

SİGORTACILIKTA YENİ UFUKLAR

Sigortacılığın daha emekleme aşamasında olduğu "gelişme ihtimali olan pazarlar" sahip oldukları potansiyel nedeniyle yatırımcıların ilgisini çekmeye başladı. Swiss Re'nin son araştırması, Nijerya, Ekvador, Vietnam ve Azerbaycan gibi 21 ülkeyi inceliyor. Rapora göre, gelişmiş pazarlarda rekabet şansı azaldıkça, yeni pazarlarda fırsatları değerlendirebilen şirketler öne çıkacak. › S.26

KÜRESEL SİGORTACILIK 2015'TE DOLAR BAZINDA KÜÇÜLDÜ

2015 yılında küresel prim üretimi dolar bazında %4.2 oranında azaldı. Bunda doların euro ve diğer para birimlerine karşı değer kazanması etkili oldu. 2014'te 4 trilyon 754 milyar dolar olan üretim 4 trilyon 554 milyar dolara geriledi. Üretimin 2 trilyon 534 milyar doları hayat sigortalarından, 2 trilyon 20 milyar dolarlık bölümü hayat dışından geldi. › S.24



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

AĞUSTOS 2016 YIL: 32 / SAYI: 453 AYDA BİR YAYINLANIR

BREXIT ŞOKU



2015 YILI TOPLAM PRİM ÜRETİMİ

AVRUPA BİRLİĞİ: 1.3 trilyon dolar

İNGİLTERE: 350 milyar dolar

AVRUPA TOPLAMI: 1.55 trilyon dolar

Avrupa ekonomisinin ikinci büyük, sigortacılıkta ise bir numaralı ülkesi İngiltere'nin AB'den çıkmaya karar vermesi, küresel sigorta sektörünü de olumsuz etkileyecek. "Brexit" olarak bilinen ayrılma süreci Avrupa, ABD, hatta Asya'daki sigorta şirketlerini bile ilgilendiriyor. Brexit'ten en büyük darbeyi alacak kurumun ise Londra'nın dev sigorta pazarı Lloyd's olması bekleniyor.

Sürpriz ayrılığın ardından pound düşüşe geçerken, bu kararın İngilizleri ve İngiltere ile çalışan şirketleri nasıl etkileyeceği soruları gündeme gelmeye başladı. Britanya sigorta sektöründe çalışanların çoğu AB'den ayrılmanın "işleri kötü etkileyeceğini" söylüyor. Sonuçların açıklanmasından sonra pek çok küresel sigortacının hisselerinde düşüş gözlemlendi. › S.34

SİGORTA TEMİNATI GSYİH'NİN 44 KATINI AŞTI

Sigorta sektörü 2015 yılında sigortalılara 86 trilyon lira teminat sağladı. Toplam teminat tutarı 2014 yılına göre %12.5 oranında artarak gayrisafi yurtiçi hasılanın 44 katını aştı. 2015 yılında sektörde 15.4 milyonu hayat ve 54.5 milyonu hayat dışı olmak üzere toplam 69.9 milyon poliçe tanzim edildi. › S.14

EKSPERLER ELEKTRİKLİ ARAÇLARA HAZIR

Son dönemde ülkemizde de kullanılmaya başlanan elektrikli araçlar sigorta sektörünün de gündeminde. Bu araçların gelişen teknolojilerini yakından takip etmek amacıyla zorunlu eğitimler gerçekleştirdiklerini söyleyen Sigorta Eksperleri Derneği Başkanı Ahmet Nedim Erdem, Türkiye'de elektrikli araçlar konusunda ekspertiz seviyesinin yeterli olduğunu belirtti. › S.47



SBM 2017 YILI SONUNDA KÂR PAYI DAĞITACAK

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Müdürü Aydın Satıcı, 64 sigorta şirketinden aldıkları katılım payı ile yıllık bütçeleme yaptıklarının altını çizerek, "Gelirlerimiz yeni uygulamalarımızla hızla artıyor. Mevzuat değişikliği olursa 2017 sonunda hem kâr payı dağıtacağız hem de katılım payı almayacağız" dedi. › S.40



İRAT SİGORTASI BEKLENTİSİ

Yönetmeliği yayınlanmış da olsa yıllık gelir sigortalarında henüz bir ürün piyasaya çıkmadı. Bu durumun, sağlanan son vergi avantajlarıyla değişmesi bekleniyor. › S.41



'HAYAT' KİŞİYE ÖZEL ÜRÜNLERLE BÜYÜYECEK

Türkiye'de hayat sigortalarındaki potansiyele ulaşmanın yolu ürünlerin kişiselleştirilmesinden geçiyor. Standart ürünlerin dışına çıkan, kişisel ihtiyaçlara göre şekillendirilmiş sigorta çözümleriyle ürün çeşitliliğinin artırılması hayat sigortalarının büyümesi için büyük önem taşıyor. › S.38

POLİÇE SAYISI TEMİNATI ETKİLEMEZ

Sigortacılıkta bir risk her zaman tek bir şirket tarafından sigortalanmıyor. Çoklu sigorta uygulamalarını değerlendiren Prof. Dr. Samim Ünan, aynı riski kapsayan iki poliçenin, hasar olduğunda iki katı ödeme anlamına gelmediğini ifade etti. › S.46

TRAFİKTE PRİM İADESİ BU AY

18 Haziran 2014'ten itibaren hasar geçmişinin tespit edilememesi nedeniyle doğru basamaktan poliçe düzenlenemeyen 1 milyona yakın trafik poliçesi sahibine ortalama 100 lira iade edilecek. › S.20

KARAN HALK SİGORTA GENEL MÜDÜR VEKİLİ

Halk Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Bülent Karan, vekaleten genel müdürlüğe getirildi. 2006'dan beri Halk Sigorta'da Genel Müdür Yardımcılığını yürüten Karan, Kadıköy Anadolu Lisesi mezunu. İTÜ Petrol Mühendisliği'ni bitiren Karan, yüksek lisansını Sakarya Üniversitesi'nde işletme üzerine yaptı. › S.32



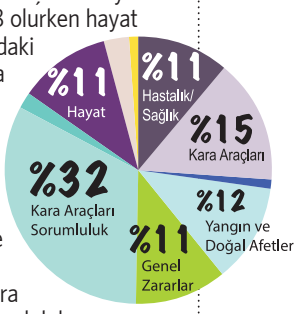
MUÑOZ MAPFRE GENEL GRUBU'NUN YENİ CEO'SU

Mapfre Genel Grubu'nda CEO'luk görevine Alfredo Muñoz getirildi. Muñoz CEO olmadan önce Mapfre Genel Sigorta'da Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyordu. Türkiye'den önce Mapfre'nin Malta'daki şirketinin CEO'luğunu yürüten Muñoz, şirketi yerel sigorta pazarında lider konuma taşımıştı. › S.32



6 AYLIK BÜYÜME %35

2016 yılının ilk 6 ayında sigorta sektörünün toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %35.5 artarak 20 milyar 650 milyon lira oldu. Üretimin 18 milyar 414 milyon liralık bölümü hayat dışı branşlardan, 2 milyar 235 milyon lirası da hayat sigortalarından elde edildi. İlk 6 ayda hayat dışında büyüme oranı %37.8 olurken hayat sigortalarındaki artış %19'da kaldı. 2016 yılının ilk yarısında büyümenin lokomotifi yine %115'e yakın artış gösteren kara araçları sorumluluk yani trafik sigortaları oldu. Kara araçları branşındaki (kasko) büyüme oranı %14.3 olurken diğer branşlarda büyüme oranları şöyle gerçekleşti: Yangın ve doğal afetler %7.7, kaza %24.5, hastalık sağlık %22.3, genel zararlar %21.6 ve genel sorumluluk %7.7. › S.22-23 ve istatistik ekinde



TEKNOLOJİ SEKTÖRLERİN GİDİŞATINI ETKİLEYECEK

David Kohen bu ay, dördüncü teknoloji devriminin sektöre etkileriyle ilgili bir yazı kaleme aldı. Teknolojiye ayak uyduramayan Kodak gibi devlerin bile iflas edebildiğini hatırlatan David Kohen, gelişen teknolojinin birçok şirketi benzer duruma düşürebileceğini söyledi. Kohen, sürücüsüz araçların yoğunlaşmasıyla oto sigortalarının gerileyeceğini ileri sürdü. › S.58



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

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen:

Depremde sadece konutlar değil iş yerleri de risk altında

Marmara Depremi ve ardından gerçekleşen Düzce Depremi'nin üstünden 17 yıl geçti. Ancak o dönemde yaşanan maddi ve manevi kayıpların etkileri hala devam ediyor. Bu deprem sonucunda gerçekleşen zararın 20 milyar doların üzerinde olduğunu hatırlatan Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, önümüzdeki 30 yıl içerisinde %50 olasılıkla gerçekleşeceği öngörülen İstanbul merkezli 7.5 – 7.7 büyüklüğündeki bir depremin ise en az 30 milyar dolarlık bir zarara neden olabileceğini dile getirdi.

Yapılan araştırmalar sonucu olası bir depremin GSYH'nin %15 - 20 oranında bir hasara yol açacağını gösterdiğini belirten Uğur Gülen, bu yüksek oranın Türkiye ekonomisi üzerinde çok ciddi bir etki yaratacağını söyledi. Marmara Depremi'nin yarattığı 20 milyar dolarlık hasarın o dönemde sigorta bilincinin yaygın olmayışı nedeniyle sadece 1 milyar dolarının sigorta şirketleri tarafından ödendiğini hatırlatan Gülen, şunları söyledi: "Marmara Depremi bize çok şey öğretti. Bugünkü veriler ışığında, olası İstanbul merkezli depremin yaratacağı 90 - 120 milyar dolarlık hasarın yaklaşık 25-30 milyar doları sigorta sektörü tarafından karşılanacak.



Uğur Gülen, "İstanbul merkezli 7.5 - 7.7 büyüklüğündeki olası bir depremin en az 30 milyar dolarlık zarara neden olacağı tahmin ediliyor" dedi.

Böylesine bir depremde sadece konutlar değil aynı zamanda iş yerleri ve fabrikalar, bununla birlikte de tüm ekonomik hayat risk altında."

AKSİGORTA'DAN İŞİM SARSILMAZ DEPREM GÜVENCESİ

Bu yıl çıkardıkları Işim Sarsılmaz Deprem Güvencesi'yle olası deprem bölgesindeki ekonomik hayatı güvence altına aldıklarını belirten Uğur Gülen, Türkiye'deki KOBİ ve büyük şirketler için çok önemli bir ürün haline geleceğine inandığını dile getirdi. Gülen, "Bu ürün 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 tazmin hızının ne kadar önemli olduğuna dikkat çekti. Gülen, rezervasyon iptalleri ve iş durması sonucu oluşacak zararların tazmininin özellikle deprem sonrasında KOBİ'lerin ve şirketlerin hızla toparlanabilmesindeki öneminin de altını çizdi.

Depremde iş yerlerinin de risk altında olduğunu belirten Uğur Gülen, İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi ile ekonomik hayatı koruma altına aldıklarını ifade etti.

Aksigorta'nın ev-eşya kazaları ve güvenliği araştırmasında ilginç sonuçlar

Ev kazalarına yönelik sigorta yaptıranlar sadece %3

Aksigorta'nın Yöntem Araştırma'ya Mart ayında yaptırdığı, ev – eşya kazaları ve güvenliği araştırmasında ilginç sonuçlar çıktı. İstanbul, Ankara, Adana, İzmir, Bursa, Kayseri, Malatya, Samsun, Erzurum, Tekirdağ, Diyarbakır ve Trabzon'da yaşayan, kotalı örneklem yöntemi kullanılarak belirlenen 18-50 yaş grubuna dahil Türkiye kent nüfusu temsili, toplam 960 kişi ile ağırlık kullanılmadan, CATI (Bilgisayar Destekli Telefon Anketi) yöntemiyle gerçekleştirilen araştırmada; ev-eşya kazalarına yönelik sigorta yaptırma oranının sadece %3 olduğu tespit edildi. Sigorta, alarm sistemi gibi farklı servisler yardımı ile koruma önlemi almayı düşünenlerin oranı ise, yaklaşık %20 seviyesinde. Evini korumak için sigorta yaptırabileceğini söyleyenlerin en yüksek olduğu yaş grubu, 55–64 yaş aralığı oldu. Sigorta yaptırma eğilimi, sosyo-ekonomik statü düzeyi düştükçe azalıyor.

EVLERİMİZİ KORUMAK İÇİN ÖNLEM ALMIYORUZ

Araştırmada, hedef grubun %24'ünün, tatil döneminde evini korumak için hiçbir şey yapmadığı ortaya çıkarken; herhangi bir aksiyon aldıklarını belirtenlerin %35'inin ise, aslında sadece kapılarını kilitleyerek önlem aldıkları belirlendi. Bireyler, evlerinden ayrılmadan önce, temel sorun olarak kabul ettikleri elektrik, su ve doğal gaz tesisatı ve bunlarla ilişkili noktaları daha çok kontrol ediyorlar. Hedef grubunun sadece üçte birinin, evden çıktıktan sonra geri dönerek kontrol etme davranışı gösterdiği belirlendi.



HEDEF GRUBUN %13'Ü HERHANGİ BİR EV KAZASI YAŞAMAMIŞ

Hedef grubun sadece %13'ü, henüz bir ev kazası tecrübesi olmadığını belirtirken; yaklaşık yarısı (%46), banyo su sızıntısı, sıva çatlağı ve elektrik kesintisi nedeniyle elektronik eşyaların bozulması sorunlarını yaşadıklarını vurguladılar. Araştırmada genel olarak, beyaz eşya, televizyon ve elektronik eşyaların korunmak istendiği ortaya çıkarken; cep telefonunu koruma isteğinin oldukça düşük çıkması dikkat çekti.

GENÇLER TELEFONUNU KORUYOR

Cep telefonu koruma isteği, 18–24 yaş arasında, %19 oranıyla en yüksek düzeye ulaştı. Genel eğilim ise, evde kıymetli eşya tutulmaması yönünde. Böyle bir alışkanlığı olanların yarısı da kasa kullanıyor.

ERKEKLER EN ÇOK TV'LERİNİ KORUMAK İSTİYOR

Araştırma sonuçlarında, kadın-erkek ve bölgesel farklılıklar konusunda da ilginç bulgular öne çıktı. Erkeklerin %47'si televizyonu koruma altına almak isterken; bu oranın kadınlarda yalnızca %30 olması dikkat çekti. Erkeklerin korumak istedikleri ilk 5 eşya sırasıyla, televizyon, buzdolabı, bilgisayar, küçük elektrikli ev eşyaları ve çamaşır makinesi. Kadınlarda ilk 5, sırasıyla şöyle oluştu: Buzdolabı, TV, çamaşır makinesi, küçük elektrikli ev eşyaları ve bulaşık makinesi. Araştırma sonuçlarında bir başka ilginç nokta ise dışarı çıktıktan sonra bir eşyayı kontrol için eve geri dönme alışkanlığında görüldü. Bu alışkanlığın görülme oranı, kadınlarda, (%35) erkeklerden (%29) daha yüksek çıktı. Kıymetli eşyalarını yatak odalarında sakladığını belirtenlerin oranı, kadınlarda %22 iken, erkeklerde %12 olarak gözlemlendi.

EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:



KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:



SICACIK BİR SEBEP:



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

Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası

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

Ziraat Sigorta Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

AXA SİGORTA acenteleri dijitalleşmeye devam ediyor

AXA SİGORTA, tüm iş süreçlerini dijitalleştirme hedefi doğrultusunda, Bahçeşehir Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (BAUSEM) ile olan işbirliğini sürdürmeye ve acentelerini "Dijital ve Sosyal Medya Pazarlama Eğitim Programı"nın kapsamlı eğitim içeriği ile geliştirmeye devam ediyor.



AXA SİGORTA, sektördeki varlığını en önemli paydaşı acentelerle sürdürebileceğini düşünerek, bu yolda adım atmaya devam ediyor. AXA SİGORTA, işbirliğini sağlamlaştırmak ve daha güçlü sinerjiler yaratabilmek için bilgi ve tecrübe paylaşımının bir örneği olan "Dijital ve Sosyal Medya Pazarlama Eğitim Programı"nı 2015 yılında olduğu gibi 2016'da da geliştirerek sürdürüyor.
Programın amacı, acentelerin dijital pazarlamanın temel dinamiklerine hakim olmaları, dijital mecrada marka yaratma ve yükseltmeleri, dijital odaklı stratejik çözüm yolları geliştirmeleri, taktiksel uygulamalar gerçekleştirebilmeleri, pazarlama faaliyetlerini dijital mecrada da yürütebilmeleri, mobil tüketiciyi yakalamaları, tüketiciyi online mecrada tanıma, tarama ve takip etmeleri, sosyal medya trendlerini yakalamaları ve en iyi uygulamalardan dersler çıkarma başarısını göstererek bu başarıyı değere dönüştürebilmelerini sağlamak olarak belirleniyor.

AXA SİGORTA ACENTELERİ DİJİTALE UYUM SAĞLIYOR

Sosyal medya kullanımı ile marka bilinirliği artarken, acenteler AXA SİGORTA bünyesindeki yenilikleri etkileşim ağlarına hızla entegre ederek daha da güçleniyorlar. Acentelerin dijital platformlarda aktif olarak yer alarak paylaşımda bulunmaları bilinirlik ve hizmet yapılarının daha da hızlı yayılmasını sağlarken, yeni müşteri kazanımı açısından da kritik bir önem taşıyor. Böylelikle acenteler, AXA SİGORTA bünyesindeki ürün ve hizmet gelişmelerini zamana ayak uydurarak hızlı bir şekilde sosyal medya araçları ile müşterilerine aktarabiliyorlar.
Dijital ve sosyal medya pazarlaması, hem ürün tanıtımının etkin olması hem de müşteri memnuniyetinin en yüksek seviyede tutulabilmesi adına önemli katkı sağlıyor. Acenteler sosyal medya platformları sayesinde herhangi bir konuyu merak eden ya da bir sıkıntı yaşayan müşterilerine eskisinden daha hızlı ve etkili bir şekilde ulaşıp çözüm sürecini hızlandırıyorlar. Bu da güvenin esas olduğu sigortacılık sektöründe AXA SİGORTA'yı güvenilir ve insana değer veren kurum özellikleriyle daha da ileriye taşıyor.

ALANINDAKİ EN İYİ İSİMLERLE İŞBİRLİĞİ

AXA SİGORTA acentelerinin mevcut sosyal medya ortamlarının kendilerine has özelliklerini en iyi şekilde kullanarak "en fayda odaklı" etkiyi yaratmak adına bu alandaki en iyi isimlerle işbirliğini sürdürüyor. Bahçeşehir Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi'nin hem akademik hem de sektörel tecrübeye sahip eğitmenleri büyük titizlikle hazırlanmış program içeriğini aktarırken, acentelerin interaktif katılımları, yapılan işin ne kadar hızlı geri dönüşü olduğunu da ortaya koyuyor.
Eğitim içeriğinde, sadece teorik bilgilerin değil aynı zamanda uygulamaların da yer alması acentelerin program sürecindeki gelişimlerini sosyal medyadaki paylaşımlarıyla somutlaştırıyor. Bu sayede programa katılan acenteler sosyal medyada daha da aktif hale gelirken, diğer acenteler de programa katılım talebinde bulunuyor. Acenteler, sürekli gelişen sosyal medya ortamındaki yenilikleri yakından takip edip ortaya çıkan ihtiyaçlarına eğitim esnasında hızlı cevap buluyorlar. Konularında uzman eğitmenler ise, eğitim içeriğini hızla gelişen gündeme ayak uyduracak şekilde her geçen gün daha da zenginleştiriyorlar.



Tüm sigorta acentelerine gelişim ve sürdürülebilir başarı konusunda her daim destek vermeye hazır olan AXA SİGORTA, her geçen dönem acente katılımcı sayısını daha da artırarak "Dijital ve Sosyal Medya Pazarlama Eğitim Programı"nı önemli bir pazarlama yöntemi haline getiriyor. AXA SİGORTA bu program doğrultusunda oluşturduğu "Keep Calm & Get Digital" sloganı ile dijital dünyadaki yoluna devam ediyor.



SİGORTA RİSK TEFTİŞLERİNDE BİR İLK:

AXA drone kullanıyor

AXA Sigorta Risk Mühendisleri sektörde ilk kez insansız hava aracı "Drone"u risk teftişlerinde kullanmaya başladılar. AXA Risk Mühendisleri drone'ları risk teftişleri sırasında entegre tesislerde yerleşim planı ve çevresel faktörlerin tespitinde, güncel su kaynakları, dere ıslah çalışmaları, heyelan bölgeleri vs. tespitinde, HES, GES, RES gibi her türlü enerji santrallerinin ve büyük bir alana dağılmış tesislerin risk analizinde ve çevresel faktörlerin görülmesinde, fabrika ve tesislerin çatılarının kontrolünde oluşabilecek fırtına, kar ağırlığı vb. riskler için kullanıyor. Drone'lar aynı zamanda hasar süreç ve ekspertizlerinde, yıkıcı doğal afetlerin heyelan, yer kayması, seylap vb. olayların ortaya çıkardığı hasarların daha geniş açıdan görülmesinin sağlanmasında ve Kümül, PML (olası en yüksek hasar) çalışmalarında da yardımcı oluyor.



AXA SİGORTA Risk Mühendisleri dijital dünyanın ve teknolojinin getirdiği yenilikleri iş süreçlerine entegre etmeye devam ediyor.

TARSİM hasar gören illerde

TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu ve Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt, çeşitli illerde meydana gelen doğal afetler nedeniyle ürünleri hasar gören üreticileri ziyaret etti ve eksperler tarafından sürdürülen hasar tespit çalışmaları hakkında detaylı bilgi aldı.

Geçtiğimiz aylarda Giresun, Tekirdağ, Edirne, Manisa, Aydın ve Kayseri illerini ziyaret eden TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu ve Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt, illerin ve ilçelerin yerel yönetimlerinin yanı sıra, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürleri, Ziraat Odaları Başkanları, Tarım Kredi Kooperatifleri ile bir araya gelerek, bilgi alışverişinde bulundu. Ziyaretler çerçevesinde, sürdürülen hasar tespit çalışmaları hakkında detaylı bilgiler alındı ve ürünleri hasar gören üreticiler ziyaret edilerek geçmiş olsun dileğinde bulunuldu.



TARSİM'den Polonya ziyareti

TARSİM, Polonya'da düzenlenen Bitkisel Ürünler Semineri'ne katıldı.
Polish Re tarafından Polonya'nın Torun kentinde düzenlenen seminere, TARSİM Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt, Dış İlişkiler ve Reasürans Müdürü Gamze Us ve Bitkisel Ürün Sigortaları Müdürü Ertuğrul Çelik katıldı. Seminer boyunca, Polonya'da uygulanan tarım sigortaları ve Sistem'in gelişimi, Avrupa Birliği üyesi olan farklı ülkelerde tarımda risk yönetiminin güncel durumu ve gelişimi, Doğu Avrupa ülkelerinde sigorta portföyü ve verim tahmini ile bitkisel ürün sigortalarını etkileyecek kanuni düzenlemeler ile ilgili konularda bilgi edinildi, risk inceleme ve hasar tespitinde insansız hava aracı (İHA) kullanımı hakkında uygulamalı eğitime katılım sağlandı.





TARSİM, Polish Re tarafından Polonya'nın Torun kentinde düzenlenen Bitkisel Ürün Semineri'ne katıldı. Seminerde Polonya'da uygulanan tarım sigortaları ve gelişimi hakkında bilgi edinildi.

Azerbaycan'a TARSİM örneği

TARSİM, Azerbaycan Cumhuriyeti Finansal Piyasalar Denetim Otoritesini (FMSA) İstanbul'daki Genel Müdürlüğü'nde ağırladı. TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu ve Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt başta olmak üzere TARSİM ve FMSA yetkililerinin katıldığı toplantıda, Azerbaycan'da TARSİM'e benzer bir sistem kurulabilmesi amacına yönelik olarak TARSİM modeli, Sistem'in işleyişi ve uygulamaları hakkında bilgi verildi.





AIG Sigorta'dan yeni bir hizmet: AIG AKILLI ONARIM

AIG Sigorta Türkiye'nin önemli hasar onarım zincirlerinden Auto King iş birliğiyle gerçekleştirdiği "AIG Akıllı Onarım" hizmetiyle kasko sigortalarında müşterilerine hasarsızlık indirimi bozulmadan onarım imkânı ve ek avantajlar sunuyor.

AIG Sigorta ve Türkiye'nin önde gelen hasar onarım franchise zincirlerinden Auto King, 2008 yılından bu yana % 99,6 müşteri memnuniyetiyle devam eden 8 yıllık stratejik iş birliklerinin yanı sıra yeni bir işbirliğine daha imza attı.
AIG Sigorta, Kasko poliçesi kapsamındaki araçlarda oluşan maddi hasarların, Auto King servis merkezlerinde, AIG Sigorta sigortalılarının ihtiyaçlarına göre tasarlanmış özel yazılım ve şeffaf bir operasyon ile hızlı ve müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışı ile giderilmesini amaçlayan kurumsal bir hizmet ürünü geliştirdi.



KASKODA BÜYÜK AVANTAJ

AIG Sigorta, nisan ayından bu yana hayata geçirilen 'AIG AKILLI ONARIM' hizmeti sayesinde, kasko poliçesi kapsamındaki sigortalılarına hasar onarım hizmetinde büyük avantajlar sağlıyor.
Hasar onarımında, Auto King iş birliği ile sigortalılarına hızlı, kaliteli ve çözüm odaklı hizmet garanti ediliyor, bunun yanı sıra, en önemli avantajlarından biri de hasarsızlık indiriminde koruma sağlanıyor. Yılda bir adet hasarda, hasar tutarına bakılmaksızın aracın Auto King servislerinde onarılması şartı ile AIG Sigorta yenileme döneminde hasarsızlık indirimi bir kademe yukarı çıkıyor, ikinci hasarda ise yine hasar tutarına bakılmaksızın ve aracın Auto King servislerinde onarım görmesi şartıyla mevcut hasarsızlık indirimi kademesini koruyor.
Ayrıca bu hizmetten faydalanmak isteyen AIG Sigorta müşterileri için, araç onarım süresince kiralık araç, vale hizmeti, özel şoförlü ulaşım hizmeti, orijinal parça değişimi, hızlı ve iki yıl garantili onarım, 7/24 araç kabulü, cilalı şampuanla temizleme, oto bakım ve koruma hizmetlerinde % 30 indirim gibi avantajlar da sunuluyor.

AKILLI ONARIMDA GÜÇLÜ İŞ BİRLİĞİ

AIG Sigorta "AIG Akıllı Onarım" hizmetini Auto King iş birliği ile veriyor. 44 ilde 50 adet servis merkeziyle hizmet veren bir franchise zinciri olan Auto King, yılda 180 bin adet araç onarım kapasitesi ve 120 mobil servis aracı ile yılda 275 bin adet mobil parça onarımı yapıyor. Auto King, ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi, TSE 13168 Hizmet Yeterlilik ve OSEM Oto Bakım ve Onarım Yeterlilik Belgesi ile hizmet ve onarım kalitesini tescillemiş bir kuruluş. 2001 yılından beri Türkiye'de yaklaşık 2 milyon sigortalı "Auto King Mini Onarım" hizmetlerinden yararlandı.

Konuyla ilgili bilgi veren AIG Sigorta yöneticilerinin görüşleri şöyle:

'ÖNCELİĞİMİZ SİGORTALIYA AVANTAJ SAĞLAMAK'

AIG Sigorta Oto Sigortaları Müdürü Süleyman Sözer:



"Sigortalılarımıza en iyi avantajları sağlayacak iş birliktelikleri gerçekleştirmek her zaman öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Yapmış olduğumuz bu stratejik iş birliği ile bir yeniliği daha hayata geçirdik.

'AUTO KING İŞ BİRLİĞİYLE HASARDA EN İYİ HİZMET'

AIG Sigorta Complex Hasarlar Müdürü Semra Büyükmurat:



"100 yıllık tecrübemizle en iyi hasar hizmetini sunabilmek için büyük heyecanla çalışıyoruz. AIG ve Auto King iş birliği ile oluşturulan "AIG AKILLI ONARIM" hizmetini sigortalılarımıza sunmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz.

'BÜYÜK İLGİ GÖRÜYOR'

AIG Sigorta Express Hasarlar Müdürü Yeliz Kudu:



"AIG AKILLI ONARIM hizmetimiz hasarsızlık indiriminde sigortalılarımıza sağladığı avantajla büyük ilgi görüyor. Türkiye ve KKTC'de araç orijinalliğini koruyan onarım anlayışıyla geleneksel yöntemlere göre zaman tasarrufu ve mobil servis avantajları da söz konusu.

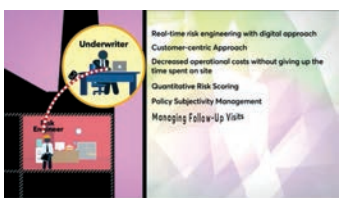
'SİGORTALILARIMIZ DA PROJEDEN ÇOK MEMNUN'

AIG Sigorta Oto Sigortaları Yetkilisi A. Baki Özer:

"Nisan 2016 tarihi itibarı ile hayata geçirdiğimiz projemiz için İstanbul ve Ankara bölge müdürlüklerine bağlı acentelerimize lansmanlarımızı yaptık. Gerek tanıtımlarımız sırasında ve gerekse daha sonradan gelen bildirimlere göre sigortalı ve acentelerimizden gayet olumlu dönüşler alıyoruz. Sigortalılara hasarsız ve sağlıklı günler diliyoruz.



HDI Sigorta dijital uygulamalarına bir yenisini daha ekledi. Daha önce acentelerinin ve diğer satış kanallarının kullanımına sunduğu Elma Portalının ardından Fokus Projesi'ni de hayata geçiren HDI Sigorta dijitalizasyon yolunda hızlı adımlarla ilerliyor.



https://www.youtube.com/watch?v=KCPDzRUWWTA&feature=youtu.be

ULUSLARARASI EKONOMİK GÜÇ

Alman sigorta devi Talanx Group ailesine dahil olan HDI Sigorta, bini aşkın acentesiyle Türkiye'nin her noktasında hizmet sunuyor. HDI Sigorta, müşterilerini uluslararası bu ekonomik gücün bütün olanaklarıyla buluşturuyor.

