSK TRANSFERİ SAĞLANMALI

Siber risk alanında reasürans tarafı sigortacılığa göre daha az gelişmiş olmasına karşın, sürekli gelişen siber risklerin daha iyi anlaşılması ve oluşabilecek büyük hasarlara dair senaryolar üretilmesi, reasürörleri de bu alanda atılım yapma konusunda cesaretlendirebilir. Risk transferi, geleneksel hasar fazlası reasürans klozlarını içermenin yanı sıra aşırı yüksek hasarlar için sınai kayıp garantisi ya da şarta bağlı sermaye yapıları olabilir.

7 SİGORTACI ÖNCE KENDİNİ KORUMALI

Müşterilerin, siber risklere karşı kendini koruyamayan bir sigorta şirketine güvenmesi beklenemeyeceği için, bu konuda atılacak her adım önem arz ediyor. Birçok hassas veriye ev sahipliği yapan sigorta şirketlerinin de siber risklere karşı daha dikkatli olması gerekiyor. Siber risk sigortası satan şirketlerin ellerindeki hassas verilerin, müşterilerinin zayıf yönlerini bulmak ve bilgilerine erişmek isteyen hackerların hedefinde olması beklenmedik bir şey olmayacaktır. Dolayısıyla sigortacıların buna sıradan bir bilgi teknolojisi meselesi gibi değil, ciddi bir güvenlik sorunu olarak bakması şart.



Acentelik sözleşmeleri ASİAD'ın gündemindeydi

Acentem Sigorta Aracıları Derneği (ASİAD) acentelik sözleşmelerini gündemine taşıdı. Bu doğrultuda, Renaissance İstanbul Polat Bosphorus Hotel'de TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap ve TOBB SAİK üyesi Marmara Bölge Sorumlusu Meral Çapa'nın katılımıyla bir panel gerçekleştirildi. ASİAD Başkanı Hüseyin Duru'nun yaptığı açılış konuşmasından sonra ASİAD Başkan Yardımcısı Hasan Hoşben ASİAD'ın dünü, bugünü ve yarınını kısaca anlattı. Toplantıda, Hüseyin Kasap TOBB SAİK olarak her zaman acentenin yanında olduklarını vurguladı.

BES'te katılımcı sayısı 6 milyon 300 bin oldu

Emeklilik dönemi için tasarruf imkanı sağlayan Bireysel Emeklilik Sistemi yoğun ilgi görüyor. Yapılan düzenlemelerle katılımcılar açısından daha avantajlı hale gelen Bireysel Emeklilik Sistemi, her geçen gün yeni katılımcıları bünyesine dahil ederek büyümeye devam ediyor. Katılım Emeklilik'in Genel Müdürü Ayhan Sincek, sektörün ve fonların geldiği noktayla ilgili değerlendirmelerde bulundu. Ayhan Sincek; "BES ile ilgili yılın başından itibaren yapılan düzenleme ile katılımcıların sisteme ilgisinin daha da artırdığını söyleyebiliriz. Altı ayda yaklaşık 400 bin yeni katılımcıyı bünyesine katan BES, 6 milyon 300 bin katılımcıya ulaştı. Etkili bir tasarrufun yanı sıra başarılı bir yatırım imkanı da sağlayan bireysel emeklilik fonlarının büyüklüğü 53 milyar liraya ulaştı" sözlerine yer verdi.

'FAİZSİZ BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ ŞEFFAF'

Faizsiz Bireysel Emeklilik Sistemi'yle ilgili bilgi veren Sincek; "Faizsiz Bireysel Emeklilik Sistemi, tamamen katılım prensipleri doğrultusunda kurulan, işletilen fonlar aracılığı ile güçlü bir tasarruf ve yatırım alternatifi sunuyor. Biz, Katılım Emeklilik olarak, icazet alarak sektöre sunduğumuz 7 fonda da yatırımımızı piyasada mevcut bütün alternatif enstrümanları kullanarak harmanladık.


Ayhan Sincek

Dolayısıyla burada altın fonumuz, kamu ve özel kira sertifikaları fonumuz, katılım endeksi dahilinde hisse senedi fonumuz ve dövize endeksli sukuk yatırımlarımız bulunuyor" şeklinde konuştu.



Halit Kartal (solda), Özgür Obalı.

Hayatın en güzel "SARI KARELERİ" ödül kazandırdı

Vakıf Emeklilik tarafından bu yıl dördüncüsü düzenlenen Sarı Kareler Fotoğraf Yarışması'nda dereceye girenler ödüllerini aldı. "Hayattan Sarı Kareler" temasıyla fotoğraf tutkunlarını buluşturan yarışmada, İstanbul'dan Halit Kartal birinciliğe layık görüldü ve ödülünü Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı'dan aldı. Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) desteğiyle düzenlenen Sarı Kareler Fotoğraf Yarışması, bu yıl en yüksek başvuru alan yarışma oldu. 2 bin 13 fotoğrafçının 6 bin 846 fotoğrafla katıldığı yarışmada; birinciye 3 bin lira, ikinciye 2 bin lira ve üçüncüye bin liralık para ödülü dağıtıldı. Bu yılki seçici kurulda; İz TV Genel Yayın Yönetmeni Coşkun Aral, Milliyet Gazetesi eski Fotoğraf Editörü Garbis Özatay, THY Skylife Fotoğraf Editörü Murat Gür ve Fotoğraf Dergisi Yayın Yönetmeni Ömer Serkan Bakır yer aldı.



Yazı İstanbul'un Kaptan Köşkü'nde karşıladık...

Geçen ay geleneksel yazarlar yemeğini, bir önceki ay olduğu gibi yine Kandilli Borsa Lokantası'nda yedik. Yani bir anlamda; bir önceki ay baharı uğurladıktan sonra, geçen ay yazı yine "İstanbul'un Kaptan Köşkü"nde karşıladık. Ancak bu kez mekân farklıydı. Bir önceki ay yemeği bahçede yemiştik, bu kez kaptan köşkünün batı cenahına taşındık. Borsa Lokantası yaz aylarında Adile Sultan Sarayı'nın batı cenahında yer alan muhteşem Boğaz manzaralı terasta hizmet veriyor.

Adile Sultan Sarayı'nın ilginç bir öyküsü var. Vikipedi Özgür Ansiklopedi'de yer alan bilgilere göre, Adile Sultan Sarayı, 1856 yılında Sarkis Balyan tarafından Sultan Abdülmecid için kız kardeşi Adile Sultan'a bir armağan olarak yapılmış. 1916'dan itibaren Kandilli Kız Lisesi olarak kullanılan yapı 1986 yılında çıkan yangında harap olmuş. Sarayın restorasyonu Sabancı ailesinin katkılarıyla tamamlanmış ve 28 Haziran 2007 tarihinde yeniden hizmete açılmış ve günümüzde Sabancı Eğitim ve Kültür Merkezi olarak hizmet veriyor. Kandilli Borsa Lokantası da sarayın vazgeçilmez unsurlarından biri haline gelmiş durumda. Geçtiğimiz ay yazarlar yemeğini, ramazan ayı nedeniyle biraz öne çektik ve haziranın ilk günü Kandilli Borsa'da buluştuk. Gerçekten bir yazı karşılama günüydü; özellikle öğleden sonra hava oldukça ısındı. O gün Boğaz'da esinti de yoktu. Ama bizim masamızda, günden daha sıcak bir sohbet ve bolca esinti vardı…

Geçen ayki yemekte konuklarımız Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş ve yardımcıları Halil Bay ile Yaşar Fıstıkçı'ydı. Yemekten önce Defne Hanım'la akraba çıkan Erhan Dumanlı –çok yakın bir okul arkadaşının kızıymış- sohbeti çekip çevirirken David Ağabey de boş durmadı ve fıkralarını "Mikonos Tavuğu"na kadar getirdi. Hasılı, ilerleyen saatlerde artan sıcağa rağmen çok keyifli bir gün geçirdik…

(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 - Temmuz 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.



İrlanda'nın tarihi yapılarından 1700 yıllık Cashel Kayası.

Toplam nüfusu ülkemizin nüfusunun %10'undan az olan İrlanda'da yıllık 54 milyar dolar sigorta primi üretiliyor. Penetrasyonun çok yüksek olduğu ve sigortanın günlük hayatla entegre olduğu ülkede 200'den fazla sigorta şirketi hizmet veriyor.

ALABİLDİĞİNE SİGORTA

İRLANDA

Yıllık 54 milyar dolar prim üreten 4.6 milyon nüfuslu İrlanda'nın sigorta sektörünün küresel sigorta pazarındaki payı %1.13 seviyesinde. Türkiye sigorta sektörünün dünyadaki payı ise %0.24 seviyesinde. İrlanda, özellikle hayat tarafında oldukça gelişmiş ve olgunlaşmış bir sigorta sektörüne sahip. Dünyanın en büyük reasürans şirketlerinden Swiss Re'nin araştırmasına göre, İrlanda'da hayat sigortaları AB ve gelişmiş pazar ortalamalarının çok üstünde büyüyor. Ancak, hayat dışı tarafında durum bunun tam tersi şeklinde ilerliyor. Ülkenin hayat dışı üretimi hayat üretiminin üçte biri kadar.

SİGORTA PRİMLERİ YÜKSEK SEVİLERDE

İrlanda'nın sigorta penetrasyonu %7.5 ve yıllık kişi başı prim üretimi 4 bin dolar ile çok yüksek seviyelerde fakat, uluslararası şirketlerin yazdığı primler istatistiklere yansımadığı için bu yüksek rakamlar bile tam olarak gerçeği yansıtmıyor.
Diğer taraftan, ülkedeki primler ise daha gelişmiş sosyal sigorta sistemleri olan ülkelere nazaran yüksek seviyelerde. 2013 rakamlarına göre, İrlanda sigorta sektörü direkt olarak 14 bin ve üçüncü parti olarak 13 bin, toplam 27 bin kişiye istihdam sağlıyor.

SEKTÖRDE 234 SİGORTA ŞİRKETİ BULUNUYOR

İrlanda, çok farklı alanlarda hizmet veren yerli ve yabancı hayat/hayat dışı şirketleri ve reasürans şirketleriyle oldukça çeşitlendirilmiş bir sigorta sektöründe ev sahipliği yapıyor.
Ülkede, yerel hayat ve hayat dışı pazarı yanında, büyük bir uluslararası sigorta pazarı bulunuyor. Ülkede, 2014 rakamlarına göre 59 hayat, 129 hayat dışı ve 119 reasürans şirketi olmak üzere 234 sigorta şirketi hizmet veriyor. İrlanda'da 2009 yılında ise tam olarak 307 sigorta şirketi faaliyet gösteriyordu. Ülkede, 2006 yılında reasürans düzenlemelerinin değişmesi ve reasürörlerin iş modellerini değiştirmesi ile birlikte, reasürans şirketlerinin sayısı da 2006 yılına göre %25 seviyesinde düşmüş durumda. Tüm bunlara ek olarak, küçük sigorta ve reasürans şirketleri arasında, özellikle Solvency 2 nedeniyle çok sayıda birleşme ve satın alma hareketi izleniyor.

BÜYÜME HIZLANACAK PRİMLER DÜŞECEK

İrlanda sigorta sektörünün, yerel ekonominin gücü ve hane başına düşen harcamaların artması nedeniyle hızlanması bekleniyor. Bu büyüme, uluslararası pozisyonlarını gittikçe güçlendiren İrlanda bazlı sigorta şirketleri tarafından da desteklenecek. Oto sigortaları ve hayat sigortası gibi branşların, hane başına düşen harcama gücünün artmasıyla yükseliş trendine gireceği, genel sorumluluk ve benzer branşların ise, ülkedeki ılımlı ticaret ortamı nedeniyle satışlarının artacağı düşünülüyor.
Sonuç olarak İrlanda sigorta sektörü, uzun süredir olduğu gibi, şirketler arasında sıkı bir rekabete sahne olmaya devam ediyor. Gelecekte de devam etmesi beklenen rekabet, sigorta primlerini daha da aşağı çekecek gibi gözüküyor.

REASÜRANS ŞİRKETLERİNİN VARLIKLARININ BÜYÜKLÜĞÜ ÜLKENİN GAYRİSAFİ YURTİÇİ HASILASININ %30'U KADAR

Faaliyet gösteren çok sayıda sigorta şirketine karşın, İrlanda sigorta sektörü oldukça yoğunlaşmış durumda. En büyük beş hayat sigortası şirketi, prim üretiminde pazarın %91'ini oluşturuyor. Bu oran 2011 yılında %82 seviyesindeydi. Aynı şekilde, en büyük altı hayat dışı sigorta şirketi de pazarda üretimin %93'ünü, reasürans tarafında en büyük 10 şirket üretimin %75'ini oluşturuyor.
İrlanda, sayı olarak Avrupa'da en çok sigorta şirketinin bulunduğu ikinci ülke konumunda. Ülkede reasürans şirketlerinin varlıklarının büyüklüğü GSYİH'nın %30'u kadar. Reasürans açısından bakıldığında, 2013 yılında küresel pazarda İrlandalı şirketlerin payı %4.6 seviyesindeydi.

SAYILARLA İRLANDA

Nüfus:	4.6 milyon
GSYİH:	232 milyar dolar
Kişi Başı Prim:	4 bin dolar
Hayat:	3 bin 100 dolar
Hayat Dışı:	900 dolar
Dünya Sigorta Pazarındaki Payı:	%1.13
(Reasürans pazarında payı %4.6)	
Prim Üretimi:	54 milyar dolar
Hayat:	45 milyar dolar
Hayat Dışı:	9 milyar dolar
Sigortacılığın GSYİH'deki Payı:	%7.5
Hayat:	%5.8
Hayat Dışı:	%1.7



SADECE İRLANDA'DA



İrlanda'nın koruyucu azizlerinden Patrik'in adına düzenlenen Aziz Patrik Günü her yıl 17 Mart'ta kutlanıyor. Sembolü yeşil yonca yaprağı olan günde, yeşil giyiliyor ve yeşil yiyecek ve içecekler tüketiliyor. Aynı zamanda, her yıl Aziz Patrik Günü'nde Şikago Nehri yeşile boyanıyor. ABD'de 35 milyon civarında İrlanda kökenli yaşıyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

AXA SİGORTA, İl Birincisi acentelerini Çanakkale'de ağırladı

AXA SİGORTA'nın yıl içinde belirli performans kriterlerinde başarılı olan acenteleri için düzenlediği İl Birincileri Toplantısı, Çanakkale'de düzenlendi. Bu yıl onuncusu gerçekleştirilen toplantıda acenteler AXA SİGORTA üst yönetimi ile bir araya gelerek, yapılan sunumlarla ve sohbetlerle işlerine katkı sağlarken, Çanakkale'deki şehitlik turu ve şehir gezileriyle de tarihe tanıklık ettiler.









Acenteler, organizasyonun ilk gününde konakladıkları Çanakkale Kolin Otel'deki öğle yemeğinin ardından şehir turuna katıldılar. Çanakkale Kordon'da bulunan Truva Atı ile başlayan şehir turu, Çimenlik Kalesi, Çanakkale Deniz Müzesi ve Nusrat Mayın Gemisi ile devam etti. Sonrasında Aynalı Çarşı'da alışveriş için bir mola verildi. Akşam yemeği ise Çanakkale Boğazı'nın manzarasını çevreleyen, bir yanı Gelibolu Yarımadası'nı gören diğer yanı Çanakkale'nin eşsiz atmosferine bakan Hayati Chef Restaurant'ta gerçekleşti.



'DEĞER ZİNCİRİNİN EN ÖNEMLİ HALKASI ACENTELERİMİZ'

İkinci gün sabahında düzenlenen toplantı, AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune'ün sunumuyla başladı. Lejeune, ilk olarak İl Birincisi acenteleri başarılarından dolayı tebrik ederken, AXA SİGORTA olarak pazara liderlik etmeye, yenilikler getirip sunmaya devam edeceklerini belirtti.

Lejeune, AXA'nın arkasında dünya genelinde 64 ülkede faaliyet gösteren toplamda 100 milyondan fazla müşterisi olan çok güçlü bir



AXA Grubu olduğunu söylerken, AXA Grubu'nun sermayesinin de ötesinde, grubun desteği sayesinde bilgi birikimine erişebildiklerinin, araştırma geliştirme imkanına sahip olduklarının, diğer pazarlarda ortaya çıkan trendlerle ilgili bilgi sahibi olduklarının ve inovasyon fırsatına sahip olduklarının altını çizdi. Lejeune sözlerine şöyle devam etti:

"AXA SİGORTA, ekiplerinin kalitesi ile öne çıkıyor. Bölgelerimizin hizmet sunma anlamında acentelerle çok yakın ve dayanışma içinde olmalarını takdir ediyorum. Bu yakınlığı güçlendirmeye ve geliştirmeye devam edeceğiz. Gelişmiş IT sistemlerimiz sayesinde acentelerin üretkenliğinde ve verimli iş yapabilmelerinde önemli bir destek sunuyoruz. Acenteler ve dijital birlikteliği her zaman gündemimizde, güçlü IT yapımız acentelerimizi mobil platformlara taşıma anlamında çok önemli. AXA Acentem uygulamasıyla acenteler işlerini çok daha kolaylıkla yapabiliyorlar ve müşterilerine çok daha iyi hizmet sunabiliyorlar."

Son olarak AXA markasının çok güçlü olduğuna değinen Lejeune, markaya her yıl yaklaşık 5 milyon euroluk yatırım yaptıklarını söyledi. Tüm reklamlarında acenteleri de temsil ettiklerini ve acentelerinin yer almasının gerektiğini düşündüklerini, müşteriye sundukları hizmetin içerisindeki değer zincirinin en önemli halkalarından birinin acenteler olduğunu belirtti.

Lejeune'ün konuşmasının ardından AXA SIGORTA Satış ve Pazarlamadan sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, dijital kuşağı iyi analiz eden ve onların olduğu yerde olabilen acentelerin öne çıkacağını, verdiği hizmet sayesinde müşterisine en iyi deneyimi yaşatan acentelerin, fiyat rekabetinden minimum düzeyde etkileneceğini belirtti.



Şimşek, CRM yetkinliğini artırarak, müşteri değer yönetimini gerçekleştiren acentelerin müşteri bağımlılığı yaratacağını, müşterilerine daha çok ürün satacağını, müşteri başına gelir ile fark yaratacağını belirtti. AXA SİGORTA ile yol arkadaşı olan acentelerin tüm mobil olanaklardan yararlanacağını ve müşterilerine en iyi deneyimi yaşatacağını sözlerine ekledi.

Ardından konuk konuşmacı Melih Şabanoğlu Çanakkale Savaşları'nın tarihi ile ilgili dikkat çekici ve interaktif sunumuyla İl Birincisi acentelere savaş günlerini yaşattı.

Otelde alınan öğle yemeği sonrası Çanakkale'den Eceabat'a geçildi ve şehitlik turu yapıldı. Tur sırasında Anzak Koyu ve Tören Alanı, Conk Bayırı, Yeni Zelanda ve Atatürk Anıtı Gezintisi ve Anafartalar Ovası'nı Kuşbakışı Gözetleme, Çanakkale Şehitler Abidesi görülen yerler arasında yer aldı.

Acenteler bu büyüleyici ortamda Melih Şabanoğlu'nun ve rehberlerin anlatımıyla adeta savaşları tekrar yaşadılar.

Akşam ise Çanakkale Boğazı'nın hemen kıyısındaki Yalova Restaurant'ta canlı fasıl grubu eşliğinde eğlenceli ve keyifli bir yemek organizasyonu gerçekleştirildi.

Acenteler, ertesi gün kahvaltı sonrası otellerinden ayrılırken organizasyonun çok keyifli geçtiğini ve hafızalarında unutulmaz anılar bıraktığını belirttiler.







AXA HAYAT VE EMEKLİLİK BES Yıldızları'na Sapanca gezisi

AXA HAYAT VE EMEKLİLİK'in gerçekleştirdiği BES Yıldızları Kulübü toplantısı 3-4 Haziran tarihlerinde Sapanca'daki Richmond Nua Welness Spa Otel'de yapıldı. Bu yıl üçüncüsü düzenlenen toplantının ilk gününde acenteler otele varışlarının ardından Natürköy'de keyifli bir barbekü yemeğinde bir araya geldiler. Daha sonra SPA için verilen serbest zamanın ardından, acenteler akşam oteldeki gala yemeğinde, canlı müzik eşliğinde hoşça vakit geçirip başarılarını kutladılar.
İkinci güne AXA SİGORTA Satış ve Pazarlamadan sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek'in "AXA Acentelerini Geleceğe Hazırlıyor" başlıklı sunumuyla başlandı. Şimşek, gelecekte acenteleri bekleyen potansiyel fırsat ve tehditlerden bahsederken, verdiği hizmet sayesinde, müşterisine en iyi deneyimi yaşatan acentelerin fark yaratacağını, dijital dönüşümü gerçekleştiren acentelerin hız kazanıp daha fazla yeni müşteri kazanacağına değindi.
Ardından AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Hayat ve Emeklilik) Olgun Küntay, sektörü ve AXA'yı fon büyüklüğü, sözleşme sayısı, katkı payı, teknik kârlılık açısından değerlendirirken yıl sonu beklentilerinden bahsetti. Küntay'ın ardından söz alan AXA SİGORTA Direktör ve Genişletilmiş İcra Kurulu üyesi (Hayat Emeklilik Teknik ve Finansal Kurumlar, Hayat Emeklilik ve Sağlık Satış) Şeyda Atan, AXA'nın BES gelişimini ve BES Yıldızı acentelerin paylarının ve performanslarının öneminin altını çizdi. Sağlık Satış Müdürü Engin Demirci ise AXA'nın BES acentelerine bakışı ve beklentilerine dikkat çekti. Konuk konuşmacı Bora Özkent müşteri deneyimi yönetimi ile ilgili ilgi çekici bir sunum gerçekleştirdi. BES Yıldızı acenteler için yaptırılan plaketler, şirket Üst Yönetimi tarafından BES Yıldızı acentelere sunuldu ve acentelerin başarıları hatıra fotoğrafları ile kutlandı.





Konuk konuşmacı Bora Özkent

AXA HAYAT VE EMEKLİLİK'in BES Yıldızları Kulübü toplantısının üçüncüsü bu yıl Sapanca'daki Richmond Nua Welness Spa Otel'de yapıldı. Toplantı, AXA SİGORTA Satış ve Pazarlamadan sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek'in "AXA Acentelerini Geleceğe Hazırlıyor" başlıklı sunumu ile başlarken, yöneticilerin sunumları ile devam etti.





Operasyon) Cemil Yalçınkaya, emeklilik sisteminde son dönemde yaşanan değişiklikleri, sistemde yeni dönemde beklenen değişiklikleri, otomatik katılım sistemi ile ilgili gelişmeleri, emeklilik fonlarında getirileri ve sektör analizi bilgilerini BES Yıldızı acentelerle paylaştı.
AXA SİGORTA Direktör ve Genişletilmiş İcra Kurulu üyesi (Banka













AXA SİGORTA'DAN KEYİFLİ VİRAL REKLAM:

FARKAFOBİ

Tamamlayıcı Sağlık Sigortasında sektör lideri olan AXA SİGORTA, izleyicilerin karşısına bu kez sevilen oyuncu Gonca Vuslateri'nin rol aldığı, "Sağlığım Tamam" ürününe dikkat çeken viral reklamıyla çıkıyor. Viral reklama AXA SİGORTA'nın kurumsal YouTube hesabından ve sosyal medya hesaplarından ulaşılabiliyor.



GENEL SERVİS'TEN OSEM'E DESTEK

Geçtiğimiz aylarda lansmanı yapılan Oto Yedek Parça ve Servis Sertifikasyon Merkezi'nden (OSEM) sertifika alan ilk kuruluşlardan biri de Genel Servis oldu. Genel Servis'in Türk Standartları Enstitüsü tarafından verilen en üst düzey 13168 kodu Özel Servis Hizmet Yeterlilik Belgesi ve MAPFRE'nin CESVIMAP adlı Uluslararası Yol Güvenliği ve Hasar Onarımları Araştırma Merkezi tarafından verilen en üst düzey "ALTIN TQ" kategorisi ile sertifikalandırıldığını belirten Genel Servis Genel Müdürü Cem Yalın, OSEM uygulamasına da destek vermeyi amaçladıklarını söyledi.

Türkiye'de sigortalı araç hasarlarının onarımına mutlaka belli standartlar getirilmesinin önemine işaret eden Yalın, OSEM'le ilgili olarak şu değerlendirmeyi yaptı: "Öncelikle iki tespitimi paylaşmak isterim. Birincisi OSEM'in Türk sigorta sektörünü kamu adına denetleyen ve regüle eden Hazine Müsteşarlığı tarafından desteklendiği konusundaki tespitim; ikincisi de OSEM'in sektörü oluşturan Sigorta şirketlerinin de (yarı kamusal nitelikteki) birliği altında Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından kurulmuş olması. Bu bakış ile değerlendirildiğinde, oluşumun amacının kamu yararına olduğu aşikar. Erişilmesi hedeflenen pozisyon ise hasar gören sigortalı araçlarının teknik yeterliliğe sahip servis noktalarında onarılması ve mevzuat çerçevesinde yedek parçalar kullanılarak tasarruf imkanının sağlanması, böylelikle de sigortalı ve sigortacı arasında hasarlı araçların onarımı esnasında süregelen bir ihtilaf konusunun sulh içerisinde giderilmesi. Bu anlayış çerçevesinde sigorta sektörüne yönelik hizmet ve ürün üreten her işletmenin de OSEM'e katkı vermesi gerekir."



OSEM'E TEŞEKKÜR

Genel Servis Genel Müdürü Cem Yalın, OSEM'den sertifika almalarına yönelik yapılan törende süreçte emeği geçen herkese tek tek teşekkür etti. Cem Yalın şunları söyledi: "OSEM bünyesinde görevli olan yöneticilerimiz ve çalışma arkadaşlarımıza da Genel Servis ailesi olarak ayrıca şükranlarımızı sunarım.

Her ne kadar sigortacılık alanında önemli bir rekabet söz konusu olsa da, HDI Sigorta'nın Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu'na, OSEM Yönetim Kurulu Başkanı kimliği ile MAPFRE Genel grubunun girişimi olan bir işletmede, bizlere ödül takdim etme nezaketini gösterdiği için; OSEM Yönetim Kurulu üyesi Atilla Oksay'a, Genel Müdür Bener Yıkılmaz'a, Operasyon Direktörü Ekrem Çankırlı'ya destekleri için ayrı ayrı teşekkürlerimizi sunarız. Ayrıca isimlerini burada tek tek sayma imkanı olmayan çalışma arkadaşlarıma, OSEM sertifikasının edinilmesi konusunda Genel Servis'e sağladıkları katkı ve süratli işleyiş için şükranlarımı sunarım."



'GENEL SERVİS MAPFRE İÇİN ÖNEMİNİ KANITLADI'

Genel Servis'in sigortalıları için fark yaratma anlamında MAPFRE için çok önemli bir girişim olduğunu kanıtladığını belirten MAPFRE Genel Sigorta Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Alfredo Muñoz, "MAPFRE dünya çapında acentelerimiz ve birlikte çalıştığımız diğer firmalarla, yerel pazar şartları ile yönetim sağlanarak neler yapılabileceğini gösteren örnek bir kuruluş olmuştur. Bu çerçevede, rakip firmalar ile de iyi ilişkiler içerisinde olmanın önemini bilen biri olarak bu işbirliği ile önemli işler yapabileceğimize inanmaktayım.


Alfredo Muñoz

Çalışmalarımızın piyasada yer alan bütün firmaların onarım alanında standardı yükseltmesine öncü olmasını umut ediyoruz.

MAPFRE sektör içerisinde girişimlere açık bir firmadır. MAPFRE'nin bir girişimi olan CESVIMAP'de bunlardan biridir ve çatısı altında Latin Amerika başta olmak üzere dünya çapında birçok otomotiv araştırma merkezi bulunmaktadır. En son merkezini Çin'de kuran CESVIMAP, sanılanın aksine sadece MAPFRE için çalışmamakta, sektörde hizmet veren diğer sigorta şirketleri ile de çalışmaktadır" diye konuştu.

"SEKTÖRDEN YOĞUN TALEP ALIYORUZ"

OSEM Yönetim Kurulu Başkanı Ceyhan Hancıoğlu, TSB tarafından kurulan OSEM'in (Oto Yedek Parça ve Servis Sertifikasyon Merkezi) Mart 2016'da tanıtımı yapıldıktan sonra sektörden yoğun talep almaya başladığını söyledi.

"Bu noktada Genel Servis'in de OSEM'i desteklemek amacıyla sertifikasyon sistemine dahil olması bizleri çok memnun etmiştir" diyen Hancıoğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Genel Servis'in kalite ve standartlarını OSEM standartları açısından değerlendirdiğimizde sonuç çok başarılı olmuştur. Verilen sertifika Türkiye çapında 3. belge olup OSEM & Genel Servis iş birliğini bir adım daha ileriye taşıyacaktır. Sigorta sektörünün %100 müşteri memnuniyeti hedefleri doğrultusunda kurulan ve çalışmaya başlayan OSEM açısından hem sektör menfaatlerini koruyup gözetmek amacı varken bundan daha önemli olan beklenti kamu menfaatinin sağlanmasıdır. Çünkü sigorta sektörü, poliçe sahiplerinden almış olduğu primleri, hasar esnasında kullanırken müşterilerin beklentisini tam olarak karşılayacak noktalara ödeme yapmak istemekte ve bu nedenle servislerin belgelenmesini desteklemektedir. Günümüzde satılan her mal ve hizmetin arkasında bir kalite belgesi aranırken hasar onarımı yapılan servislerde böyle bir belge aranmaması düşünülemez."



'194 KİŞİYLE KALİTELİ ONARIM HİZMETLERİNİN GÜVENCESİYİZ'

Genel Servis Genel Müdürü Cem Yalın, Genel Servis onarım merkezlerinin 194 kişilik bir aile olduğunun altını çizdi. "Ben dahil, takım arkadaşlarımızın hemen hepsinin otomobil endüstrisi ile ilgili önemli bir saha deneyimi var" diyen Yalın sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu avantajımızı kullanarak operasyon süreçlerimizi çok yüksek bir kalite çizgisinde ve hızlı yönetiyoruz. Bunun en belirgin göstergelerinden birisi, MAPFRE Genel gurubunun CRM araştırmaları. "Genel Servis'lerde % 98 ve üzeri oranda müşteri memnuniyeti sağlıyoruz. Bu anlamda fazla söze gerek yok."



Magsad üyeleri ile birlikte Genel Servis yönetimi, Serdar Gül, Alfredo Muñoz, İlker Sırtıkırmızı, Erdinç Yurtseven, Seydi Demir toplu hatıra fotoğrafı çekildiler.