HDI Sigorta dijitale 'FOKUS'landı

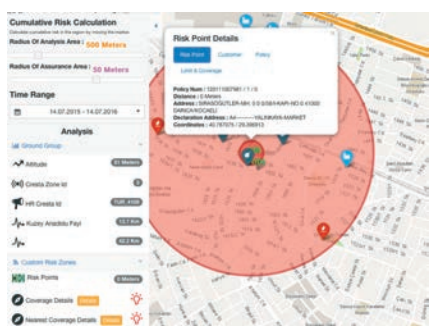
HDI Sigorta Türkiye'de önemli bir projeye imza attı. Fokus Projesi adı altında geliştirilen uygulama şirketin tüm dünya genelindeki Grup bireysel şirketleri arasında İnovasyon Ödülü alma başarısını gösterdi.
HDI Sigorta Yönetim Bilgi Sistemleri Grup Müdürü Emrah Çalık söz konusu projeye yönelik bilgiler verdi. Çalık konuyla ilgili şunları söyledi: "HDI Sigorta'nın oto dışı sigorta ürünlerindeki dijital yaklaşımının adı Fokus. HDI Sigorta'nın bağlı bulunduğu TALANX grubu içerisinde gerçekleşen İnovasyon yarışmasının da galibi olan Fokus Projesi, Talanx grubunda en iyi uygulamaların paylaşıldığı Best Practice Laboratuvarı koordinasyonunda Talanx'ın faaliyet gösterdiği diğer ülkelerde de hayata geçirilmesi için çalışmalarını sürdürüyor.
Bildiğiniz üzere Türkiye coğrafi konumu itibarıyla bir deprem ülkesi. Türkiye'de faaliyet gösteren bir sigorta şirketi olarak deprem teminatı, sağladığımız teminatlar arasında en yüksek bedellerden bir tanesi. Fokus projesi sağlanan bu yüksek teminat bedellerini daha iyi yönetme fikriyle ortaya çıktı.
Başlangıçta Coğrafi Bilgi Sistemlerini kullanarak iyileştirmeye başladığımız süreçlerimize Risk Mühendisliği, oto dışı hasar yönetimi ve ekspertiz modüllerini de zaman içerisinde entegre ederek oto dışı sigortalarda uçtan uca bir süreç yönetimini hayata geçirmeyi başardık"



HDI Sigorta Yönetim Bilgi Sistemleri Grup Müdürü Emrah Çalık, Fokus Projesi'nin entegre bir sistem olarak Türkiye'de bir ilk olduğunu söyledi.

NOKTASAL RİSK ANALİZİ

Fokus'un şirket içi underwriting, şirket dışı underwriting ve hasar dosya yönetimi olmak üzere üç önemli modülden oluştuğunu belirten Emrah Çalık, bu şekliyle bakıldığında entegre bir sistem olarak sektörde bir ilk olduğunu söyledi.
Coğrafi Bilgi Sistemleri ve yazılımları konusunda zengin veritabanı ve deneyimli yazılım ekibiyle öne çıkan Başarsoft ile birlikte geliştirilen yazılım ile konum bazlı underwriting ve fiyatlama alt yapısı oluşturduklarını dile getiren Çalık, böylece risklerin harita üzerinde görselleştirilmesiyle underwriter'ların karar süreçlerini akıllı sistemlere dönüştürdüklerini vurguladı.
HDI Sigorta Yönetim Bilgi Sistemleri Grup Müdürü Emrah Çalık, "Coğrafi Bilgi Sistemleri'nden faydalanarak deprem, sel, patlama, yangın ve terör risklerinin her birini ayrı ayrı veya tamamını birlikte değerlendirme imkanı sağlayan bir yazılım geliştirildi. Bu yazılım ile noktasal (konum bazlı) risk analizleri skorlanmaya başladı. Programın sağladığı risk skoru karar alma süreçlerinde kolaylık ve şeffaflık sağladı. Ardından otorizasyon ve raporlama süreçleri en hassas noktaya kadar detaylandırıldı. Sonuç olarak şeffaf underwriting süreçlerine ek olarak deprem kümül takibi etkin bir şekilde gerçekleştirildi ve reasürans maliyetlerinde düşüş sağlandı" açıklamasında bulundu.



Fokus Projesi ile risk haritası oluşturarak, olası underwriting süreçlerinin altyapısı bugünden kurgulanabiliyor.

'RİSK MÜHENDİSLERİNİN TEFTİŞ SÜRECİ DİJİTALLEŞTİ'

Fokus projesinin ikinci modülünün de HDI Sigorta'nın Risk Mühendisleri'nin kullanımında olduğunu belirten Çalık, programın internete ulaşabilen herhangi bir cihazdan çalışabildiğini iletti. Çalık, HDI Sigorta'nın poliçe sistemleriyle entegre çalışan yazılım ile risk mühendislerinin sahadaki teftiş sürecinin de dijitalleştiğini söyledi.

- Dijital yaklaşım ile gerçek zamanlı risk değerlendirmesi
- Müşteri odaklı yaklaşım
- Ofiste geçen zaman en aza indirgendi ve operasyonel maliyetlerde düşüş sağlandı.
- Riskin sayısallaştırılması ve skorlanması
- Teftiş sonrası ziyaretlerin daha etkin yönetilmesi
- Termal kamera resimleri ile desteklenen bir yapı
- Poliçe sistemi ile entegre ve eş zamanlı çalışabilme
- Önerilerin otomatik mailingler ile kontrolü

ÜÇÜNCÜ MODÜL SİGORTA EKSPERLERİNİN KULLANIMINDA

Emrah Çalık, Fokus projesinin üçüncü modülünden de şu şekilde bahsetti: "HDI Sigorta'nın oto dışı hasar servisi ve bu alanda faaliyet gösteren sigorta eksperlerinin kullanımında. Program internete ulaşabilen herhangi bir cihazdan çalışabilmekte. HDI Sigorta'nın poliçe ve hasar sistemleri ile entegre çalışan yazılım ile sigorta eksperlerimizin sahadaki ekspertiz süreci de dijitalleşti."

- Oto dışı hasar süreçlerinin otomatize edilmesi ile operasyonel maliyetlerde azalma
- Dijital yaklaşım ile gerçek zamanlı ekspertiz süreçleri
- Daha hızlı ve şeffaf hasar süreçleri ile müşteri memnuniyetinin artırılması
- Hasar maliyetlerinde azalma ve etkin takibi
- Sisteme belge yükleme ve arşiv modülü ile kağıt kullanımı en aza indirgendi
- Underwriter'lar, acenteler ve eksperleri zamanında bilgilendiren erken uyarı sistemleri kuruldu.

ERGO Türkiye acenteleriyle el ele

'Acente ve Müşteri Odaklılık' stratejisi kapsamında iş ortaklarına daha yakın olmak için farklı çalışmalara imza atan ERGO Türkiye, 'Sıra Sende Yemekleri' adı altında acente toplantılarına devam ediyor. ERGO Türkiye, tüm iş ortaklarıyla yarattıkları ortak değer ve kalite anlayışlarını daha ileri adımlara taşımak amacıyla iş ortaklarıyla bir araya geliyor.



ERGO Türkiye, 'Sıra Sende Yemekleri' ile Türkiye'nin çeşitli bölgelerindeki acenteleriyle bir araya geliyor.

ERGO TÜRKİYE 1600'E ULAŞAN ACENTESİNE DESTEK VERİYOR

Türkiye'nin çeşitli bölgelerine giderek acentelerini dinleyen ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe ve Satış Direktörü Murat Beköz, sayısı 1600'e ulaşan acentelerine 'İyi Günde Kötü Günde Daima ERGO Seninle' yaklaşımıyla 'tam destek' vermeye devam ediyor ve bu buluşmalarla hem şirketin hedef ve stratejilerini paylaşıyor hem de karşılıklı görüş alışverişi ile yüksek acente memnuniyeti ve mutlu müşteri memnuniyetini hedefliyor.

'ACENTELERİMİZLE İLETİŞİMİMİZ SAĞLAM'

ERGO Türkiye olarak acentelere hizmette ve kazançta desteklerinin artarak devam edeceğini ifade eden ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, gerçekleştirdikleri toplantıların, şirketler ile acenteler arasındaki bağı güçlü tuttuğunu belirterek, "Tüm iş ortakları için değer yaratmak, üstün hizmet kalitesi ve yakınlık hedefleri çerçevesinde acentelerimizle birlikte emin adımlarla ilerlemeye devam ediyoruz. ERGO Türkiye olarak iş ortaklarımıza daha yakın olmak için gerçekleştirdiğimiz çalışmalar kapsamında düzenlediğimiz 'Sıra Sende Yemekleri' ile acentelerimizin olduğu bölgelere gidip, onlarla bir arada olmaya, onları anlamaya ve bizden beklentilerini dinlemeye devam edeceğiz" sözlerine yer verdi.



ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe acentelerle daha iyi iletişim halinde olmak için sürekli bir araya geldiklerini ifade etti.

ERGO Türkiye'den 'Yüzde 100 Sağlık Sigortası'

ERGO Türkiye, 'Yüzde 100 Sağlık Sigortası' kapsamında, SGK'lılara yönelik tamamlayıcı sağlık sigortası hizmeti sunuyor.

ERGO Türkiye'nin 2013 yılında hayata geçirdiği 'Yüzde 100 Sağlık Sigortası' ürünüyle SGK'lılar avantajlı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'ndan faydalanabiliniyor. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile özel sağlık kurumlarında hizmet almak isteyen SGK'lılar, ekstra bir ücretle karşılaşmadan talep ettikleri sağlık hizmetine ulaşabiliyor. Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından kapsama alınan 55 yaşın altındaki herkes, 'ERGO Yüzde 100 Sağlık Sigortası' sahibi olarak özel hastanelerden ekonomik şekilde yararlanabiliyor. 55 yaşına kadar giriş yapanların, 70 yaşına kadar bu üründen yararlanması da mümkün. 'Yüzde 100 Sağlık Sigortası' teminatları; ister yatarak, ister yatarak ve ayakta tedavi beraber olmak üzere kişilerin tercihine göre belirleniyor. Bu teminatların yanı sıra doğum teminatı da bir seçenek olarak sunuluyor.

'Yüzde 100 Sağlık Sigortası' ile müşterilerinin sağlığını güvence altına alan ERGO Türkiye, sunduğu asistan hizmetleriyle de hayatı kolaylaştırıyor. Ücretsiz olarak sunduğu bu hizmetler arasında; 7/24 tıbbi danışma hattı, acil kara ambulansı, acil ilaç gönderimi yer alıyor. ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe konuyla ilgili şunları söyledi:

"ERGO Türkiye olarak, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası temel odak noktalarımızdan birisidir. Dolayısıyla sağlık sektöründekigelişmeleri ve sektörel dinamikleri yakından takip etmekle beraber, yeni ürünler üzerinde çalışmaya devam ediyoruz."



2016 - 2020 Vizyon ve Strateji toplantısı gerçekleştiren Liberty Sigorta, şirket hedeflerini belirledi ve izlenecek yol haritasını çıkardı.



Liberty Sigorta hedeflerini belirledi

Liberty Sigorta, Vizyon ve Strateji lansmanını Liberty Sigorta Genel Müdürlük binasında gerçekleştirdi. 6 aylık genel bir değerlendirmenin yapıldığı ve yarı yıl hedeflerinin görüşüldüğü etkinliğe tüm Liberty Sigorta yöneticileri ve çalışanları katıldı. Etkinliğin ilk kısmında satış ekibiyle yarı yıl durum değerlendirmesi gerçekleştirildi. Bölge ve satış temsilcileri birincilerine ödüllerinin takdim edildiği bu kısımda satış ekibi tarafından bilgilendirme ve durum değerlendirmesi de yapıldı. Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş'in, Liberty Sigorta hedefleri ve gelinen nokta hakkında bilgi verdiği etkinliğin ikinci kısmında ise farklı farklı çalışanların bir olunca yakalayacakları harmoniyi ve uyumu sergileyen perküsyon etkinliği yapıldı. Şirketin farklı fikirlere olan saygısını ve ekip çalışmasına verdiği önemi gösteren boyama çalışmasının ardından oldukça keyifli geçen etkinliğin kapanışı tüm şirket çalışanları için düzenlenen kokteyl ile yapıldı.



Etkinliğin sonunda tüm ekip Liberty Sigorta'nın değerlerini temsil eden sembolik bir boyama çalışması yaptı. Ortaya çıkan rengarenk tablolar, Liberty Sigorta'nın pozitif tutumunu yansıttı.

PROJELERİMİZİ HAYATA GEÇİRİYORUZ

Vizyon ve Strateji projesi üzerinde 3 aydan uzun bir süredir çalıştıklarını dile getiren Liberty Sigorta Hasar Direktörü Nihal Asker, şunları aktardı: "Bu süreçte, detaylı analizler ve detaylı çalışmalar sonucunda şirketimizin 5 yıllık stratejik hedeflerini, vizyonumuzu ve şirket olarak önceliklerimizi belirledik. Çalışma kapsamında, hangi projelerimizi hayata geçireceğimizin planlarını yaptık. Sonuçların duyurusunu da tüm ekip arkadaşlarımızla paylaştık." Asker, sözlerini, "Aynı zamanda, hep beraber çalıştığımızda nasıl farklı sesler oluşturabileceğimizi gösterebileceğimiz bir perküsyon çalışması gerçekleştirdik. Ardından da, Liberty Sigorta olarak, bütün hedeflerimizi hayata geçireceğimizin taahhüdü niteliğinde, sembolik bir boyama çalışmamız oldu. Keyifli geçen etkinliğin tüm Liberty Sigorta ekibi için çok faydalı olduğunu düşünüyorum" diyerek sonlandırdı.



Türkiye'nin en büyük kurumlarında perküsyon etkinlikleri düzenleyen Şafak Özdoğan perküsyon ekibi, Liberty Sigorta çalışanlarına keyifli anlar yaşattı. Tüm çalışanların vurmalı çalgılar kullandığı keyifli çalışmada ekip ruhu vurgulandı.



Liberty Sigorta Hasar Direktörü Nihal Asker, detaylı çalışmalar sonucunda 5 yıllık hedeflerin belirlendiğini ve stratejilerin oluşturulduğunu söyledi.



Şirket hedefleri hakkında bilgi veren Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, Liberty Sigorta'nın doğruluk ve dürüstlüğü esas alarak, kârlılığa ve sektörden en az 2-3 kat daha hızlı büyümeye odaklanacağını belirtti.

TopGear dergisinden Generali'ye 'Yılın Sigorta Şirketi' ödülü

Generali Türkiye, otomobil sürücülerinin yakından takip ettiği ve alanında en önemli yayınlardan olan TopGear dergisinin her yıl gerçekleştirdiği TopGear Ödülleri'nde, bu yıl 'Yılın Sigorta Şirketi' ödülünü almaya hak kazandı.
Generali'nin bu ödülü almasında 'Yalın ve Akıllı' sigortacılık anlayışıyla, müşterileri için sigortacılık ürün ve hizmetlerini her an ve her yerden ulaşılabilir kılan online sigortacılık çözümleriyle özellikle araç sigortaları konusunda hızlı, kolay ve erişilebilir olması rol oynuyor.