MAGSAD'dan Genel Servis'e teşekkür ziyareti

MAPFRE Grubu'nda başarılarıyla isminden sıkça bahsedilen ve her yıl birçok başarı sertifikası alan Genel Servis'in hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyeti, MAPFRE Genel Sigorta Acenteleri Platformu (MAGSAD) tarafından da teyit edildi. Türkiye'nin birçok bölgesindeki Genel Servis'lere, uzun yıllardır sigortalı araçlarını gönderen üye acenteler, sigortalılardan gelen olumlu geri dönüşlerin, özellikle poliçe yenileme döneminde büyük kolaylık sağladığını, ilk karşılamadan, araç teslimine, şoför hizmetinden, araç onarımına kadar, her departmandaki personelin, son derece özverili yaklaşımları sayesinde, hasar süreçlerindeki sorunların azaldığının, bunun da satışlarına ve müşteri sadakatine olumlu etkisinin, altını çizdiler. Yıllardır MAPFRE Genel Sigorta'da olduğu gibi, Genel Servis'te de kaliteli hizmetin, istikrarın ve iletişim kolaylığının olması sebebiyle, duydukları memnuniyeti dile getiren acenteler, teşekkürlerinin simgesi olarak, Genel Servis Genel Müdürü Cem Yalın'a bir teşekkür plaketi takdim ettiler.



Cem Yalın, teknolojiye yaptıkları yüksek yatırım ve personele gösterdikleri özen sayesinde aldıkları yetkinlik sertifikalarıyla, Türkiye'deki birçok yetkili servisle yarışır durumda olmaktan duydukları mutluluğu dile getirdi.

'MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNDE HEDEF %100'

Yaptıkları işbirliğinin ve sonucunda aldıkları bu güzel yorumların, kendileri için çok değerli olduğunu ve bundan sonrası için de, hem kendisi hem tüm çalışanları adına, yorgunluklarının yerini motivasyonun aldığını belirten Cem Yalın, hedeflerinin % 98'e ulaşan müşteri memnuniyetini korumak, hatta % 100'e ulaşmak yönünde olduğu bilgisini paylaştı.

'ÇOK EMEK VERDİK'

MAPFRE Genel Grup Ceo'su Serdar Gül ise, Genel Servis için çok emek verildiğini ve bugün, hepsinin karşılığının alındığını görmekten duyduğu mutluluğu dile getirdi. Plaket töreninden sonra servisi gezen üye acenteler, çalışanlarla da tek tek sohbet edip, teşekkür etme imkanı buldular. Genel Servis'in son yıllarda yaptığı çalışmalar ve aldıkları yetkinlik sertifikalarıyla ilgili sunumun izlenmesi ardından, işbirliklerinin devamı dilekleriyle ayrıldılar.

Genel Servis'in şirket merkezine misafir olan MAPFRE Genel Sigorta Acenteleri Platformu (MAGSAD) acenteleri, kaliteli hizmet, istikrar ve iletişim kolaylığı sebebiyle, duydukları memnuniyeti dile getirerek, Genel Servis Genel Müdürü Cem Yalın'a bir teşekkür plaketi takdim ettiler.



Plaket töreninin adından, katılımcılar, sigortalılarının ve kendilerinin yaşadıkları tecrübeleri paylaştılar. Hem fiyatlama, hem kalite hem de tüm çalışanların yakın ilgisi ve özeni sayesinde aldıkları olumlu geri dönüşleri paylaşan üyeler, aynı zamanda olası aksaklıkları önleyecek önerilerde bulundular. Üyelerin ve Genel Servis çalışanlarının, başlarından geçen komik anıları da anlatmalarıyla, keyifli anlar yaşandı.



SAYILARLA GENEL SERVİS

38 bin 317
Son 3 yılda Genel Servis'in hizmet verdiği araç sayısı

194
Tüm şubelerde çalışan sayısı

7
Toplam şube sayısı

%98
Müşteri memnuniyet oranı

İstanbul'da İkitelli ve Dudullu'da iki şubesi ile hizmet veren Genel Servis'in ayrıca Bursa, Adana, İzmir, Ankara ve Antalya'da da şubeleri bulunuyor. Söz konusu 7 hizmet bölgesinde Genel Servis'in tesisleri toplam 33.520 m²'lik bir alanı kaplıyor. Genel Servis'in Cesvimap ve TSE'den resmi sertifikaları da bulunuyor.

SAB yeni yönetim kuruluyla sektöre katkısını sürdürecek

SAB, 26. Genel Kurulu'nun ardından yeni yönetim kuruluyla, yine Doğan Şen başkanlığında yoluna devam ediyor. Genel kurulun ardından açıklamalarda bulunan Doğan Şen, yeni dönemde acentelere farkındalık sağlayacak yeni projeleri olduğunu ve sektöre katkı sunmaya devam edeceklerini belirtti.

SAB Başkanı Doğan Şen, derneğin 26'ncı Genel Kurulu'nun ardından açıklamalarda bulundu. Genel kurul faaliyet raporundan özetle bahseden Şen, "Son üç yılda dört adet çok önemli panel gerçekleştirildi, çeşitli platformlarda panelist olarak katkı sunuldu, acentelerin mağduriyetinin giderilmesine ilişkin ilgili mercilere birçok sorun taşındı ve takipçisi olundu. Acente yararına çok önemli projeler SAİK ve Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne aktarıldı. Acentelerin gelişmesine yönelik sosyal medya ya da mail yoluyla 50 kez bilgilendirme mesajı yayınlandı. Acentelerle bir araya gelmek ve kaynaşmak için toplantı ve etkinlikler düzenlendi. SAB Türk Sanat Müziği koromuz, Milli Reasürans salonunda üç kez konser icra etti. Toplumumuzda sigorta bilincinin yaygınlaştırılması çocuklardan başlamalıdır düşüncemizden hareketle Hacivat ve Karagöz orta oyunu gerçekleştirildi. Halkın bilinçlenmesi için İstanbul'un üç meydanında el ilanları dağıtıldı. Daha birçok aktivite gerçekleştirildi" diye konuştu.



'HER KESİMİN KAZANACAĞI MODELLERİ SAVUNUYORUZ'

Bir STK olarak sektöre ve Türkiye'ye katma değer sağlamaya çalıştıklarının altını çizen Şen, "Bunların hepsini çok dar bir bütçeyle, çoğu zaman da kendi cebimizden koyduğumuz paralarla gerçekleştirdik. Bu faaliyetleri icra ederken hiçbir zaman tribüne oynamadık, şov yapmadık. Her zaman sigorta şirketiyle, acentesiyle, tüketicisiyle, ülkenin topyekûn menfaatini düşünerek, her kesimin kazanacağı modelleri savunduk" dedi. Bu nedenle SAB'ın referans gösterilen bir dernek olduğuna değinen Şen, sözlerine şöyle devam etti: "Yine bu nedenle yüzlerce mahkemeden derneğimize bilgi sorulmakta, birçok baro derneğimizden görüş almakta ve basında en güvenilir kaynak olarak derneğimiz gösterilmektedir."
Yeni döneme girmeden önce daha da demokratik olmak için olağanüstü genel kurul toplantısıyla yönetim kurulu görev süresini 3 yıldan 2 yıla çektiklerini aktaran Doğan Şen, gençlere yer açmak açısından bunun çok önemli olduğunu vurguladı. Daha hızlı karar alabilmek için 15 kişilik yönetim kurulu sayısını 9'a çektiklerini kaydeden Şen, üyelikten çıkarılma şartlarını da yeniden düzenleyerek daha anlaşılır bir hale getirdiklerini belirtti.
Şen, şunları söyledi: "Yeni yönetim 9 kişiden oluşuyor, arkadaşlarım beni yine başkanlığa uygun gördüler ve bunun üzerinden bir görev dağılımı yaptık. Ben hariç iki arkadaşım eskiden beri derneğimizin yönetim kurullarında görev yapmış arkadaşlarım. Altı arkadaşım ise bugüne kadar derneğin hiçbir organında görev almamış, ancak sorun çözmeye istekli ve duyarlı yeni arkadaşlarımızdan oluşuyor. İki arkadaşım 31 Aralık 2015 tarihinden önce derneğimize üye oldular ve akabinde yönetim kuruluna girdiler."

'YENİ DÜŞÜNCELER ÖNEMLİ'

"Hiç kimseyi bulamamışlar, yeni kadrolarla yönetim kurabilmişler" diye düşünenler olabileceğini ifade eden Şen, bu kişilerin yanılıyor olacağını dile getirdi. Şen, sözlerine şöyle devam etti: "Yönetim kurulu yedek üyelerimize veya divan kurulu üyelerimize bakılırsa, arka tarafımızın ne kadar sağlam olduğu görülür. SAB bir tabela derneği değil, aynı anda 4-5 yönetim kurulu teşekkül edebilecek donanımlı arkadaşlarımız var. Devamlılık esasına bağlı, ama yenilikçi yapımızla daima arkadan gelen arkadaşlarımıza yer açtık, onların sinerjileri ve düşünceleri bizim için çok önemli. Son derece demokratız. Koltuk sevdalısı olmadık, olanlarla da yolumuzu ayırdık."
Yeni dönemde acente meslektaşlarına farkındalık sağlayacak yeni projeleri olduğunun altını çizen Şen, sektöre katkı sunmaya devam edeceklerini vurguladı. Şen, sözlerini şöyle tamamladı: "Demokratik ve yenilikçi bir dernekte sektörel sorunlara çözüm bulmak adına çalışmak isteyen meslektaşlarımızı derneğimize bekliyoruz."

SAB'IN YENİ YÖNETİM KURULU YİNE DOĞAN ŞEN BAŞKANLIĞINDA KURULDU

SAB'ın 26. Genel Kurulu sonrasında yönetim dağılımı şu şekilde oldu:
Başkan: Doğan Şen
Başkan Yardımcısı: Hüsniye Bulunç
Genel Sekreter: Fuat Bozkurt
Sayman: Ayberk Dönmez
Üyeler: Ayhan Çakas, Ayhan Çalık, Hüseyin Solaklar, Alp Tümer, Gülayşe Akyüz
Yönetim Kurulu Yedek Üyelik: Ayşe Kılıç, Hasan Hoşben, Selahattin Bölükbaş, İslam Uzunboy, Muharrem Bakır, Tunç Özgür, Leyla Tunçkal
Denetim Kurulu Asil Üyelik: Sinan Özcan, Burcu Yıldız Yenigün, Beyhan Dehmen
Denetim Kurulu Yedek Üyelik:
Raif Alpaslan Tuğluay, Erdinç Karagöz, İsmail Kırkbir
Divan Kurulu Asil Üyelik: Kemal Şanlı, Nesim Levi, Ali Nazım Altunkaş, Kemal Yankuncu, İdris Şimşir
Divan Kurulu Yedek Üyelik: K. Nehir Bülbül, Fatma Yavuz, Veysel Eren



Turins Sigorta yenilikçi çözümlerle geliyor

Gulf Insurance Group, Türk sigorta pazarına TURSAB'dan Turins Sigorta'nın %90'ını satın alarak adım atıyor. Hayat dışında tüm branşlarda hizmet verecek Turins'te öncelikler ekibi güçlendirmek, ürün portföyünü genişletmek ve stratejik planları son haline getirmek olarak belirlendi. Şirketin hedefleri hakkında konuşan Turins Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, ilk etapta acente ve broker kanallarıyla büyümek istediklerini söyledi.

'YENİ BİR PORTFÖY OLUŞTURACAĞIZ'

Orta Doğu'nun en büyük sigorta şirketlerinden biri ve Kuveyt'in en büyük sigorta şirketi olan Gulf Insurance Group, Türkiye'de Turins Sigorta'nın %90'ını TURSAB'dan satın aldı. Gulf Insurance Group, arkasında %44 hissesi ile Orta Doğu ve Kuzey Afrika'nın en büyük holding şirketlerinden "KIPCO" ve %41 hissesi ile Kanada merkezli Finans ve Sigorta Devi "Farirfax Financial" olduğunu söyledi.

Fairfax ve GIG'nin Turins Sigorta'yı satın almadan önce başka alternatifleri de araştırdığını, ancak büyük bir şirket almak ya da sıfırdan başlamak arasında bir adım attıklarını söyleyen Sağıroğlu, "Turins Sigorta sadece 2-3 yıldır üretim yapan ama tecrübeli ekibi ve oturmuş sistemleri olan bir şirket. Turins Sigorta'nın avantajı, geçmişten gelen ve zarar eden bir trafik portföyü tarzı problemleri olmayan bir şirket olması. Önceliğimiz, TURSAB ile işbirliğimizi artırarak devam ettirmek ve acente-broker kanalımızı geliştirmek. Tüm sigorta branşlarında faaliyet göstermeyi hedefliyoruz." dedi.

"Bize rekabet avantajı sağlayacak, daha çok yöneleceğimiz belli alanlar tabii ki olacak, ancak her alanda üretim yapacağız" diyen Sağıroğlu, bunun için Gulf Insurance Group ve Fairfax'ın bağlantılarını, reasürans tecrübesini ve finansal gücünü kullanarak, nerelerde rekabet avantajı yaratabileceklerini belirleme aşamasında olduklarını belirtti. Sağıroğlu, sadece trafik branşına mesafeli olduklarını söyleyerek şöyle konuştu: "Bazı özel alanlarda yoğunlaşsak da, her alanda üretim yapacağız. Sıcak olmadığımız tek branş trafik. Trafik fiyatları yükseldi, ancak, bu seviyede kalıp kalmayacağı belli değil. Öncelikle, trafik sigortasında piyasanın nasıl devam edeceğini görmek istiyoruz. Yabancı yatırımcı, piyasada öncelikle geçmişe bakıyor. Trafik sigortasında geçmişteki sonuçlar çok iyi değil. Yabancı yatırımcının en azından 1-2 yıl iyi sonuçlar görmesi gerekiyor"



Önceliklerinin TURSAB ile işbirliklerini artırarak devam ettirmek ve acente/broker kanalını geliştirmek olduğunu söyleyen Turins Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, tüm sigorta branşlarında faaliyet göstermeyi hedeflediklerini ifade etti.

'ÖNCELİĞİMİZ ACENTE VE BROKERLER'

Sağıroğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Turins Sigorta'nın şu ana kadar yaptığı düşük bir üretim var. Seyahat sigortaları ön planda ve bunun yanında sorumluluk ve yangın sigortaları mevcut. Ama dediğimiz gibi bu bir başlangıç noktası. TURSAB ile olan ilişki bizim için oldukça önemli. Zaten TURSAB, Turins Sigorta'nın %10'una sahip olmaya devam edecek. Bunun dışında öncelikle acente ağımızı ve broker kanalımızı genişletmek istiyoruz, ancak gelecekte bankasürans ve diğer alternatif dağıtım kanallarına da bakacağız. Şu anda elimizde genç ve dinamik bir yapımız var. Bu ekibin üstüne iyi bir satış ve teknik ekip oluşturacağız. Önümüzdeki 3 ay ekibimizi güçlendireceğiz ve bundan sonra ürünler ve reasürans anlaşmalarına yoğunlaşacağız. Acentelere gitmeden önce, kendi çalışmalarımızı yapmalıyız. Hangi alanlarda rekabetçi olabileceğimizi, üstünlük sağlayabileceğimizi, yani acentelere vereceğimiz mesajı tam olarak oluşturmamız lazım. Dağıtım kanalı stratejimizi netleştirdik ama ürünler açısından da kararlarımızı kesinleştirmek istiyoruz."

'TRAFİK SORUNU AŞILIRSA YATIRIMLAR ARTAR'

"Sektörde yakın geçmişte ana problemimiz trafik sigortalarıydı" diyen Süleyman Sağıroğlu, "Son dönemde hem Hazine hem de sigorta şirketleri tarafından doğru adımlar atıldı ve inşallah bu alandaki sorunlar bu sayede aşılacak. Trafik konusu düzeldiği zaman sektör de nefes alabilecek. Sektör olarak, trafik sigortasıyla çok meşgul olduğumuz için diğer alanlara yeteri kadar yoğunlaşamıyoruz. Eğer trafik sigortası kontrol altına alınırsa, bu diğer alanlara da pozitif etki yapacak. Orada zarar olmayınca başka yerlere yatırım yapılabilecek. Şu an sermaye, hasarlara ve rezervlere gidiyor. Bu sorun aşılırsa, sektör yeni dağıtım kanallarına ve yeni ürünlere yoğunlaşabilecek" dedi.

Süleyman Sağıroğlu sözlerini şöyle sonlandırdı: "Ülkemizdeki sigorta piyasasıyla ilgili dinamiklere bakınca pozitif bir tablo ortaya çıkıyor. Ülkemizin 80 milyona yakın nüfusu var ve bu nüfusun çoğu gençlerden oluşuyor ve bu gençlerin hepsinin ileride sigorta ihtiyacı artacak. Sigortalanma oranı gelir seviyesi ve bilinçle alakalı. Diğer ülkelerdeki bireylerin bizden çok daha bilinçli olduğunu düşünmüyorum ama kanunlar gereğince sigortalanıyorlar. Mecburiyetler doğdukça şirketler ve bireyler de sigorta alıyor. Örneğin ABD'de sigorta pazarının bu kadar geniş olması bence bilinçli olmalarından daha çok sorumluluk sigortalarında çok büyük cezalar olması."

Gulf Insurance Group'un satın aldığı Turins Sigorta'nın Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, yaratıcı ve yenilikçi sigorta çözümleriyle Türk sigorta pazarındaki etkinliklerini artırmayı hedeflediklerini söyledi.

KUVEYT'İN EN BÜYÜĞÜ: GULF INSURANCE GROUP

Gulf Insurance Group, kârlılık açısından hayat ve hayat dışı sigortacılık alanlarında Kuveyt'in en büyük sigorta grubu. Gulf Insurance; Suudi Arabistan, Ürdün, Lübnan, Suriye, Mısır, Cezayir, Irak, Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri ve Kuveyt'te bulunan şirketleri ile Orta Doğu ve Kuzey Afrika'nın en büyük sigorta ağına sahip şirketlerinden biri. 31 Mart itibarıyla toplam konsolide varlıkları 1,23 milyar dolar olarak rapor edildi. Gulf Insurance Grup'un en büyük hissedarı olan KIPCO'yu (Kuwait Projects Company), Kanada merkezli Fairfax Financial Holding takip ediyor.

A.M Best Europe Gulf Insurance Group'un mali güç puanlamasını "A" kategorisine yükseltirken, Standard&Poors da grubun mali güç puanlamasını "BBB+ / İstikrarlı Görünüm" olarak belirtiyor.



RS Servis yüksek hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini daha da üst seviyelere çıkarmak ve sürekliliğini sağlamak amacı ile OSEM tarafından verilen Oto Bakım Onarım Merkezi Yeterlilik Belgesi'ni aldı.

RS Servis, OSEM Belgesi'ni aldı

RS Servis hizmet kalitesini yeni bir belge ile daha taçlandırdı. RS Servis, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından kısa süre önce hayata geçirilen ve sigorta şirketlerine hizmet veren servisler için, hasar onarımlarındaki hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini artırmak ve sürekliliğini sağlamak amacı ile kurulan OSEM'in verdiği Oto Bakım Onarım Merkezi Yeterlilik Belgesini almaya hak kazandı. OSEM Genel Müdürü Bener Yıkılmaz OSEM'in dördüncü sertifikasını RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı'ya verdi. Sertifika takdiminde Genel Müdür Yıkılmaz RS Servis'in OSEM sertifikasyon sürecine dahil olmasından dolayı memnuniyetlerini iletirken, belgelendirme kurallarına göre süreci hızlı bir şekilde tamamlayan RS Servis'e teşekkür etti. RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı da OSEM sürecine dahil olmalarından dolayı memnun olduklarını, Türkiye genelindeki RS servislerine de konuyu ilettiklerini, 50'ye yakın tüm RS servislerin OSEM belgesi almak için çalışmalara başladıklarını söyledi. Ünal Ünaldı, "OSEM belgesi almak kadar standardlarının devamının sağlanması da önemlidir. Bu nedenle OSEM Oto Bakım ve Onarım Merkezi Yeterlilik Belgesinin ileride RS servislerine avantajlar sağlayacağına inanıyoruz. Dolayısıyla diğer kalite belgeleri ile belgelenen firmamızın, sigorta sektöründe değeri çok yüksek OSEM tarafından da belgelendirilmesi RS ailesine büyük sorumluluklar getirmektedir. Ayrıca belgenin kriterlerini gerçekleştirmek ve bunları sürdürülebilir kılmak RS'nin toplam hizmet kalitesini artıracaktır"dedi.

'KALİTE STANDARTLARIMIZ SÜREKLİ ARTIYOR'

"Sektöre hizmet verdiğimiz tüm proseslerde, OSEM, TSE ve ISO kalite belgelerimize sahip olmanın yüksek sorumluluğunun farkındayız" diyen Ünaldı sözlerini şöyle sürdürdü: "Sektör ile empati kurabilme yeteneği kazanan teknik ve teknik olmayan personel eğitimleri, belgelendirme kuruluşlarının tarafımıza vermiş olduğu çok değerli kılavuzlar, şube ve bayilerimizin standardizasyonlarının tam anlamıyla sağlanması mevcut RS müşteri memnuniyetini arttırmada en etkin rolü oynayacaktır. OSEM-Oto Bakım ve Onarım Merkezi Yeterlilik Belgelendirmesi süreçlerinde; KYS, TSE, İSG ve çevre mevzuatları gibi otomotiv sektörünün uymak zorunda olduğu tüm kuralları bir çatı altında toplamasının önemli olduğunu düşünüyoruz. 2009 yılından beri tecrübemizle bulunduğumuz noktanın onurunu ve sevincini yaşıyoruz. Bundan sonraki yıllarda da kalite standardımızın artarak devam etmesi öncelikli amacımız. Geçmiş tecrübelerimizle daha iyiyi nasıl yakalayabileceğimizi ve hizmet kalitemizi nasıl arttırabileceğimizi planlayarak yolumuza devam etmek istiyoruz."



OSEM Genel Müdürü Bener Yıkılmaz, OSEM Belgesi'ni alan 4. firma olarak RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı'ya belgesini takdim etti.

'BAYİLERİMİZİ BİLGİLENDİRDİK'

RS Servis Genel Müdür Yardımcısı Erhan Hazinedar, "OSEM tarafından verilen Oto Bakım Onarım Merkezi Yeterlilik Belgesi'nin hak edilişinin önemi kadar, belgenin gerekliliklerinin de firmamız tarafından devam ettiriliyor olması da çok büyük bir önem arz etmektedir" dedi. TSE ve ISO tarafından, kalite belgeleri ile değerlendirilen RS Servis'in sektörel değeri çok yüksek OSEM tarafından da belgelendirilmesinin RS Servis'in yönetim kadrosuna ve tüm çalışanlarına, büyük sorumluluklar getirdiğine işaret eden Hazinedar sözlerini şöyle sürdürdü: "Belgelerimizi almaktan çok, belgelerin uygulamalarını ve kriterlerini gerçekleştirmek ve bunları sürdürülebilir kılmak en önemli amacımız. Bu kalitenin devamı ve sürekliliği için bayi ağımızın da OSEM belgelerini almaları çok önemli olup; 28.05.2016 tarihinde yapılan bayi toplantımızda OSEM belgesinin önemi izah edilerek Eylül 2016 tarihine kadar bu belgenin kesin alınması talimatı verilmiş, OSEM belgesini almayan bayinin sözleşmesi tek taraflı fesih edileceği konusunda bayilere bilgilendirme yapılmıştır."





BELGEYİ YALNIZCA 1 HAFTA GİBİ KISA BİR SÜREDE ALDIK

OSEM'den yeterlilik belgesi alınması süreci hakkında bilgi veren, RS Servis Operasyondan Sorumlu Direktör Umut Duman da, "Bu belgelendirmenin, KYS, TSE, İSG ve çevre mevzuatları gibi otomotiv sektörünün uymak zorunda olduğu tüm kuralları bir çatı altında toplaması nedeni ile, temin edilmesi büyük önem taşımaktadır. Bu belgelendirmeyi almaya hak kazanmak için geçtiğimiz süreçleri, başvuru, hazırlık, denetleme, eksiklerin giderilmesi, belgelendirme süreci olarak özetleyebiliriz. Belgeyi, yalnızca 1 hafta gibi kısa bir sürede tüm süreçleri başarı ile tamamlayarak almaya hak kazandık" diye konuştu. Standardizasyon neden önemli diye sorduğumuz Umut Duman sözlerini şöyle sürdürdü: Standardizasyonu "Bir gözlem sürecinde elde edilen bilgilerin yinelenebilir ve güvenilir olmasını sağlamak üzere, gözlemlenen araca uygun bir biçimsellik kazandırma" olarak tanımlayabiliriz. Bir işin en iyi nasıl yapılacağını tespit ettikten sonra, standardizasyon metodu ile bunun güvenilir ve yinelenir olmasını sağlayabiliriz. Sürekli aynı yüksek performansla ve güvenilir biçimde iş yapabilmek için standardizasyon çok önemlidir. Bazı örnek yönetim standartları ise OSEM Oto Bakım ve Onarım Merkezi Yeterlilik Belgelendirmesi Standardı, ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi Standardı, OHSAS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi Standardı, ISO/ IEC 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi Standardı, TSE 12047 Kalite Belgesi, GSI SLV Alüminyum Kaynak Yeterlilik Kalite Belgesi"

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;

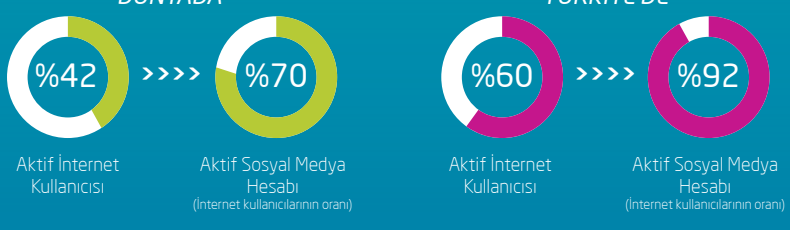
- Yenileme
- Hasar Durumu
- Doğum Günü
- Hasar Eksik Evrak
- Eksper Atama

...

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



SEYAHAT SİGORTASININ YOLU AÇIK

Yurt dışına seyahat amaçlı çıkan Türk vatandaşlarının sayısı her yıl artarken, seyahat edilecek ülkelerde olası sağlık sorunlarına yönelik yaptırılan seyahat sağlık sigortası alanların sayısı istenilen seviyede olmasa da artmaya devam ediyor. 2015 yılında yurt dışına çıkan Türk vatandaşlarının sayısı TÜİK verilerine göre 9.2 milyon olurken, TSB verilerine göre ise 2015 yılında 1.7 milyonun üzerinde seyahat sağlık sigortası poliçesi düzenlendi.

9 MİLYON 256 BİN
2015'te yurt dışına çıkan kişi sayısı

1 MİLYON 730 BİN
2015'te düzenlenen poliçe sayısı

68.8 MİLYON LİRA
2015 yılındaki prim üretimi

GÜRCİSTAN
Türklerin en çok seyahat ettiği ülke

Merve Kuvvet
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Türkiye nüfüsunun yüzde 10'luk bir bölümü 2015 yılında yurtdışına seyahat amaçlı çıkış yaparken, bu oran her yıl artmaya devam ediyor. Söz konusu artış ülke ekonomisinin büyümesi ve vatandaşlarının gelir düzeylerinin artmasıyla bağdaştırıldığında sevindirici bir durum olarak görülebilir. Peki seyahate gidilecek ülkede olası bir sağlık sorunu ile karşılaşılması, pasaportumuzu kaybetmemiz ya da bir hırsızlık olayı ile karşılaştığımızda en büyük kurtarıcımız ne olurdu? Tabii ki sigorta. Genel olarak "Seyahat Sağlık Sigortası" adı altında yer alan poliçeler beklendiğinin aksine çok düşük rakamlara yaptırılabilirken içinde yer alan teminatlarla seyahata çıkanların en önemli gizli kahramanı konumunda. Sektör temsilcileri söz konusu ürünlere olan ilginin her geçen yıl arttığını fakat sigortaya olan bilincin düşük olmasının etkilerinin bu ürünlerde de kendini hissettirdiğini ifade ediyorlar. Sektör temsilcileri yolun açık olduğu seyahat sağlık sigortalarının ilerleyen yıllarda pazarda önemli bir paya sahip olabileceğini de öngörüyorlar.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından açıklanan verilere göre, 2015 yılında yurtdışına çıkan Türk vatandaşlarının sayısı 2014 yılına göre %10.7 oranında artarak 9 milyon 256 bin 486 kişiye ulaştı. Bu sayı 2014 yılında ise 8 milyon 363 bin 966 kişi olarak gerçekleşmişti. TÜRSAB Ar-Ge Departmanı'nın TÜİK verilerinden derlediği bilgiye göre ise 2015 yılı verilerine göre en fazla seyahat 1 milyon 143 bin 377 kişi ile Gürcistan'a gerçekleşti. Bu ülkeyi sırasıyla 898 bin 919 ile Yunanistan, 659 bin 140 kişi ile Bulgaristan ve 477 bin 927 kişi ile Almanya izledi.

GEZMEK VE EĞLENMEK AMAÇLI SEYAHAT EDİYORUZ

Türk vatandaşlarının en önemli yurtdışına çıkış nedenini "gezi, eğlence, sportif ve kültürel faaliyet" amaçlı çıkışlar oluşturdu. Buna göre, yurtdışına çıkan 9 milyon 256 bin 486 kişinin yaklaşık yüzde 42.4'ü gezi amaçlı olarak yurtdışına çıkarken iş amaçlı seyahatlerin payı yaklaşık yüzde 21.5 oldu. Akraba ve arkadaş ziyareti amaçlı yurtdışı çıkışların payı yüzde 18.5, hac sebebiyle yurtdışına çıkışların payı yüzde 4.4 olurken eğitim amaçlı yurtdışı seyahatin yurtdışına çıkışlar içindeki payı yüzde 1.5 oldu. İş amaçlı faaliyetler alanlarında Türk vatandaşlarının tercihi 115 bin 455 kişi ile ABD oldu. ABD'yi sırasıyla 108 bin 681 kişi ile Almanya izledi. TÜİK'in 2015 yılı verilerine göre akraba ve arkadaş ziyareti alanlarında Türk vatandaşların tercihi 295 bin 266 ile Bulgaristan oldu. Bulgaristan'ı sırasıyla Almanya 287 bin 641 ve 114 bin 405 kişi ile Yunanistan izledi.

1 MİLYON 730 BİN ADET POLİÇE DÜZENLENDİ

TSB verilerine göre, 2015 yılında seyahat sağlık sigortasında toplam 1 milyon 730 bin 406 adet poliçe düzenlenirken, söz konusu branşta toplam prim üretimi 68 milyon 833 bin 767 lira olarak gerçekleşti. Seyahat sağlık sigortalarında bu yılın ilk 3 ayında ise toplam poliçe sayısı 417 bin 166 adet olurken, 5 ayda üretilen prim 32 milyon 904 bin lira oldu.

SEKTÖRDEN

SBN Sigorta bankasürans üretiminde ilk üçte

SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, bankasürans kanalından elde edilen üretimde sektörde ilk üçte olduklarını ifade etti. Bunu sürdürmek istediklerini belirten Duray, "Bankasürans konusunda diğer şirketlerden ayrıştığımızı düşünüyoruz ve bunu rakamlarla da ortaya koyuyoruz. Tüm iş yapış biçimlerimizi ana iş ortağımız olan Şekerbank'la uyumlu hale getirdik. Satışa aracılık eden banka personelini çok iyi analiz edip, onların ajandalarına ve ihtiyaçlarına saygı gösteriyoruz. Karşımızdakinin ihtiyacını tespit ederek ürünler geliştiriyoruz ve satışına yardımcı oluyoruz" dedi.


Duray

Anadolu Üniversitesi'nden acente sertifika programı

Anadolu Üniversitesi, sigorta acenteleri ve acente olmak isteyenler için yeni bir eğitim projesine imza atıyor. Üniversite tarafından yürütülecek sigortacılıkla ilgili online eğitim programlarının ilki için TSB'de bir tanıtım toplantısı yapıldı. Doç. Dr. Şebnem Uralcan tarafından organize edilen toplantıya programın koordinatörlüğünü yürüten Anadolu Üniversitesi'nden Prof. Dr. Ahmet Özmen, TSB Başkanı Ramazan Ülger, Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu ve sektörün sivil toplum örgütlerinden temsilciler katıldı. Proje kapsamında; Anadolu Üniversitesi sigorta acente işletmeciliği üzerine açıköğretim sistemi üzerinden bir E-Sertifika Programı sunuyor. Program dahilinde, sigortacılık mesleğinde çalışmayı düşünen kişiler için temel konular yer alıyor. Online program için başvurular, esertifika.anadolu.edu.tr adresinden yapılabiliyor.



AKSİGORTA GENEL MÜDÜRÜ UĞUR GÜLEN:

Yurt dışı seyahatine çıkan vatandaşlarımızın %13'ü seyahat sigortası yaptırıyor

Özellikle seyahat sigortası özelinde baktığımızda, araştırmaların, yurt dışına seyahat eden vatandaşlarımızın ancak yaklaşık yüzde 13-14'ünün seyahat sağlık sigortası yaptırdığını gösteriyor. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen bu düşük sigortalılık oranının geliştirilmesi gerektiğini söyledi. Uğur Gülen konuyla ilgili, "Hem yurt içi hem de yurt dışı tarafından baktığımızda bu ürünün faydaları konusunda vatandaşlarımızın bilgi sahibi olmalarını sağlamak üzere yapılması gerekenler; diğer ürünler konusunda bilgi sahibi olmalarını sağlamak için yapılacaklardan farklı değil. Tüm ürünlerin faydasını anlatırken, hedef kitlemize, onları yakalayabileceğimiz her ortamda, yalın bir dille anlatmak sigorta şirketlerinin ve satış kanallarının temel işlevi olmalıdır" sözlerine de yer verdi.

'BAGAJ KAYBI BİLE TEMİNAT ALTINDA'

Seyahat sigortalarının, yurt dışı için seyahat edenin güven içinde yolculuğunu geçirmesi için her türlü teminatı sunduğunu belirten Gülen sözlerine şöyle devam etti: "Sigortalıların yurt dışı seyahatleri sırasında, acil hastalık, kaza, aniden hastalanma ve yaralanma durumlarında, acil tıbbi yardım ya da hastane, ameliyat ve tedavi, ilaç masraflarını, acil diş tedavi giderlerini, sigortalının ambulansla en uygun ve yakın tıbbi merkeze transferini karşıladığı gibi; seyahat sırasında doğabilecek bagaj kaybı ya da zarar görmesi gibi sorunları ve uçuş kaçırma, bilet kaybı gibi riskleri de teminat altına almaktadır. Aksigorta olarak müşterilerimize, sorunsuz ve diledikleri gibi bir tatil geçirmelerini mümkün kılacak ürünler sunuyoruz. Aksigorta Seyahat Sağlık Sigortası, sigortalıların yurt dışı seyahatleri sırasında acil hastalık ve/veya kaza sonucu oluşabilecek acil tıbbi yardım masraflarını, poliçelerinde yazan limitler dahilinde teminat altına almaktadır. Aksigorta Seyahat Sağlık Sigortası, yurtdışında aniden hastalanma veya yaralanma durumunda; hastane, ameliyat ve tedavi masrafları ile ilaç masraflarını 30 bin euro limitle, acil diş tedavi giderlerini ise 60 bin euroya kadar teminat kapsamına alır. Ayrıca yurt dışında aniden hastalanma veya yaralanma durumunda sigortalının ambulans tarafından en uygun ve yakın tıbbi merkeze transferini sağlar."

Türkiye'de sigortanın hâlâ ek bir masraf olarak görüldüğünü dile getiren Uğur Gülen, düşük sigortalılık oranının geliştirilmesi gerektiğini belirtti.



'SON DAKİKA UÇUŞLARINI DERT ETMEYİN'

Gülen, "Aksigorta Seyahat Sağlık Sigortası ürünümüz dışında daha geniş teminatlar sunduğumuz, Premium Seyahat Sigortası adında bir ürünümüz daha bulunuyor. Bagaj kaybı, bagajın zarar görmesi ve çalınması gibi durumlarda teminat sağlarken; ayrıca son dakikada uçuşun kaçırılması, pasaport bilet kaybı, yurt dışında nakit avans, gecikme nedeniyle aktarma yapılacak uçuşun kaçırılması, hukuki danışmanlık, seyahatin iptali gibi pek çok durumda da sigortalılarımızı güvence altına alıyor" diye konuştu.

TÜRK NİPPON SİGORTA TEKNİK, REASÜRANS VE HASAR GRUP MÜDÜRÜ MURAT DİNÇ:

Seyahat sigortası branşının gelişmesi için sigortalılar bilinçlendirilmeli

Murat Dinç konuyla ilgili şunları söyledi: "Kişiler, genel davranış şekli olan 'zorunlu hale getirilmemiş hiçbir işlemin yapılma şartı bulunmamaktadır' düşünce tarzından yola çıkarak, yurt içinde yapılan seyahatler için Seyahat Sağlık Sigortası zorunluluğu bulunmaması sebebiyle söz konusu poliçeyi yaptırmayı çok fazla tercih etmiyorlar. Bu durum poliçe yaptırmak isteyen kişi sayısının hedeflenenden çok daha az olmasına yol açıyor. Bu ürünün adetsel olarak artması için gerekli olan en önemli şey yurt içi veya yurt dışı fark etmeksizin, seyahat esnasındaki güvence ihtiyacının ortaya çıkmasıdır. Kişilerde bu ihtiyacın doğması, sadece yurt dışı seyahat sağlık sigortalarının değil, yurt içi seyahat sağlık sigortalarının da adetsel olarak artmasını sağlayacaktır. İlgili branş poliçelerinin piyasada daha çok satılabilir hale getirilebilmesi için, poliçe içerisinde yer alan standart teminatların yanına, farklı ek teminatların da ilave edilerek müşteri memnuniyetinin üst seviyeye çıkartılması sağlanabilir."

Murat Dinç, seyahat sağlık branşının gelişmesi için, seyahat eden kişilerdeki bilinç ve güvenin yerleşmesinin oldukça önemli olduğunu belirtti.



'ÜRÜN İÇERİĞİ GELİŞTİRİLMELİ'

Günümüzde seyahat sigortaları denildiğinde akla ilk yurt dışı seyahat sağlık poliçesinin geldiğini dile getiren Dinç, oysa yurt içinde gerçekleştirilen seyahatlerde de, yurt dışı seyahatlerinde yaşanabilecek risklerle karşılaşmak her daim mümkün olduğunu ifade etti. Murat Dinç, "Çocukların karayolu ile çıktıkları okul ve doğa gezilerinde maruz kalabilecekleri riskler oldukça yüksektir. Konuyla ilgili duyarlılığı ve hassasiyeti sağlamak amacı ile sigorta şirketleri olarak özellikle görsel basında yer alması için çeşitli kamu spotları oluşturulabileceğini düşünüyorum. Sektör, sigortanın yaygınlaştırılması için düşük primli ve özel amaçlara yönelik sigorta ürünleri oluşturmak için sürekli çalışmalar yapmaktadır. Seyahat Sağlık Sigortaları, zorunluluğu bir kenara bırakarak düşündüğümüzde, bu tip poliçelere oldukça iyi bir örnek teşkil etmektedir. Ürün içeriklerinin zenginleştirilmesi, mevcut ürünün satış rakamlarında yükselişe geçmesine yardımcı olacaktır" şeklinde konuştu.

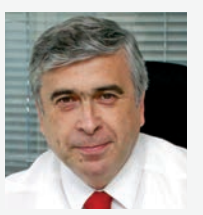


SED'in çalışma kampında eksperlerin geleceği tartışıldı

Sigorta Eksperleri Derneği'nin yeni yönetim kurulu Sapanca'da tam zamanlı bir çalışma kampı düzenledi. Çalışma Kampına SEİK Başkanı Yalçın Kaya ve SEİK üyeleri Tayfun Ermettin ile Recep Yücel, SED Başkanı Ahmet Nedim Erdem, Sigorta Eksperleri Derneği Yönetim, Disiplin, Sicil ve Denetleme Kurulu Asil ve Yedek Üyeleri, Tüm Bölge Temsilcilerimiz katıldı. Birleşimlerin moderatörlüğünü SED Başkan Yardımcıları Fikret Gülbahar Ulaş Erdoğan yaptı.

Doğa Sigorta'da Gölpınar dönemi

Mart ayında Doğa Sigorta'da Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başlayan Coşkun Gölpınar Genel Müdür olarak atandı. 1982 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Mimarlık bölümünden mezun olan Gölpınar, kariyerine Koç Holding ile çalışarak başladı. Yapı Kredi Sigorta'da 27 yıl görev yapan Gölpınar, son olarak Can Brokerlik ve Reasürans'ın Genel Müdürlüğünü yapıyordu.



MAPFRE GENEL SİGORTA acenteleri Güney İtalya'yı gezdi

3 aylık süre içerisinde belirlenen adetlerde kasko, konut ve süper kobim poliçelerinin satılması hedefiyle kurgulanan kampanyaya katılan acenteler; kampanya kapsamında ek komisyonlar kazanma fırsatı yakaladı. Bölge bazında en çok satış gerçekleştiren acenteler ise ek komisyondan bağımsız olarak MAPFRE GENEL SİGORTA'nın davetlisi olarak Güney İtalya gezisi kazandılar.



“Acenteler sözleşmeleri dikkatle okumadan imzalamamalı”

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi'nin düzenlediği zümre toplantısında konuşan TOBB SAİK üyesi Emin Gemici, acentelere önemli uyarılarda bulundu. Acentelerin sigorta şirketlerinden gelecek sözleşmeleri dikkatlice incelemelerini ve öyle imzalamalarını öneren Gemici, TOBB'un web sitesindeki örnek sözleşme metninden de yararlanılabileceğini belirtti.

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi tarafından “Sigortacılık Haftası” kapsamında bir Zümre Toplantısı düzenlendi. Toplantıya Hazine Müsteşarlığı Aracılardan Sorumlu Daire Başkanı Şule Avcıoğlu ve TOBB SAİK Üyesi Emin Gemici konuşmacı konuk olarak katıldı. Acentelere önemli uyarılarda bulunan Emin Gemici, sigorta şirketlerinden gelecek sözleşmeleri dikkatlice incelemeleri ve öyle imzalamalarını söyledi. Acentelerin yönetmelik hükümlerine aykırı sözleşmeleri imzalamadan önce mutlaka Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne ve TOBB Sigortacılık Müdürlüğü'ne görüş almak üzere göndermelerini öneren Gemici, ayrıca prototip bir sözleşme metninin TOBB'un web sitesinde olduğunu ve bundan acentelerin yararlanması gerektiğini belirtti. Gemici, yeni yönetmelik ile eski yönetmelik arasındaki değişiklikleri özetle sıraladı:

• Genel Müdür ve Genel Müdür Yardımcısı uygulaması, eski yönetmeliğe göre ‘4 yıllık fakültelerden mezun olanlar genel müdür ve genel müdür yardımcısı olabilir’ şeklindeydi. Yeni yönetmeliğe göreyse 4 yıllık fakülte mezunları yanı sıra iki yıllık sigortacılık meslek yüksekokulu mezunları da genel müdür ve genel müdür yardımcısı olabilir.

• Tüzel kişi acentelerde müdür dışında


Emin Gemici

en az bir teknik personel çalıştırılması zorunluluğu kaldırıldı, bu konuda TOBB SAİK'e düzenleme yapma yetkisi tanındı.

• Genel Müdür ve Genel Müdür Yardımcılarının teknik personel niteliği taşıma şartı kaldırılarak bu konuda da TOBB SAİK'e yetki verildi.

• Yardımcı teknik personel uygulaması kaldırıldı.

• Teknik personelin sadece bir acenteye bağlı olarak çalışma zorunluluğu kaldırılarak, bu konuda düzenleme yapma yetkisi TOBB SAİK'e verildi.

• Fiziki şart ve birden fazla acentenin aynı mekanı paylaşması konularında TOBB SAİK'e düzenleme yapma yetkisi tanındı.

• Şube açarak büyümek isteyen acentelerin ön izin alma şartı ve mali tablo verme şartları kaldırıldı.

• Uygunluk belgeleri ekinde istenecek belgeler konusunda TOBB SAİK'e düzenleme yapma yetkisi tanındı.

• Bankalar ve özel kanunları ile kendilerine sigorta acenteliği yapma yetkisi verilmiş kurum ve kuruluşlara mevzuata uygun şekilde mali tablo tutma zorunluluğu getirildi.

• Merkez ve şubeler için uygulanacak fiziki şartlar, teknik, idari altyapı ile insan kaynakları; acentelerin teşkilatı; teknik personel nitelikleri; unvan; ilan, reklam, afiş ve pano; sürekli eğitime ilişkin genel düzenleyici işlem yapma yetkisi TOBB SAİK'e; değişikliklerin bildirilmesi, güncelleme, bilgi kayıtları ve kayıtlara erişime ilişkin genel düzenleyici işlem yapma yetkisi ise TOBB'a verildi.

• Komisyon ve ödemelerin branş bazında belirlenmesi, tarafların hak ve yükümlülükleri, haklı feshe neden olan unsurlar, sözleşmenin feshinin taraflara etkisinin acentelik sözleşmelerinde belirtilmesi ile sözleşme feshi için 3 ay, acente aleyhine düzenlemeler için 2 ay önce bildirim yapılması gerektiği hususları hükme bağlandı.

• Acente ile sigorta şirketi arasındaki komisyon ve diğer menfaatler hakkında sigortalıya bilgi verme hususunda Müsteşarlık düzenleme yapmaya yetkilidir.

• Acentelerin mali tablo tutma ve bilgi verme zorunluluğu kaldırılmıştır.

• Sigorta şirketlerinin acenteler ile akdettikleri sözleşmenin uygulanmasını etkileyen hususlara ilişkin olarak acenteye bilgi verme yükümlülüğü getirildi.

• TOBB SAİK'e Müsteşarlığın uygun görüşünü almak kaydıyla, teknik personel eğitimlerinin usul ve esaslarını belirleme yetkisi verildi.”



BIPAR'ın yarıyıl toplantısı Prag'da gerçekleştirildi

TOBB SAİK'in üyesi bulunduğu Avrupa Sigorta Aracıları Federasyonu'nun (BIPAR) yarıyıl toplantısı Çek Cumhuriyeti'nin Prag şehrinde gerçekleştirildi. Toplantıya TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Avrupa Birliği Sigortacılık Genel Direktörü Fausto Parente, Zurich Sigorta Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tom de Swaan ve Goethe Üniversitesi İşletme Fakültesi Dekanı Karel Van Hulle de toplantıya katıldı. Söz konusu toplantıda Y kuşağı ile daha da önem kazanan dijital sigortacılık konusu ve dijital sigortacılığın önümüzdeki 5 yıllık süreçte aracılar üzerindeki olası etkileri konuları tüm yönleriyle tartışıldı. Toplantının ikinci bölümünde gerçekleştirilen Sigorta Acenteleri Komitesi'nde, broker paylarının giderek artması karşısında acentelerin alabileceği güvenlik önlemleri üzerinde görüş alışverişinde bulunuldu.

Sigorta Haftası'nda acenteler Manavgat'ta bir araya geldi

Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası (MATSO) “Sigorta Haftası” dolayısıyla Lake & River Side Hotel'de bir toplantı düzenledi. MATSO 12. Meslek Komitesi (Sigorta Aracılık Kurumları Finans Kurumları) tarafından organize edilen toplantıya MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş, Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Akar, 12. Meslek Komitesi Başkanı Hilmi Acar ile Komite Üyeleri, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, Antalya Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı İbrahim Düzenli, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Süleyman Özer ve sigorta acentelerinin yetkilileri katıldı.


Özer


Kasap

Toplantıda bir açılış konuşması yapan MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş, “Günümüz küresel rekabet ortamında; kaynakların verimli kullanımı, işletme finansmanı, üretim süreçlerinin sağlıklı şekilde işlemesi, üretilen mal ve hizmetlerin tüketiciye hızlı ve güvenli şekilde ulaştırılması sanayici ve tüccar için son derece önemli hale geldi. Tüm bu süreçlerdeki risklerin üretici, tüccar ya da tüketici tarafından tek başına yüklenilmesi çok ağır maliyetlere sebep olabilir. Sigorta sektörü bu noktada devreye girerek, tarafların risklerini üstleniyor. Bu sayede tüccarımız, sanayicimiz daha fazla üretmeye, daha çok büyümeye odaklanabiliyor. Risklerinizi sigortaya devredin, büyümeye odaklanın”dedi.

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap ise, sigorta sektöründeki son gelişmeler ve TOBB SAİK'in çalışmalarıyla ilgili bilgiler verdi. Toplantıda TOBB SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer ve Antalya Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı İbrahim Düzenli de birer konuşma yaptı.

Yönetmelikte uygulamaya ilişkin usul ve esaslar belirlendi

TOBB SAİK, haziran ayı toplantısını 21 Haziran'da Ankara'da Birlik Merkezi'nde gerçekleştirdi. TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, söz konusu toplantıda alınan kararlara ilişkin yaptığı açıklamada Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin ilgili hükümleri çerçevesinde İcra Komitesi tarafından belirlenmesi gereken tüm hususları, "Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinin Uygulanmasına İlişkin Usul ve Esaslar" başlığı altında belirlediklerini belirtti.



Esasları belirleme sürecinde, Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi ile mesleğe ilişkin tüm sivil toplum kuruluşlarının görüşlerini aldıklarını söyleyen Kasap, ocak ayından bu yana yapılan çeşitli toplantılarda acentelerin görüş ve önerilerini de dinlediklerini kaydetti. Tüm bunları dikkate alarak, haksız uygulamalara mahal vermeden, işlemleri mümkün olduğunca sadeleştirmek suretiyle acentelere ek maliyet ve sorumluluk getirmemeye özen göstererek söz konusu esasları belirlediklerini ifade eden Kasap, yönetmelikle belirlenen uygulamalarda köklü değişiklikler yapmadıklarını kaydetti. Kasap, toplantıda gündeme gelen diğer konuları şu şekilde sıraladı:

* Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinin Uygulanmasına İlişkin Genelge Taslağı
* Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları Taslağı
* 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun acentelik iş ve işlemlerine etkileri
* Levha aidatını 3 yıl üst üste ödemeyen sigorta acenteleri
* Sigorta acentelerinin kamu destekli finansman imkanlarından faydalanabilmesine yönelik çalışmalar
* Bir broker firması tarafından yürütülen teklif uygulaması
* İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikayet ve müracaatlar
* Disiplin işlemleri.

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin ilgili hükümleri çerçevesinde İcra Komitesi tarafından belirlenmesi gereken tüm hususları, "Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinin Uygulanmasına İlişkin Usul ve Esaslar" başlığı altında belirlediklerini ifade etti. Uygunluk belgesi ve güncelleme işlemleri, insan kaynakları ve acente teşkilatı, unvan, asgari fiziki şartlar ile levha kayıt ve silinme işlemleri gibi konular belirlenen esaslarla açıklığa kavuşturuldu.

SİGORTA ACENTELERİ YÖNETMELİĞİNİN UYGULANMASINA İLİŞKİN USUL VE ESASLAR

1. Uygunluk belgesi başvurusu ve bilgi güncelleme işlemleri

1.1. Uygunluk belgesi başvurusu ile bilgi güncelleme işlemleri esnasında ilgili Ticaret/Ticaret ve Sanayi Odalarına düzenleniş tarihleri son altı aydan eski olmamak kaydı ile Ek:1 ila Ek:8'de belirtilen bilgi ve belgeler teslim edilecektir.

1.2. Gerek görülmesi halinde TOBB veya Odalar tarafından ilgili mevzuatta belirtilen hususları tevsik edici ilave bilgi ve belge talep edilebilecektir.

1.3. Uygunluk belgesi başvurusu ve bilgi güncelleme işlemleri için gerekli belgelerden oda bünyesinde bulunanlar ile TOBB-AEKS yazılım programı aracılığıyla elektronik ortamda temin edilenler acentelerden ayrıca talep edilmeyecektir.

1.4. Uygunluk belgesi başvurusunda ya da bilgi güncelleme işlemlerinde ilgililerin adli sicil belgesinde herhangi bir kaydın bulunması durumunda, adli sicil belgesi ile konuya ilişkin Mahkeme Kararlarının ilgili Oda tarafından TOBB'a gönderilmesi gerekmektedir. Bu kapsamdaki hususlar TOBB tarafından incelenerek sonuçlandırılacaktır.

2. İnsan kaynakları ve acente teşkilatı

2.1. Tüzel kişi sigorta acentelerinde müdür dışında en az bir teknik personel istihdam edilir. Acente Levha bilgilerine kayıtlı birden fazla müdür, genel müdür veya genel müdür yardımcısı olması da bu gerekliliği karşılamaktadır.

2.2. Şube açacak sigorta acenteleri işbu Usul ve Esasların ekinde yer alan mali müşavir onaylı ödenmiş sermaye / malvarlığı beyanı, ilgili yönetici ve personeller için bilgi formunu ve www.sigorta.org.tr adresli internet sayfasında yayınlanan; organizasyon şeması, acente merkezi ve acente şubeleri isimli tabloları düzenleyerek uygunluk belgesi başvurusunda bulundukları Odalara müracaat edeceklerdir. Söz konusu başvurular ilgili Odalar tarafından incelenerek TOBB'a iletilecek olup, uygun olarak değerlendirilen başvurular www.sigorta.org.tr adresli internet sayfasında yayınlanacaktır. Söz konusu internet sayfasında yayınlanmayan şubeler faaliyette bulunamaz.

2.3. Şube açarak teşkilatlanacak sigorta acenteleri merkezlerinde teknik personel nitelikleri ve Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinde belirtilen diğer şartları haiz genel müdür ile en az bir genel müdür yardımcısı görevlendirir.

2.4. Acente şubelerinde şube müdürü ve en az bir teknik personel görevlendirmesi gerekmektedir. Şubelerde, birden fazla şube müdürü olması da bu gerekliliği karşılamaktadır.

2.5. Şube açarak teşkilatlanacak gerçek kişi acentelerde genel müdür ve genel müdür yardımcısı ticari mümessil veya ticari vekil olarak atanmak zorundadır. Tüzel kişi acentelerde bu kişilerin ticaret siciline tescili zorunludur.

2.6. Bir kişi sadece bir sigorta acentesinde genel müdür, genel müdür yardımcısı, şube müdürü ve teknik personel olabilir. Bu kişi, gerçek kişi sigorta acenteliği faaliyetinde bulunamaz, aynı ya da farklı bir acentede; genel müdür, genel müdür yardımcısı, şube müdürü, müdür veya teknik personel olamaz ve çalıştığı acenteden bağımsız iş kabul edemez. Ancak, bir kişinin kendisinin ya da birinci derece kan ve kayın hısımlarının en fazla üç acentenin her birinin en az %51 hissesine sahip olduğu durumda, bu acentelerin tamamında tek bir müdür görev yapabilir.

2.7. Genel müdür, genel müdür yardımcısı, şube müdürü ve teknik personelin ikametgâhı, merkez ve/veya şubenin bulunduğu il sınırları içinde olmalıdır. Olağan iş akışını etkilemeyecek makul mesafeler de il sınırları kapsamında değerlendirilebilir.

2.8. Teknik personel iş saatleri içinde veya dışında, yıllık izinde geçirilen süreler dahil, başka bir işte ücretli veya ücretsiz çalışamaz.

3. Unvan

3.1. Sigorta acenteleri unvanında "sigorta aracılığı" veya "sigorta acenteliği" ifadelerinden birini ya da bunların türevlerini kullanır. Acenteler, mevzuata aykırı olmamak ve sigorta acenteliği mesleği ile bağdaşmak kaydıyla unvanlarında ilave kelimeler kullanabilir.

3.2. Sigorta acentesi şubeleri, şube olduğu belirtilmek kaydıyla acente ile aynı unvanı kullanır.

4. Asgari fiziki şartlar

4.1. Bir sigorta acentesi merkezi veya şubesinin;

a) Müstakil bir bina veya iş merkezi içerisinde; fiziki olarak ayrılmış, müstakil bir girişe sahip, başlı başına kullanılmaya elverişli bağımsız bir mekân olması ve bu mekânda münhasıran sigorta acenteliği faaliyeti yürütülüyor olması,

b) Kullandığı elektrik, telefon, su, doğalgaz veya internet bağlantı hizmetine ilişkin faturalarından en az ikisinin sigorta acentesi adına kayıtlı bulunması,

c) En az birer adet bilgisayar, yazıcı ve faks cihazının bulunuyor olması,

d) İnternet bağlantısı bulunması ve sigortacılık işlemleri için Statik IP kullanılması zorunludur.

4.2. Kendi bölümleri ile personeli ayrı olmak koşuluyla en fazla üç sigorta acentesi aynı mekanda faaliyet gösterebilir. Ancak, özel proje geliştirilmesi ve İcra Komitesinden onay alınması halinde aynı mekanda faaliyet gösterecek acenteler için sayı sınırı uygulanmaz.

4.3. Sigorta acentesi şubeleri başka acente ile aynı mekanda faaliyet gösteremez.

4.4. Sigorta acenteleri tarafından sigorta poliçelerinin düzenlenmesi ve diğer aracılık faaliyetleri için kullanılan tüm bilişim programları asgari fiziki şartlar kapsamında tetkike tabidir.

5. Levha kayıt ve silinme işlemleri

5.1. Uygunluk belgesi alan sigorta acenteleri belirlenen Levha kayıt ücretini ödemeleri halinde İcra Komitesi gündemine alınmaksızın doğrudan Levhaya kaydedilir.

5.2. Hiçbir sigorta şirketi tarafından yetkilendirilmemiş sigorta acenteleri ile tasfiye sürecine girmiş sigorta acentelerinin Levhadan kaydı yazılı talepleri üzerine İcra Komitesi gündemine alınmaksızın doğrudan silinir.

5.3. Gerçek kişi sigorta acentesinin vefatı halinde, ilgili Odanın bildirimi ya da konuya ilişkin belgelerin ilgililer tarafından ibraz edilmesi durumunda söz konusu sigorta acentesinin Levhadan kaydı İcra Komitesi gündemine alınmaksızın doğrudan silinir.

5.4. Sigorta acentesinin Ticaret Sicilinden terkin etmesi, faaliyet konusundan sigorta acenteliği faaliyetini sildirmesi ya da oda kaydının silinmesi hallerinde, ilgili Odanın bildirimi ya da konuya ilişkin belgelerin ilgililer tarafından ibraz edilmesi durumunda söz konusu sigorta acentesinin Levhadan kaydı İcra Komitesi gündemine alınmaksızın doğrudan silinir.

5.5. İşbu Usul ve Esaslarda belirtilen şartları kaybeden sigorta acentelerinin 30 gün içerisinde durumlarını şartlara uygun hale getirmesi gerekmektedir. Aksi takdirde Levha kayıtları silinir.

Hisse senedinin aksine DÖVİZ YÜKSELİŞTE

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, bireysel emeklilik sistemindeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli. Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yıl sonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi bireysel emeklilik sisteminde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.
Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir.
Bireysel emeklilik sistemindeki Hisse Senedi Fonları 2016 yılının mayıs ayında %6.57 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki düşüş %8.82 seviyesinde oldu. Mayıs ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.91'lik düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %3,06 oranında artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2016 yılı mayıs ayında %0.58 oranında arttı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

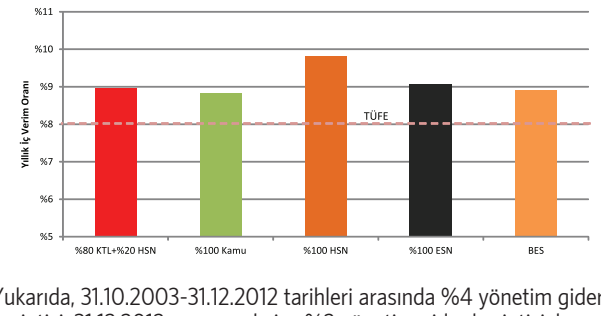
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

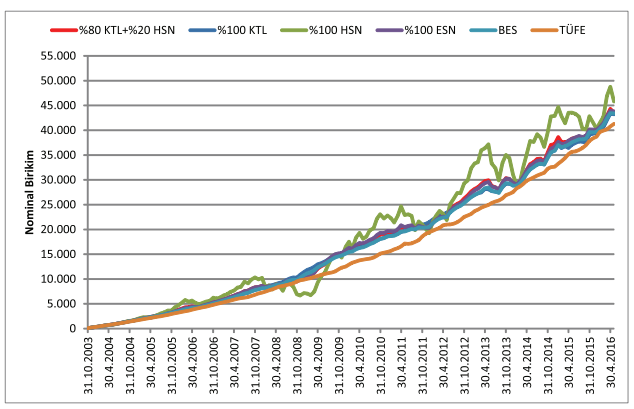
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.05.2016 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



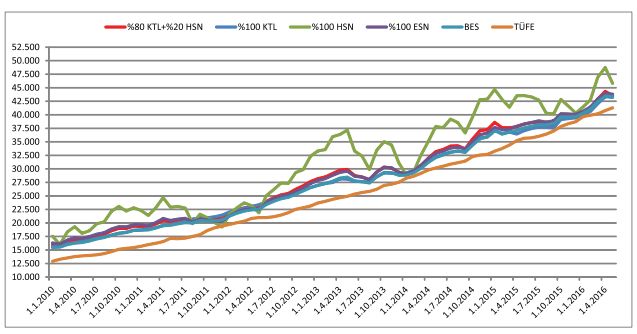
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.05.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir. Buna göre, BES ortalama fon getirilerine yatırım yapan bir katılımcı dönem sonunda %8,90 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %9,82 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.05.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2016 gelişimi)



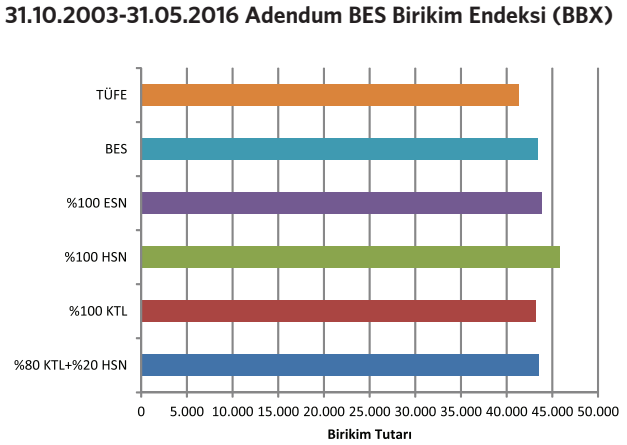
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.05.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.05.2016 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 43.400 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 41.277 TL birikime ulaşmaktadır.