MEKAN ENGELİ OLMADAN 7/24 SİGORTACILIK HİZMETİ

TopGear dergisinin yanı sıra MIT'nin En Akıllı Şirketler Listesinde ilk 50 şirket içinde yer alan tek sigorta şirketi olan Generali Sigorta, teknolojiyi sigorta çözümlerle en etkin şekilde birleştirerek geliştirdiği yaratıcı



projelerle yenilikçi ürün ve hizmetleriyle tanınıyor.
Generali Sigorta, öne çıkan ürünlerinden olan zorunlu trafik sigortası ve kasko ürün ve hizmetlerini Generali acentelerinin yanı sıra herkese dilediği an, en hızlı şekilde www.generali.com.tr veya Sigorta Danışmanlığı Hattı 0850 555 55 55 üzerinden 7/24 sunuyor.
Generali, olası bir hasar anında kasko ve trafik sigortası olan sigortalıların yol yardım hizmetlerinden kolayca faydalanmasına olanak tanıyor.
Gerçek bir 'Kişisel Sigorta Danışmanı'nın moderatör olarak kullanılmasıyla interaktif müşteri deneyimini yaşayan Generali müşterileri generali.com.tr üzerinden ve mobil telefonlarından 1 dakikada trafik, kasko ve ev sigortası için teklif, 3 dakikada poliçe satın alıp sigortacılık hizmetleri için kişisel sigorta danışmanları ile direkt görüşebiliyor.

Generali Sigorta'nın sunduğu hizmetler arasında, başta kadın sürücülerin hayatını kolaylaştıran yol kenarında onarım ve yolda patlayan lastiklerin 30 dakika içinde değiştirilmesi olmak üzere, acil durum şartı olmadan sunulan tıbbi danışmanlık hattı, aracın vinç ile kurtarılması, ikametgâh ili dışında araç hasarı durumunda konaklama avantajları yer alıyor.

Otomobil tutkunlarının ilgiyle takip ettiği otomobil dergisi TopGear, Generali Sigorta'yı 'Yılın Sigorta Şirketi' ödülüne layık gördü.

TopGear ÖDÜLLERİ
YILIN SİGORTA ŞİRKETİ



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

Acentelerimizle yakın çalışmalarımız sürecek

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, prim üretimlerinin büyük bir kısmının en önemli iş ortakları olan acenteleri vasıtasıyla sağlandığını ifade etti. Pamukçu, acentelerle yakın çalışmalarına devam edeceklerinin altını çizdi.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta için en önemli dağıtım kanalının acenteler olduğunu kaydetti. İş ortakları olarak gördükleri acentelerinin kendileri için önemini vurgulayan Pamukçu, bu değerin bilinciyle hareket ettiklerini ifade etti. Prim üretimlerinin büyük bir kısmının en önemli iş ortakları olan acenteleri vasıtasıyla sağlandığının ve öyle de devam edeceğinin altını çizen Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın acentelerle yakın çalışmalarını sürdüreceğini belirtti.

Satış kanalları ve özellikle de acenteleri için stratejilerini "ulaşılabilirlik" olarak ortaya koyduklarını dile getiren Pamukçu, "Bundan dolayı acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için çok önemli bir konu. Türk Nippon Sigorta olarak, diğer şirket uygulamalarının dışında acentelerimize karşı farklılıklar yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz. Bu sistemde çalışmaya ve acentelerimiz için her zaman yenilikler yapmaya devam edeceğiz" dedi.

'ACENTELERİMİZ HER AN BİZE ULAŞABİLİR'

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

En büyük motivasyonlarının, acentelerin Türk Nippon Sigorta'nın hizmet kalitesini takdir etmesi ve Türk Nippon Sigorta'ya olan bağlılıkları olduğunu vurgulayan Pamukçu, birçok acentenin birden fazla sigorta şirketiyle çalıştığı bu sektördeki amaçlarının, kendileriyle çalışan acentelerin tercih sıralamasında başta gelmek olduğunu kaydetti.

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

'DENGELİ PORTFÖY YAPISI OLUŞTURULMALI'

Acentelik faaliyetinin her ticari işletme gibi sürdürülebilir olmasının öneminden de bahseden Pamukçu, "Bunun için de acentelerin, portföylerini sadece oto sigortaları ile değil, oto dışı sigortalarından da oluşturmaları gerekiyor. Çünkü oto sigortaları, hasar frekansı ve hasar yapıları yüksek ürünler. Oto sigortası ürünlerinin diğer sigorta ürünlerine göre satışı daha kolay, ancak bu ürünler acentelerin hasar frekansını ve hasar prim oranlarını artıran sonuçlara yol açabiliyor. Dengeli portföy yapısına sahip olan acentelerin faaliyetlerini sürdürebilmesi çok daha kolay oluyor" şeklinde konuştu.

'ACENTELER DE UZAKTAN SATIŞTAN FAYDALANABİLİR'

Türkiye'de e-ticaret hacminin giderek arttığına da değinen Pamukçu, bu durumun sigorta sektöründe de kendini hissettirdiğini dile getirdi. Pamukçu, günümüzde birçok acentenin internet sigortacılığıyla ilgili geleceğe yönelik planlamalar yaptığını ve sistemlerini bu doğrultuda kurguladığını aktardı. "Bireysel satışa destek sağlayacak olan internet sigortacılığının hedef kitlesi, zaman sıkıntısı olan tüketiciler ile genç nesil olacaktır. Bu nedenle de uzaktan satışın önemini artırması, acentelerin üretim payını düşürmeyecek, teknolojik altyapısını hazır hale getiren acentelere avantaj sağlayacaktır. Şirket olarak teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor, acenteleriyle büyüyen bir sigorta şirketi olarak acentelerimizin e-ticarette büyümesine yönelik sistemsel desteği sağlıyor, acentelerimizin yapmış olduğu üretimi etkileyecek faaliyetlerde bulunmuyoruz" diyen Pamukçu, acentelerinin yoğunlaştığı ürünlerde kendilerine web servisleriyle destek sağladıklarını vurguladı.

'ACENTELERE TEKNOLOJİK DESTEK SAĞLIYORUZ'

Pamukçu, acenteleri için yaptıkları teknolojik yatırımlarıysa şu şekilde anlattı: "Sistem altyapımızda yaptığımız çalışmalarla birlikte acente portalımızda acentelerimizin teklif verme / poliçe üretme süreçlerini kolaylaştırmak için Jet Satış adını verdiğiniz kullanıcı dostu ara yüzler aracılığıyla hızlı ve kolay bir şekilde bu işlemleri yapmalarına destek sağlıyoruz. Ayrıca isteyen acentelerimize kendi projelerinde kullanabilmeleri için ürünlerimize ait poliçe web servislerini kullanmaları için gerekli web servisleri sağlıyoruz. Sağladığımız teknolojik desteklere acentelerimiz tarafından her zaman olumlu geri dönüşler oluyor."

'ACENTELERİMİZLE BÜYÜYORUZ'

Türk Nippon Sigorta'nın acenteleriyle büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi olduğunu kaydeden Pamukçu, acentelerinden gelen her türlü öneriyi şirket olarak hızlıca değerlendirip, inandıkları her iş için destek verdiklerini aktardı. Pamukçu, acentelere, sadece Türk Nippon Sigorta için değil, sektörel gelişim için de müşterilerine çapraz satış yönlendirmeleri yapmalarını, sektörel kârlılığa katkı sağlayacak ürünlerin satışına ve bireysel portföylerini artıracak projelere ağırlık vermelerini önerdi.

'SİGORTACILIKTA DA SOSYAL MEDYA ÖNEM KAZANIYOR'

Dijital dönüşümle beraber sosyal medyanın şirketler için pazarlama bütçelerindeki küçük bir maliyet kalemi olmaktan çıkacağını, şirketlerin kurumsal itibarları ve pazarlama faaliyetleri için temel ihtiyaçları haline geleceğini belirten Pamukçu, sigorta şirketlerinin de sosyal medyayı daha aktif kullanacaklarını kaydetti. Pamukçu, şunları söyledi: "Kişilerin sektörümüzle ilgili beklentilerini, sorunlarını, şirketimize ve genel olarak sigortacılığa bakışlarını daha iyi anlamak için sürekli dinliyor ve çözümler üretiyoruz. İlerleyen dönemler için sosyal medya kullanımıyla ilgili proje çalışmalarımız gelişerek devam edecektir. Bunun yanında, oto dışı sigorta alanında insanlara farklı ürünlerle dokunmak, hayatlarını kolaylaştırmak istiyoruz. Yeni çıkarmaya başladığımız ürünlerimizin sigortalılara online tanıtımı ve satışı için sosyal medyayı etkin şekilde kullanıyoruz."



MetLife'tan emeklilere özel FERDİ KAZA SİGORTASI

MetLife Emeklilik ve Hayat, en büyük iş ortağı DenizBank'tan emekli maaşı alan müşterilerine özel yeni ürününün tanıtımını gerçekleştirdi. DenizBank'a özel geliştirilen Emeklim Güvende Ferdi Kaza Sigortası ile DenizBank emekli müşterilerine kaza sonucu oluşabilecek kırık, yanık gibi rahatsızlıklarda 5 bin liraya kadar korunma, yaralanmalarda en iyi şekilde tedavi görme ve kaza sonrası vefat ya da sakat kalınması durumunda 30 bin lira finansal güvence sağlanıyor.
Poliçe kapsamında, kaza sonucu oluşan bir yaralanma durumunda poliçede belirtilen teminat limiti dahilinde tedavi için doktor, hastane, ilaç ve cerrahi işlem gibi tedavi masrafları hastane sınırlaması olmadan karşılanıyor.



MetLife Emeklilik ve Hayat, yeni ürünü 'Emeklim Güvende Ferdi Kaza Sigortası' ile emeklileri kaza sonucu oluşabilecek vefat, sakatlık, yanık ve kırık gibi beklenmedik risklere karşı güvence altına alıyor. 30 Eylül'e kadar 'Emeklim Güvende' poliçesi alan 10 talihli çift Kıbrıs seyahati kazanıyor.

'EMEKLİM GÜVENDE ASİSTANSI'

Emeklim Güvende Ferdi Kaza Sigortası sahipleri Emeklim Güvende Asistansı'nın sunduğu tüm hizmetlerden yararlanabiliyor. Emeklim Güvende Asistans'ı kapsamında, ultra ve mini sağlık tarama, psikolojik danışmanlık, tıbbi yardım, sağlıklı beslenme, profesyonel ev destek hizmetleri, organizasyonel hizmetler, seyahat danışmanlık gibi hizmetler sunuluyor.

30 EYLÜL'E KADAR 'EMEKLİM GÜVENDE FERDİ KAZA SİGORTASI' YAPTIRAN 10 TALİHLİ ÇİFTE KIBRIS SEYAHATİ FIRSATI

MetLife Emeklilik ve Hayat'ın yeni ürünü "Emeklim Güvende Ferdi Kaza Sigortası"nı 1 Temmuz - 30 Eylül 2016 tarihleri arasında yaptıran DenizBank'ın emekli müşterilerinden 10 talihli çift 2 gece 3 gün Kıbrıs seyahati kazanıyor.



Bu kampanya MetLife Emeklilik ve Hayat A.Ş. adına MPİ'nin 28.06.2016 tarih ve 58259698-255.01.02/1678-5537 sayılı izni ile Hedef Çekiliş tarafından düzenlenmektedir. Kampanyaya 01.07.2016 (saat 09.00) – 30.09.2016 (saat 22.00) tarihleri arasında, Türkiye genelinde METLİFE EMEKLİLİK VE HAYAT A.Ş.'nin ürün satışlarının gerçekleştiği DenizBank şubelerinden ve MetLife tarafından DenizBank aracılığı ile ulaşılarak Emeklim Güvende Ferdi Kaza Sigortası ürününü satın alan müşterilerin ad, soyad, adres ve telefon bilgileri üzerinden katılım hakkı verilecektir. Talihliler, 07.11.2016 tarihinde 19 Mayıs Cad. UBM Plaza (Hedef Toplantı Salonu) No.: 37 KAT: 5 Fulya – Şişli / İSTANBUL adresinde saat 10:00'da toplam katılımcı sayısının rakam hanelerini oluşturabilecek kadar numaralı toplarla çekilmek suretiyle noter huzurunda halka açık olarak gerçekleştirilecektir. İkramiye olarak 10 kişiye Kıbrıs Seyahati (20.12.2016 ile 12.06.2017 tarih aralığında otellerin doluluk oranlarına göre firma tarafından belirlenecek günlerde kullanılmak üzere gidiş+dönüş ekonomi sınıfı uçak bileti+transferler, 5* otellerde 2 gece 3 gün -tam Pansiyon- konaklamalı, seyahat talihli dahil 2 kişiliktir) verilecektir. İkramiye kazanan talihliler, 11.11.2016 tarihli Posta Gazetesi'nde ilan edilecektir. Kampanya süresince Emeklim Güvende Ferdi Kaza Sigortasını iptal ettiren tüketicilere ait çekiliş hakları da iptal edilecektir. Kampanyaya katılım 1 çekiliş hakkıyla sınırlıdır. Bir kişi birden fazla ikramiye kazanamaz. Seyahat ikramiyesini talihliden başkası kullanamaz, ikramiye devredilemez ve nakde çevrilemez. Seyahat İstanbul'da başlayıp İstanbul'da sona erecektir. İstanbul Havalimanına kadar olan ulaşım masrafları ve şahsi harcamalar talihliye aittir. Seyahat ikramiyesi yılbaşı, bayram dönemleri gibi yoğun dönemlerde geçerli değildir. MetLife Emeklilik ve Hayat A.Ş. çalışanları ve 18 yaşından küçükler katılamaz, katılmış olsalar bile ikramiyeleri verilemez. İkramiyeye konu olan eşya ve / veya hizmetin bedeli içinde bulunan KDV+ÖTV gibi vergiler dışındaki vergi ve diğer yasal yükümlülükler talihliler tarafından ödenir.

Sektörün teminatı GSYH'nin 44 katını aştı

Sigorta sektörü 2015 yılında sigortalılara 86 trilyon lira teminat sağlarken, toplam teminat tutarı 2014 yılına göre %12,5 oranında yükselerek, GSYH'nin (Gayri Safi Yurtiçi Hasıla) 44 katını aştı. 2015 yılında sektörde 15,4 milyonu hayat ve 54,5 milyonu hayat dışı sigorta branşlarında olmak üzere toplam 69,9 milyon poliçe tanzim edildi.