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



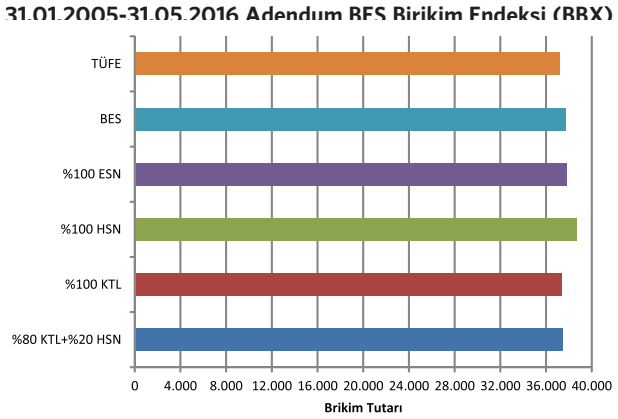
Aynı endeksin 2010-2016 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yıl sonu ile 2014 yılı başında enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım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

31.10.2003-31.05.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-31.05.2016 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 buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.05.2016 tarihinde 43.400 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Mayıs 2016 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 272 TL katkıda bulunmuştur.

31.01.2005-31.05.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.05.2016 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 31.05.2016 tarihinde 38.671 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



2015'te yapılan BES sözleşmeleri sayıca tahminlerin altında kaldı

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin yayınladığı 2015 yılı BES Gelişim Raporu'na göre, sözleşme adedi, 2015 tahminleriyle karşılaştırıldığında en muhtemel tahminlerin 25 bin adet gerisinde kaldı ve 1 milyon 985 bin adet olarak gerçekleşti.

Bireysel Emeklilik Sistemi hakkında birçok bilgi ve analizin yer aldığı, Emeklilik Gözetim Merkezi'nce (EGM) hazırlanan Bireysel Emeklilik Sistemi 2015 Gelişim Raporu yayınlandı.

Rapora göre 2015 yılında yeni kurulan 1 milyon 939 bin 690 sözleşmenin %67.7'si bireysel, %23.7'si gruba bağlı bireysel, %8.5'i ise işveren grup emeklilik sertifikalarından oluşuyor.

2015 yılı içerisinde yeni kurulan sözleşmeler dikkate alındığında, sözleşmesi varken yeni bir sözleşme alan katılımcı sayısı 367 bin 669 iken, sisteme ilk kez giren katılımcı sayısı 1 milyon 242 bin 223 olarak gerçekleşti.

2015 yılı içerisinde katılımcılara ödenen 2 milyar 465 milyon lira devlet katkısı tutarının, 1 milyar 917 milyon lirası bireysel, 548 milyon lirasıysa gruba bağlı bireysel sözleşmelere ödendi.

2015 yılında yapılan devlet katkısı ödemesiyle birlikte, yıl sonu itibarıyla katılımcılara ödenen toplam devlet katkısı tutarı 5 milyar 702 milyon liraya ulaştı. Katılımcıların yaş aralıklarına göre ödenen devlet katkısı tutarlarında en küçük payın yaklaşık 79 milyon lirayla 25 yaş altındaki katılımcılarda, en büyük payın ise 851 milyon lirayla 35 - 44 yaş aralığındaki katılımcılarda olduğu görülüyor.

Sözleşme başına ödenen devlet katkısı tutarı 2014 yılında ortalama 440.8 lirayken, bu tutar 2015 yılında 468.5 liraya yükseldi. Devlet katkısı alanların içinde 2015 yılında sisteme girenler, 387.2 milyon lira devlet katkısı alarak 2015 yılında ödenen tüm devlet katkısının yaklaşık %6.8'ini aldı.

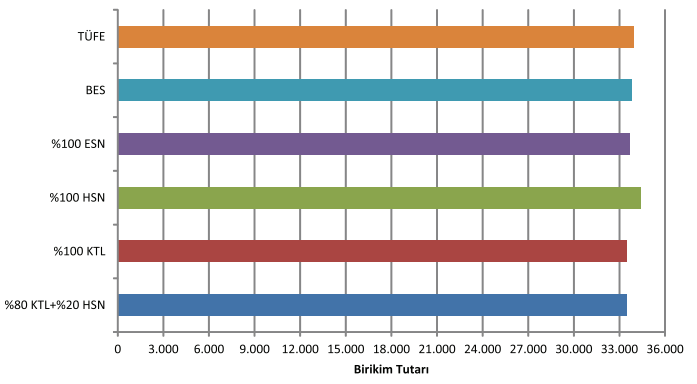
Fon büyüklüğünün fon grupları bazında dağılımına bakıldığında ise, Esnek Fonlar %33.2 ile en çok paya sahip. Bu oranı, Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Fonları %30.3'lük, Likit Fonlar %11.6'lık, Standart Fonlar %9'luk ve Hisse Senedi Fonları ise %7.4'lük oran ile takip ediyor.

Raporun bir başka bölümünde, 31 Aralık 2015 itibarıyla 27 bin 745 kişinin birikimlerini düzenli ödeme ya da toplu olarak alarak emeklilik hakkını kullandığı belirtiliyor. Emeklilik hakkını kullanan katılımcıların, emekliliğe hak kazanan katılımcılar içindeki payının %44 olduğu, %56'lık kesimin emeklilik hakkını elde etmesine rağmen birikim yapmaya devam ettiği vurgulanıyor.

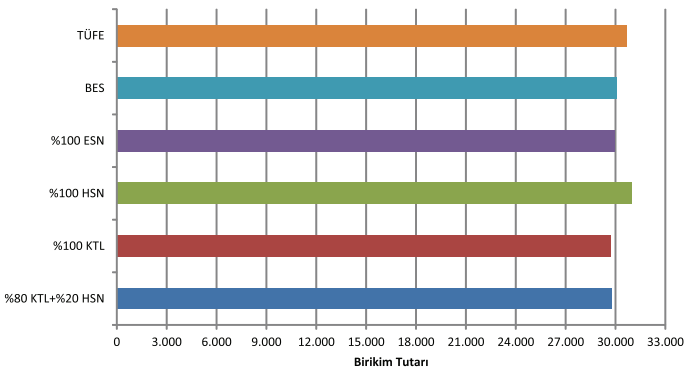
Emeklilik hakkını kullananlara yapılan ödeme tutarlarına bakıldığında, ortalama birikimin yaklaşık 78 bin lira, ortanca birikimin uzun bir süredir 35 bin lira olduğu ve emeklilerin %75'inin 20 bin 700 liranın üzerinde emeklilik ödemesi aldığı görülüyor. Ancak tabii ki bu ortanca birikimlerle emekli olanlar, henüz sistemin "emeklilik" değil "biriktirme" aşamasında olduğunun bir göstergesi.

Raporun 2016 Yılı Sektörel Beklentiler bölümünde 2016 yılında sisteme girecek katılımcı adedine ilişkin sektör beklentilerine baktığımızda en muhtemel tahminlerin ortalaması 1 milyon 657 bin 939, kötümser tahminlerin ortalaması 1 milyon 499 bin 21, iyimser tahminlerin ortalaması ise 1 milyon 822 bin 31 kişi. 2016 sonunda ulaşılacak fon tutarında ise en muhtemel tahminlerin ortalaması 53 bin 185 milyon lira civarında. Öte yandan, 2015 yılına ilişkin tahminler ile gerçekleşmeleri karşılaştırdığımızda, kurulan sözleşme adedi, en muhtemel tahminlerin 25 bin adet gerisinde kalarak 1 milyon 985 bin 10 adet olarak gerçekleşti. Rapora EGM'nin web sayfasından ulaşılabilir.

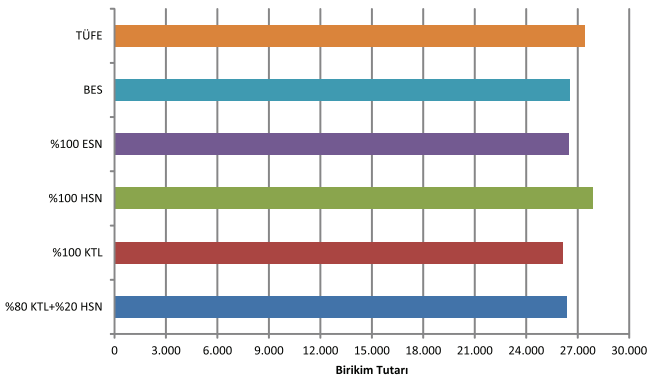
31.01.2006-31.05.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



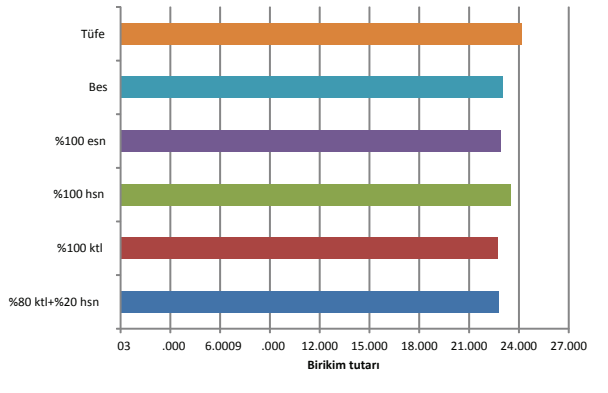
31.01.2007-31.05.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2008-31.05.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.05.2016 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).

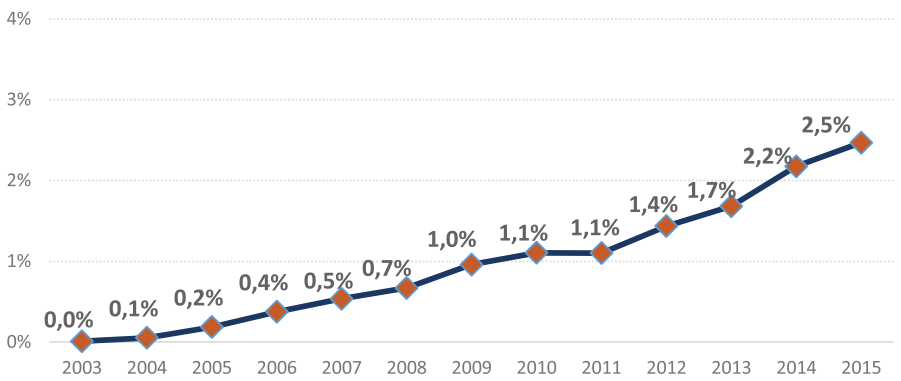
Emeklilik yatırım fonlarının performanslarının değerlendirilmesinde kullanılabilecek genel kabul görmüş farklı yöntemler bulunmaktadır. Bu çalışmada da genel kabul görmüş yöntemlerden bazıları kullanılmış ve çıkan sonuçlar okuyucuya bilgi vermek amacıyla yorumlanmıştır. Hesaplar, geçmiş verileri baz 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.

Bireysel emeklilik fonları 12 yılda enflasyonun 2 katı getiri sağladı

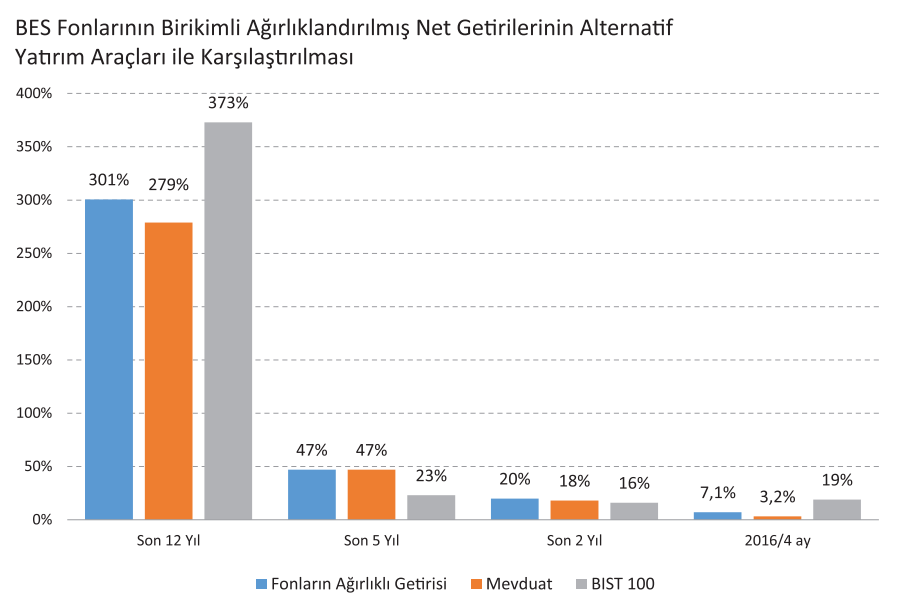
Emeklilik fonları 12 yıllık dönemde TÜFE'nin iki katı getiri sağlarken, son iki yılda TÜFE'nin dört puan üzerinde kazandırdı. 2016'nın ilk 4 ayında ise fonların getirisi %7.1 oldu.

LUDENS Finansal Hizmetler'in Nisan 2016 itibarıyla hazırladığı "Emeklilik Fonları Performans Raporu"na göre emeklilik fonları 12 yıllık dönemde TÜFE'nin yaklaşık 2 katı getiri sağladı. Fonlar son 2 yılda TÜFE'nin 4 puan üzerinde getiri sağlarken, son 5 yılda ise TÜFE ile hemen hemen aynı miktarda getiri elde etti.
Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) uzun vadeli birikimleri esas alan bir sistem olması nedeniyle, raporda analiz dönemleri 2, 5 ve 12 yıl olarak değerlendirildi. Emeklilik fonlarının getirilerine uzun vadeli bakılsa da fonlar 2016 yılının ilk 4 ayında başarılı bir performans gösterdi ve getirileri %7.1 seviyesinde gerçekleşti. Bu tarih aralığında TÜFE artışı %2.6 oldu ve fonlar ortalama olarak TÜFE'den %4.5 daha yüksek getiri elde etti. Yine aynı dönemde fonlar katılımcılarına mevduatın neredeyse iki katı getiri sağladı.

Emeklilik Fonlarının Portföy Büyüklüğünün GSYİH'ye Oranı (2003-2015)



BES Fonlarının Birikimli Ağırlıklandırılmış Net Getirilerinin Alternatif Yatırım Araçları ile Karşılaştırılması



GETİRİ MEVDUAT FAİZİNDEN YÜKSEK

Emeklilik fonlarının performansları alternatif yatırım araçları, mevduat faizi ve BIST 100 endeksi ile karşılaştırıldığında 2 yıllık ve 12 yıllık dönemde fon getirilerinin mevduat faizinin üzerinde olduğu görülüyor. Son 5 yılda ise fon getirileri mevduat faizi getirisine eşit durumda.
Fonlar son 2 ve 5 yıllık dönemde BIST 100 endeksinin de üzerinde getiri sağladı.
Rapora göre fonlar son 2 yıl, son 5 yıl ve son 12 yıllık dönemlerde kendi karşılaştırma ölçütlerinin üzerinde getiri sağladı. Buna göre, fonlara bakıldığında 12 yıllık dönem için ortalama %301, 5 yıllık dönem için %47 ve 2 yıllık dönem için de %20 oranında ağırlıklı net getirileri olduğu görülüyor.

HİSSE FONLARI BAŞARILI

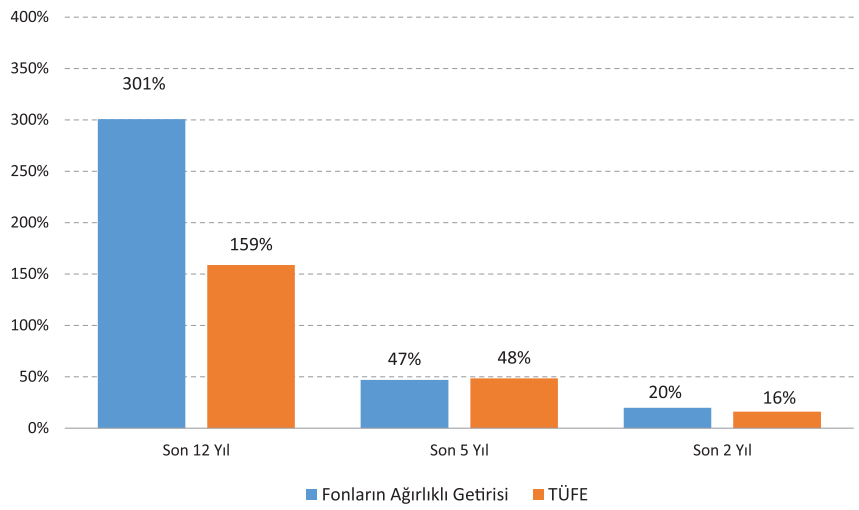
Son 12 yılda emeklilik fonlarının %77'si karşılaştırma ölçütlerine göre daha yüksek bir getiri performansı sergiledi. Vade kısaldıkça oran bir miktar düşüyor; 2 yıllık ve 5 yıllık dönemler incelendiğinde oran sırası ile %64 ve %72 olarak gerçekleşti. Son 5 yıllık dönemde karşılaştırma ölçütüne göre en yüksek getiriyi hisse fonlar sağladı ve %15 daha fazla getiri elde ettiler. Son 2 yılda da hisse senedi fonları karşılaştırma ölçütlerine göre %7'lik bir farkla en yüksek getiriyi elde etti.
BES 2013 yılından beri son 3 yılda getirilen teşvikler ve düzenlemelerle hızlı bir büyüme sürecine girdi ve Nisan 2016 itibarı ile bu adımların olumlu sonuçları görülmeye başlandı. Emeklilik fonları portföy büyüklüğünün Gayrisafi Yurtiçi Hasıla'ya (GSYH) oranı 2012 yılında %1.4 iken, 2015 sonunda %2.5'e ulaştı. Ülkemizde yurtiçi tasarrufları artırma ve ülke ekonomisini iyileştirme konusundan atılan önemli adımlardan biri olan BES, yüksek cari açık ve bunun dış finansmanına bağlılığı artırıcı etkisini azaltma noktasında büyük önem taşıyor. Çalışanların emeklilik dönemlerinde refah düzeylerini artırmayı hedefleyen BES'in, emekli olarak ayrılan kişilerin gelirlerine anlamlı bir katkı sağlaması bekleniyor.

KATILIMCI SAYISI 6 MİLYONU AŞTI

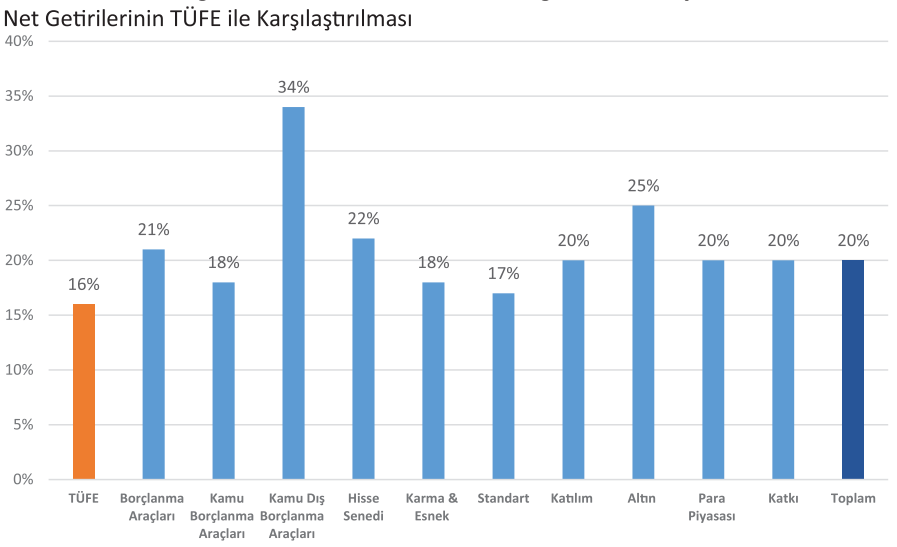
Emeklilik fonlarının performanslarının odak noktası olduğu tarafsız raporda, belirli dönemlerde fon performanslarını farklı kriterlere göre kıyaslayan analizler yer alıyor. Kurulduğu yıl yaklaşık 15 bin katılımcı sayısına sahip olan sistemde Nisan 2016 sonu itibarı ile 6.26 milyon katılımcı bulunuyor.
Raporda, "BES, uzun vadeli birikimleri esas alan bir sistem olduğundan sistemin performansı incelenirken uzun vadeli bakış açısını korumak önemlidir. Rapordan çıkan temel sonuç, ülkemizdeki BES'in uzun vadede enflasyon, mevduat ve kendi karşılaştırma ölçütlerinin oldukça üzerinde getiri sağladığı ve kendisinden beklenen hedefleri gerçekleştirdiğidir" denildi.

Emin Özcan
emin@sigortacigazetesi.com.tr

BES Fonlarının Birikimli Ağırlıklı Net Getirilerinin TÜFE ile Karşılaştırılması



BES Fonlarının Kategori Bazında Son 2 Yıllık Birikimli Ağırlıklandırılmış Net Getirilerinin TÜFE ile Karşılaştırılması



VAKIF EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ ÖZGÜR OBALI:

BES fonları hiçbir yatırım aracında olmayan avantajlara sahip

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, BES fonlarının getirileri piyasa performansları ile doğru orantılı olduğunu belirterek, "BES'in uzun vadeli bir tasarruf aracı olması sebebiyle, fon getirilerinin piyasa koşulları nedeniyle bazı kısa dönemlerde düşük olması doğal bir durumdur" dedi. Obalı, Bireysel emekliliğin uzun vadede yüksek getiri performansına sahip olduğunu ve hiçbir yatırım aracında olmayan avantajlara sahip olduğunun da altını çizdi.
BES fon getirilerine 5-10 yıl gibi uzun vadede bakıldığında enflasyonun üzerinde reel getirilere sahip olduğunun görülebileceğine işaret eden Obalı sözlerini şöyle sürdürdü: "2015 yılında fon getirilerinde sektör ortalaması %3'lerde seyrederken, 2016 yılbaşından bu yana BES fonlarındaki ortalama getiriler %7 civarındadır. Ayrıca 2015 yılında içinde dövizli varlıklar bulunan fonların getirileri de %15'in üzerinde oldu. Bu nedenle fon getirilerinin performanslarını kıyaslarken bu rakamları da göz önünde bulundurmamız gerekir."

'KATILIM FONLARIMIZIN PAZAR PAYI %20'

Vakıf Emeklilik olarak toplamda 19 fonları bulunduğunu söyleyen Obalı, "Fonlarımızı faize duyarlı ve faizli olarak iki ana gruba ayırarak katılımcılarımıza birikimlerini her iki şekilde de değerlendirme imkanını sunuyoruz. Faize duyarlı katılımcılarımız için 6 farklı fonumuz bulunuyor. Faize duyarlı fonlar arasında Vakıf Emeklilik olarak katılım fonlarımız ile yaklaşık %20 pazar payı ile sektöre öncülük ediyoruz. Bunun dışında faizli fonlar içerisinde 4 adet dövizli varlık barındıran fonumuz mevcut. Diğer 9 fonumuzu ise TL varlıklara yatırım yapan konvansiyonel fonlar olarak gruplandırabiliriz. Vakıf Emeklilik olarak, katılımcılarımızın birikimlerini korumak ve makul bir risk düzeyi ile fon getirilerini en üst düzeyde tutabilmek öncelikli amacımız. 2016 yılı ilk beş aylık dönemde Vakıf Emeklilik fonları, emeklilik şirketlerinin ağırlıklı ortalama fon getirisine yakın bir getiri sağlamıştır" şeklinde konuştu.

'BES FONLARI BAŞARILI BİR SINAV VERDİ'

BES'in hem gelecek hem de tasarruf adına bugün ülkemizde uygulanan önemli bir sistem olduğuna dikkat çeken Obalı sözlerini şöyle sürdürdü: "2003 yılında faaliyete başlayan BES, Emeklilik Yatırım Fonları'nın performansı ile de başarılı bir sınav verdi. Ülke olarak tasarruflar konusundaki algımızı güçlendirmeli ve hem bireysel mali yapımızı hem de ülkemizin makroekonomik gücünü pekiştirmeliyiz. BES fonları bu bağlamda hem bireyler hem de ülke için çok kritik öneme sahip. BES'in doğru uygulanması, tanıtılması ve yaygınlaşması ile artacak tasarruf oranları; hem daha stabil bir ülke ekonomisinin hem de maddi zorluklarla daha az karşılaşan müreffeh yurttaşların olacağı bir Türkiye'nin temel dayanaklarından biri olduğunu söyleyebiliriz. Bu bağlamda özellikle son 3 yıldır devletin büyük desteği ile gelişen BES'in daha da olgunlaşacağını, alternatif finansal bir alan yaratacağını ve bunun ülke ekonomisine önemli katkı sağlayacağını düşünüyoruz."



'FON SEÇİMİNDE RİSK ALGISI VE YAŞ ÇOK ÖNEMLİ'

BES'te devlet katkısından ve düşük vergi oranından yararlanmanın temel şartının 56 yaşı doldurmak ve en az 10 yıl bireysel emeklilik sisteminde kalmak olduğunu hatırlatan Obalı, "Bu sebeple fon seçimi konusunda katılımcıların risk algısı ve yaşları çok önemlidir. Katılımcılar BES'e ne kadar erken dâhil olursa birikimleri 56 yaşına ulaştıklarında o derece yüksek olacaktır. Katılımcılar, seçtikleri fon ya da fonların dağılımını yılda 6 kez değiştirme hakkına sahipler. Fon seçimi yaparken risk algılarını da değerlendirmelerini öneriyoruz. BES'in uzun vadeli bir tasarruf aracı olduğu unutulmamalı ve bu değerlendirmeye göre fon tercihlerinde bulunulmasını tavsiye ediyoruz" dedi.

NN HAYAT VE EMEKLİLİK FİNANS VE MALİ İŞLERDEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI EMİNE SEBİLCİOĞLU:

BES fonları alternatif yatırım araçlarının önünde bir tasarruf aracı

NN Hayat ve Emeklilik Finans ve Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Emine Sebilcioğlu, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) uzun vadeli bir tasarruf ürünü ve 10 yıllık bir süreçte alternatif yatırım araçlarının önüne geçen bir tasarruf aracı olduğunu belirtti. Sebilcioğlu, "Ayrıca fon getirisi konusunda tüm fonların bir tutulmaması gerekiyor. Önemli olan doğru zamanda doğru fon karmalarını seçmek ve mevzuatın tanıdığı fon değişikliği haklarını doğru zamanlarda kullanmak. Fon bazında getirilere değil de emeklilik planlarında tercih edilen fon karmalarının getirisine odaklanmanın daha doğru olduğunu düşünüyorum" dedi.

'SEÇİLEN FON İLE YATIRIMCININ TERCİHİ UYUŞMALI'

Fon seçiminde dikkat edilmesi gereken en önemli hususlardan birinin, seçilen fonun yatırım stratejisi ile katılımcının yatırım tercihlerinin uyuşması olduğuna dikkat çeken Sebilcioğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Örneğin, yüksek getiri elde etmek isteyen bir katılımcı diğer fonlara oranla daha yüksek risk içeren hisse senedi ağırlıklı fon karmalarını tercih edebilir, ancak burada unutulmaması gereken nokta şu: Risk seviyesi arttıkça birikimlerin kısa dönemde yaşanan dalgalanmalardan etkilenme olasılığı daha da yükselecektir. Eğer kısa dönemde yaşanabilecek dalgalanmalar katılımcıların yatırım tercihlerine uygun değilse düşük ve orta riskli fon karmalarını tercih etmeleri daha doğru olacak."

'FONLARIMIZ GETİRİDE İLK ÜÇTE'

Şirket olarak katılımcılarına farklı yatırım stratejileri ile yönetilen devlet katkı fonu hariç 8 fon sunduklarını ifade eden Sebilcioğlu, "BES'te son 10 yılda emeklilik fon getirilerini değerlendirdiğimizde tüm fonlarımızın ortalama getirisinde ilk üçte yer alıyoruz. Ayrıca son 10 yılda enflasyona ve mevduata göre daha yüksek getiri sağladık" diye konuştu.

Birikimlerin yüksek tutarlara ulaşmasıyla beraber gelecekte yatırımcıların şirket seçerken fon getirilerini ve fonlarla ilgili verilecek danışmanlık hizmetlerini inceleyerek karar verecekleri öngörüsünde bulunan Sebilcioğlu, "Yatırımcıların risk profilini belirlemek ve bu profile uygun fon karmalarına yatırımlarını yönlendirmek daha büyük önem taşır hale gelecek. Fon getirileri kadar şirketler; risk profili ölçme ve varlık dağılımı hizmetinin kalitesiyle öne çıkacaklardır" dedi.



'FON SEÇİMİNDE ANİ KARARLAR KONUSUNDA DİKKATLİ OLUNMALI'

Fon seçiminde katılımcıların BES'in uzun vadeli bir tasarruf aracı olduğuna ikna olarak sisteme girmeleri gerektiği ve ani kararlar konusunda daha dikkatli olmalarını söyleyen Sebilcioğlu, "Doğru zamanda doğru hamleler yapmak, katılımcıların risk algısıyla uyumlu fon dağılımlarıyla hareket etmek sektörün ve katılımcılarımızın geleceği için daha sağlıklı olacak. Önemli olan doğru zamanda doğru fon karmalarıyla hareket etmek ve değişiklikleri zamanında yapmak... Yine buradan yola çıkarak fon bazında getirilere değil de emeklilik planlarında tercih edilen fon karmalarının getirilerine odaklanmanın daha doğru olduğunu yinelemek istiyorum" şeklinde konuştu.

MÜKTESEP HAK SAHİPLERİ HARİÇ ARTIK LİSE MEZUNLARI ACENTE VE MÜDÜR OLAMAYACAK

ACENTELERDE YENİ DÖNEM BAŞLIYOR

Sigorta Acenteleri Yönetmeliği, 14 Nisan 2008 öncesi acente olan ve/veya acente müdürü olanların (levhaya kayıtlı olanlar) müktesep hakkını koruyor. Gene aynı dönemde acente ortağı olanlar da acentelik ve/veya acente müdürlüğü yapabilecek.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr



Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde birçok değişikliği beraberinde getiren yönetmelik 16 Temmuz'da yürürlüğe giriyor. 16 Ocak'ta yayınlanan ve değişiklikleri içeren ilk yönetmelikteki acentelerin tepkisini çeken bir değişikliğe göre, gerçek kişi acente ve tüzel kişi acente müdürü olabilmek için lise ve dengi okullardan mezun olmak yeterli olacaktı. 9 Haziran'da yine bir değişiklik yapıldı ve ilgili madde yönetmelikten kaldırıldı.
Artık gerçek kişi acente ve tüzel kişi acente müdürü olabilmek için iki yıllık yüksek okulların sigortacılıkla ilgili bölümlerinden ya da dört yıllık yükseköğretim kurumlarından mezun olma şartı aranıyor.
Değişikliğe eklenen bir maddeyle, Nisan 2008'den önce acentelerde ortaklığı bulunanların gerçek kişi acente ve tüzel kişi acente müdürü olmasının da yolu açıldı. Daha önce ortaklardan biri lise mezunuysa bu haktan yararlanamıyor ve teknik personel sıfatıyla çalışmasını sürdürebiliyordu. Değişiklikle beraber 2008 yılında ortak olup levhaya müdürlük kaydını yaptırmamış lise mezunlarına müktesep hakları verildi.