Hazine Müsteşarlığı, 2015 yılına ilişkin "Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Raporu" yayınladı. Rapora göre, 2015 yılında GSYH yüzde 11,7 oranında artarken, sigortacılık sektörü ise yüzde 19,5 oranında büyüdü ve toplam prim üretiminin GSYH'ye (Gayri Safi Yurtiçi Hasıla) oranı yüzde 1,45'ten yüzde 1,55'e yükseldi. Rapora göre, yıl içinde sektörde 15,4 milyonu hayat ve 54,5 milyonu hayat dışı sigorta branşlarında olmak üzere toplam 69,9 milyon poliçe tanzim edildi. Poliçe sayısı hayat dışı branşlarda yüzde 0,2, hayat dalında ise yüzde 0,9 azaldı. Şirketler, sigortalılara toplam 86,1 trilyon lira teminat sağlarken, bu rakam 2014'e göre yüzde 12,5 yükseldi. Üstlenilen teminatlar karşılığında şirketler tarafından yıl içinde sigortalılar ile zarar görenlere 15,9 milyar lira net tazminat ödendi. Ödemelerin 13,3 milyar liralık kısmı hayat dışı sigortalarda, 2,6 milyar liralık kısmı ise hayat sigortasında yapıldı.

TOPLAM 60 ŞİRKET FAALİYET GÖSTERİYOR

Hazine'nin 2015 sektör raporuna göre, geçen yıl sonu itibarıyla sektörde 36'sı hayat dışı, 19'u hayat ve emeklilik, 4'ü hayat ve biri reasürans alanında olmak üzere toplam 60 sigorta, reasürans ve emeklilik şirketi faaliyet gösterdi.

Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan raporun özeti şu şekilde:

SİGORTACILIK SEKTÖRÜ

2015 yılında toplam 31,1 milyar TL prim üretimi gerçekleştiren sigortacılık sektörü, bir önceki yıla göre prim üretimini %19,5 oranında artırmış 1998 yılı sabit fiyatlarıyla ise %11,2 oranında büyümüştür. Sektörde hayat dışı prim üretimi %11,8 oranında, hayat grubu prim üretimi ise %6,7 oranında reel olarak artmıştır. Sigortacılık sektörü gelişmekte olan piyasalarda genellikle GSYH'ye paralel bir gelişme sergilemektedir. 2015 yılında GSYH %11,7 oranında artarken, sigortacılık sektörü %19,5 oranında büyümüş ve sonuçta toplam prim üretiminin GSYH'ye oranı %1,45'ten %1,55'e yükselmiştir. Toplam prim üretiminin 27,3 milyar TL'lik kısmı hayat dışı sigortalarda, 3,8 milyar TL'lik kısmı ise hayat sigortalarında gerçekleştirilmiştir. Prim üretiminde hayat dışı branşların payı %88 iken hayat dalının payı %12 düzeyindedir. Ülkemizde hayat dışı sigortaların geleneksel olarak devam eden toplam prim üretimindeki ağırlığı 2015 yılında da değişmemiştir. Yıl içinde sektörde, 15,4 milyon adedi hayat ve 54,5 milyon adedi hayat dışı sigorta branşlarında olmak üzere yıl içinde toplam 69,9 milyon adet poliçe/sertifika tanzim edilmiştir. Şirketler, tanzim edilen poliçeler ve alınan primler karşılığında yıl içinde sigortalılara toplam 86,1 trilyon TL teminat sağlamışlardır. Toplam teminat tutarı 2014 yılına göre %12,5 oranında yükselmiş ve GSYH'nin 44 katını aşmıştır. Bu rakamlar, ekonomik istikrar ve büyüme için sigortacılık sektörünün önemini ortaya koymaktadır. Üstlenilen teminatlar karşılığında şirketler tarafından yıl içinde sigortalılar ile zarar görenlere 15,9 milyar TL net tazminat ödemesi gerçekleştirilmiştir. Tazminat ödemelerinin 13,3 milyar TL'lik kısmı hayat dışı sigortalarda, 2,6 milyar TL'lik kısmı ise hayat sigortasında yapılmıştır.

BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ

Ülkemizde 2003 yılının ikinci yarısında uygulamaya başlanan Bireysel Emeklilik Sistemi çift haneli büyüme trendini devam ettirmektedir. 31/12/2015 tarihi itibariyle sistemdeki katılımcı sayısı 6,0 milyon kişiye, akdedilen sözleşme sayısı da 7,0 milyon adede yaklaşmıştır. Bu rakamlar, 2015 yılında katılımcı sayısının %18,5, sözleşme sayısının ise %21,4 oranında artmış olduğunu göstermektedir. 2015 sonu itibarıyla yürürlükte bulunan bireysel emeklilik sözleşmeleri için 2013 yılı başından itibaren uygulanan devlet katkısı (4,4 milyar TL) ile birlikte toplam 38,3 milyar TL katkı payı ödenmiş ve katılımcılara ait fonların değeri 48,0 milyar TL'ye ulaşmıştır.

ZORUNLU DEPREM SİGORTASI

Zorunlu deprem sigortasında da 2015 yılında olumlu neticeler elde edilmiştir. Yıl sonu itibarıyla sigortalı konut sayısı 7,2 milyon adet, sigortalılık oranı ise %41 olarak gerçekleşmiştir. Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından zorunlu deprem sigortası yaptıran bina sahiplerine 510 milyar TL teminat verilmiş, buna karşılık yıl içinde 247 bin TL tazminat ödemesi yapılmıştır. Kuruluşundan 2015 yılı sonuna kadar DASK tarafından ödenen tazminat tutarı ise 162,4 milyon TL'ye ulaşmıştır. Yıl sonu itibarıyla sistemde biriken fon tutarı 3,8 milyar TL'ye ulaşmış, reasürans teminatı ile birlikte DASK'ın ödeme gücü ise 12 milyar TL'ye yaklaşmıştır.

TARIM SİGORTASI

2015 yılı devlet destekli tarım sigortaları açısından başarılı bir yıl olmuştur. Düzenlenen poliçe sayısı %26,6 oranında artış göstererek 1,4 milyon adede yükselmiş ve tanzim edilen poliçeler karşılığında sigortalılardan 967 milyon TL prim tahsil edilmiş, aynı tutarda da devlet tarafından prim katkısı yapılmıştır. Gerçekleşen hasarlar nedeniyle yıl içinde sigortalılara toplam 725 milyon TL tazminat ödenmiştir.

AKTİF BÜYÜKLÜK, KÂRLILIK VE İSTİHDAM

Sigortacılık ve bireysel emeklilik sektörünün aktif toplamı 2015 yılında %21 oranında yükselerek 98,4 milyar TL'ye ulaşmıştır. Ülkemizde sigorta, reasürans ve bireysel emeklilik şirketlerinde 2015 yılı sonu itibarıyla toplam 19.311 personel, 15.195 adet sigorta acentesi, 36.000 adet bireysel emeklilik aracısı, 1.274 adet sigorta eksperi, 124 adet sigorta ve reasürans brokeri ile 36 adet aktüer görev yaparken, sektör 80 binden fazla kişiye doğrudan istihdam sağlıyor. Sektör 2015 yılını konsolide bazda teknik zararla kapatmıştır. 2015 yılı sektör teknik zararı 157 milyon TL'dir. Sektör, 2015 yılında sigortacılık ve bireysel emeklilik faaliyetlerinden teknik zarar etmesine rağmen, mali gelirler sayesinde yılı 409 milyon TL bilanço kârı ile tamamlamıştır.



TÜİK verilerine göre Türkiye'nin 2015 Gayri Safi Yurtiçi Hasılası 1.95 trilyon lira olarak gerçekleşirken, sektör sigortalılara 86 trilyon lira teminat verdi.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar:

Doğa Sigorta'nın hedefi doğru riski doğru primle sigortalamak

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar sektörün amiral gemisi durumundaki trafik sigortalarında yeni dönemdeki beklentilerinden bahsetti.
Coşkun Gölpınar, kamuoyunda sigortalıların bir önceki yıla oranla trafik sigortası primlerinde %50-100 arasındaki artışının yüksek olmasından dolayı rahatsızlık duyduğunu hatırlattı. 'Diğer taraftan sigorta şirketlerinin trafik sigortalarında teknik karşılıklar ve hasar maliyetlerinin artmasıyla değer kaybı tazminat haklarını almaları dolayısıyla sigortacıların yükümlülüklerinin artması primleri bugünkü seviyelerine getirmiştir' sözlerine yer veren Gölpınar, Hazine Müsteşarlığı'nın sigorta şirketlerini koruma şemsiyesine almasıyla birlikte primlerin belli bir oranda düşürülmesinin beklendiğini söyledi.
Söz konusu branşta Doğa Sigorta'nın stratejisi ve hedeflerinden bahseden Gölpınar şunları söyledi: "Karayolu zorunlu mali sorumluluk (trafik) sigortalarında Doğa Sigorta olarak strateji ve hedeflerimiz; öncelikle doğru prim ile doğru riski sigortalayabilmektir.
Bu değerlendirmeleri yaparken ise, özellikle kullanım tarzlarına göre ve araçların hak edilen hasarlılık ek primleri ve/veya hasarsızlık indirim durumlarına göre sağlıklı analiz yapabilmektir. Dolayısıyla, sektör hareketlilikleri de yakından takip edilerek sigortalıya en uygun ve doğru



prim ile hizmet sunabilmektir. Tüm bu analizlerin sonucunda stratejimiz, sürdürülebilir ve kontrol edilebilir bir üretim kazanılmasıdır."

'TRAFİK BRANŞININ EKONOMİYE KATKISI ÇOK YÜKSEK'

Coşkun Gölpınar: "Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası, sigortalının üçüncü şahıslara verebileceği maddi ve bedeni zararları teminat altına almaktadır. Dolayısıyla kamu otoritesi, işletenin üçüncü kişilere verebilecekleri zararları teminat altına alınmasını temin etmekte olup bu nedenden ötürü de zorunlu tutulmuştur. Trafik sigorta poliçesi teminatının olmaması durumunda tazminat yükümlülüğü sigortalıya kalabileceği ve bunu da karşılamayacağı düşünüldüğünde bu branşın ekonomiye katkısının çok yüksek olduğunu değerlendirebiliriz. Ayrıca işleteni haksız taleplere karşı da korumaktadır."

TRAFİKTE 6 AYDA 245 MİLYON LİRA ÜRETİM

Doğa Sigorta, zorunlu trafik sigortası branşında toplam prim üretiminde 2016 yılının ilk altı ayında 245 milyon lira ile sekizinci sırada yer alıyor.
Böylece Doğa Sigorta, geçen yıl ilk altı ayda elde ettiği 38 milyon liralık üretimi, %533 artırmış oldu.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, sigortalılarına en uygun ve doğru primle hizmet sunduklarını belirtti.

TRAFİKTE İNDİRİM YAKIN

Şirketlerin, kamu otoritesinin yoğun bir şekilde fiyatlar üzerinde indirim baskısını kaldıramayıp bu branştan çekilmeleri gibi bir ihtimalin olmadığını belirten Gölpınar şunları ekledi: "Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası zorunlu bir poliçe olması nedeniyle bu branşta ruhsatı bulunan hiçbir sigorta şirketinin, bu branşta faaliyetten çekilmesi söz konusu değil."
Coşkun Gölpınar, "Rekabetin yoğun olduğu bu branşta sektörel bazda şirketlerin hasar prim oranlarının düşmesi, en kısa zamanda primlere de indirim olarak yansıyacaktır" şeklinde konuştu.

Doğa Sigorta eğitimle kendini yeniliyor

Acentelerine daha iyi hizmet vermek amacıyla eğitimler düzenleyen Doğa Sigorta, kurumsallaşma adına başarılı çalışmalara imza atmaya devam ediyor. Sahada Doğa Sigorta acenteleri ile birebir çalışan satış temsilcilerine verdiği eğitim ile hizmet kalitesini daha da artırmayı hedefliyor. Eğitim verecek eğitmenler konularında uzman kişilerden seçiliyor. Uzman eğitmenler acente temsilcilerine bir yandan satış teknikleri hakkında bilgiler verirken, diğer yandan da kurumsal çalışmalara yönelik de bilgilendirici aktiviteler düzenleniyor.
Bu amaç doğrultusunda Doğa Sigorta, 18 - 22 Temmuz tarihleri arasında bir eğitim düzenledi.
TÜREV Eğitim Danışmanlığı (İş Geliştirme Yöneticisi Kıdemli Yönetim Danışmanı) Dr. Savaş Tavşancı



Acente Temsilcisi Oryantasyon Eğitim Haftası'nda 30 kişilik ekibe ilk 2 gün stratejik satış teknikleri eğitimi verildi.

tarafından ilk 2 gün Stratejik Satış Teknikleri hakkında çok kapsamlı bir eğitim verildi. Çarşamba ve perşembe günü Doğa Sigorta üst düzey yöneticileri ve birim müdürleri; satış stratejisi, oto – oto dışı kaza, yangın ve mühendislik, risk mühendisliği, nakliyat, acente tesis ve iletişim, reasürans, katılım sigortacılığı, hasar – lojistik, sağlık ve mali ve idari işler konularında detaylı eğitimler verdi. Son gün ise ekran eğitimleri verildi. Uygulamalı ekran eğitimlerine katılımcılar büyük ilgi gösterdiler.

'DOĞA SİGORTA İLE GÜVEN' MESAJI VERİLDİ

Test ekranlarında her branş ve üründen poliçeler kesildi. Ödeme şekilleri, tekliflendirme ve poliçeleme üzerinde uygulamalı olarak çalışıldı. Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar iki saatlik sunumunda katılımcılara satış teknikleri ile ilgili önemli mesajlar verdi. Gölpınar'ın sunumuyla haftalık toplantı sona erdi. Doğa Sigorta Oryantasyon Eğitim Haftası'nı değerlendiren Gölpınar eğitim haftasının çok başarılı geçtiğini söyledi. Eğitim çalışmalarına aralıklarla devam edeceklerini belirten Gölpınar, sözlerine şöyle devam etti: "Doğa Sigorta her geçen gün büyümesini sürdüren bir şirkettir. Yüzde 100 milli sermayeli bir şirket olmamız bizim gururumuzdur. Sağlam temeller üzerine kurulmuş olan Doğa Sigorta kurumsallaşma yolunda hızla ilerleyerek büyük bir şirket olmayı hedeflemektedir. Bu hedeflerine giderken büyümemizi sağlam temellere oturtmamız gerekiyor. Bunun için de her açıdan kendimizi yenilemeliyiz. Bu son eğitim sonrası satış temsilcilerimiz acentelere daha iyi hizmet verecektir. Bizimle çalışan acentelerimiz, bizim kurumsal temsilcilerimizdir. Satış ekibimize verdiğimiz bu eğitimlerin acentelerimize yansıması olacaktır. Acentelerimizi de sürekli yenilemek ve diri tutmak gelişmelerden haberdar etmek istiyoruz."

AVSAD Başkanı Eyyup Çelik, ANSADER Başkanı Mehmet Tunga, TEKSADER Başkanı H. Vural Tanyıldızı:

Hukuksal düzenlemeler acentelerin önünü açmalı

Sigortacı Toplantıları'nın bu ayki konukları ANSADER Başkanı Mehmet Tunga, AVSAD Başkanı Eyyup Çelik ve TEKSADER Başkanı H. Vural Tanyıldızı oldu. Acente dernekleri başkanları, acenteler için yapılan yönetmeliklerde istikrar olmadığını, ne tür bir acente modelinin istendiğine artık karar verilmesi ve acentelerin önünün açılması gerektiğini belirttiler.

Bu ay düzenlediğimiz "Sigortacı Toplantıları'na İstanbul Avrupa Yakası Sigorta Acenteler Derneği (AVSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Eyyup Çelik, Anadolu Yakası Sigorta Acenteleri Derneği (ANSADER) Başkanı Mehmet Tunga ve Tekli Sigorta Acenteleri Derneği (TEKSADER) Başkanı H. Vural Tanyıldızı konuk oldular. Katılımcılar, acentelerin geleceği ve acentenin olması istenilen yerin belirsiz olduğunu, devletin ve dolayısıyla acenteler üst kurulu SAİK'in, nasıl bir acente istedikleri hakkında karar vermeleri gerektiğini savundular. Konuğumuz olan acente dernekleri başkanları, aynı zamanda, günümüzdeki sigortacılık ortamında sigorta acentelerinin, sigorta



Bu ayki 'Sigortacı Toplantıları' söyleşimizde Sigortacı Gazetesi'ne konuk olan Mehmet Tunga, Eyyup Çelik ve Vural Tanyıldızı ile acentelerin güncel sorunları üzerine sohbet ettik. Konuklarımız, sigorta acenteliği mesleğinin hayatta kalabilmesi için acentelerin daha donanımlı hale getirilmesi gerektiğini vurguladı.

şirketleriyle ilişkilerini geliştirmelerinin avantaj yarattığını söylediler. Acentelerle güncel sorunlarını, yeni yönetmelikleri ve Türk sigorta sektöründeki güncel gelişmeleri konuştuk.

Öncelikle, acentelerin güncel sorunlarından bahseder misiniz?

Mehmet Tunga: Aslında biz, sektör olarak 1900'lü yılların içinde çok büyük sıkıntılar yaşamadık. Uzun yıllar belirli bir yasamız bile yoktu, çok uzun yıllar yazılmayan kurallarımızla bu sistemi taşıdık. Ancak, 2007 yılında 5684 sayılı kanunla meslek olduğumuzun farkına vardık. Bu kanunun bize getirdiği büyük avantajlarla sektöre sigorta acentesi mesleğini edinmiş meslek erbabı olarak girdik. Bu mutluluk, bu sevinç açıkçası çok uzun sürmedi. İşler öyle bir hale geldi ki, sigorta acenteleri 5684 sayılı yasa sayesinde, 2008 yılından bu yana, daha güzel, problemleri azalmış, üretime dayalı koşturacağız derken, her geçen gün daha da zor şartlarda çalışmak zorunda kaldık. Kanunla ilgili mevzuat sıkıntıları geldi ve acenteler varlığını sürdüremez oldu.

En son baktığınız zaman, 16 Ocak'ta Hazine bir genelge yayınladı. Resmi Gazete'de yayınlanan bir duyuru ile 5684 sayılı yasayla Hazine kendisinde olan yetkilerin büyük bir kısmını Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'ne (SAİK) devretti. Hazine acentelere dedi ki; "Sizin üst kurulunuz SAİK. Her sıkıntınızda bize gelmek yerine sorunlarınızı SAİK'le çözün."

Hazine 16 Ocak'tan itibaren, o tarihe kadar yayınladığı genelgelerini ve yönetmeliklerini kaldırdı ve SAİK'e altı ay içinde 16 Temmuz'a kadar kadar sigorta acentelerini adil bir şekilde yönetecek, sektörü disiplin edecek, sektörün menfaatlerini gözetecek çalışmaları yapmasını, bunların sonucunda da kendini yönetmesini söyledi. Buna göre yönetmelikler çıkarıldı. Buraya kadar her şey çok güzel…

Acentelerin en büyük sıkıntısı mevzuata dayalı olarak çalışamamak. Mevzuatla getirilmiş sıkıntıların başında tüzel kişilik şirket acentelerde teknik personel çalıştırma zorunluluğu geliyor. Basit bir örnek vereyim: Tüzel nitelikli şirketle, şahıs şirketi arasında bir fark yok. İkisi de aynı portföye sahip ve aynı işlemi yapabiliyor. Bu yapıda, siz zorunluluk olarak, tüzel kişilikli acenteye mutlaka teknik personel bulunduracaksınız derseniz, eşitlik ilkesine ve Türk Ticaret Kanunu'na aykırı bir harekette bulunursunuz. Eğer böyle bir zorunluluk varsa, şahıs firması acenteye de o zaman zorunluluk getirin. "O zaman acenteler dönüşsün, şahıs şirketi olsunlar" diyemezsiniz. Bunun acentelere maddi manevi yükü vardır. Bunu göz ardı edemezsiniz. Acentelerin tercih etmesi gereken şu: Eğer ben çok büyük, çok faal bir acente olmak istiyorsam, 20-30 teknik personel çalıştırabilirim. Ama ben tek başıma 10 milyon liralık bir sağlık portföyüne sahipsem, bunu tek başıma yapabiliyorsam ve ticari itibar nedeniyle, bazı avantajlarım nedeniyle, en büyük avantajı da babadan miras yoluyla aileye geçebilecek olması nedeniyle, tüzel nitelikli bir şirket olarak acenteliğin devamlılığını sağlamış oluyorsunuz.

Ben bu mantığı anlamıyorum. Niye böyle bir zorlama getirmek için uğraşılıyor? Bu ve buna benzer, saymakla bitmez sıkıntılar, bizim çalışmamıza engel ve de maddi/manevi külfet oluyor. SAİK'in de bu mantalite içinde olması gerekiyor. Umarım, bu sorunlar düzeltilir.

Bazı konuları Ankara merkezli bakarak çözmek mümkün değil. Sorunlara böyle çözüm aranıyor demek istemiyorum ancak, Batı'dan bakarak meselelerin çözümü daha doğru olur kanaatindeyim. Türkiye'nin meselesine, İstanbul'da baktığınız zaman daha objektif, daha gerçekçi bir fotoğrafı görebilirsiniz. Bu sıkıntıları yeterince anlatamadığımızı düşünüyorum. Yapılan uygulamaları anlamak istiyorum ama inanın anlaşılır gibi değil.

"Biz acentelere soruyoruz, acentelerin fikirini alıyoruz ve de bu uygulamaları yapıyoruz" deniliyor. Ben de diyorum ki; acentelerin önünü açacak, rahat çalışabilecekleri hukuksal düzenlemeyi getirin, biz bunlara sahip çıkalım, ama en önemlisi bırakın bizi serbest çalışalım. Biz mesleki kuralların içinde en düzgün şekilde çalışalım, üretelim, var olalım. En küçüğümüzden, en büyüğümüze kadar.

Son dönemde sektörde çok fazla yönetmelik ve düzenleme çıkıyor. Acenteler tarafında yönetmelikler hakkında genel görünüm nasıl?

Eyyup Çelik: Aslında sorunu büyük bir makroproblem olarak görüyorum. Bu tür gelişmekte olan ülkelerde, sigortacılığın çok gelişmemiş olduğu



ülkelerde bu tür düzenlemelerin yapılabilir olmasını makul buluyorum. Tüm yapıyı değiştirecek tedbirler alınıyor, eleştiri ve tepkiler gelince de geri adım atılıyor. Bence, daha ne yaptığını bilen, net bir duruşla yol alsaydık, bu kadar zikzak çizmezdik. Bazen söylüyorum, geleceği bilmek çok kolay, Avrupa'ya ve dünyaya bakın. Avrupa'da ne olmuş, niye GSYİH'daki sigorta payı bu kadar yüksek, acenteler neden bu kadar verimli çalışabiliyor görebilirsiniz.

Bizim bir konuda karar vermemiz gerekiyor: Reformist mi olacağız, muhafazakar mı? Aslında kimlik bunalımı yaşıyoruz ve böyle olunca da yol alamıyoruz. İki adım ileri, bir adım geri geliyoruz. Daha net bir yol güzergahı çizilip sistem baştan kurulmalı ve bu yol haritası da izlenmeli. Eğer ülkede sigortacılık gelişecekse ve acentelerin daha üretken olması isteniyorsa bunun yöntemi belli. Sıkıntı şurada: 16 bin 500 acente geçmişte Türkiye'de bu yapıları olduğu yere getirdi ve şimdi değişmesi planlanan, yönetmelikle kurumsallaştırılmaya çalışılan yapı eski yönetmelikle uyuşmuyor. Ya korunması ya da yok edilmesi gerekiyor. Zaman içinde kurallarla, yönetmeliklerle aslında direkt sistem dışına itilmesi ya da bu acentelerin kazanılıp, sistemin içine dahil edilmesi gerekiyor. Baktığınız zaman ana fikir doğru. Çünkü verimlilik aslında her şey. Ortalamaya bakarsanız, acentelerin bu şekilde devam etmesi çok zor. Belki, acenteler KOBİ ilan edilselerdi ve teşvik alsalardı yatırım yapabilirlerdi ve işlerini devam ettirebilirlerdi.

"Az gelişmiş ülkenin fakirlik çemberi" teorisine göre, bu çember içinde, ne yaparsanız yapın fakir kalırsınız. Geliriniz azdır, yatırım yapamazsınız, yatırım yapamayınca işsizliği azaltamazsınız, işsizlik olunca da gelir artırıcı tedbir alamazsınız ve dönüp tekrar fakir olursunuz. Acenteler için de böyle, düşük üretim yapıyorsanız tasarruf yapamazsınız, tasarruf yapamayınca yatırım yapamazsınız ve yatırım yapamadığınız için işinizi büyütemezsiniz. İşinizi büyütemeyince de az kazanır ve bir dairenin içinde dönersiniz. Küçük acentelerin durumu bu. Ne işlerini ne de kendilerini geliştirebiliyorlar.

Burada bir tıkanma var. Devlet bu konuda bir atılım yapmıyor. Sigorta şirketleri de ekstra bir çaba sarf etmiyor. Sigorta acenteleri de bu sorunları aşabilecek güce sahip değil. Bu sorun, bu kesimi kurtarıp, kurtarmayacağımıza karar verdiğimiz zaman çözülecek. Birleşmeyi mi teşvik edeceğiz, yoksa daha büyük çatılar altında mı iş yapmayı modelleyeceğiz? Burada bir karar verilmesi lazım. Devletin yönetmelikler konusunda zikzak çizme nedeni de, ne yaparsa birinin ayağına basmış olması. Devlet kararı SAİK'e bırakıyor ve SAİK de durumu tekrar formüle etmeye çalışıyor. SAİK daha reformist, daha verimliliği yüksek bir acente kitlesi yaratmayı hedeflemiş olabilir. Ama düşünemediği ya da eksik kalan kısmı, bu sistemin içerisinde yıllarını vermiş ve bundan sonra bu işi bırakamayacak, bıraktıkları takdirde iş bulamayacak çok fazla insan var. Bir noktada, geriyi ıslah edip, destekleyip, yapıları güçlendirip sisteme dahil etmesi gerekiyordu.

Son dönemde yeni giren acentelerin sayısı da çok az. Son derece az giriş, hatta geriye doğru bir dönüş var. İstenen bu olsa da, bu durumun sigorta sektörünün büyümesine bir katkısı yok. Belki de artık kavgayı bırakıp, sigorta şirketleri ve acenteleri, hakem rolünde de Hazine bir araya gelip, Türkiye'deki sigortacılığı, Afrika kıtasının üstüne nasıl çıkaracağımızı tartışmamız lazım. Bu birbirimizi kötüleyerek olmayacak. Hepimizin çıkarı gereği, ülke ekonomisinin çıkarı gereği beraber çalışmamız ve diyalog kurmamız gerekiyor.

'ARTIK 10 YIL ÖNCEKİ SİGORTACILIK YOK'

Son dönemde aşırı bir güven problemi olduğunu düşünüyorum. Bu aslında "Az gelişmiş ülkenin fakirlik çemberi" teorisindeki gibi bir kısır döngüye girdi. Sigorta şirketi, acenteye güvenmiyor. Acente, sigorta şirketine güvenmiyor. Müşteri acenteye güvenmiyor ve bu



şekilde sigorta şirketine de güvenmiyor. Hiç kimse birbirine güvenmiyor artık. Herkes geçmişteki yapılan uygulamalarda aldatılmış gibi bakıyor. Güvenin olmadığı yerde diyalog olamaz. Diyalog kesildiği noktada da, kimse kendini haklı çıkaramaz.

Bakan, sigorta şirketlerine diyor ki; "Eğer iyi niyetimizi kullanırsanız, fiyat eğrisini kırmazsanız biz müdahale etmek zorunda kalırız." Sigorta şirketi de dönüp, "Ben aşağıya doğru salınırsam, devlet bir yasa çıkararak beni kilitler mi?" diyor. Acente de, "Sigorta şirketleri komisyonlarımızı düşürürse ne yaparız?" diye düşünüyor. Problemi çözmek için önce iyi niyetimizi, sonra da piyasayı nasıl yükselteceğimizi konuşmamız gerekiyor. Kavgayı bırakıp, Türk sigorta sektörünü en azından Afrika seviyesine çıkaralım. Bunu başardığımız zaman sigorta şirketinin geliri, acentenin geliri, istihdam, bundan dolayı çalışanın memnuniyeti artacaktır.

Makro problemler aşılamazsa, mikro düzeyde kararlar üzerinden bu sorun çözülemez. Her karar doğru ya da yanlış olabilir. Bunlara çok odaklanırsak büyük resmi kaybediyoruz. Ana çerçeveyi ve yol haritasını çizip, ülkeyi bir noktaya taşıyacak mıyız buna bakmalıyız. Yoksa mantığı kaybedip, birbirimizi imha ederek Türkiye'deki sigortacılığı bitirecek miyiz, bunu tartışmamız lazım. Biz hep "reform" diyoruz. Sigorta şirketi de, dernekler de, acenteler de topyekûn "Değişmemiz gerekiyor" demeli. Değişimin önünde hiçbir şey duramaz. 10 yıl önceki sigortacılık da yok, 10 yıl önceki ekonomi de yok, 10 yıl önceki insan alışkanlıkları da yok. Bugün Z kuşağını görmeden, satın alma alışkanlıklarını görmeden, 2 yaşındaki çocukların nasıl akıllı telefonları kontrol ettiğini anlayamazsan bir çözüm bulamayız. Oturduğumuz yerden, geçmiş söylemlerle bu işe çözüm bulamayız. Yol haritası, devlet ne yapmak istiyor, Hazine'nin beklentisi ne? Acenteler bu işte artık varlıklarını sürdürüp devam mı etmek istiyor? Bunun kararını vermemiz gerekiyor. Zaman geçtikçe bu zorlaşıyor. Acenteler, bana göre vefa anlamında borçlu olunan bir kesim. Acentelere vefasızlık ediliyor. Diyorum ki; "Vefalı olun. Sizi buraya kadar getirdik."

'SORUNLARA ÇÖZÜM ODAKLI YAKLAŞMALIYIZ'

Sorunlara çözüm odaklı yaklaşırsak ve tespitleri birbirimizin açıklarını yakalamadan, birbirimizi sıkıntıya düşürmeden yaparsak, sorunları çözeriz. Sigorta şirketleri de, emin olun bizden farklı bir şey söylemiyorlar. "Biz kazanırsak kazandırırız" diyeceklerdir. Devlet de "Sen kazan vergi öde, istihdam et" diyecektir. Devlet, sektöre destek verip "Sigortacılığın GSYİH'deki payını artırın" demedikçe bu sorun zor çözülür.