ARANAN DENEYİM SÜRESİ KISALDI

Yeni yönetmelikle şube şeklinde faaliyet gösteren acentelerin genel müdür ve genel müdür yardımcılarında aranan deneyim süreleri de kısaltıldı. Genel müdürlere daha önce getirilen 7 yıl deneyim şartı 9 Haziran'daki değişiklikle dört yıllık yükseköğretim kurumlarının sigortacılıkla ilgili bölümlerinden mezun olanlar için 5 yıla düşürüldü. Sigortacılıkla ilgili bölümlerden olmasa da herhangi bir dört yıllık yükseköğretim kurumundan mezun olanlarda deneyim şartı 6 yıla indi. İki yıllık yüksek okulların sigortacılıkla ilgili bölümlerinden mezun olanlardaysa hâlâ 7 yıl deneyim şartı var.
Genel müdür yardımcıları için de 5 yıl olan süre düşürüldü. İki yıllık yüksek okulların sigortacılıkla ilgili bölümlerinden mezun olanlarda yine 5 yıl deneyim şartı aranıyor, ancak dört yıllık yükseköğretim kurumlarının sigortacılıkla ilgili bölümlerinden mezun olanlar için bu süre 3 yıla düşürüldü. Herhangi bir dört yıllık yükseköğretim kurumundan mezun olanlardaysa bu süre artık 4 yıl.

DİĞER DEĞİŞİKLİKLER DE ACENTELERİN LEHİNE

9 Haziran'da yapılan değişiklikten bağımsız olarak, 16 Temmuz'da yürürlüğe girecek yönetmelik başka değişiklikler de içeriyor. Yürürlüğe giren değişikliklerle birlikte komisyon ve ödemelerin branş bazında belirlenmesi, tarafların hak ve yükümlülükleri, haklı feshe neden olan unsurlar ve sözleşmenin feshinin taraflara etkisinin acentelik sözleşmelerinde belirtilmesi sağlandı. Sözleşme feshi için 3 ay, acente aleyhine düzenlemeler için 2 ay önceden acenteye bildirim yapılması zorunlu hale getirildi.
Tüzel kişi sigorta acentelerinde müdür dışında en az bir teknik personel bulundurma zorunluluğu ile genel müdür ve genel müdür yardımcılarının teknik personel niteliği taşıma zorunluluğu kaldırıldı. Ayrıca, yardımcı teknik personel uygulaması, Türkiye Sigorta Birliği tarafından verilen teknik personel kimliği uygulaması, BES aracılarına sağlanan muafiyetler ve teknik personelin sadece bir acentede çalışma zorunluluğu da kaldırıldı.
Değişikliklerle beraber, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'ne (SAİK) acentelik sözleşmeleri, fiziki şartlar, mesafeli satış yapan veya şubeleşerek büyümek isteyen acentelerin uymak zorunda oldukları kurallar, teknik personel, sigorta müdürleri gibi birçok konuda yetki verildi. Değişikliklerin bildirilmesi, güncelleme, bilgi kayıtları ve kayıtlara erişime ilişkin genel düzenleyici işlem yapma yetkisi ise TOBB'a verildi.
Görüşünü aldığımız acente temsilcileri yapılan değişikliklere genel olarak olumlu baktıklarını ifade etti.

TOBB SAİK BAŞKANI HÜSEYİN KASAP:

Talep üzerine yönetmelik eski haline döndürüldü

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, 14 Haziran 2007 tarihinde 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun yürürlüğe girmesini takiben 14 Nisan 2008 tarihinde ilk Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin yayınlandığını hatırlattı. Arkasından 22 Nisan 2014 tarihinde yönetmeliğin yenilendiğini aktaran Kasap, "30 Aralık 2014 tarihinde yönetmelikte yapılan değişiklikle şube açarak teşkilatlanan veya mesafeli satış yapacak acentelerin taşıması gereken koşullar tanımlandı. Arkasından 16 Ocak 2016 tarihinde çıkartılan yönetmelikle Hazine birçok konuda yetki devri yaparak SAİK'in bu konularda düzenleme yapmasını uygun buldu" dedi.
16 Ocak'taki yönetmelikle lise mezunlarına acentelik yapma imkanı tanındığını kaydeden Kasap, "Bu konuyla ilgili olarak sektör temsilcileriyle çeşitli platformlarda yapılan görüş alışverişlerinde konunun eski haliyle kalması yönünde görüş birliği oluştu. Bu sebeple konu Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne iletildi ve bu girişimimiz üzerine 9 Haziran'da Sigortacılık Genel Müdürlüğü konuyu eski halini alacak şekilde yeniden düzenledi" şeklinde konuştu.

'SEKTÖRE GİRİŞTE BİR PROBLEM YOK'

SAİK olarak yaptırdıkları acente taşıma kapasitesinden örnek veren Kasap, "Türkiye geneli için ideal acente sayısının 10 bin civarında olduğu, alt limitin 8 bin 500 üst limitin ise 11 bin 500 olduğu tespit edilmişti. Halen sektörümüzde faaliyet gösteren 15 bin 700 civarında acente var. 2009 yılından bu yana sektöre 6 bin civarında yeni acente girmiş. Bunların hepsi dört yıllık üniversite veya iki yıllık sigortacılık yüksek okulu mezunu. Görüldüğü üzere sektöre girişte bir problem yok" dedi.
Hüseyin Kasap, sözlerini şöyle tamamladı: "Ayrıca, 9 Haziran tarihli yönetmelik değişikliğinin ekinde yayınlanan eğitim ve tecrübe ile ilgili tablonun altına, '14 Nisan 2008 tarihinden önce sigorta acentesi ortaklığı bulunanların gerçek kişi acente ya da tüzel kişi acente müdürü olmak istemeleri halinde bu kişiler 14 Nisan 2008 tarihli ve 28980 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Sigorta Acenteliği Yönetmeliği'nin geçici birinci maddesi çerçevesinde anılan tarihten önce gerçek ve tüzel kişi acente yöneticiliği yapanlara tanınan öğrenim düzeyi şartlarından muaf tutulacaklardır' hükmü konuldu. Bu hükümle birlikte, mağdur durumda olanların mağduriyetinin giderilmesi de sağlandı."

"Lise mezunlarına acentelik yapma imkanı 16 Ocak 2016 tarihinde çıkartılan yönetmelikle tanınmıştı. Bu durum sektörde tepki yaratınca konu Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne iletildi ve Sigortacılık Genel Müdürlüğü yönetmelikteki lise mezunlarına acentelik yapma hakkı tanıyan söz konusu maddeyi geri çekti."



SAB BAŞKANI **DOĞAN ŞEN:**

Yapılan değişiklikler isabetli

SAB Başkanı Doğan Şen, 9 Haziran'da Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde yapılan değişiklikleri değerlendirdi. Asıl değişikliğin gerçek kişi acentelerle tüzel kişi acente müdürlerinde gerçekleştiğini söyleyen Şen, "16 Ocak'ta 29595 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan yönetmeliğin dördüncü ve beşinci maddelerinde değişiklik getiren hususla lise mezunları deneyim süresinden sonra acente ya da acente müdürü olabileceklerdi. Şu anda ise lise mezunlarının acente olma imkanı kaldırılmış oldu. Yani yönetmeliğin ilk haline dönüldü" şeklinde konuştu.
Ülkemizde sigortacılık üzerine ön lisans ve lisans eğitimi veren 120 üniversite olduğunu aktaran Şen, her yıl bu okullardan binlerce mezun verildiğini belirtti. Lise mezunlarının acente olması halinde üniversitelerin sigortacılık bölümlerinden mezun olanların istihdam edilme olasılığı ve acente olma şansının azalacağını kaydeden Şen, bu yönden bakıldığında lise mezunlarının acente olamamasının isabetli olduğunu ifade etti.

'HAKSIZLIKLAR GİDERİLDİ'

"Kanunun ilk yürürlüğe girdiği 2008 yılında faaliyette olan lise mezunu acente ve şirket müdürleri müktesep haktan faydalanarak müdür veya acente olabilmişlerdi; ancak iki ortaklı, ortaklardan ikisinin de lise mezunu olduğu yapılar vardı. Birinin müktesep haktan faydalanarak müdürlüğü tescil edilmişti, diğeri teknik personel olarak kalmıştı. Buradaki haksızlık giderildi, 2008 yılında ortak olup levhaya müdürlük kaydını yaptırmamış lise mezunlarına müktesep hakları verildi" diyen Şen, bu yönden bakıldığında da bir haksızlığın giderilmiş olduğunu vurguladı.
Doğan Şen, sözlerini şöyle tamamladı: "Son olarak da şubeleri olan sigorta acenteliklerinde bulunması gereken genel müdür ve genel müdür yardımcılarında aranan deneyim süresi kısaldı, sigortacılık mezunlarının genel müdür ve genel müdür yardımcısı olma sürelerine indirim yapıldı. Değişikliklerin hepsi sektörümüze olumlu katkılardır."

"Ülkemizde sigortacılık üzerine ön lisans ve lisans eğitimi veren 120 üniversite var. Lise mezunlarının acente olması halinde üniversitelerin sigortacılık bölümlerinden mezun olanların istihdam edilme olasılığı ve acente olma şansı azalacaktı. Bu açıdan bakıldığında yapılan değişiklikler isabetli oldu."



PASAD BAŞKANI **NECMİ ÜZE:**

Mevzuat değişikliklerini destekliyoruz

PASAD Başkanı Necmi Üze, yapılan yasaların sektörün gelişmesinin önündeki engelleri ortadan kaldırmaya yönelik olması gerektiğini ifade etti. Üze, "Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde 16 Ocak'ta yapılan son değişikliklerin en önemli tarafı, acentelerin teşkilatlanması, faaliyetlerin yürütülmesi ve ilgisine göre acentelerde bulunacak asgari personel sayısı ile yine ilgisine göre acente personelinde aranacak niteliklerin yetkisinin SAİK'e devredilmiş olmasıdır" dedi.
Bu yetkinin SAİK'e büyük bir sorumluluk yüklediğine dikkat çeken Üze, SAİK'in artık GSYİH içindeki sigorta payının yükseltilmesi ve acentenin bu konuda etkin rol alması sorumluluğuna da ortak olduğunu belirtti.
"Acentelerde veya herhangi bir ticari kuruluşta çalışacak asgari personel sayısının kamu otoritesi veya kamu otoritesinin yetkilendirdiği herhangi bir kurum tarafından belirlenmesine karşı olduğumuzu PASAD olarak her vesileyle dile getirdik. Bunun gerekçesi bir ticari kuruluşta çalışacak personelin sayısını ihtiyaçların belirlemesinin daha doğru olduğunu düşünmemiz. Zira ihtiyaç olmadığı halde personel istihdamı, akıcı çalışmayı engelleyecek, gizli işsizlik yaratacak ve maliyet üretim ilişkisini olumsuz etkileyecektir. Bu olumsuz etkiler sektörde gözle görülemeyen bir hantallık oluşturacaktır" diyen Üze, sözlerini şöyle sürdürdü: "Nasıl ki zorunlu sigorta fiyatlarının adil ve sürdürülebilir olması için fiyatları piyasanın belirlemesini doğru buluyorsak işletmelerdeki personel sayısını da işletme ihtiyacının belirlemesini doğru buluyoruz."

'İÇ ORGANİZASYONUMUZDA DAYATMA OLMAMALI'

5684 sayılı Kanun ile sigorta acenteliğinin meslek olarak tanımlandığını ve aranacak niteliklerin kamu otoritesince belirlendiğini aktaran Necmi Üze, "Şüphesiz ki devlet çalışma hayatını düzenleyecek ve denetleyecektir. Her sektörde meslek mensuplarının niteliklerini belirleyecek ve bu niteliklere sahip olanlara yetki verecektir. Ekonomik verimlilik için çalışma sistemini kurgulayacak, bu doğrultuda kurallar koyacak ve sistemin yürümesini sağlayacaktır. Tüm bunlara kimsenin itirazı olamaz. Ancak bir mesleği icra etme yetkisine sahip olan meslek mensupları faaliyete geçtiklerinde, varlıklarını idame ettirebilmek için kendi iç organizasyonlarını kendileri yapmakta hür olmalı, dayatmalarla karşılaşmamalıdır" dedi.
Acente camiasının daha nitelikli bir hale dönüştürülmesi için getirilen mevzuat değişikliklerini desteklediklerini vurgulayan Üze, "Sigortacılık meslek yüksekokulları ile meslek lisesi mezunlarının tecrübe sürelerinin kısaltılarak mesleğe daha hızlı kazandırılması gerektiği düşüncesindeyiz. Ayrıca nitelikli lise mezunlarının da önlerinin açılmasının önemli olduğu görüşündeyiz" diyerek sözlerini tamamladı.

"Acente camiasının daha nitelikli bir hale dönüştürülmesi için getirilen mevzuat değişikliklerini destekliyoruz. Sigortacılık meslek yüksekokulları ile meslek lisesi mezunlarının tecrübe sürelerinin kısaltılarak mesleğe daha hızlı kazandırılması gerektiği düşüncesindeyiz."



İSTANBUL TİCARET ODASI SİGORTACILIK MESLEK KOMİTESİ BAŞKANI **LEVENT KORKUT:**

Yönetmelikle pek çok sorun giderildi

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut, sorunların çözülmesi ve acenteliğin itibarla icra edilebilmesi için yapılması gerekenlerin zamanında yapılamadığını söyledi. Özellikle denetim konusunda henüz çözülmemiş pek çok sorunları olduğunu dile getiren Korkut, "Komisyonlar, sözleşme konusundaki sorunlar, haksız rekabet, portföy mülkiyeti, performans sorunundan dolayı acente kapanmaları, bankalar ve benzeri alternatif satış kanalları ile acenteler arasındaki prim farkları gibi pek çok sorunla uğraşıyoruz. Bu arada kendi yağıyla kavrulan, hayatını zor idame eden meslektaşlarımızdan birtakım giderlerini belgeleyip gider yazabilmek vergisini denetleyebilmek gibi nedenlerle tüzel kişilik kurmuş olan acente meslektaşlarımız çıkmış yönetmelikle teknik personel çalıştırma zorunluluğu altına girdiler" şeklinde ifadelerde bulundu.
Korkut, İstanbul Ticaret Odası olarak Hazine ve SAİK nezdinde yaptıkları girişimler sonucunda 16 Ocak 2016 tarihinde çıkan ve 16 Temmuz 2016 tarihinde yürürlüğe girecek olan acenteler yönetmeliğinde genel anlamda önceki yönetmeliklerdeki pek çok sorunun giderildiğinden bahsetti.

'BİR OFİSTE EN FAZLA BEŞ ACENTE ÇALIŞMALI'

Ayrıca, Nisan 2008 öncesi acente olup müktesep hak kazanmış acentelerin müdür olabilmesiyle ilgili sorunun halledildiğini kaydeden Korkut, bu kişilerin şirketlerinin genel müdür ve genel müdür yardımcısı da olabileceğini ifade etti. Bir ofiste en fazla 5 acentenin faaliyet göstermesi gerektiğine de değinen Korkut, bu sayının üzerine çıkılmasının ileride ciddi sorunlar yaratabileceğini vurguladı.
Levent Korkut, açıklamalarını şu şekilde sonlandırdı: "Unutmamak gerekir ki tartışmanın, eleştirinin baskılandığı durumlarda sonuçlar istenildiği gibi olmaz. Tabii ki hepimizin amacı adil, uygulanabilir, herkese eşit haklar sunan, kabul edilebilir ve uzun soluklu bir sonuç almak."

"16 Temmuz 2016 tarihinde yürürlüğe girecek olan acenteler yönetmeliğinde genel anlamda önceki yönetmeliklerdeki pek çok sorun giderildi. Ayrıca, Nisan 2008 öncesi acente olup müktesep hak kazanmış acentelerin müdür olabilmesiyle ilgili sorun da halloldu."



DÜNYA BUNU TARTIŞIYOR:

İNSANSIZ ARAÇLARLA sorumluluk kavramı değişecek

Son dönemde dünya sigortacılığında en çok tartışılan konulardan biri olan insansız araçlarda, özellikle sorumluluğun kimin üstünde olduğu sorusu zihinleri kurcalıyor. Konuyu değerlendiren Prof. Dr. Samim Ünan, sürücüsüz araçların kazaya karışmaları durumunda asıl sorumluluğun araç ve yazılım üreticisinde olduğunu ve sürücüsüz araçlar geldiği zaman özel bir yasaya ihtiyaç duyulacağını söyledi.

Türkiye'nin yoğun biçimde Zorunlu Trafik Sigortası'na ilişkin yasal düzenlemeyi ve genel şartları tartıştığı -fakat çoğu halde ortak bir sonuca ulaşamadığı- şu günlerde, dünya "insansız araçlar" konusuna yoğunlaşmış bulunuyor.

Yakın zaman önce dünyanın en ünlü sigorta ve reasürans hukuku uzmanlarından biri olan İngiliz Prof. Rob Merkin Koç Üniversitesi'nin davetlisi olarak ülkemize geldi ve 18 Nisan 2016 günü "Sürücüsüz Araçlar ve Sigorta" başlığını taşıyan çok ilginç bir konferans verdi.

Aşağıdaki açıklamaların ilk bölümü, tümüyle Prof. Rob Merkin'in bize bu konferans sırasında aktarmış bulunduğu bilgi ve paylaştığı düşüncelerden oluşmaktadır. İkinci bölümde ise kişisel bazı düşüncelerimizi sunacağız.



BUHARLI KAZANDAN "CRUISE CONTROL"E

• Arabaların ilk itici gücü "atlar"dı. Bu durum 18'inci yüzyılın ikinci yarısından başlayarak değişti. Cugnot tarafından 1769 yılında ilk buhar kazanlı üç tekerlekli araba yapıldı. Bu araç saatte 4 km hız yapabilmekteydi.

•19'uncu yüzyılın ortalarına doğru 1830 yılında İngiltere'nin çeşitli şehirleri arasında hızı saatte 30 km.ye ulaşan buharlı araçlar sefer yapmaktaydı. Ancak bunlara atları ürküttükleri ve yolları bozdukları için karşı çıkılıyordu.



• Yakıtlı motorun patenti ilk kez Benz tarafından 1885'te alındı.

• İngiliz yollarında ilk otomobil 1896'da trafiğe çıktı.

• İlk ölümlü trafik kazası 19'uncu yüzyıl biterken 1896'da meydana geldi.

• Günümüzde motorlu araç kazalarında her sene 1.2 milyon kişi hayatını kaybediyor.

• İnsansız araç niteliğindeki "Google" arabasını çoğumuz duymuşuzdur (geçenlerde kaza yaptığı haberi şaşkınlıkla karşılanmıştı). Buna benzeyen araçlar gün geçtikçe geliştirilmekte ve yakın bir gelecekte çok daha yaygınlaşmaları bekleniyor.



Şu an için araçlarda uzaktan yerine getirilebilen işlevler şöyle:

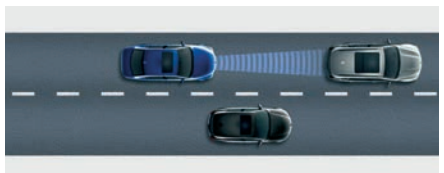
• Seyir hızı kontrolü (Cruise Control)

• Otomatik park etme



• Şerit dışına çıkma uyarısı (Lane Departure Warning -LDW) ve aracı yeniden şerit içine yönlendirme (Lane Keeping System –LKS)

• Acil durum frenleme sistemi



• Elektronik Stabilite Denetimi (aracın kayması ile ortaya çıkan tehlikeyi tek tekerlek frenlemesi ile bertaraf etme).

• "Kara kutu" uygulaması (sürücüyü izleme ve kazaların sebeplerini belirleme olanağını vererek sigorta sahtekârlıklarını önlemeye yardımcı olmaktadır)

• Acil durum merkezine otomatik bildirim (2018'den itibaren AB'de zorunlu –kazanın aracın ön, arka veya yan kısımlarında hangi şiddette etkili olduğunun bildirimi).

ETİK VE GÜVENLİK SORUNLARI YAŞANABİLİR

Otomatik seyir sistemleri, bir yandan GPS bir yandan da çevreden ve trafikteki diğer araçlardan aldıkları sinyaller sayesinde işliyor.

Otomatik seyir yeteneğine sahip araçların sağlayacakları yararlar, sürücü hatalarını ortadan kaldırması; trafik sıkışıklığını ve ani fren gereğini önleyerek yakıt tüketimini azaltması, daha az kaza, hız sınırlarının gereksiz hale gelmesi ve yeni yol ihtiyacının azalması, engellilerin, uyuşturucu ve alkol almış kişilerin araç kullanmaları yolunun açılması; daha az trafik denetim elemanı ve daha az trafik işareti olarak sıralanabilir.

Diğer yandan da otomatik seyirle ilgili sakınca ve kuşkular bulunuyor. Bunların arasında; geçiş döneminde sürücülerin nasıl eğitileceği; yeni araç geliştirmenin yanı sıra bakım ve tamir konusunda uzmanlaşmanın mutlaka sağlanması; araçta kullanılan yazılımın hepsi de zararla sonuçlanacak hareketlerden hangisini seçeceğine bağlı etik sorunlar; sistemi devre dışı bırakacak bir siber saldırı tehlikesi; insansız araçların terör örgütleri tarafından bomba olarak kullanılması; taşımanın daha kolay ve yaygın hale gelmesi sonucu daha az hareket sebebiyle daha sağlıksız bir hayat sürme; mevcut sürücülerin (en azından sürücü olarak) çalışma hayatına devam etmemeleri bulunuyor.

Yol işaretlerindeki hata veya eksiklikler veya işaret verilmesindeki aksamalar; GPS'in hiç veya gereği gibi işlememesi; aracın yazılımlarının hatası; aracın çeşitli kısımlarındaki hata veya eksiklikler; bakım ve onarım hizmetlerinin yetersizliği, hataları; araç sahibinin bakım konusundaki ihmalleri; Basamak 3'te sürücünün gerektiğinde müdahale edip aracın denetimini doğru zamanda ele almış olmaması; kendilerini güvende sayan yayaların dikkatsiz davranmaları ise muhtemel kazalara neden olabilir.

SORUMLULUK BAŞTA ARAÇ VE YAZILIM ÜRETİCİSİNDE OLMALI

Prof. Rob Merkin'in yukarıdaki bölümde özetlediğimiz temel saptamalarından hareketle hukuk düzeninin otomatik seyir yapacak araçlarla ilgili çözümlerinin neler olması gerektiğini değerlendirirsek:

• Araç üreticisinin sorumluluğu özel bir önem taşımaktadır. Ancak yalnızca araç üreticisi değil; araçta kullanılan yazılımı üreten yazılımcı da potansiyel sorumlular arasındadır.

• Sorumluluk bağlamında GPS işleticisinden kaynaklanabilecek halleri de gözden uzak tutmamak doğru olur. Şu halde GPS işleticisine de sorumluluk yüklenebilecektir.

• Nihayet araç işleteninin sorumluluğu da devre dışı olmamalıdır.

Kanımızca yukarıda sayılan kişilerin zarar görenlere karşı sorumluluğunda, araç üreticisi, (eğer otomatik seyir için oluşturulan yazılım, araç üreticisi tarafından üretilmemişse) bu yazılımı üreten kişi ve GPS işleticisi birinci derecede ve müteselsil olarak sorumlu olmalıdırlar. Bunların sorumluluğu kusura dayalı olmayan bir ağırlaştırılmış



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

objektif sorumluluk niteliğini taşımalıdır. Bunlardan herhangi biri tarafından hangi hususlar kanıtlanarak sorumluluktan kurtulmanın mümkün olacağı çok önem taşıyan diğer bir konu başlığıdır.
Meydana gelen bir kazanın otomatik seyir sistemindeki bir bozukluk, eksiklik veya aksaklıktan ileri geldiği "karine" olarak kabul edilmelidir.
Bu saydığımız kişiler, gereken özeni gösterdiklerini kanıtlayarak sorumluluktan kurtulamamalıdırlar. Bunlardan birine yüklenebilecek sorumluluklar, diğerleri açısından "mücbir sebep" de olmamalıdır. Araç işleteninin sorumluluğu ise, birinci derecede sorumlu olmaları gerektiğini belirttiğimiz araç üreticisi, yazılım üreticisi veya GPS işleticisi tarafından, kazanın işletene (veya eylemlerinden sorumlu olduğu bir kişiye –mesela araçta bulunan sürücünün yanlış bir işlem yapması –sistemlerin devre dışı kalmasına ve işlememesine yol açan bir müdahalesinin olması) yüklenecek bir sebepten ileri gelmiş olduğu ve bunda kendi sorumluluklarının olmadığı hususlarının kanıtlanmış bulunması halinde düşünülmelidir. Aracın bakım ve onarımını yapan kişinin birinci derecede sorumlu kişiler arasında mı yoksa işletenin eyleminden sorumlu olduğu kişiler arasında mı sayılacağı da tartışmaya açık görünmektedir.
Her halde bütün sorumluların sorumluluğunu temin eden bir sigortanın (otomatik seyir yapan araç sorumluluk sigortası) var olması da zorunlu kılınmalıdır.

SÜRÜCÜSÜZ ARAÇLAR İÇİN ÖZEL YASA

Kanımızca sorumluluğun "yönlendirilmesi" (olası sorumlulardan birine yüklenmesi, bu kişinin zorunlu sigortayı da yaptırması ve onun daha sonra diğerlerine rücu etmesi) yerine, herkesin ayrı ayrı sorumlu olması daha uygun bir çözüm olacaktır. Ancak sigortanın hepsinin sorumluluğunu kapsayan tek bir poliçe olması mümkündür. Sigortayı kimin yaptıracağı ve diğerlerine prim borcunun onlara düşen kısmı için hangi yöntemle başvurup tahsilat yapacağı) tartışılabilir.
Sürücüsüz araçlar için özel yasa yapılması gerekmektedir. Bunun için de şimdiden çalışmaya başlamak lazımdır. Çalışmaya erken koyulmak ise genellikle pek sevmediğimiz bir hususdur. Bu sefer farklı olmasını temenni ederiz.

SÜRÜCÜSÜZ ARAÇLARIN GELİŞİMİNDE 5 BASAMAK

0 Olağan araç sürme (tüm işlevler sürücü tarafından yerine getiriliyor)

1 İşlevlerin çok büyük bölümü sürücü tarafından yerine getirilmekle birlikte, bazı işlevler (mesela frenleme) otomatik olmaktadır.

2 En az iki işlev (mesela hız kontrolü ve şerit içinde kalma) otomatiktir. Bu olasılıkta sürücü fiziksel olarak aracı sürmeyebilir (ellerini direksiyondan, ayağını da pedaldan çekebilir). Ancak her an aracın denetimini ele alması mümkündür.

3 Bu basamakta sürücü hala zorunlu bir unsurdur. Ancak sürüş güvenliği açısından yaşamsal olan işlevleri bazı hallerde tümüyle araca bırakabilmektedir. Ancak işlevlerin otomasyondan sürücüye geri aktarımı sorunlu olabilmektedir.

4 Tam otomatik seyir durumunun söz konusu olduğu bu basamakta, sürüş güvenliği açısından yaşamsal olan bütün işlevler, yol durumunun gözlemlenmesi de dahil bütün yol boyunca araç tarafından (dışarıdan destek alınarak) yerine getirilebilmektedir.



5 Bazı kurumlar, insanın bütünüyle devre dışı olduğu ve bütün işlevlerin yalnızca araç tarafından yerine getirildiği (insan müdahalesi seçeneğini içermeyen) bir basamak daha kabul etmektedirler.

Basamak 4 ve 5'in 2030 yılından başlayarak kullanılabileceği düşünülüyor. Ancak, şu anki klasik araçlarla, tüm işlevleri otomatik olan araçların aynı anda trafikte nasıl birlikte bulunabilecekleri kuşku uyandıran bir konu.

Hazine'den **MUALLAK KARŞILIKLARA** *yeni düzenleme*

Sigortacılıkta muallak tazminat karşılığının oluşturulacağı net akışlar iskonto edilebilecek. Böylelikle şirketlerin ayırmak zorunda oldukları muallak karşılık tutarlar bir miktar hafiflemiş olacak. Hazine'den Türkiye Sigorta Birliği'ne (TSB) gönderilen 2016/22 sayılı genelge ile sigorta sektöründe muallak tazminatlarda ayrılacak karşılıklarda net akışlara açıklık getirildi.
Düzenleme ile iskonto işlemi; tahakkuk eden, raporlanmayan ve yeterlilik farkları belirlendikten sonra yapılabilecek. Net nakit akışlar sigortanın yasal teminat süreleri de dikkate alınarak maksimum 10 yıllık süre için tahmin edilebilecek. Net nakit akışları finansal raporlama dönemi itibarıyla Resmi Gazete'de yayımlanan son yasal faiz oranı kullanılarak iskonto edilecek. İskonto işlemi; tahakkuk eden, raporlanmayan ve yeterlilik farkları belirlendikten sonra yapılabilecek. Kademeli geçiş uygulayan şirketler, kademeli geçiş işlemini gerçekleştirdikten sonra iskonto yapabilecek. Kademeli geçiş için IBNR karşılaştırması iskonto edilmemiş değerler üzerinden yapılacak.

NET NAKİT AKIŞ VE İSKONTO NE DEMEK?

Net akış, herhangi bir iktisadi varlığın işletilmesinden elde edilen gelirden vergi, ana para ve faiz ödemeleri, sigorta giderleri gibi tüm harcamaların çıkarılması sonrasında kalan gelir. İskonto ise bir bedelin ödenmesi sırasında yapılan indirim olarak adlandırılır.

İSKONTO TUTARLARI DAHA DÜŞÜK BELİRLENECEK

"Söz konusu düzenlemenin şirketlerin kısa vadede üzerlerindeki baskıyı azaltır mı?" diye sorduğumuz TSB Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay, öncelikle düzenlemenin 2016/22 sayılı Genelge 30.06.2016 tarihinden itibaren geçerli olacağına işaret ederek, "31.03.2016 tarihi itibarıyla brüt ve net muallak hasar rakamları aşağıdaki tabloda yer alıyor.

	Brüt Tahakkuk Eden	Raporlanmayan	MTKYF*	TOPLAM
Hayat dışı	11.056.452.448	4.118.822.878	25.059.940	15.200.335.266
Trafik	4.523.996.856	2.603.722.442	15.797.474	7.143.516.771

Ancak bu rakamlar brüt rakamlar olup şirketlerin üzerindeki yük net tutarlar üzerinden takip edilmeli. Bu kapsamda net muallak hasar rakamları aşağıda yer alıyor.

	Net Tahakkuk Eden	Raporlanmayan	MTKYF*	TOPLAM
Hayat dışı	7.414.430.718	3.190.145.823	9.628.041	10.614.204.582
Trafik	4.291.142.929	2.487.863.561	8.739.198	6.787.745.688

Net tutarlar değerlendirildiğinde, uzun kuyruklu branşların iskonto etkisinin daha yüksek olacağı dikkate alındığında ve en etkili uzun kuyruklu branşın trafik sigortası olduğu düşünüldüğünde değerlendirmeyi trafik sigortası rakamları üzerinden yapmak daha mantıklı olacaktır. Bu değerlendirme ışığında yeni düzenlemenin etkisiyle ilgili tahmin yapmak gerekirse; mevcut uygulamada davaların ortalama 3 yıl sürdüğü dikkate alındığında ve yüzde 9 teknik faiz uygulandığında raporlanmayan muallak hasarlar için etkinin yüzde 27 seviyesinde olacağı, bu durumda trafik branşında yer alan tüm muallak hasar karşılığının iskonto tutarının 500 milyon-1 milyar lira aralığında olacağı tahmininde bulunulabilir. Ancak Karayolları Trafik Kanunu'nda yapılan değişiklikle dava açma yerine hak sahiplerinin doğrudan sigorta şirketine başvuracakları öngörüldüğünden 3 yıllık ortalamanın daha da aşağı ineceği, sigorta şirketlerinin iskonto tutarını daha düşük seviyede belirleyecekleri ihtimali de göz ardı edilmemelidir" şeklinde konuştu.