TUNGA: POLİÇEYİ BANKADAN ALDIĞINIZDA ULAŞABİLECEĞİNİZ BİR SİGORTACI BİLE YOK. SİGORTA ACENTELERİNİN BU AÇIDAN FARKI VAR. GECENİN 11'İNDE KAZA YAPTIĞINIZDA VEYA İŞ YERİNİZDE BİR PROBLEMLE KARŞILAŞTIĞINIZDA DANIŞABİLECEĞİNİZ BİR SİGORTACINIZ VARSA RAHATSINIZ DEMEKTİR.

Türkiye'de neredeyse 80 milyon nüfus var. 15-16 bin acente çok mu? Gelecekte bu acentelerin birleşmesi gerekir mi?

Vural Tanyıldızı: Türkiye nüfusu ile kıyasladığımızda sayı az gibi duruyor. Türkiye'de toplam acente sayısı 18 bin civarı, ancak bu acentelerin 4 bin 250 tanesi meslekte kaydı olup hiç görünmeyen acenteler. Yani gerçek acente sayısı 14 bin civarında. Bunların içerisinde portföy sıralamasında ilk 100'de olan, 10 milyon lira ve üzeri üretim yapan acenteler var. Bundan sonra rakamlar gittikçe düşüyor ve 6

TANYILDIZI: DİJİTAL SATIŞ BÜYÜK RAKAMLARA ULAŞMAZ

Türkiye'de internetten satışı çok gerçekçi bulmuyorum. Akdeniz ülkelerindeki sıcakkanlı toplum yüz yüze teması tercih ediyor. Acente bu işin olmazsa olmazı. Gecenin herhangi bir saatinde acenteye ulaşılabiliyor, eğer sorumluluk sahibi bir acenteyse gece olmasa bile sabah ilk iş illa ki müşterisine dönüyor. Müşteri en azından acenteye derdini anlatabiliyor, bilgi alabiliyor. Dijital kanalların bunu sağlaması zor hatta imkansız. Türkiye'de dijital satış ne seviyede bilmesem de çok büyük rakamlara ulaşacağını zannetmiyorum. Dijital satış acente koordinasyonu ile ancak işlevsel hale gelebilir. Aksi takdirde hüsran olabilir.

TUNGA: KÜÇÜK ACENTELERE SAHİP ÇIKILMALI

Küçük büyük acente ayrımı yapılmasın. Acente 200-300 bin liralık portföye sahip olsa bile, kapatılmasına dair bir düşünceyi bile kabul etmeyelim. Var olabilmesi için çaba sarf edelim. Bugün zor durumdaki küçük çaplı acentelerin önünü bu acenteler kapayacak. Sonrasında da bunların yerini daha büyük acenteler alacaktır, sonra da bunlar kapatılmaya çalışılacaktır. Gelin buna müsaade etmeyelim. Gelin 200-300 bin liralık acentelerimize sahip çıkalım, onlara üretimlerini artırmaları için yasal mevzuatlarla ve diğer yön verici unsurlarla destek verelim. Bu arkadaşlarımız da herkesin var olması gerektiği gibi sektörde var olsun.

bin acente neredeyse 800 bin liranın altında portföy üretiyor. Küçük ölçekli acentenin en azından maliyetlerini düşürmesi için birbirleriyle birleşmesi ya da aynı ofiste masrafları paylaşacağı acentelerle dirsek temaslarına girmeleri gerekiyor. Fakat, maliyetlerini düşürüp acenteliklerini kurdukları zaman, sistem karşılarına birtakım engeller çıkarıyor. Personel niteliği ve tüzel acentelerde teknik personel zorunluluğu getirilmeye çalışılması gibi birtakım problemler var. Bu konu inanıyorum ki zamanla aşılacak, ancak aşılana kadar da hiçbir acentenin mağdur edilmemesi gerekiyor.
SAİK de bunlarla ilgili birtakım çalışmalar yürütüyor. Bunların avantajı da dezavantajı da olacaktır. Belki, daha çok şubeli acentelere yarayacak bir sistem çıkacak. Ama ben normal bir acentenin başarılı olabilmesi için sigorta kültürünün ve sigorta bilgisinin olması gerektiğini düşünüyorum.

'ACENTELERİN TEKNİK BİLGİSİ OLMALI'

Türkiye'deki en büyük eksiklik sigorta acentelerindeki teknik bilgi azlığı. Eski acentelerde bu sorun çok mevcut olmasa da, yeni acentelerde bu durumu gözlemliyorum. Teknik bilginin olmaması da, müşterinin tatmin olmamasına neden oluyor. Teknik bilgi eskiden sigorta şirketlerinin verdiği eğitimler tarafından sağlanıyordu. Şirketlerin de kendi acenteleri olduğu için şirketlere dönüşü oluyordu. Şimdi acenteler bir ve daha fazla şirketle çalıştığı için, sigorta şirketleri bu eğitimleri minimum düzeye indirdi. En azından ilk etapta, sigorta şirketleri sadece kendileriyle çalışan acentelere eğitim vererek bu sorunu aşabilir.
Türkiye'de 2008'den sonra yabancılar sektöre girdi. Yabancı şirketler "Önce pazar payını alalım, bundan sonra bir kârlı müşteri ve acente grubunu elimizde tutarak bunu kâr hanemize aktarırız" dedi.
Nitekim, bunu yapan şirketler de oldu. Öncelikle riziko teftişi yapılmadan trafik, kasko ve yangında çok cüzi rakamlarla poliçe kesildi. Bunların hepsi şirketlere zarar olarak döndü. Kâr eden şirketlerin sayısı çok azaldı. Artık, sigorta şirketlerinin kârlı acente isteği ortaya çıktı. Bu nedenle de çok büyük bir acente grubuyla çalışamıyorlar. Şirketler bir havuz sistemi kuruyor. Bu havuza kim en fazla katkıyı yaparsa kalıyor ve diğerleri eleniyor. Artık sektör şirketleri pazar payından çok kârlılığa odaklanacak. Bunun da böyle olması lazım, şirketler kâr etmek için kurulur. Ben tekli acenteyim. Benim çalıştığım sigorta şirketi kârlılıkta oldukça yüksek seviyede. Burada yapılan aktüeryal hesapların, fiyatlar yüksek olsa da doğru olduğu görüldü. Bir sigorta şirketi aktüeryal hesabını iyi yapmalı. Trafikteki zararın sorumlusu acenteler değil. Acenteler aktüeryal çalışma yapmıyor. Sigorta şirketi bir fiyat belirliyor ve bunun neticesinde kâr ya da zarar ediyor. Burada acentenin çok kusuru olduğunu düşünmüyorum. Acentenin şöyle bir kusuru olabilir: Biz acente olarak hemen hemen her hasarla ilgileniyoruz. Trafik hasarı dahil. Trafik hasarlarında da olay yeri resmi olmadan kesinlikle hasarı ödettirmiyoruz. Mutlaka olay yeri resmini istiyoruz ve hasarın örtüşmesi gerektiğini sigorta şirketine belirtiyoruz. Çalıştığımız eksperlere de bunu belirtiyoruz. Acentelere de bu noktada büyük bir görev düşüyor. Sektördeki zararın sadece sigorta şirketlerine de mâl edilmemesi gerekiyor. Acentelerin bu konuda tecrübesini artırıp, bizzat hasarın içinde rol oynaması gerektiğine inanıyorum. Kâr ettirmediğiniz sürece, sigorta şirketinden istediğiniz primleri almanız zor. Şirketler, size inandıkları zaman birtakım kapıları mutlaka açıyor.

Yeni yönetmelik sektörü nasıl değiştirecek?

Vural Tanyıldızı: Bundan önceki çıkan yönetmelikte de birtakım ögeler vardı ama mahkemeler uygulamadı. Buna ek olarak trafikte meydana gelen zararlarda hasarın büyük gözükmesinin nedeni bedeni hasarlardan kaynaklanıyor. 10 sene geriye dönüp dosyaların açıklaması ve bazı avukatların kâr amaçlarıyla küçük bedeni hasarları çok büyükmüş gibi göstermesi, hasarın büyümesine neden oldu.

Mehmet Tunga: Bu aslında, popülist bir yaklaşım sonucunda siyasilerin Hazine'ye etkisi sonrası poliçe primlerine müdahale yapılmasıyla alakalı. Popülist bir karar Hazine'ye iletildi ve poliçe fiyatlarına karışılması yanlışı yapıldı. Bu yanlış, hasarsız, düzgün kullanan sürücülerimizi etkiledi. Ortalama 100 dolar civarında prim ödemesi gereken kişiler, şimdi iki katı üç katı prim öder hale geldi. Bunun nedeni yüksek prim ödemesi gerekenlerin yani sürekli kaza yapan riskli sürücülerin poliçelerine ucuzlatma yönünde müdahale edilmesi.



ÇELİK: KÜÇÜK ACENTELER NE İŞLERİNİ NE DE KENDİLERİNİ GELİŞTİREBİLİYORLAR. BURADA BİR KARAR VERİLMESİ LAZIM. BİRLEŞMEYİ Mİ TEŞVİK EDECEĞİZ, YOKSA DAHA BÜYÜK ÇATILAR ALTINDA MI İŞ YAPMAYI MODELLEYECEĞİZ?

Vural Tanyıldızı: Devlet yüksek tonajlı araçlarda sabit bir fiyat belirledi. Burada sigorta şirketlerinin de hatası var. Bakıyorsunuz, bir tane hasarı olana da 10 tane hasarı olana da yakın primler çıkıyordu. Sistemin bunu göstermesi gerekir. Üç adet düşük hasarı olan kişiye, bir tane 10 bin liralık hasar vermiş kişiden daha fazla prim çıkıyor. Belki üç hasar vermek kişinin konsantrasyon eksikliği gibi gözükebilir ama sonuçta mali yönden baktığınızda 10 bin lira hasar vermekten daha iyidir. Reel bir bakış açısıyla bir inceleme olmuyor.

'TRAFİK SİGORTASINDA ZARAR KOLAYCA AZALMAZ'

Bir sistem var, ancak derinliğine inmiyor. Derinliğine inmeyince de insanlar haklı olarak tepki gösteriyor, poliçe primlerinin pahalı olduğunu söylüyor. İşin içinde olunca görüyorsunuz, 3-4 küçük hasarlı neredeyse üç katı prim ödüyor. Yeterince analizci bir değerlendirme yapılmıyor.
Trafikteki zararın kolay kolay düşeceğine ben inanmıyorum. Sigorta primlerinin de aynı şekilde düşeceğini sanmıyorum. Yeni kararlar nasıl uygulanacak? Henüz yönetmelik çıkmadı ama, destekten yoksun kalma durumunda %100 kusurluya tazminat ödenmiyordu. Şimdiyse, mahkemeler farklı bir şekilde karar verdiler ve büyük tazminatlar çıkardılar. Bedeni hasarların yüksek çıkmasındaki neden bu. Siz kusurlu insanı da ödüllendiriyorsunuz. Böyle olunca, primleri de analiz etmeniz lazım. Hem hata yapıyorsunuz, hem de yapılan hatayı ikinci bir hatayla telafi etmeye çalışıyorsunuz, hatta büyümesine neden oluyorsunuz.
Trafik primlerinin ya da hasarların düşeceğine pek inanmıyorum. Yönetmelik çıkınca bakacağız. Ben hasarcı gözüyle söylüyorum. Değer kayıpları da bunun içinde ancak, değer kayıplarına bir standart getirildi. Burada en önemli konu bedeni hasarlar ve bedeni hasarlarda Hazine'nin bir çizgisi olması. Ben profesyonel hayatımda hasar dalında çalışırken, bedeni hasarlar komik seviyelerdeydi. Bunu kabul ediyorum. Günümüzde sigorta şirketleri de çok farklı uygulamalar yapıyor. Şimdi IBNR sistemi olduğu için bedeni hasar rakamları çok yüksek açılıyor. 5 bin liralık bir talep bile 100 bin lira gözüküyor. Ancak, hukuki süreç tamamlanınca netleşiyor. Bu da hasarların yükselmesine neden oluyor. Şimdi bütün sigorta şirketleri bir kârlılık esasına oturdu. Kâr etmek için prim üretiyorlar. Bir acente olarak, sigorta şirketinin gözünde güçlü olmak için iyi bir portföyünüz, o portföy için de iyi bir bedeliniz olması lazım. O bedel sizi sigorta şirketi üzerinde söz sahibi yapar. Özellikle kârlıysanız



daha fazla söz sahibi olursunuz. Sizi kaybetmek istemezler. Ancak birkaç şirkete bölündüğünüz zaman, o portföy de yavaş yavaş düşer. Sigorta şirketi portföyünüze göre kârlıysanız size biraz daha iyi fiyatlar verebilir, ama zarardaysanız gün gelir sizinle çalışmaz.

'ACENTE ZATEN ÜNİVERSİTE MEZUNU OLMALI'

Acenteler yönetmeliğindeki son değişikliklerle müktesep haklar getirildi. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Mehmet Tunga: 5684 sayılı kanunla sigortacılık bir meslek oldu. Kanunla bu meslekte üniversite mezunu olma şartı getirildi. Mesela, avukat olacaksanız üniversite mezunu olmak zorundasınız. Bir avukatın yanında 30 yıl çalışarak avukat katibi, hatta başkatip olunabilir; ancak avukat olunamaz. Bir muhasebecinin yanında 30 yıl çalışıp ofisin müdürü de olunabilir, ancak bir muhasebeci olunamaz. Bu işe böyle bakmak lazım.



TANYILDIZI: BİR ACENTE OLARAK, SİGORTA ŞİRKETİNİN GÖZÜNDE GÜÇLÜ OLMAK İÇİN İYİ BİR PORTFÖYÜNÜZ OLMASI LAZIM. O PORTFÖY SİZİ SİGORTA ŞİRKETİ ÜZERİNDE SÖZ SAHİBİ YAPAR. ÖZELLİKLE KÂRLIYSANIZ DAHA FAZLA SÖZ SAHİBİ OLURSUNUZ.

Bu konuyu gündeme taşıdılar. Acentelik yolunu tekrar lise mezunlarına açıp açmama konusunda bir tartışma getirerek sanki başka bir şeyin üstü kapatıldı ve sanki başka bir gündem yaratıldı. Böyle bir şey olamaz, olmamalı. Bir meslek icra edilecekse üniversite mezunu olunması gerektiğini düşünüyorum.

Eyyup Çelik: 2008 yılında halihazırda sigorta acentesi olan bazıları müdürlük sıfatı almadılar ya da o hakkı kullanmadılar veya o sırada bir acentelikte çalışıyorlardı. Kendi acenteliklerini kurduklarında bu müktesep hak verildi, lise mezunları da müdür olabildi. 2008'den sonra personel olup acentelik açmış olanlara üniversite şartı getirilince bu hakkı kullanamamış oldular.

Büyük hedeflere ulaşmak için eğitim şart olmalı. Zaten, bir meslek yalnızca beceriyle değil, teknik olarak da eğitim sonucunda alınmalı. Bu Avrupa Birliği müktesebatında da böyle. İki yıllık meslek yüksekokulu ya da dört yıllık fakültelerden sertifikasyon sahibi olmak gerekiyor. Yakın gelecekte temizlikçiler gibi hiç aklınıza gelmeyecek meslek gruplarının da mesleklerini iki yıllık meslek yüksekokullarından mezun olmaları halinde yapabildiklerini göreceğiz.