*** Muallak tazminat karşılığı yeterlilik farkı**

FİYATLARA ETKİSİ ŞİRKETE GÖRE DEĞİŞİR



Yapılan düzenlemenin fiyatlara etkilerinin şirketten şirkete farklılık göstereceğini söyleyen Atilla Oksay, "Bu nedenle düzenlemenin primler üzerindeki etkisi uygulamanın hayata geçmesiyle ortaya çıkacak ve daha iyi analiz edilebilecek. Ancak son dönemde başta Trafik Kanunu olmak üzere kamu otoritesinin bu zorunlu sigorta branşındaki sıkıntıları gidermeye yönelik adımlarının etkileri prim artışında da görülmeye başladı. Trafik sigortası primlerindeki yükselme eğilimi durmuş, hatta geriye doğru bir hareketin başladığı gözlemleniyor" dedi.

Temel Sigortacılık Eğitim Programı 2015-2016 eğitim dönemi sona erdi

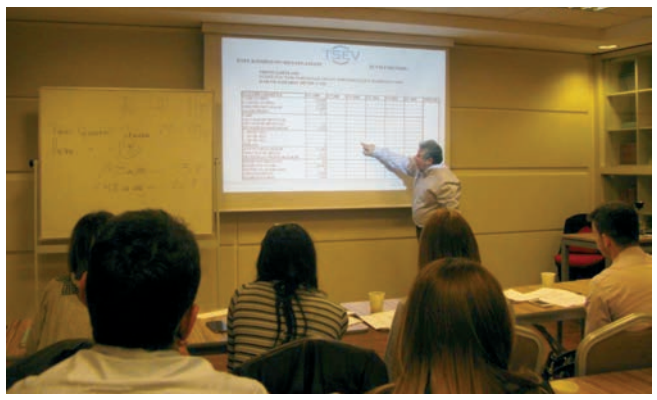
Temel Sigortacılık Eğitim Programı 2015-2016 eğitim yılında 91 katılımcı mezun oldu. Sektörün üst düzey yöneticileri ve uzmanları ile akademisyenler tarafından verilen derslere ek olarak saha çalışmaları da gerçekleştirildi.

Temel Sigortacılık Eğitim Programı (TSEP) 2015-2016 eğitim yılı sona erdi. TSEP'in Eylül 2015'te başlayan 33'üncü dönemi haziran ayında sona ererken, 91 katılımcı programdan başarıyla mezun olmaya hak kazandı. Programın ilk yarıyılında Temel Sigorta Bilgileri eğitimi verildi. İkinci yarıyılda ise katılımcılar 6 branştan (Yangın-Mühendislik Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları ve Muhasebe) birinde uzmanlaştı. Sektörün üst düzey yöneticileri ve uzmanları ile akademisyenler tarafından verilen derslere ilave olarak yangın, nakliyat ve kaza branşlarında saha çalışmaları da gerçekleştirildi. TSEP'in 34'üncü dönemi temmuz ayında planlanarak sektöre duyurulacaktır.











TSEV tadilata giriyor

2007 yılından bu yana değişime uğramadan aynı fiziki şartlarda eğitim sunan TSEV, temmuz ayında gireceği tadilatla birlikte katılımcılara daha iyi şartlarda hizmet vermeyi hedefliyor. Eğitim salonlarının yıpranması, mevcut eğitim salonlarının artan ihtiyacı karşılamıyor oluşu ve gelişen teknolojiye uygun şartların oluşturulabilmesi amacıyla TSEV ofis katı tadilata giriyor. Tadilat sonunda, eğitim salonu sayısı ikiden üçe çıkacak ve eğitim salonlarının gerek hacmi gerekse havalandırması gibi fiziki koşulları yenilenecek. Temmuz ayında başlayıp bitecek olan tadilatla birlikte TSEV, yenilenmiş ve geliştirilmiş yeni ortamında ağustos itibarıyla sektöre daha verimli hizmet sunmaya devam edecek.

Temmuz ayı online eğitimleri

TSEV, 2016'nın ilk yarısında 54 kısa süreli eğitim programıyla 600'e yakın katılımcıya ulaştı. Sigorta sektörünün eğitim ihtiyacını karşılamak üzere kurulan TSEV, temmuz ayında gerçekleşecek olan tadilata rağmen sektöre eğitim programları sunmaya devam ediyor. Tadilat sebebiyle tüm eğitimler online olarak gerçekleşecek ve bu sayede İstanbul dışındaki katılımcılar da TSEV'in eğitimlerinden faydalanma şansı yakalayacak. Temmuz ayı eğitimlerinin içeriği sağlık sigortacılığından neuromarketing'e, sigorta hukukundan Excel eğitimlerine kadar farklı konularda çeşitlilik gösterirken sigorta ve emeklilik şirketleri merkez ve taşra çalışanlarından, yurt genelinde faaliyet gösteren sigorta acenteleri başta olmak üzere sigorta ile ilgili tüm kesimlere hitap ediyor. TSEV'in temmuz ayında online olarak gerçekleşecek eğitimleri aşağıda yer almaktadır:

TSEV TEMMUZ AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Satış Ekipleri için Sigorta Hukuku (Online)	12-13 Temmuz	Av. Bayram Battal
Etkin MS Excel (Temel + Orta Seviye) (Online)	13-14 Temmuz	Ulaş Çardak
Sigorta Pazarlaması (Online)	14-15 Temmuz	Mehmet Muratoğlu
Temel Sağlık Sigortacılığı (Online)	16 Temmuz	Funda Elgin
Acentelere Yönelik Temel Sigortacılık (Online)	18-19-20 Temmuz	Faruk Ömrüuzak
Neuromarketing (Online)	19 Temmuz	Emir Sarıcalı
Acente Bulma, Yaratma ve Elde Tutma Programlarına Yönelik Satış ve Pazarlama Süreçleri (Online)	20-21 Temmuz	Mehmet Muratoğlu
Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Ürünlerinde Satış Artırıcı Teknikler (Online)	21-22-23 Temmuz	Şahap Bayram Tokgöz
Acente Yetki ve Yükümlülükleri (Online)	25-26 Temmuz	Av. Bayram Battal
İleri MS Excel (Online)	25-26 Temmuz	Ulaş Çardak
Dijital Dönüşüm: Sigorta Sektöründe Kaçınılmaz Dalga (Online)	27 Temmuz	Emir Sarıcalı
Satış Hedeflerinin Belirlenmesi ve Satış Parametrelerinde Analitik Yaklaşımlar (Online)	27-28 Temmuz	Mehmet Muratoğlu



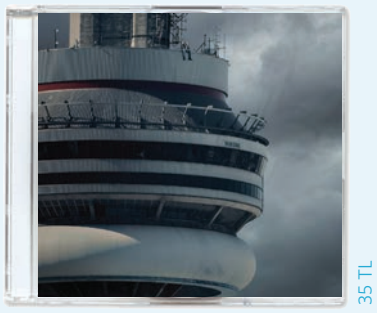
TSEV sınavları ikinci yarıyılda da devam edecek

TSEV, Temel Sigortacılık Eğitim Programı'ndan İleri Düzey Eğitim Programlarına, Kısa Süreli Eğitim Programlarından Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programlarına kadar pek çok alanda sunduğu eğitimlerle sektörün gelişimine katkı sağlarken, şirketlerin isteklerine bağlı olarak sınavlar düzenleyerek de sigorta sektörüne hizmet ediyor. Sektörün önde gelen kuruluşlarına, kendi ihtiyaçları doğrultusunda, mesleki yeterlilik değerlendirme sınavlarından terfi sınavlarına kadar pek çok çeşitli alanda ders notlarından soruların hazırlanmasına, sınav sonuçlarının tespit edilmesinden sonuçların analizine kadar hizmet veriyor. 2016'nın ilk altı ayında da çeşitli kurumların sınavlarını başarıyla düzenleyen TSEV, ikinci yarıyılda da bu hizmetine devam ediyor.



17 TL

SERTAB ERENER
Bu albümüyle eski popülerliğinden bir şey kaybetmediğini kanıtlayan Sertab Erener 10 şarkıyla sevenleriyle buluşuyor.



35 TL

DRAKE
Drake'in uzun zamandır beklenen yeni albümü 'Views' sadece Apple Music'te yayınlandı. Drake'in albümünde tam 20 şarkı var.

YERLİ

1- Sertab Erener - Kırık Kalpler Albümü
2- Hande Yener - Hepsi Hit - Vol 1
3- Kharoon - Ölülerin Kayıkçısı - Uzaklar
4- Cezbe -
Ahmet Şahin & Mehmet Kemiksiz
5- BADpoetry - Sınır İhlali
6- Zeynep Bakşi Karatağ - Mozaik
7- Bulut Duman - İki Aşık İki Düşman
8- Flört - Aşk Böyleymiş Meğer
9- Aylin Tunç - Tatlı Kaçık
10- Suat Ateşdağlı - TOP 10

YABANCI

1- Drake - Views
2- Dierks Bentley - Black
3- Fifth Harmony - 7/27
4- Blake Shelton - If I'm Honest
5- Ariana Grande -
Dangerous Woman
6- Flume - Skin
7- Twenty one pilots - Blurryface
8- Meghan Trainor - Thank You
9- Chris Stapleton - Traveller
10- The Monkees - Good Times!

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Ah Bu Öğrenme

Prof. Dr. Zuhal Baltaş

Rekabette, inovasyon kültürünün ve yetkinliklerin belirleyici olduğu günümüzde, kurumların eğitim stratejileri farklılaşmıştır. İş liderleri, üniversite eğitiminin gençleri iş hayatına ne kadar hazırladığı sorulduğunda, yalnızca yüzde 11'i olumlu yanıt vermiştir. Bu sebeple üniversiteler online ve açık eğitimlerin hayata taşındığı farklı yöntemler geliştiriyor. Bu kitapta, günümüzde eğitim alanıyla ilgili yeni bilimsel bulgular mercek altına alınıyor. Bireylere ve kurumlara öğrenme yolculuklarında ışık tutacak çağdaş yaklaşımlar sunuyor.



75 sy. 15 TL

Başarılı Olmanın Yolları

Yaman Törüner

Ülkemizin yakın tarihindeki para politikalarının ve ekonomik modellerin oluşturulmasında bizzat emek vermiş olan yazar, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Başkanlığı, İstanbul Borsası Başkanlığı ve Devlet Bakanlığı görevlerinde bulunmuştur. Ülkemizdeki ekonomik sistemin kurulmasında, birçok konuda öncülük etmiş ve ilkleri uygulamıştır. Merkez Banka'mızdaki Bankalar Arası Para Piyasası, Açık Piyasa İşlemleri, Döviz Piyasası, Altın Piyasası ve Altın Borsası'nın oluşturulmasında oynanan kilit rol bu kitabın yazarına aittir.

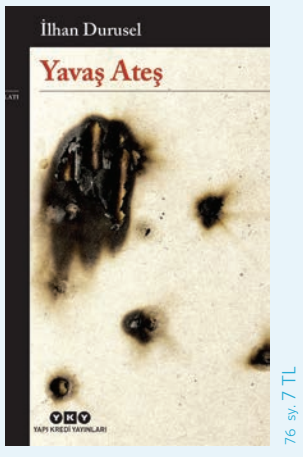


200 sy. 18 TL

Yavaş Ateş

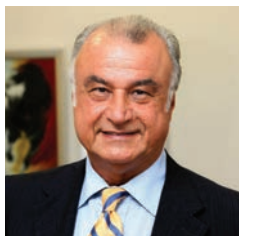
İlhan Durusel

Yavaş Ateş düzyazıyla şiir arasında duran, bir yüzü anlatıya/kurmacaya, bir yüzü şiire/imgeye, bir yüzü denemeyle mektuba dönük tuhaf bir kitap. İlhan Durusel güçlü diliyle elli yazar üstünde projektör gezdiriyor, zihnindeki onların yansımalarını dile getiriyor. Durusel kitapla ilgili "Yavaş yavaş pişip tadıma varışımın, kıvama gelişimin belgesi olarak görünsün bu kitap. Okuduğum, dinlediğim yazarlar, şairler, kitaplar, kimi zaman bir tek hikâye, kimi zaman bir filmle birlikte beni sarsan yapıtlara ilişkin serbest metinlerden oluşuyor" sözlerine yer veriyor.



76 sy. 7 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Öyle eğitime böyle trafik

DÜNYANIN en başarılı eğitim sistemleri üzerine çalışmalar yürüten CIEB yüksek performans gösteren ülkelerin neyi iyi yaptığını analiz ederek 9 önemli ipucunu paylaşıyor. Bunlardan 4 tanesini geçen ayki yazımda belirtmiştim. Bu ay da geri kalanları inceleyeceğiz ama öncelikle geçtiğimiz 10 gün içerisinde yaşanan 3 tane çok çok vahim trafik kazasından bahsetmek gereğini hissediyorum.

Kadirli Karatepe Açık Hava Müzesini gördükten sonra dönüş yolunda otobüs kanala düşerek 14 kişiye mezar oldu. Başından sonuna kadar, hangi yönden bakarsanız bakın, tümüyle cehalet kokan bir kaza.

Özellikle çocukları taşıyan otobüslerde sürücülerin çok daha uyanık, duyarlı olmaları ve de kurallara tamamıyla uymaları gerekir. Bu tür ticari araç kullanan sürücüler kesinlikle genel yetenek testlerine sokulmalı ve başarılı olmayanlara ehliyet/araç verilmemelidir.

Ne yazık ki tüm basın, veliler, okul yönetiminden izin almadan kendi istekleri ile özel olarak bu seyahati ayarladılar gibi manasız bir tartışma konusu yarattı. Aracı sürenin neyi yanlış yaptığını maalesef tartışan yok. Kazayı yapan sanki yine Mars'tan gelen Canavar.

İkinci olay, Yüksekova 'da sokağa çıkma yasağı bitince bir kentten sabahın 05.30'unda evine gitmek için yola çıkan aileyi götüren aracın yaptığı kaza. Yolda park etmiş bir TIR'ı sollayıp karşıdan gelen araçla burun buruna çarpışan aracın karıştığı kazada 6 kişi öldü. Yine aşırı dikkatsizlik, acemilik, insan hayatını umursamamak ve yine IQ eksikliği.

Hafta sonu olan yine çok dramatik bir kazadan da bahsedeyim. İzmir'e yapılan bir geziden dönen otobüs hatalı sollama sonucu karşıdan gelen araçla burun buruna çarpışmış ve 10 ölü...

İçi insan dolu bir aracı süren şoför neden ve hangi akla hizmet ederek araç geçmeye çalışır. Böyle bir cahillik ve aymazlık olabilir mi? Eğitim eğitim diye bağırmamın sebebi budur işte. Tüm bu kazalarda, sürücüler kurtulmuş olsalardı, acaba kazanın oluş nedenleri ile ilgili ne derlerdi çok merak ederim!!!

***

ÖĞRENCİLERİN ÇIKMAZ SOKAKLARDA KAYBOLMAYACAĞI BİR EĞİTİM SİSTEMİNİN PEŞİNE DÜŞÜN

Başarılı bir eğitim sisteminde her yol bir diğerine mutlaka bağlanır asla çıkmaz sokak olmaz. Bir öğrenci istediğinde takip ettiği eğitim patikasını sürekli ileriye taşıyabilir. Sistem onu 'buraya kadar' deyip başlangıç noktasına döndürmez. Sistem öğrencinin geçmişte kaçırdığı yeterlilikleri yeniden alması için düzenlenmiştir. Bir öğrenci mühendis ya da beyin cerrahı olmak istiyorsa, ona göre gerekli olan dersleri seçebilir.

***

BİR LİDERLİK PROGRAMI OLUŞTURUN

Başarılı eğitim sistemleri, nitelikli eğitim yöneticilerinin ortaya çıkmasını sağlayacak liderlik yapıları da geliştirir. Bu sistem farklı becerilere sahip okul liderlerini tespit eder ve onların gelişmesinde rol oynar. Dünya genelinde profesyonel yöneticilikle ilgili ne biliniyorsa, eğitim dünyasının lider ve yöneticilerinin de bundan faydalanması sağlanmalıdır.

***

YAPILAR ARASINDA UYUMUN GELİŞMESİNİ SAĞLAYACAK MEŞRULUĞU VE UYGULAMA GÜCÜ OLAN BİR KONTROL SİSTEMİNİ İNŞA EDİN

Tüm eğitim kurumları arasında koordinasyonu sağlayacak, yasaların uygulanmasında rol alacak, işleyen bir sistem hayati öneme sahiptir. Eğitimde önde gelen ülkelerde bu, işin başına seçimle gelen eğitimden sorumlu bakanlıklar tarafından yürütülüyor. Bu kurumlar sadece yasa çıkarırken değil, aynı zamanda bir problem olduğunda hesap verilebilirliği mümkün kılıyor ve güçlendiriyor.

İki ayda toplam 7 önerisini gördük CIEB'nin, gelecek ay iki öneri daha ileteceğim ve sonra Türkiye'de bu önerilerin hangileri şu anda uygulanıyor ona bakacağız.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Keskin balta

BU sayfalarda ağırlıklı olarak, sigorta sektörü özelinde yeni nesil teknolojiler, dijitalleşme, inovasyon, e-girişimler üzerine yazıyorum.

Bu konular üzerindeki paylaşımlar sırasında, günlük mücadele, kısa vadeli hedefler ve koşuşturma içerisinde bu alana kafa yormanın, öncelik vermenin, zaman ayırmanın çok zor, neredeyse imkansız olduğunu sık sık duyuyorum.

Günlük mücadele içerisinde koşuşturmaktan o kadar yorgunuz ki.

Hem bireysel hem de sektörel anlamda bir bıkkınlık, ümitsizlik ve mutsuzluk havası hakim.

Böyle bir ruh hali içerisinde, gelecek hakkında düşünmek, yeni, yaratıcı fikirlere kafa yormak, uzun vadeli yatırımlar üzerinde çalışmak çok afaki geliyor.

Aslında, geleceğin çok hızlı geldiğini ve yeni dönemde bizi nelerin beklediğini çok iyi biliyoruz.

Değişmek ve yenilikleri hayata geçirmeyi istiyoruz, ama bir türlü bu konuya yeterince odaklanamıyoruz.

Bilmek ve istemek noktasında sorun yok. Tıkandığımız yer yapmak aşaması.

Zamanımızı ve enerjimizi daha çok günü kurtarmak, günlük sorunlarla boğuşmak, kısa vadeli hedefleri gerçekleştirmek için harcıyoruz.

Geleceğe hazırlık yapmanın öneminin farkındayız, ama acil olan hep başka şeyler var.

***

Stephen Covey en beğendiğim ve beni etkileyen yazarların başında gelir.

Yazarın, "Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı" kitabında bahsettiği bir hikaye bana bu durumu hatırlatıyor.

"Bir gün ormanda yürüyüş yapan birisi uzakta bir adam görüyor. Elinde balta olan adam, çok güçlü bir şekilde baltayı ağaca vuruyor. Adamın tüm çabasına rağmen, aslında çok kalın olmayan ağaç bir türlü kesilmiyor. Uzaktan seyreden adam merak ediyor, acaba neden böyle diye. Yaklaştığında fark ediyor ki, adamın elindeki balta tamamen körelmiş. Ter içinde kalmış, söylene söylene ağacı kesmeye çalışıyor.

Adama daha da yaklaşıp, soruyor;

- Niçin gidip baltanı bilemiyorsun? Baksana o kadar körelmiş ki, ağacı hiç kesemiyorsun.

Adamın yanıtı gecikmiyor;

- Sen ne diyorsun, ben daha kaç tane ağaç keseceğim, şimdi gidip balta bilemekle harcayacak boş zamanım yok."

Önemli olanlar değil de, daha çok acil olanlar veya öyle olduğunu düşündüğümüz şeyler, önceliklerimize yön veriyor.

Ara verip, baltamızı bilemeyi zaman kaybı olarak görüyoruz.

Ağaçların arasında koşuşturmakla o kadar meşgulüz ki. Ara sıra da olsa, arkamıza yaslanıp, ormanın bütününe, genel resme, global trendlere, yeni gelişmelere bakmayı ihmal ediyoruz.

Evet hepimiz çok yoğunuz, sürekli bir mücadele içindeyiz, yoruluyoruz, kan ter içinde çabalayıp duruyoruz.

Ama kör balta hikayesinde olduğu gibi, harcadığımız efor, arzu ettiğimiz sonucu bir türlü üretmiyorsa, bir yerde bir sorun var demektir.

Albert Einstein'in söylediği gibi; "Aynı şeyleri tekrar tekrar yapıp, farklı sonuçlar beklemek, deliliktir."

Stratejik rekabet avantajlarının peşinde koşmak, yeni ve farklı çözümleri hayata geçirmek, sektörde ses getiren ilklere imza atmak, geleceğe yönelik yatırımlara öncelik vermek, cesur, yaratıcı ve yenilikçi bir anlayışa sahip olmak o kadar önemli ve farklı ki.

Aynı kör bir balta ve keskin bir balta ile ağacı kesmeye çalışmak kadar.

Evet, her ikisinde de çaba harcıyorsunuz, her ikisinde de ter akıtıyorsunuz, her ikisinde de yoruluyorsunuz.

Ama ilkinde bir türlü arzu edilen sonuca ulaşılamamanın stresi, telaşesi, moral bozukluğu içerisinde acı çekerken, ikinci seçenek de, çabalarınızın neticesini almanın verdiği keyif mutluluk ve doyum hissini yaşıyorsunuz.

Tercih sizin...

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



IMPOSSIBLE I-1

20 yıl sonra aynı format

Polaroid'in ardından nöbeti devralan ve şipşak fotoğrafçılığın devamı için çalışmayı sürdüren Impossible, kendi adını taşıyan ilk ürünü I-1'i satışa sundu. Impossible böylece tam 20 yılın ardından bu formatta çalışan ilk orijinal örneğe imza attı. Ortasında halka şeklinde 12 LED'li flaşa yer veren I-1'in vizörü, üçgen formlu gövdenin tepe noktasında yer alıyor. Tabanından ise deklanşöre basıldığı an fotoğraf baskısı çıkıyor. Impossible I-1, 350 euro fiyatla satışa sunuldu.

ASUS ZENFONE GO TV

Cepte TV keyfi

Asus, dahili TV alıcısına sahip yeni telefonu ZenFone Go TV'yi duyurdu. Kullanıcılara verici sinyalinin bulunduğu her yerde dijital kanalları izleme imkanı sunan entegre TV alıcısı ile Zenfone Go TV, bu şekilde veri tüketiminin de önüne geçiyor. Türkiye de dahil 41 ülkede televizyon izlenebilmesini mümkün kılan telefonda Sony IC SMT-EW100 Digital TV alıcısı kullanılıyor. Telefonda 1280x720 piksel çözünürlüklü 5,5 inç ekran bulunuyor. 16 GB veya 32 GB hafıza seçeneğiyle satın alınabiliyor.





PEBBLE

İkinci nesil

Pebble, üç yıl sonra iki yeni akıllı saat ve bir yeni aksesuardan oluşan yeni cihazlarını tanıttı. İlk modelden daha ince ve daha hafif olan Pebble 2'deki en önemli yenilik kalp ritmi sensörü. Sağlık odaklı Pebble 2 ve Time 2, aktivite ve uyku takibi yapabiliyor. Pebble Core ise 3G, Bluetooth ve Wi-Fi bağlantılarına sahip olduğundan akıllı telefona gereksinim duymuyor. Spotify ile her yerde müzik dinlemeyi sağlayan cihaz, istenen aktivite takip uygulamasıyla verilerini eşitleyebiliyor.

VUZE

Bütçe dostu

Piyasadaki sanal gerçeklik gözlükleri ve kayıt cihazları arasında fiyat olarak uçurumlar var. Fiyatıyla fark yaratacağa benzeyen Vuze, 8 adet Full HD sensörle çevrili bir tasarıma sahip ve 30 fps'de 360 derecelik 4K video kaydedebiliyor. iOS ve Android uygulamaları vasıtasıyla kontrol edilebilen kompakt ve hafif kamera, Nokia Ozo'nun 60 bin dolar, Facebook Surround 360'ın 30 bin dolar, GoPro Omni'nin ise 5 bin dolardan satıldığı pazarda 800 dolarlık fiyatıyla son derece makul görünüyor. Vuze, ekim ayından piyasada olacak.







SAMSUNG GALAXY TAB A 10.1 (2016)

Pek yakında

Samsung'un yeni tableti Galaxy Tab 10.1 (2016), 1920x1200 piksel çözünürlüklü 10,1 inçlik ekrana sahip. 1,6 GHz hızında çalışan sekiz çekirdekli Exynos 7870 işlemciyi ve 2 GB RAM'i bünyesinde barındıran tabletin arka tarafında 8 megapiksel ön tarafında ise 2 megapiksel kamera yer alıyor. 16 GB dahili hafızaya ek 200 GB'a kadar artırılabilir microSD kartlara destek veren telefonda 7.300 mAh kapasiteli pil mevcut.





HUAWEI HONOR BAND A1

Sizi düşünür

Huawei Honor Band A1, yakılan kalori miktarı, katedilen mesafe ve uyku takibi gibi temel aktivite takibini yapabiliyor. Bileklik, ultraviyole ışık sensörüyle güneş ışığının seviyeyi ölçerek kullanıcılara güneş kremi sürmeleri gereken zamanı haber veriyor. Micro-USB üzerinden şarj edilebilen Huawei Honor A1, su sıçramalarına ve toza karşı da dayanıklı.

VOLVO 40 SERİSİ

Gelecek nesil 'ufalıyor'

Volvo'nun yeni 40 serisi, 90 serisinin küçültülmüş versiyonu olmaktan ziyade Volvo'nun 2017 yılından itibaren kullanmaya başlayacağı CMA platformu üzerine geliştirilmiş. Bu platform tamamen elektrikli ünitelerin de kullanılmasını mümkün kılıyor.

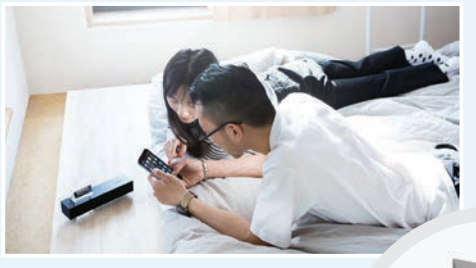


MI DRONE

Uçuşa hazır

Xiaomi Mi Drone, 4K video kaydı yapabilen bir kameraya sahip. Havadayken 360 derecelik görüntüler kaydedebilen drone'da Sony'ye ait 12,4 MP'lik sensör kullanılıyor. Bu sayede 30 fps'de 3840x2160 piksel çözünürlüklü video ve RAW fotoğraf kaydı gerçekleştirebiliyor. Cihaz, üç eksenli kamera taşıyıcısı sayesinde titreşimleri de minimuma indiriyor. Ayrıca DJI Phantom drone'larda da gördüğümüz otopilot özelliği mevcut.





MEIZU GRAVITY

Yeni bir heyecan

Meizu'nun Gravity adlı Wi-Fi hoparlörü, yerçekimine meydan okuyormuş gibi görünen iddialı bir tasarıma sahip. Sonos ve benzeri üst segment HiFi sistemleri kendine rakip olarak seçen Gravity, Japon tasarımcı Kosho Tsuboi'nin elinden çıkma. Akrilik cam standı ve alüminyum gövdesi ile epey şık bir görünüm çizen hoparlör, Wi-Fi ve Bluetooth destekli.





THE BARISIEUR

SABAH KAHVESİ

Sabah uyanır uyanmaz kahvesini hazır isteyen hatta direkt kahveyle uyanmak isteyenler için mutlak Kickstarter projesi başlatıldı. The Barisieur sabah kahvenizi hazırlayan bir alarm. İstediğiniz saati ayarlıyor ve kahvenin hazırlanma süresini seçiyorsunuz, gerisini The Barisieur hallediyor. The Barisieur çay da demleyebiliyor. Kahvesini veya çayını sütle içenler içinse sütün muhafaza edildiği mini bir cam tüp de mevcut.

VNYL TRNTBL

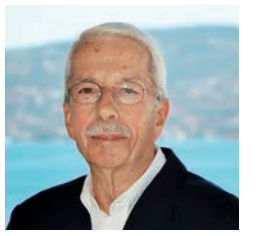
'SOSYAL' pikap

Amerika'da hizmet veren plak kiralama servisi Vnyl kendi ürününü piyasaya sunmaya hazırlanıyor. Bluetooth ve AirPlay üzerinden hoparlör, kulaklık ve diğer cihazlara bağlanarak kablosuz olarak müzik aktarımı yapan ürünü TRNTBL, aynı zamanda sosyal medya hesabınızdan o an dinlemekte olduğunuz parçayı da paylaşıyor.

Dinlenen plağı Spotify hesabında da gösteriyor ve Spotify listeleri oluşturulabiliyor.



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



Anneler Günü

TANINMIŞ gurme ve seyyah Mehmet Yaşin, bir süre önce Hürriyet'in Pazar ekindeki köşesinde, ARTIK YEMEK ZİYAFETİ başlığı altında annesinin artan yemeklerden ertesi gün oluşturduğu yemekleri anlatıyordu.

Küçük parçacıklara böldüğü bayat ekmekleri yağda kızartıp, üstüne bol soğan, biraz salça, az miktarda kıymayla yaptığı sosu döküp, en üstüne sarımsaklı yoğurt gezdirerek yaptığı yemeği çok severmiş. Annesi ne yapacağını şaşırdığı an uydurduğu bu yemeğe "ŞAŞTIM AŞI" dermiş. Artık makarnaları yumurta ve sütle karıştırır, az yağ koyduğu tavada alt üst kızartırdı, üstüne koyduğu peynir eriyince ortaya muhteşem bir "MAKARNA OMLETİ" çıkardı, diyor. "Ben en çok pilav'ın artmasına sevinirdim. Çünkü o pilavın ertesi gün sofraya YOĞURTLU ÇORBA ve KADINBUDU KÖFTE" olarak geleceğini bilirdim. Evimizin nüfusu oldukça fazlaydı. Anne, baba, hala, babaanne ve üç kardeş. Az bir maaşla yedi nüfusun her gün karnını doyurmak, üstün gayret, yaratıcılık, sabır, ustalık isteyen bir işti. Rahmetli annem tüm bu yeteneklere sahipti."

Mehmet Yaşin'in yaşını, kökenini, babasının sosyal durumunu bilmesem de şu anlatılanlar beni, benden alıp çok eski yıllara çocukluğuma götürdü. Bu satırları yazdığım sırada 2016'nın ANNELER GÜNÜ, gündemde idi. Bu günü icat edenlere ne gibi hisler (!) beslediğimi kâğıda dökmem benim yazarlık sınırlarımı aşacağı gibi, terbiye sınırlarımı da uzaya fırlatır. Diyeceğim şu ki, anacığımın burnumda tüttüğü günlerdi.

MEHMET YAŞİN'in annesine rahmet okuyup, ben de kendi anamdan bir şeyler karalayarak onu yad etmek istedim.

Kadro üç aşağı beş yukarı aynı, babaanne ve hala hariç beş kişi.

Mesleği Diş Hekimi olmasına rağmen askerî okulda biyoloji öğretmenliği yapan babamın mütevazı maaşı da öyle..

Mehmet Yaşin'in, o çağlarından gurme olacağı belli oluyormuş, yemeye ilgisi anlattıklarından anlaşılıyor. O bakımdan ben anamın öyle marifetleri hakkında mufassal bir şey hatırlamıyorum.

Babam görev yerine, Fatih'ten yalnız onun bildiği kestirme yollardan Cibali'ye yürüyerek gidip sandalla Kasımpaşa'ya geçtiği için kaçta gider, akşam kaçta dönerdi bilemiyorum. Bu sebeple evin alış verişi annemin göreviydi. Çarşamba günleri Fatih Çarşamba'da İstanbul'un en büyük semt pazarlarından biri kurulurdu. O gün babam haftalık mutfak alış verişi için anneme belirli bir para bırakırdı. (çok emin değilim ama 2.5 liraydı zannediyorum, zira toz şekerin kilosunun 26 kuruş, ne olduğunu hatırlayamadığım bir şeyin fiyatının da 6 kuruş 30 para olduğu aklımda kalmış) Annem o para ile bazen iki küfeci ile dönerdi mevsim yazsa ikinci küfe kavun, karpuz olurdu çünkü..

Bu alış veriş bizi bir hafta idare ettiğine göre annem de bizi o malzeme ile bir şekilde doyuruyordu demek ki.

Konudan ayrılıyorum zaman zaman ama söylemeden de geçemiyorum. Mehmet Bey'in gurmeliği gibi, benim de rakamlara ilgim, hayatımın kendime ait olmayan paralarla oynamakla geçeceği, yani bankacılık ve sigortacılık gibi meslekleri yapacağımın işareti olmalı.

Annem çok güzel yemekler yapardı. Genellikle klasik tencere yemekleri yapılırdı. Mesela hiç unutmam zeytinyağlı dolmaların içi kavrulmadan, çiğden yapılmış olursa, rahmetli anam "o... dolması" derdi. Kadınlar gezmeye gidip akşamüstü telaş içinde yemek yapmaya çalışırken, vakit yetmeyeceği için, dolmayı çiğden yaparlarmış. Rahmetli ağabeyim Recai ile ben, bazen annemden Tatar böreği isterdik. Piruhi de denirdi, şimdi nedense her yerde mantı deniliyor, hazır satılıyor, hatta yeniliyor. Rahmetli annem hamur açmaktan gocunmaz, yanlarını kapatma işine yardım ettirirdi. Puf böreği yaparken de kesimden kalan yan parçaları çiğ çiğ atıştırırdık , oysa o, parçaları birleştirip tekrar açardı.

Kışın kömür sobasının üstünde tepsi böreği ve tel kadayıf , saatlerce çevire çevire başında bekleyerek yapılırdı. Şimdilerde Aslı Börek'te de öyle yapılıyor.

Unutamadığım bir yemek de kestaneli pilâvdı. Pilâv pişerken, yine soba üstünde pişirilen orta boy kestaneler pilav tenceresine katılırdı. Çok severdim..

Yine çok sevdiklerimden, bol domatesli pirinç lâpası, tabağınızda bir miktar sirke ilâve ederek, çok basit bir yemek olmasına rağmen tadına doyamazdık.

Veya bize öyle gelirdi. Nur içinde yat ***YAŞAR HANIM...***



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Rekabet avantajında örgüt kültürünün önemi!..

GÜNÜMÜZDE küreselleşme olgusunun sektörel pazarlarda hızla kendini hissettirmesi nedeniyle, ulusal ve uluslararası faaliyetlerinde güçlü bir şekilde rekabet edebilmeleri için örgütler, mevcut yapılarını güçlendirmek ve kazanımlarını artırmak durumunda kalmışlardır. Ancak, bu hazırlıkların başarıya ulaşmasının da belirli bir sürecin tamamlanmasına bağlı olduğunu unutmamak gerekir.

Mevcut yapıların böylesine zorlu rekabet koşullarına kendilerini hazırlayabilmeleri, çalışanların donanımlarına ve onların kendi becerilerini artırmalarıyla oluşturdukları ortak güçle olacağı kesindir. Kurumsal yapılarda oluşturulan bu güç, yönetim ve organizasyon jargonunda "Örgütsel Kültür" olarak adlandırılmaktadır. Örgüt kültürü, toplumlarda oluşturulan kültürün bir alt kültürüdür. Nasıl ki, toplumun yaşam biçimleri, sosyal ilişkileri, gelenek ve görenekleri, inançları v.b değerleri, o toplumun kültürünü oluşturmakta ise, kurumlar için de orada çalışan insanların oluşturduğu kültür, o kurumun örgüt kültürünü meydana getirmektedir. Başka bir açıklamayla örgüt kültürü, örgüt içinde bulunan çalışanların davranışlarını yönlendiren normlar, standartlar, değerler ve inançlar ile alışkanlıklarından oluşan karakter sistemi olarak açıklanabilir. Örgüt kültürünün önemi ise, günümüz çağdaş yönetim anlayışında kuruluşların rekabet avantajında önde olabilmelerinde önemli bir rol oynamasından kaynaklanmaktadır. Günümüzde rekabet avantajına sahip olmak ise, bilinen bütün pazarlama jeneriklerinin ötesinde, çalışanların kurum kültürüne kattıkları, donanım değerlerinin fazlalığı ile tanımlanmaktadır.

Çalışanların becerilerinin artırılması ve geleceğe dönük yönetim yeteneklerinin geliştirilmesi, kurumlardaki karar vericiler için en öncelikli kaynak yatırımı olmak durumundadır. Kurumların gelecek planları stratejik olarak sürdürebilirlik, kârlılık veya her ikisi de birlikte, sürdürülebilir kârlılık olabilir. Ancak bunun kaynağı sattığınız ürünün veya uyguladığınız pazarlama politikalarının farkındalığının olmasının ötesinde, böylesine önemli stratejilere karar veren yönetim kadrolarının yetiştirilmesi ve devamlılığı olacaktır. İşte bu nedenle, kurumlar gelecek planlarının hazırlayıcısı olacak yönetici adaylarına, aşağıdaki nedenlerden dolayı eğitim yatırımlarını şimdiden planlamak zorundadırlar.

• Şirketlerin gelecekteki potansiyel yönetici adaylarının oluşturulması ve geliştirilmesine cevap vermek.

• Yönetim becerileri ve yenilikçi yönetici anlayışıyla donanımlı hale getirilmiş yönetim kadro ihtiyacını karşılamak.

• Yaratıcı ve çözümleyici yönetici yaklaşımlarıyla kurumsal değişim ve dönüşümde değer yaratacak yöneticilik becerileri kazandırmak.

• Stratejik karar verme becerileriyle, yönetim karar süreçlerinde etkin ve verimli rol üstlenebilecek yöneticiler yetiştirmek.



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

KASINIZ KADAR SU İÇİN

Fit bir vücut için su, beslenme, uyku ve egzersiz dörtlüsü büyük bir önem taşıyor. Sağlıklı beslenirken yeterince su içmezseniz, zamanla vücudunuza zarar verirsiniz.

Yaz mevsimi yaklaştıkça kadınlar kadar erkekler de dış görünüşlerine özen göstermeye başlıyorlar ve kaslı bir vücuda sahip olmak için hızlıca spor salonunun yolunu tutuyorlar. Yoğun bir egzersiz dönemine giren erkekler, sadece kas yapmaya odaklanınca sağlıklı beslenmeyi ve yeteri kadar su içmeyi unutabiliyorlar.

Bunları unutmayın

Spor yaparken sağlığımızı korumak için düzenli egzersiz, düzenli beslenme, düzenli uyku ve yeterli su tüketiminin önemine işaret eden Diyetisyen Canan Aksoy, bu dörtlüden biri aksadığında spor sürecinin ve vücudumuzun zarar gördüğünü dile getiriyor.

Her bir kalori için bir mililitre su almak gerekir

Kas hücrelerinin yüzde 80'lik bölümünü, yağ hücrelerinin ise yüzde 25-30'luk kısmını su oluşturur. Yaktığınız her bir kalori için bir mililitre su almanız gerekir, bu da daha fazla su içmenizi zorunlu kılar. Sağlık için spor yaparken su içmeyi unutmayın.

Maksimum performans için egzersiz tüyoları:

• Spora asla aç gitmeyin. Egzersizlerden 1-1.5 saat kadar önce mutlaka karbonhidrat almaya çalışın.

• Kahvaltıdan sonra egzersiz yapacaksanız, kahvaltınızda ekmek bulundurmayı ihmal etmeyin.

• Kahvaltıdan önce veya akşam iş çıkışında spor yapacaksanız, karbonhidrat açısından zengin meyve, kuru meyve, süt ve yulaf hayatınızı kurtarabilir.

• Egzersiz öncesinde asla su içmeyi kısıtlamayın hatta tam aksine bol bol su için.

• Egzersiz sırasında her yarım saatte bir 1 bardak su içmeye çalışın. Bu, performansınızın artmasını ve vücudunuzdan toksinlerin atılmasını sağlayacaktır.

• Egzersiz çıkışı ilk bir saat içinde yağsız et, tavuk, balık gibi yağsız protein kaynaklarına, yanında salata veya meyve gibi antioksidan zengini besinlere ve makarna, ekmek, çorba gibi bir karbonhidrata yer verin.



Zararlı güneş ışınlarına dikkat!

Deniz kenarında pür dikkat!

Atmosfer kirliliği nedeniyle ozon tabakasında oluşan hasarlar günümüzde daha fazla zararlı güneş ışığının bize ulaşmasına neden olur. Bu zararlı ışınların başında kısa dalga boylu ultraviyole (mor ötesi) gelir. Bu ışınların yüzde 95'i daha düşük enerjili olan UVA, kalan kısmı da daha yüksek enerjili UVB'dir. UVA daha derine ulaşırken UVB daha yüzeysel etkilidir. Bu ışınlar etkiledikleri vücut bölgesinde proteinler ve DNA üzerinde olumsuz etki yapar. Bu etki temas süresiyle artar ve zamanla birikir. Ultraviyole ışınlarının en güçlü olduğu durumlar yeryüzüne dik olarak ulaştığı yaz mevsimi, yansıyan ışığın fazla olduğu deniz kenarı, karla kaplı bölgeler veya yüksek rakımlı yerlerdir.

Çocuklarınıza güneş gözlüğü alırken bunlara dikkat edin

• Camı kırılmaya dirençli olmalıdır. Polikarbonattan yapılmış camlar diğer organik reçinelerden kırılmaya 10 kat daha dayanıklıdır.

• Yüzde 100'e yakın UVA filtreli olmalıdır. Polikarbonat yapısı gereği UVA'yı yüzde 100'e yakın bloke ederken diğer organik camlarda kaplama gereklidir.

• Çerçeve de kırılmayan metaryelden üretilmiş olmalıdır.

• Çerçeve yüzü tamamen saran tipte olmalıdır.

• Gözlüğün düşmesini engellemek için menteşesi yaylı olmalı veya arkadan elastik bir bantla tutturulmalıdır.

• 'Ucuz' gözlüklerden kaçınılmalıdır.



Türkiye'de her 3 kişiden biri HİPERTANSİYON HASTASI

Hipertansiyon birçok gelişmiş ülkede en sık görülen kardiyovasküler risk faktörü olarak öne çıkıyor. Türkiye'de de yaklaşık her 3 kişiden biri hipertansiyon hastası.

Hipertansiyon tüm yaş gruplarında görülmekle beraber, orta ve özellikle ileri yaş grubu hastalığıdır. Örneğin 70 yaşına gelmiş insanların yaklaşık 3'te 2'sinde hipertansiyon vardır, dünya genelinde olduğu gibi ülkemizde de sık görülür ve birçok gelişmiş ülkede en sık görülen kardiyovasküler risk faktörüdür. Hipertansiyon, dünyadaki düzeltilebilir ölüm sebepleri arasında ilk başta gelen risk faktörüdür ve bütün diğer risk faktörlerinden daha fazla ölüme sebebiyet verir.

Sarımsak-limon ilacın yerini tutmamalı

Limon - sarımsak gibi yöntemlerin kan basıncı üzerinde ciddi bir etkisi yok. Ancak kan basıncı yükseldiği sırada gerginsek bu gerginliği giderecek, bizi rahatlatacak herhangi bir yaklaşım kan basıncımızı düşürür. Örneğin; limon aldığımızda, sarımsak aldığımızda tansiyonumuzun düşeceğini düşünürsek, bir rahatlama hissederiz. Ben limon kullandım, tansiyonum düşecek rahatlığı bile tansiyonu düşürür. Yoksa sarımsak ve limon gibi yöntemler ilaçlarla karşılaştırıldığında kan basıncında önemli bir düşme sağlamaz.

Yüksek tansiyon herkeste baş ağrısı yapmaz

Baş ağrısı, tansiyon hastası olmayanlarda da sık görülür ve ayrıca baş ağrısı başlı başına tansiyonu yükselten bir etkendir. Birçok hipertansiyon hastasında kan basıncı yükseldiğinde baş ağrısı olmaz. Dolayısıyla erişkin yaştaki insanların kan basınçları normal olsa bile belirli aralıklarla kan basınçlarını ölçtürerek kan basınçlarının yükselip yükselmediğini kontrol ettirmeleri gerekir.

Aşırı tuz tüketimi hipertansiyonu tetikler

Türkiye'de yapılan çalışmalar gösteriyor ki çok tuz tüketen bir toplumuz. Tüketmemiz gereken tuzun yaklaşık üç katını tüketiyoruz ve hipertansiyonun tuzla çok yakından bağlantısı var.

Probiyotikler çürük oluşumunu azaltıyor



Antibiyotiklere olan direncin artması, dünya genelinde gittikçe büyüyen bir problem olarak karşımıza çıkıyor. Bu problem de alternatif tedavi yöntemlerinin gelişmesine neden oluyor. Diş Hekimi Pertev Kökdemir, "Tedavi edici amaçla, sağlığı destekleyen bakterilerin kişilere uygulanması bu yöntemlerden bir tanesidir" diyor.

Çürüğü engellemek elinizde

Çürük oluşumu için diş, bakteri ve besin üçlüsünün olması gerekmektedir.

Probiyotikler çürük oluşumunun önlenmesinde nasıl etkili olabilirler?

Probiyotikler; uygun değerlerde alındığında fayda sağlayan canlı mikroorganizmalardır. İnsanlar için en önemli probiyotik kaynakları; yoğurt ve fermente edilen süt ürünleridir. Çeşitli klinik çalışmalarda, probiyotik içeren süt, yoğurt ve peynirin düzenli tüketiminin tükürükteki çürük oluşturan (karyojenik) bakteri sayısında ve diş plağında azalmaya yardımcı olduğu gösterilmiştir. Probiyotikler şeker metabolizmasını etkileyerek asit üretimini düşürebilirler. Örneğin; peynirin ağız ortamının PH'ını yükselterek diş yapısında çürümeyi önlediği ve diş yapısında mine tabakası oluşumunu (remineralizasyon) desteklediği rapor edilmiştir. Ayrıca, farklı çalışmalarda, sakız veya pastillere katılan probiyotiklerin günlük kullanımda tükürük içerisindeki çürük yapıcı bakterilerin sayısını azalttığı gösterilmiştir. Sonuç olarak probiyotikler; antibiyotiklere alternatif ağız içerisinde kullanılan ilaçlar, ağız sağlığı ve gıdalar arasındaki ilişkilerin araştırılmasında yeni bir alandır. Öğünlerimizi peynir gibi ağız PH'ını yükseltecek besinlerle sonlandırmak ve probiyotik bakımından zengin süt ve yoğurt tüketiminize dikkat etmek bile diş çürüğü probleminden kurtulmamıza yardımcı olacaktır.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Ücretlerin vergilendirilmesi

TÜRKİYE'DE yerleşik kişilerce yurtiçinde elde edilen gelirler esas itibarıyla kaynakta kesinti (tevkifat) suretiyle vergilendirilmektedir. (Gelir Vergisi Kanunu'nun 64. Maddesindeki diğer ücretler ile 95. Maddesinde belirtilen ücretler hariç) Örneğin, ücretini yabancı memleketteki bir işverenden doğrudan doğruya alan hizmet erbabı bu gelirini yıllık beyanname ile beyan eder ve vergilendirme buna göre yapılır.

Tevkifat suretiyle vergilendirilen ücretlerde bu vergileme bazı durumlar dışında nihai vergileme yerine geçmektedir. Ayrıca yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyan edilmesi söz konusu değildir. Ancak, kişi aynı yıl içinde birden fazla işverenden ücret almışsa ve birden sonraki işverenden aldıkları ücretlerinin toplamı gelir vergisi ücret tarifesinin ikinci dilim sınırını (2016 için bu sınır 30.000 TL'dir) aşıyorsa (birinci işverenden aldığı ücret de dahil) ücretlerinin tamamını yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyan etmelidir. Gelir Vergisi tarifesi artan oranlı nitelikte bulunduğundan, yıllık beyanname ile beyan edilen gelirin tamamı üzerinden hesaplanan vergi tevkif suretiyle ödenen vergiden daha fazla olacaktır. Beyannamede hesaplanan vergiden tevkif suretiyle ödenmiş verginin düşülmesinden kalan tutar ise süresi içinde vergi dairesine ödenecektir. Bununla birlikte, ücretin yıl içinde tevkifat suretiyle vergilendirilmesinde indirimine imkan sağlanmayan ücretlinin kendisi, eşi ve küçük çocuklarına ait eğitim ve sağlık harcamalarının (beyan edilen gelirin %10'una kadar olan kısmı) yıllık beyannamede indirimi mümkün olduğundan, yıllık beyannamede bunların indirimine bağlı olarak daha az vergi ödenmesi mümkündür.

Halen, TBMM nde komisyonda görüşülmekte olan ve kanunlaşarak 2017 yılı başından itibaren yürürlüğe girmesi beklenen yeni Gelir Vergisi Kanunu tasarısında ücretlerin vergilendirilmesi ile ilgili bir kısım değişiklikler öngörülmektedir. Bu değişikliklerden bazılarını aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz.

Yapılması öngörülen önemli bir değişiklik tevkif suretiyle vergilendirilen ücretlerin yıllık beyanname ile beyan edilmesinde kapsamın genişletiliyor olmasıdır. Özetlersek; tek işverenden alınmış bile olsa yıllık toplamı ücretler için öngörülen gelir vergisi tarifesinin en üst dilim sınırının 2 katını (şu andaki tarifeye göre 220.000 TL) aşıyorsa bu ücretler ayrıca yıllık beyanname ile de beyan edilecektir.

Birden fazla işverenden alınan ücretlerde; bu ücretlerin tamamının toplamı ücretlere ait gelir vergisi tarifesinin en üst dilim sınırı (halen 110.000 TL) aşmıyorsa, ücretler yıllık beyanname ile beyan edilmeyecek, ancak bu sınır aşılıyorsa hepsi beyan edilecektir.

Bununla birlikte; birden fazla işverenden alınan ücretlerde; birden sonraki işverenden alınan ücretlerinin toplamı gelir vergisi ücret tarifesinin ikinci dilim sınırını (halen 30.000 TL) aşıyorsa (birinci işverenden aldığı ücret de dahil) ücretlerinin tamamı yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyan edilecektir.

Tasarı 2013 yılından bugüne geldiğinden, tasarıda ikinci dilim sınırı 26.000 TL en üst dilim sınırı (ücretlerde) 94.000 TL olarak yer almaktadır. Tasarıdaki tarifenin revize edileceğini düşünüyoruz, ancak aynen kanunlaşırsa yukarıdaki tutarların buna göre düzeltilerek dikkate alınması gerekeceğini belirtiriz.

Yıllık beyanname ile beyan edilen gelirden eğitim ve sağlık harcamalarının indirimi ise tasarıda farklı bir şekilde düzenlenmiştir. (Beyan edilen indirime esas gelirin % 15'ini ve asgari ücretin yıllık tutarını aşmamak kaydıyla bu harcamaların % 15 ile çarpılması suretiyle bulunan tutar beyannamede hesaplanan vergiden mahsup edilecektir)

Kurum karından yönetim kurulu üyelerine (ortaklık payına bağlı olan kısım dışında) verilecek pay tasarıda ücret olarak tanımlanmaktadır. (Mevcut düzenlemede menkul sermaye iradı kabul ediliyor) Belli şartların olması halinde uygulanan ücretlilere konut tahsisinde istisna halen konutun büyüklüğü ile bağlantılı iken tasarı ile kamu konutlarının kira bedeline bağlı bir sınırlama getirilmektedir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Üsküdar, Salacak ve Kız Kulesi

SABAH erkenden kalktım ve ilk işim camdan dışarı bakmak oldu. İstanbul'un yağışlı, gri ve asık suratlı havası gitmiş, pırıl pırıl güneşli bahar havası geri dönmüş. Güneş geri dönünce bahara uygun olarak gezme duygularım da harekete geçti.
Karşımızdaki yüksek binadan üç dört tane martı havalandı çığlıklar ile denize doğru uçmaya başladılar... Haaaa demek ki bize de deniz yolu göründü dedim. Ve birden büyük usta Orhan Veli'nin dizeleri geldi aklıma;

Gün olur, alır başımı giderim,
Denizden yeni çıkmış ağların kokusunda.
Şu ada senin, bu ada benim,
Yelkovan kuşlarının peşi sıra.

Sevgili Orhan Veli, senin bu güzel dizelerine İstanbul'da en uygun gidilecek yer denizin tam ortasında Boğaz'ın başlangıcında aşkların, âşıkların kutsal mekanı Kız Kulesi olsa gerek.
Çok uzun süre olmuş bir belediye otobüsüne binmeyeli. Binersin Üsküdar otobüsüne ak sakallara hürmeten genç bir delikanlı yer verir otursun kaptan köşkü gibi en önde...Serin serin klimalı otobüs ile seyirli bir güzergahtan sonra varırsın Üsküdar Meydanı'na.
Aman aman ne meydan. Nerede o eski Üsküdar meydanı, nerede bu mezbelelik. İnsan bu manzara karşısında gerçekten üzülüyor.
Neyse biz gözlerimizi denize çevirip sahil sahil yürüyelim...
Önce Kanaat Lokantası'nın önünden geçip (içerideki muhteşem yemeklere bakmadan) kendimizi sahil şeridine atıyoruz.
Biraz sonra meydanın bunaltıcı ağır havasından kurtulup deniz ile Boğaz'ın mavi suları ile yüz yüze kalıyorsunuz. Karşınızda eski tarihi yarımada; Sultanahmet, Ayasofya, Topkapı, Süleymaniye biz buradayız ve biz İstanbul'uz diyor.
Beyazıt Kulesi narin bir mücevher broş gibi sisler arasından süzülüyor. Bu yanda Galata Kulesi sanki Cenevizliler yarın limandan Venedik'e giden gemilere İpek Yolu'ndan gelen malları yükleyecek gibi.
Kulelerden söz edince Bedri Rahmi Eyüboğlu'nun dizelerini aktarmadan olmaz;

"İstanbul deyince aklıma kuleler gelir.
Ne zaman birinin resmini yapsam öteki kıskanır.
Ama şu Kız Kulesi'nin aklı olsa, Galata Kulesi'ne varır.
Bir sürü çocukları olur"

Bu noktadan nereye bakarsanız bakın eski İstanbul sizi kucaklıyor. Arkanızda Çiçekçinin güzel panoraması. Salacak, minik minik yeşil alanlar, yenilenmiş ahşap konaklar sizi cumbalı zamanlara davet ediyor.
Öyle ise biz de kaçıp gidelim o zaman tünelinden ve kendimizi Kız Kulesi'ne atalım. Kız Kulesi; İstanbul Boğazı'nın orta yerine kurulmuş, kendi küçük, şöhreti büyük, nice sevdalara, nice şiirlere ilham olmuş, yıllara meydan okuyan bir simge...
Bakın "yapı" demiyorum "simge" diyorum... Çünkü ona yapı demek onun gizemini, büyüsünü ve şiirselliğini alıp götürür. Çünkü o İstanbul'da yaşayıp İstanbul'a âşık olanlar için kimi zaman sisler arasında kalan, kimi zaman gün batımında mahzunlaşan, kimi zaman rengarenk ışıklarıyla her göreni kendine âşık eden minik bir İstanbul'dur.
Kız Kulesi'ne çıktığınızda bir an için kendinizi İstanbul isimli büyük bir geminin kaptanı zannediyorsunuz. Bu gemi o kadar sihirli ki yukarıdan Boğaz'a baktığınızda Boğaz bir nehir gibi Çanakkale'ye doğru akıyor... Bir tur atıp aynı yere geldiğinizde Boğaz yön değiştirmiş de gerisin geri Karadeniz'e doğru akıyor hissine kapılıyorsunuz.
Kim ne derse desin, İstanbul'un hangi noktasında olursanız olun, kendinizi bu kentin kalbinde hissedeceğiniz tek yer Kız Kulesi'dir. Ben uzun süre kuleden inmedim ve İstanbul'u seyrettim... Hülyalı bakışlar arasında dedim ki "ayna ayna söyle bana Constantinople'den daha güzel bir yer var mı?" Deriiiin bir sessizlik oldu... Sakin sakin yükseklerde uçan bir martı ipeksi kanadından bir tüy bıraktı anlayanlar anlasın der gibi...
Tüm yıkımlara rağmen kırk kocadan arta kalsa bile güzelliğini kaybetmeyen bir kentin parçası olmak onun içinde kaybolmak her şeye değer... Size de öneririm çünkü; gün olur, alır başınızı gidersiniz denizden yeni çıkmış ağların kokusu peşinden...



6 TEMMUZ

"KIRIK KALPLER" ALBÜMÜ AÇIK HAVA'LARDA AÇILIYOR

Sertab Erener 25 yıla yaklaşan kariyerinin en son ürünü Kırık Kalpler albümünü üç farklı şehirde vereceği açık hava konserleri ile sizlerle buluşturuyor. Çeşme, Bodrum ve İstanbul Harbiye açık hava konserlerinde sanatçının yeni albümünde yer alan şarkıların yanı sıra eski klasikleşmiş şarkılar da yer alacak. Sertab Erener ile keyifli açık hava geceleri sizleri bekliyor.



7 TEMMUZ

BU MAÇA GÖZÜ KAPALI GİRİLİR!

Katılımcılara hem farklı bir deneyim hem de görme engelli futboluna katkı sağlanacak bu etkinlik İstanbul Gayrettepe Metro İstasyonu Dialog Sergi Alanı'nda.



8 TEMMUZ

GÖZLER Bİ' FUNDA "ARAR"

Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Tiyatrosu'nda gerçekleştirilen konserlerde büyük ilgi gören Funda Arar, yaz konserleriyle Çeşme Açıkhava Tiyatrosu'nda.



9 TEMMUZ

MEGA STAR RÜZGÂRI

Yeni albümüyle hızlı bir çıkış yakalayan Tarkan, birbirinden ünlü şarkılarıyla 9 Temmuz 2016'da EXPO 2016 Antalya'da sahne alacak.



10 TEMMUZ

ESKİMEYEN "YENİ TÜRKÜ"

Yeni Türkü'yü Muğla Mandalin Bodrum'da dinleyebilirsiniz. Grup en son 2012 yılında on şarkıdan oluşan bir albüm çıkarmıştı.



11 TEMMUZ

PROFESYONEL PASTACILIĞA İLK ADIM

İstanbul'daki Uluslararası Servis ve Lezzet Akademisi'nden mutfağa ilk adımını atmak isteyenlere yönelik hazırlanmış yarı profesyonel pastacılık eğitimi.



12 TEMMUZ

SCORPIONS - 50. YIL FESTİVALİ

Scorpions, ellinci yılını 12 Temmuz'da İstanbul KüçükÇiftlik Park'ta gerçekleşecek 50'nci Yıl Festivali'nde kutluyor.



13 TEMMUZ

"MÜZİK BOĞAZ'DAN GELİR"

Tayfun Talipoğlu'nun, "Şiirden Ezgiye" konseptiyle gerçekleştirdiği "Müzik Boğaz'dan Gelir" konseri 60 Metrekare İstanbul'da...



16 TEMMUZ

HELE Bİ KONSERE GEL

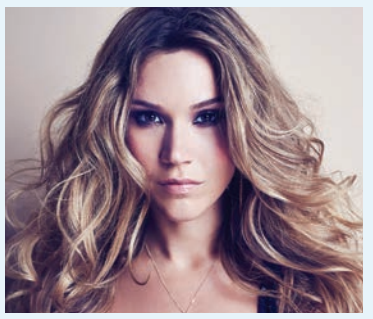
Alternatif rock gruplarından Pinhani, 16 Temmuz'da Foçazade Bar'da en sevilen şarkılarını İzmir Foçazade Bar sahnesinde seslendirecek.



17 TEMMUZ

ALİ İHSAN VAROL İLE ETİMOLOJİK

Ali İhsan Varol, "Etimolojik Cahil Cesareti" adlı stand-up gösterisi ile Muğla / Datça Açıkhava Tiyatrosu'nda sahne alıyor.



23 TEMMUZ

JOSS STONE İSTANBUL'DA

2000'lerin Aretha Franklin'i olarak da anılan Joss Stone yeni, eski, ezbere bilinen ve yerinizde duramayacağınız şarkılarıyla İstanbul KüçükÇiftlik Park'ta.



29 TEMMUZ

FAZLA SÖZE NE HACET?

Günümüzün en önemli şarkıcı/şarkı sözü yazarları listesinde ismini zirvede görebileceğimiz İrlandalı sanatçı Damien Rice, zihinlerin çok özel yerlerine kazınan birbirinden önemli şarkılarını seslendirmek için 29 Temmuz'da İstanbul Zorlu PSM sahnesinde.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Belirsizliğin bilimi II

ÖNCEKİ yazılarımızda istatistik ve olasılık hesaplarının sigortacılığın temelini teşkil ettiğini belirtmiş büyük bölümünü matematikçilerin oluşturduğu kişilerin bu konu üzerinde kafa patlatarak mesleğimize bilerek veya bilmeyerek hizmet ettiğinden bahsetmiştik.

Bütün mesele insan davranışlarının temel dayanağı olan rasyonellik kavramından hareket edip, mantık ve matematik arasında bağ kurarak fayda sağlamak. Ancak burada bazı paradokslarla karşılaşmak mümkün. Örneğin talih oyunlarında, yani kumarda olduğu gibi. Talih oyunları da mantık ve matematik arasındaki temel ilişkiye göre kurulmuş ama rasyonel olup olmadığı, fayda sağlayıp sağlamadığı tartışılır. Kısacası sigorta geleceğinizi korurken; kumar hayatınızı söndürebilir. Oysa ikisinin de temeli ihtimal. Devlet 'size de çıkabilir diye' piyango satarak, at yarışları, loto, iddaa, on numara, kazı kazan, şans topu gibi şans oyunlarını yasal bir ortamda oynatarak konuyu teşvik ediyor. Barbut, kılıç, rulet, bakara, poker, yirmi bir (Black Jack) gibi talih oyunlarının yani kumarın, devletin kontrolü dışında oynatılması ise yasak. Bu oyunlar şehirlerin karanlık arka sokaklarındaki kumarhanelerde oynatılıyor. Dünyada hala çok büyük paraların kaybedildiği veya kazanıldığı büyük kumarhane merkezleri var. Las Vegas, Monte Carlo gibi şehirlerdeki 'Casinolar'da servet kazanma ümidiyle servetler kaybediliyor. Bizimkiler şimdilerde Kuzey Kıbrıs'ı tercih ediyorlar.

Amaçları para kazanmak olan kişiler bu sistem içinde yer alarak 'ya çıkarsa' mantığıyla gelirlerinin bir kısmını bu yolda harcıyorlar. Amaç zenginleşmek... Yani karşılaşılan risk, Spekülatif Risk. Bir taraftan kazanma beklentisi var, diğer taraftan ise kaybetme tehlikesi.

Sigortacılıkta ise mantık ve tüm parametreler aynı. Ancak burada 'size de çıkabilir' anlayışına karşı, 'sizin de başınıza gelebilir' mantığı hakim. Burada karşılaşılan risk ise, tamamen mutlak risk. Mantık ise riskin gerçekleşmesi halinde meydana gelecek zararın tazmin edilmesi. Şans oyunlarının aksine kişinin sebepsiz zenginleşmesi söz konusu değil.

Kısacası ister şans oyunu olsun, ister sigorta olsun ikisi de ihtimale dayalı.

Bu nedenle tatil aylarına girdiğimiz bu günlerde konuyla ilgilenen diğer kişilere de değinip konuyu kapatacağız.

İlk olasılıkçıların paralarını bahse yatırıp para kazanmak isteyen kumarbazlar olması ilginç. Fransız bir asilzade ve aynı zamanda onmaz bir kumarbaz olan Şövalye de Méré ünlü matematikçi ve düşünür Blaise Pascal'a (1623-1662) kumar hakkında bir dizi soru yöneltmiş, Pascal ise bu soruları dönemin bir başka ünlü matematikçisi Pierre de Fermat'la paylaşmış. Bu iki matematikçi arasındaki yazışmalar olasılık kuralının temelini oluşturmuş.

Olasılık kuramının yapısını oluşturan gerçekler aslında çok basit. Havaya atılan paranın yazı veya tura gelmesi ihtimali % 50 iken az sayıda peş peşe yapılan atışın kaçının yazı kaçının tura geleceği bilinmez. Ancak kesin olarak söyleyebileceğimiz bir şey varsa o da, paranın on milyon kez atılması halinde bu atışların yarısının yazı yarısının da tura geleceği. Gerçekten de on dokuzuncu yüzyıl sonunda, istatistikçi Karl Pearson tam 24.000 kez yazı tura atarak bu atışların sonuçlarını 12.012 kez yazı, 11.988 kez tura geldiğini gözlemiş. Ne sabır değil mi? İşte olasılık kuramının temelini teşkil eden Büyük Sayılar Kuralı böylece sigortacıların vazgeçilmezi olarak yerini almış. Modern istatistiğin kurucusu olarak kabul edilen Adolphe Quetelet, 'ortalama insan' kavramı üzerinde durmuş ve bu yolda çan eğrisi oluşturarak 'standart sapma'ları hesaplamış. Daha sonra Pearson, korelasyon katsayısının matematiksel tanımını net olarak yapmayı başarmış. Görüldüğü gibi bu yolda çalışanların büyük kısmı matematikçi ama aralarında matematikçi olmayanların da varlığından bahsetmiştim. Matematiğin inanılmaz gücünün farkına varanlardan biri de Bernard Show. Ünlü oyun yazarı, 'Kumar Alışkanlığı ve Sigortanın Fazileti' başlıklı bir makale yazarak, sigortacılığın 'bilinmezlikler ve sadece profesyonel matematikçilerin hesaplayabileceği riskler' üzerine kurulabileceğini belirtmiş.

Kıssadan hisse; ne dersek diyelim, sigorta demek matematik demek. Hayatımızın tümünün matematiğe bağlı olduğu ise kesin. Platon boşuna 'Tanrı daima matematik kullanır' dememiş.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Uzun İnce Bir Yol

ARABAYA girdin, kapını kapadın, emniyet kemerini taktın, motoru çalıştırdın ve yola çıktın... Varsayalım ki aynı anda bir yerlerde yeni bir şirket de kuruldu.

Aslında her ikisinin de yaşamı çok benziyor, varacağı yere giden araç ile hedefine doğru yol alan şirket.

Dörtyol ağzındasın, sana kırmızı yanıyor ama ne zaman yeşile döneceğini, o an yeşil yanan bir başka ışığın kırmızıya dönmesi ile olacağını biliyor ve senin kırmızın dışında diğer ışıkları da izliyorsun. Pazardaki bir şirket de kendine ne zaman yeşil ışık yanacağını sadece kendi kulvarında değil diğer kulvarlarda da neler olup bittiğini izleyerek öngörebilir.

Eski bir aracın var, bundan mustaripsin, yenisini alacak paran da yok; türlü aksesuarlar, pahalı müzik setleri ile aracının görünümünü ve dışarıdakilerin algılarını değiştirmeye çalışıyorsun. Hantal ve verimsiz şirketinde türlü sertifikasyonlar, albenili çalışanlar, abidik gubidik objeler ile yapmaya çalıştığın da aynı şey.

Aracın ile uzun yola çıkacaksın. Öte yandan ne genel bir bakım yaptırmışsın, ne de yürür aksama şöyle bir baktırmışsın. Feribottan inip Yalova-Bursa yolunun hemen başında kırdın motoru... Uzun soluklu bir proje ya da meşakkatli bir değişim süreci içindesin ama elindeki kaynaklar ne, çalışanların inanmışlığı, adanmışlığı ne seviyede araştırmadan çıkmışsın yola. Belki Yalova'yı geçersin ama sen de Süpürgelik'te kaldın en fazla.

Gece vakti şehirlerarası bir yoldasın ama ıssız bir yer, ne polis var ne de hız uyarısı. Yolu bilmesen de bas gaza be şoförüm, kim tutar seni! Aaa o da ne, hız uyarısı olmadığı gibi mıcırlı yol uyarısı da yokmuş, girdin mi 180 km ile o bozuk yola, aracın savrulduğunda yüreğin ağzına geldi mi? Şartlar iyi, rekabet yok, tek tabancasın, ver coşkuyu patronum! Aaa o da ne her şey aynı gidecek diye o çok güvendiğin paran birkaç ayda % 25 değer kaybetti, sattığın aldığını karşılayamıyor, ne oldu coşkuya?

Aracını park ettiğin yerden çıkacaksın. O sırada da yoldan bir araç yaklaşıyor sana doğru. Duruyor ve geçmesini bekliyorsun güvenli olarak çıkış yapmak için. Sana yol veriyor çıkman için. El, kol sallayarak alışık olmadığın bu nezaket için teşekkür ediyorsun o aracın sürücüsüne. Ama o da ne! Meğer çıktığın yere girmek içinmiş bütün o nezaket ve hoşgörü. İşin başlamasına birkaç gün kala çok büyük bir istek ile ve yüce işbirliği sözleri ile aranırsın müşteri tarafından. Çok hızlı ve uygun bir teklif ister, kabulü halinde de hemen çalışmaya başlayacağını söyler. İşini gücünü bırakıp insanüstü bir gayret ile tamamlayıp yollarsın teklifi ama sonra mafiş! Tıkanmışlık ve öfke ile tüm o nezaket ve yumuşaklığın senin teklifini alıp çalışacağı diğer tarafa vermek için olduğunu anlarsın.

Araçlar kullanılmak için ama kullanmanın da bir mantığı var. Yürüyerek 10 dakikada gideceğin merkezdeki bir yere günün en civcivli saatinde araba ile gitmeye kalkarsan zaman, aracın yıpranması, yakıt tüketimi, (bulabilirsen) park yerinin maliyeti ve yıpranan ruhsal durumun toplamında çok pahalı bir astar kullanmış olursun aslında ucuz bir giysi için. Benzer şekilde ciddi nakit akışı sorunu yaşayan, buna karşın aslında satış yapıyor görünüp kâğıt üstündeki kârından başka elle tutulur bir sağlık göstergesi olmayan şirketler de o pahalı astarlar yüzünden yok olurlar sahneden.

Ve tabii şoför! Her at sahibine, her araç şoförüne, her şirket yönetimine göre yol alır. Bugün en sade navigasyon uygulamalarında bile 2 nokta arasındaki yol 2 seçenekli olarak sunuluyor: "En kısa mesafeye göre" / "En kısa süreye göre". Seçilecek güzergah, o güzergahta nasıl gidileceği, ne sıklıkla ve nerelerde durulacağı, sürücünün ruhsal ve fiziksel sağlığı ile enerjisinin o yolculuk için ne kadar uygun olduğu gibi karar ve değerlendirmeler çoğu zaman yolcuların kontrolü dışında yapılmakta. Bu nedenle de çok büyük sorumluluk taşımakta sürücüler, kendileri, yolcuları ve trafikteki tüm diğer canlılar için.

Havalar ve şartlar ne olursa olsun yolunuz açık, Şeker Bayramı'nız keyifli olsun.

Görüşmek üzere...



Star Wars: Güç Uyanıyor

Yönetmen J.J. Abrams son dönemlerin en büyük film fenomenini hayata geçiriyor! Kylo Ren ve karanlık taraftaki İlk Düzen, İmparatorluk'un küllerinden yeniden doğarken Luke Skywalker galaksinin ona en çok ihtiyacı olduğu anda ortadan kaybolmuştur. Şimdi galaksiye yeniden barış getirme umudu yolunda her şey, Han Solo ve bir çöl eskicisi olan Rey ve sorunlu bir stromtrooper olan Finn'in ellerindedir.

KÜNYE
Yönetmen: J.J. Abrams
Senaryo: Lawrence Kasdan, J.J. Abrams, Michael Arndt
Oyuncular: Daisy Ridley, Adam Driver
Türü: Macera, Aksiyon, Bilimkurgu
Yapım Yılı: 2015



Kötü Kedi Şerafettin

Kötü Kedi Şerafettin, kadim yancıları Fare Rıza ve Martı Rıfkı ile akşama mangal hazırlığı yapmaktadır. Ne var ki evdeki hesap çarşıya uymaz. Şero, aynı gün, babası Tonguç tarafından evden kovulacağını, bir dizi düşmanının saldırısına uğrayacağını, hayatında ilk kez âşık olacağını, baba olduğunu önceden tahmin edemeyecektir. Filmin yönetmenliğini Ayşe Ünal, Mehmet Kurtuluş üstleniyor.



Diriliş

Hugh Glass kürkleri için hayvanları avlayan deneyimli bir avcıdır. Fakat avlandıkları bölgelerde kendilerinden başka hem yerli Kızılderililer hem de Fransız birlikleri kol gezmektedir. Bir av ertesinde bir boz ayı tarafından ölümcül bir biçimde yaralanan Glass'ı, yavaşlamamak adına ekibi ölüme terk eder.
3 Oscar'lı filmin yönetmenliğini Alejandro Gonzalez Inarritu üstleniyor.



Abluka

20 yıl hapis yattıktan sonra, Kadir şartlı tahliye olur. İstanbul büyük bir siyasal karmaşa içindedir, polis ise failleri yakalamak için önlemlerini her geçen gün artırmaktadır. Emniyette yüksek bir mevkide olan Hamza, şartlı tahliye karşılığında Kadir'e bir iş bulmasında yardımcı olur. Kadir bir çöp toplayıcısı gibi çalışarak gecekondu mahallelerinde muhbirlik yapmaya başlar. Yönetmen koltuğunda Emin Alper'i görüyoruz.





KÜNYE
Vizyon tarihi: 8 Temmuz
Yönetmen: Tod Williams
Senaryo: Stephen King, Adam Alleca
Oyuncular: John Cusack, Samuel L. Jackson, Isabelle Fuhrman, Stacy Keach, E. Roger Mitchell
Türü: Korku, Bilimkurgu, Gerilim

Frekans

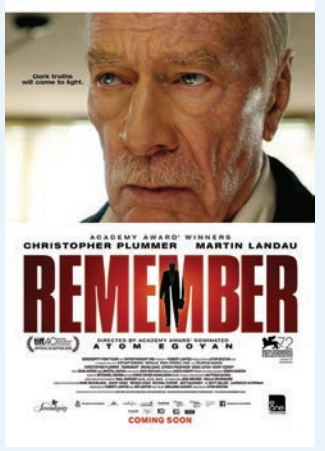
Clayton Riddell kariyerinin zirvesini yaşayan çok ünlü bir yazardır. Ailesinin kendisine eşlik edemeyecek olması nedeniyle canı bir hayli sıkkın olsa da son romanının sunumunu yapmak için Boston'a gitmesi gerekir. Sunum günü gelir, ancak o esnada çevresinde garip olaylar yaşanmaya başlar. Stephen King'in 2006 basımı Cep adlı romanından uyarlanan filmin yönetmeni Tod Williams.



15 TEMMUZ

Simülasyon

Bir grup genç adeta bir sanat eseri olan sanal oyunu denemeleri için davet alırlar. Heyecanla teklifi kabul eden oyuncular kendilerini bir savaş alanında bulurlar. İlk başta oyun oynadıklarını zanneden gençlerin bilmediği şey ise kendi hayatları için bir savaş vermek zorunda kalacaklarıdır...
Bilimkurgu türü filmin senaryosunu ve yönetmenliğini Charles Barker üstleniyor



22 TEMMUZ

Hatırla

Hatırla, Zev'in, 70 yıl önce Amerika'da sahte bir kimlikle yaşayan Nazi bekçisinin, onun ailesini katlettiğini keşfetmesini anlatan çağdaş bir hikâye… Tüm zorluklara rağmen Zev, çok gecikmiş olan adaletin sağlanmasını görev edinir. Bu olayları ise şaşırtıcı tesadüflerle dolu kıtalararası bir yolculuk takip eder. 1 saat 35 dakika süren filmin yönetmenliğini Atom Egoyan yapıyor.



29 TEMMUZ

Jason Bourne

The Bourne Supremacy ve The Bourne Ultimatum filmlerinin yönetmeni Paul Greengrass, CIA'in en ölümcül, eski ajanının karanlıktan çıkışını konu alan Universal Pictures'ın Bourne serisinin yeni bölümünde Damon'a bir kez daha yönetmen koltuğunda eşlik ediyor. Jason Bourne filminde Damon'a Alicia Vikander, Vincent Cassel ve Tommy Lee Jones eşlik ederken Julia Stiles serideki rolünü tekrar canlandırıyor.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



*Okçu Yi ve On Güneş**

BEN mitolojiyi ve masalları çok severim, birbirlerine benzerler zaten. Bu ay size Çin mitolojisinden bir öykü aktarıyorum...

"Bir zamanlar dünya gençti ve gökyüzünde bir değil on tane güneş geziniyordu. Onların anası, doğunun tanrısı olan Di Jun'un karısıydı. Kadın, bu on çocuğunu dünyanın doğu bölümünün en uzak ucunda yer alan Tang Vadisi'nde bir sıcak su havuzunda yıkıyordu. Güneşler, kuşlar gibi büyük bir dut ağacında dinlenirdi, çünkü bu güneşlerin özleri kuştu. Dokuz güneş ağacın alt dallarında tünerken, her gün bir başka güneş üst dalda otururdu.

Şafağın sabah ışığına yol göstermesinin zamanı geldiğinde, en üstte oturan güneş, arabasının içinde göklerdeki yolculuğuna çıkardı. Bu araba bazen atlar, bazen de ejderhalar tarafından çekilirdi. Bir haftada on gün vardı ve her gün farklı bir güneş gökyüzünden geçerdi.

Bu on güneş, birbirine çok benzediğinden ve her gün yalnızca bir tanesi gökyüzünden geçtiğinden, yeryüzündeki insanlar birden fazla güneşin olduğunu bilmiyorlardı. O sıralarda insanlar ve hayvanlar, komşu ve arkadaş gibi bir arada yaşarlardı. Hayvanlar yavrularını, insanların onlara bir zarar vermesinden korkmaksızın yuvalarında bırakırlardı. Çiftçiler hayvanların çalacağından korkmadan ekinlerini tarlada bırakırlardı. Bir insan yanlışlıkla bir yılana bassa, yılan onu ısırmazdı. Bir çocuk oynarken bir leoparın ve kaplanın kuyruğunu çekse saldırıya uğrayıp öldürülmezdi. O zamanlar bolluk zamanıydı, herkese yeterinden fazla yiyecek düşüyordu. İnsanlar ve hayvanlar birbirleri hakkında iyi niyetler besleyip, birbirlerinin mülklerine saygı gösteriyorlardı.

Ancak bir gün, güneşler tek tek dolaşmak yerine, göklerden hep birlikte geçmenin eğlenceli olacağına karar verdiler. Böylece şafak vakti geldiğinde on güneş arabaya atlayıp gökyüzüne doğru yola çıktılar. Onların yakıcı ışığı dünyayı kavurdu. Ormanlar ateş aldı ve pek çok hayvanı da öldürerek küle döndürdü. Alevlerden kurtulmuş olanlar, insanların arasına dalarak çaresizlik ve hırçınlık içinde yemek aramaya başladılar.

Nehirler, hatta denizler kurudu, bütün balıklar öldü ve su canavarları yeryüzüne çıkıp yiyecek çalmaya başladılar. Pek çok insan ve hayvan susuzluktan öldü. Ekinler ve bahçeler kurudu, insanların ve evcil hayvanların yiyecek kaynakları tümüyle tükendi. Bazı insanlar evlerinden ayrılınca güneşin ısısıyla alev alıp yanarak öldüler. Diğerleri vahşi hayvanlara yem oldular, çünkü artık başka bir yiyecek kaynağı kalmamıştı.

OKÇU Yİ DEVREDE
İnsanlar, imparatorları Yao'ya kendilerine yardım etmesi için yalvardılar. Yao da evreni kurtarabilecek tek kişi olan büyük okçu Yi'nin yardımını istedi. Okçu Yi, Batı'nın Kraliçe Anası'na kendisine ölümsüzlük iksirini vermesi için yalvarmış ve karısı geri kalanını çalmadan önce birazını içebilmişti. İmparator, Yi'nin dokuz güneşi oklarıyla vurmasını ve uygarlığı yok olmaktan kurtarmasını emretti.

Okçu Yi iyi nişan aldı. Tek tek oklarını attı ve her biri hedeflerine ulaştı. Dokuz güneş saplanan oklara dayanamadılar ve teker teker öldüler. Her birinin tüyleri yeryüzüne döküldü ve teker teker ışıkları söndü. Yeryüzü giderek daha da kararda ama sonunda bir tek güneşin ışığıyla aydınlandı. Her yerde insanlar gökyüzüne baktılar ve olanları coşkuyla izlediler. Artık yeniden başlayabilirlerdi."

Kıssadan hisse: Okçu Yi sağ olsun uygarlığı yok olmaktan kurtarmış ama biz yarattığımız küresel ısınma ve buna bağlı çevre felaketleriyle bir güneşle bile baş edemez hale geldik. Bu tek güneşi de öldüremeyeceğimize göre artık görev okçu Yi'ye değil bize düşüyor: Çevreyi ve dünyamızı koruyacağız. Kızılderililerin deyişiyle, "Dünya dedelerimizden bize kalan bir miras değil, torunlarımızın emanetidir." Bize düşen görev belli; onu gerçek sahibi olan torunlarımıza devredeceğiz, başka yolu yok!.. Esen kalın.

* Donna Rosenberg, Dünya Mitolojisi, İmge Yayınevi, Ekim 2006



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

ESKİ ALLIANZ İTALYA CEO'SU MASSIMO MICHAUD İLE YAPILAN RÖPORTAJIN METNİ

İtalyan sigorta sektörü aracılar lehine gelişiyor

İtalya sigorta sektörü son yıllarda hızlı bir gelişim gösteriyor. Hayat branşında yaşanan olumlu trend ve hayat dışı alanda özellikle de trafik sigortalarında atılan adımlar İtalya sigortacılığının yıldızını parlatıyor. L'argus dergisine röportaj veren Allianz İtalya'nın eski CEO'su Massimo Michaud, İtalyanların yüz yüze iletişimi önemsediklerini, bu yüzden acente ve brokerlerin sektördeki ağırlıklarının devam edeceğini öne sürüyor.

İtalyan sigorta sektörünün özellikleri nelerdir?
İtalya sigortada Avrupa'nın en yoğun pazarlarından biridir. Mantıksal olarak bu pazarda rekabetin diğer ülkelerden daha az yoğun olması gerektiği düşünülebilir. Ama öyle değil. Çünkü öncelikle hayat branşında üretim üç yıllık sürede 55 milyar eurodan 110 milyara yükselerek çok hızlı bir gelişme gösterdi. Çünkü hayat dışı son yıllarda özellikle otomobil branşında yüksek oranda kârlı hale geldi.

Otomobil sigortaları branşının kârlılığı neden artış gösterdi?
Trafik sigortasında net ortalama primin yakın geçmişte azalma göstermesine rağmen, özellikle bedensel hasarlara ilişkin yeni yönetmelik sayesinde sonuçlar yüksek artış gösterdi. Nitekim 2014'ten bu yana özellikle (sahtekârlık) türündeki küçük bedensel hasarların sıklığı net düşüş göstermiş bulunuyor, çünkü kanunda bundan böyle tazminat ödenmesi için bir tıbbi muayene yaptırılması gerekiyor. Bu durum ilk bakışta komik gelebilir fakat sahtekarlık uygulamaları istisnai olmaktan uzaktı.


Michaud

Bugün İtalya'da sigorta ürünleri nasıl dağıtılıyor?
Geleneksel oyuncular olan acenteler ve brokerler hâlâ hayat dışı branşta pazar payının %90'ını temsil ediyorlar. Resmi olarak, brokerler sadece %8,7 pazar payına sahipler, fakat şirketlerin acenteleri aracılığı ile ara primler dikkate alındığında, pazar payları %30'lara kadar çıkabiliyor. Bununla birlikte sektörde birkaç yıldan beri direkt sigorta şirketleri ile bankalar da faaliyet gösteriyorlar, fakat bunlar oldukça yavaş bir gelişme gösteriyor ve 2014 sonu itibariyle, sırasıyla %7,9 ve %3,9 pazar payına sahipler. Bununla birlikte, artık bir dönemin sonuna gelmiş olmamız mümkün... 1985-2010 döneminde, şirketlerle aracıları arasında, müşterilere dahi iyi hizmet sunmak için bu aracıları korumayı hedefleyen bir çeşit ittifak oluşmuştu. Bu ittifakın bugün gittikçe daha zayıfladığı görülüyor.

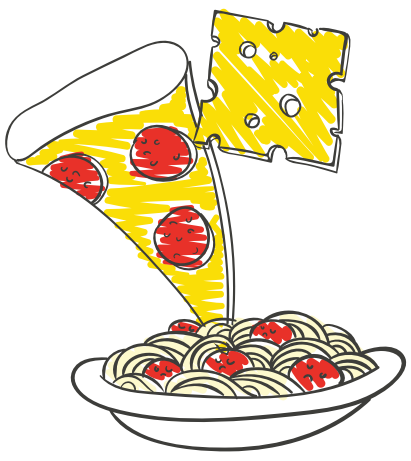
"GELENEKSEL OYUNCULAR OLAN ACENTE VE BROKERLER HAYAT DIŞINDA HÂLÂ PAZAR PAYININ %90'INI TEMSİL EDİYOR."

Bu pazar bugün hangi sorunlarla karşı karşıya bulunuyor?
Başka yerlerde olduğu gibi, İtalya sigorta sektörünün de dijital dönüşüm ve yeni yönetmeliklerin etkileri ile baş etmesi gerekiyor. Dijital teknoloji başlı başına büyük bir meydan okuma olduğundan, daha dinamik olan şirketler iki farklı yaklaşım geliştirdiler: Bazıları satış ağlarında interaktif sistemleri uygulamaya koymak için interneti kullandılar. Diğerleri, tersine, markalarını doğrudan müşterilerine tanıtmak için yeni teknolojileri kullanmayı tercih ettiler. Bu oldukça yenilikçi bir davranış biçimi ve sonuçta hissediyorlar. Bununla birlikte, bu durum bilgi edinmek ve mukayese yapmak için onların yine de internete girmelerini engellemiyor: Müşterilerin %40'ı bir kasko sigortası yaptırmadan önce internet üzerinde on-line bilgileri inceliyorlar.

"İTALYA KİŞİSEL İLİŞKİLERİN ÖNEMLİ OLDUĞU BİR ÜLKEDİR. SİGORTALILAR TANIMADIKLARI BİR KİŞİYE PARALARINI VE RİSKLERİNİ TESLİM ETMEYİ DÜŞÜNMÜYORLAR."

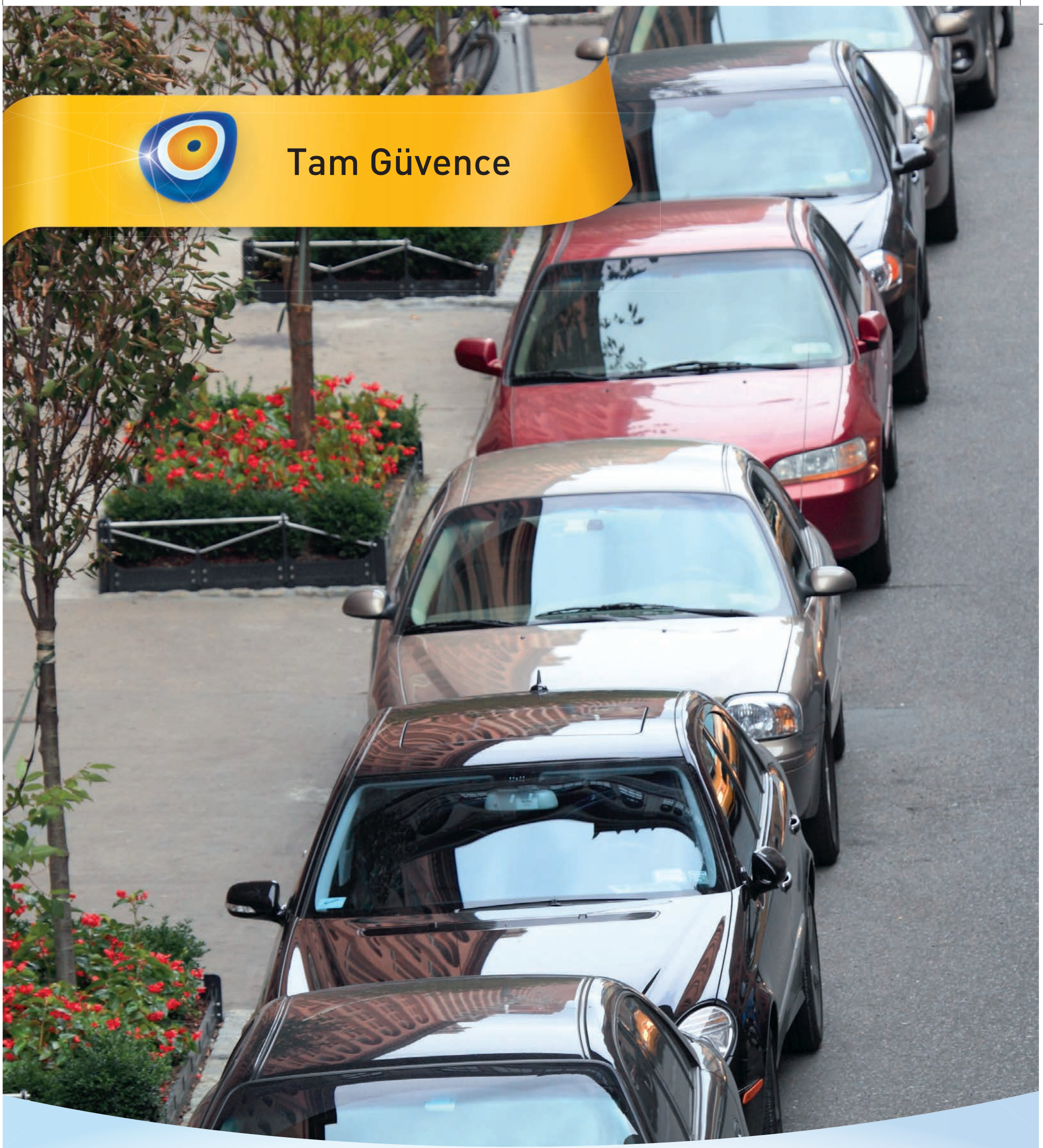
Acentelerin ve brokerlerin bu başarılı performansını nasıl açıklarsınız?
Sadece şunu söyleyebiliriz: İtalya insan ilişkilerinin önemli olduğu bir ülkedir. Sigortalılar tanımadıkları bir kişiye paralarını ve risklerini teslim etmeyi düşünmüyorlar, alımlarını "yüz yüze" sonuçlandırmak ihtiyacını nereye varacağını kestirmek için henüz çok erken, fakat burada da bir dönüm noktasına geliyoruz. Çok sayıda aracı, mesleklerinin esas katma değerini oluşturan karmaşık riskler ve kişisel danışmanlık yerine, şirketlerin kitle ve perakende risklere öncelik verdiğini gördüklerinde, kendilerini aldatılmış hissettiler ve hayal kırıklığı yaşadılar.

Avrupa sigorta sektörünün geleceğini inşa etme kapasitesi hakkında iyimser misiniz?
Bir dönem telekomünikasyon şirketlerinde olduğu gibi, sigorta sektörü de hizmet ağırlıklı bir sürece doğru yöneliyor. Otomobiller gittikçe daha güvenli hale geldikçe, otomobil sigortası (kasko ve trafik) yapan şirketler primleri "desteklemek" için yeni hizmetler geliştirmeye çalışıyorlar. Ulaşım hizmetlerindeki patlama bunun en güzel örneğini oluşturuyor: "pay as you drive", e-tutanak, arıza durumunda araçların coğrafi konumlarının belirlenmesi günümüzde sigortalıya hizmet vermenin yeni şekillerini oluşturuyor. Sigorta sadece otomobilde değil, fakat aynı zamanda sağlık, konut (akıllı konutlar), ve mesleki mali mesuliyet gibi bütün branşlarda faaliyet gösterme fırsatına sahip… Ve çok sayıda dijital girişim var, fakat bunların hepsinin açık bir stratejik hedefi yok ve bu süreçte dijital teknolojiyi rekabette bir farklılaşma avantajı olarak kullanmayı bilenler olacaktır.



Kasko Ilan_27x39.pdf 1 15.09.2014 11:48

Tam Güvence



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545



yıldır Türkiye'de sizinle!

10 yıldır başarımızı bizi seçen "10"lara borçluyuz!

Bazen biriyle karşılaşırsınız. **10**'u tanımanız, **10**'a güvenmeniz zaman alır. İyi günlerinizi de kötü günlerinizi de **10**'unla paylaşmak istersiniz.

Her ihtiyacınızın karşılığını **10**'da bulur, **10**'un her an yanınızda olmasından da güç alırsınız. Evet, tahmin edebileceğiniz gibi **10**'dan bahsediyoruz. **10** yıldır daima yanınızda olan HDI Sigorta'dan…

HDI Sigorta **10. yılını** kutluyor.

10 yıldır bizi seçen sizlerle, daha nice 10 yıllara...

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

KOLAY HAT
444 8 434
HDI

www.**hdisigorta**.com.tr /**hditurkiye**

HDI Sigorta

TÜRKİYE'DE 10. YIL