Sektörde şu an gündemde olan üniversite mezunu olmanın gerekliliği hakkındaki tartışmayı son derece anlamsız buluyorum. Bütün meslekler üniversite mezunu olacak. Müktesep haklar için bence yapılabilecek bir düzenleme vardı. 2016 Temmuz'undan sonra açılacak bütün acenteliklerde üniversite mezunu olma şartı getiriken, 2008 ile 2016 arasında levhaya kaydolmuş acentelere iyi niyetliyseniz iki yıl yüksekokul ve iki yıl deneyim şartı getirirsiniz. 5-10 yıl lise mezunu olarak bu sektörde hizmet vermiş olanlara bir kereye mahsus olmak üzere hak verip onları da sisteme dahil edebilirsiniz. Böylece hem geçmişi temizler, hem geleceği güvenceye alırsınız. Böyle bir ara formül bulunabilir diye düşünüyorum. Böyle ekonomik tedbirler her yerde var.

'TEKNİK PERSONEL UYGULAMASI YANLIŞ'

Vural Tanyıldızı: SAİK, tüzel kişi acentelerde müdür dışında teknik personel zorunluluğunu savunduğunu dile getiriyor. Bu uygulama yanlış. Hiçbir meslektaşımızın mağdur olmaması gerektiğini düşünüyorum. SAİK, Türkiye genelinde bu durumda mağdur olan 492 acente olduğunu belirtiyor. Bu çok ciddi bir rakam. Sistem 492 acentenin evine ekmek götürememesine yol açacak. Bu yanlıştan acilen dönülmeli.

Bir ofiste birden fazla sigorta acentesinin bir arada çalışabilmesi sağlandı. Bu doğru bir karar. Maddi zorluk yaşayan acenteler bir ofisi ve giderlerini paylaşıp geçimlerini sağlamaya çalışıyorlar. Kendi bölümleri ile personeli ayrı olmak koşuluyla belirli sayıda sigorta acentesi aynı mekanda faaliyet gösterebilir. SAİK bu sayıyı 3 olarak belirlemiş, ancak özel proje geliştirilmesi ve SAİK'ten onay alınması durumunda bile bu sayı sınırsız olmamalıdır. Görüşümüz, her koşulda aynı mekanda faaliyetin en fazla 5 sigorta acentesiyle sınırlandırılmasıdır. Eğer SAİK bu kuralı kötüye kullanır ve özel projelerde bu sayıyı sınırsız hale getirirse, işi ve mesleği gerçek acente olan meslektaşlarımız sorun yaşayabilirler.

Sigorta acenteliği sözleşmeleri, sigorta acentesi ve sigorta şirketinin ihtilaflı olacağı bir şekilde bırakılmamalıdır. Her sigorta acentesi, sözleşme konusunda örnek sözleşmeye sigorta şirketini ikna edemeyebilir. Sigorta acentelerinin haklarının korunabilmesi için SAİK'in önerilen veya örnek sözleşmesinin yönetmelikle sigorta acenteliği sözleşmesi olarak düzenlenmesi ve sektörün uyum göstermesi sağlanmalıdır.

Günümüzde yolculuk için biletler hep internetten alınıyor, banka şubelerine gitmek yerine internetten işlemler hallediliyor. Bu doğrultuda sizce gelecekte sigortacılık nasıl olacak?

Mehmet Tunga: Sigorta acenteleri olarak elle tutulmayan, gözle görülmeyen ve ağırlığı olmayan bir ürün satıyoruz. Bu ürünü alan kişiler, aldıkları günden itibaren 365 gün süreyle kendini güvende hissediyor. Öyle güvende hissediyor ki, aldığı evrakı bir klasöre koyup orada unutuyor. Siz böyle bir ürünü güven duyduğunuz bir kişiden mi almak istersiniz, yoksa dijital bir ortamdan mı?

Ben de uçak biletimi internetten alıyorum. Ancak uçak bileti sizi sonuca götüren, aldığınız gün başlayıp gideceğiniz yere ulaştığınız zaman süresi biten bir ürün. 365 gün bin bir türlü riske karşı sizi koruyacak bir ürün satın alacak olsanız bunu bire bir sigortacıyla görüşerek yapmak istersiniz. Çünkü aldığınız nesne sonrası olan bir ürün. Bir kalem, bir telefon ya da bilgisayar satın almıyorsunuz. Aldığınız ürün size güven vermesi güvenli yarınlar sağlaması gerek. Tam anlamıyla siz güven satın alıyorsunuz.

Evet, çağa ayak uydurmak için sigorta şirketleri dijital pazarlamaya yönelik çalışmalar içerisinde. Bence dijital ortamda poliçe satılması 10-20 sene sonra belki %10 olur. Dünya devi Google bile bu işten vazgeçtiyse, demek ki bu ürün mutlaka bire bir temasla satın alınması gereken bir ürün. Japonya ve ABD teknolojinin merkezi. Japon ve ABD nüfusunun tamamı sigortalı. Sigorta kültürlerinde var. Yine de, internetten satış Japonya'da %7 seviyelerinde.

Sigortacılıkta belli bir hizmet standardı maalesef yok. Hizmeti üst seviyede tutan sigorta acentelerinin bu açıdan farkı var. Poliçeyi bankadan aldığınız zaman ulaşabileceğiniz bir sigortacı bile yok. Mesai saatlerinde ulaştığınızda ise tayin olmuş, yerine başkası gelmiş sizi tanımıyor bile. Gecenin 11'inde kaza yaptığınızda veya iş yerinizde bir problemle karşılaştığınızda danışabileceğiniz bir sigortacınız varsa rahatsınız demektir.

'DİJİTAL SATIŞ BÜYÜK BİR PAZAR YARATMAZ'

Bana göre dijital satış sigortacılıkta illa ki olacaktır. Talep için arz olması gerekir, bunu kabul ediyorum. Belki biz buna ayak uyduracağız, web sitelerimizde online satış için hazır edeceğiz. Buna hazırlıklı olmamız ve profesyonel iş yapmamız açısından önemli, ancak oradan çok büyük işler geleceğini sanmıyorum. Bana göre çok büyük beklentiler içinde olmamak gerekir.

ÇELİK: ACENTELİK EN UCUZ POLİÇEYİ SATMAK DEĞİL

Acente kişiliğiyle ve duruşuyla, istediği müşterisine istediği poliçeyi veriyor. Acentenin kişiliği ve güven duygusu poliçenin satılıp satılmamasını etkiliyor. Aslında acentelik mesleği, en ucuzu bulup müşterisine sunan bir meslek değil. Acentelik mesleği danışmanlıktır. Doktor gibidir, mali müşavir gibidir, avukat gibidir. Siz nasıl en ucuz doktora gitmiyorsanız, acentenin de görevi en ucuz poliçeyi vermek değil. Acentenin verdiği uzmanlığın bir bedeli olması lazım. Gecenin saat 12.00'sinde aranabilecek bir acente ile internetten yapılan satış arasındaki farkı anlatmamız gerekiyor. Bunu müşteri anladığı zaman biz bir evrim yaratacağız.

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

Trafik sigortasında vatandaşa prim iadesi

Zorunlu trafik sigortasında 18 Haziran 2014 tarihinden itibaren hasar geçmişinin tespit edilememesi nedeniyle doğru basamaktan poliçe düzenlenemeyen poliçe sahiplerine bu ay itibarıyla prim iadesi başlıyor. Bu kapsamdaki hak sahipleri Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin www.sbm.org.tr web adresinden sorgulama yapabilecekler.

Yaklaşık 1 milyon aracın sahibini ilgilendiren önemli bir gelişme yaşandı. 2014'ün haziran ayından 2015'in eylül ayına kadar geçen 15 aylık sürede araçların hasar kaydı tutulmadığından, hasarlı olan olmayan tüm araçlardan kesinti yapılınca Hazine, yanlış uygulama doğrultusunda trafik sigortasında fazladan alınan tutarların iadesi kararı aldı. Yaklaşık 1 milyon araç sahibine ortalama 100 lira olması planlanan iadeler bu ay itibarıyla başladı.

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nden (SBM) öğrenilebilecek olan ve yaklaşık 1 milyon araç sahibini ilgilendiren trafik sigortası iadesi ile ilgili görüşlerine başvurduğumuz Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, söz konusu uygulamanın tüm trafik sigortası poliçe sahiplerini değil 18 Haziran 2014 tarihinden itibaren hasar geçmişinin tespit edilememesi nedeniyle doğru basamaktan poliçe düzenlenemeyen poliçe sahiplerini ilgilendirdiğinin altını çizdi.

TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu'nun Sigortacı Gazetesi'nin sorularına verdiği cevaplar şu şekilde:


Mehmet Akif Eroğlu

İadelerin gerekçesi nedir?

Sigorta şirketleri zorunlu trafik sigortasında sigortalı tarafından ibraz edilen belgelere ve Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nden alacağı hasar durum belgesine bağlı olarak sigorta sözleşmesine uygulanacak indirim ve artırım oranlarını belirlemektedir. Gerek sigortalılarca geçmiş sigortalılık dönemine ilişkin belgelerin ibraz edilememesi gerekse Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezince tek başına T.C. Kimlik No ile bu T.C. Kimlik No'ya sahip işletenlere ait geçmiş dönemde düzenlenmiş poliçeleri sorgulayan servisin olmaması nedeniyle satış veya sair sebeplerle iptal edilmiş poliçenin varlığının sigorta şirketince tespit edilemediği poliçelerle karşılaşılmıştır. Bu kapsamda Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nde tüm şirketlerin geçmiş dönemde düzenlenmiş poliçeleri sorgulamalarını sağlayan bilgi işlem alt yapısı kurulmuştur.

Söz konusu uygulama tüm trafik sigortası poliçe sahiplerini değil 18 Haziran 2014 tarihinden itibaren hasar geçmişinin tespit edilememesi nedeniyle doğru basamaktan poliçe düzenlenemeyen poliçe sahiplerini ilgilendirmektedir. Bu kapsamdaki hak sahipleri ağustos ayı başından itibaren Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin www.sbm.org.tr web adresinden sorgulanabilecektir.

Süreç nasıl işleyecek?

Kişi başına iade edilecek tutar poliçe primi ve bulunulan basamağa göre farklılık arz etmektedir. Sigorta şirketleri ilgili dönem tarifelerine göre iade rakamlarını belirleyerek 15 Ağustos 2016 tarihi itibarıyla sigorta ettirenin IBAN bilgisi aracılığıyla hesabına ya da sigorta ettirene ait olduğunun ispat edilmesi kaydıyla kredi kartına yapacaktır.

İadeler vatandaşın gözünde bir güven sorunu yaşatır mı?

Yukarıda da belirtildiği üzere sigorta şirketlerinin doğru basamaktan poliçe düzenlemeleri işletenin araca ilişkin bilgileri şirkete bildirmesine ya da bu bildirim olmadığı durumlarda şirketlerin Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi üzerinden işletenin tüm poliçelerine erişebilmeleri ile mümkündür.

Diğer taraftan hasar geçmişinin tespit edilememesi sadece prim indirimini değil, kazaya karışan işletenlerden ek prim alınmasını da engellemiştir. Sigorta şirketleri hasar geçmişi nedeniyle ek prim uygulaması gereken işletenlerden primleri tahsil etmemekte, hasarsızlık indirimine sahip işletenlere prim iadesi yaparak sorumluluğunu yerine getirmektedir. Değerlendirme yapılırken bu durumun dikkate alınması önem arz etmektedir.

GEREKLİ AKSİYONLAR ALINDI

TSB nasıl bir görev üstlenecek?

Türkiye Sigorta Birliği bu süreçte Hazine Müsteşarlığı, sigorta şirketleri ve Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi arasında koordinasyonu sağlayarak sürecin sağlıklı bir şekilde sonuçlanması için gerekli aksiyonları almıştır. Diğer taraftan bankalarla görüşülerek iade sürecinin herhangi bir aksamaya yol açmayacak şekilde kurgulanması için detaylı analizler yapılmıştır.

Zorunlu trafik sigortası düzenleyen tüm şirketlerce poliçe bazında iade tutarlar hesaplanarak ilgililere ödenecektir.

İadeleri alınmayan tutarlar ne olacak?

Zaman aşımı süresi içerisinde hak sahiplerine ulaşılamaması nedeniyle prim iadesinin gerçekleştirilememesi durumunda Hak Sahiplerince Aranmayan Paralar Hakkındaki Yönetmelik hükümleri çerçevesinde iadesi gerçekleştirilemeyen primler Güvence Hesabı'na devredilecektir.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

SFS Satış ve Pazarlama Direktörü Şule Şentürk: Dijitalleşme dünyada iş yapış biçimlerini hızla değiştiriyor

"Şirketler ve acenteler dijital dönüşümü SFS ile yakalıyor"

Dijital devrimin sigorta sektörüne etkisi konusunda bir değerlendirme yapan SFS Satış ve Pazarlama Direktörü Şule Şentürk, "Dijitalleşme, dünyayı hızlı bir şekilde dönüştürürken iş modellerimize ve iş yapış biçimimize de etki ediyor. Müşteriler, kurum içi süreçler, uygulamalar, operasyonlar dijitalleşmenin etkileriyle yeni özellikler kazanıyor" diye konuştu. Sigorta alanında tüm dünyada dijitalleşme nedeniyle büyük bir değişim yaşandığını belirten Şule Şentürk sözlerine şöyle devam etti: "Tüm dünyada yaşanan değişime müşterilerimizin en iyi şekilde uyum sağlaması için dijitalizasyonu mümkün kılmak için SFS olarak büyük yatırımlar yapıyoruz."
Şentürk, sigorta sektöründe dijitalleşme ve SFS'nin bu alandaki çalışmalarıyla ilgili sorularımızı yanıtladı.

"EN GÜÇLÜLER DEĞİL, DEĞİŞİME EN FAZLA UYUM SAĞLAYANLAR AYAKTA KALIR." CHARLES DARWİN ...

Sigorta şirketleri, acenteler ve brokerler dijital dönüşüm karşısında ne yapmalı?
Sigorta şirketleri dijital olgunluk açısından şu an yeterli olmadıklarını ve bu konuda bir aksiyon almaları gerektiğini biliyorlar. Dijital dönüşüme inanıyor ve dijital dönüşümü arzu ediyorlar, ancak mevcut yatırım seviyesi ve uygulama hızı arzulanan düzeyde değil. Dijital dönüşümün yaşandığı çağımızda şirketlerin yapması gereken değişim karşısında hızlı aksiyonlar almak ve kurum içinde kültürel değişimi gerçekleştirmek olacak.
Unutmayalım ki; Dijital Çağda, paraya giden yol 'bizi seven, bizden bir şey almak, bizimle paylaşmak isteyen toplulukların kalbinden' geçecek.

Değişen ve dönüşen dünyada sizce dijital sigorta müşterisi ve dijital sigortacı ne istiyor?
Dijital sigorta müşterisi:
• Her yerde, her zaman sigorta poliçesi satın alma kolaylığı,
• Daha iyi hizmet ve daha alternatifli ürün seçeneklerinin olması ve tüm bunlara parmaklarının ucunda erişim,
• Sosyal medya aracılığıyla bir sesinin olması ve kendini ifade edebileceği görüşlerini bildirebileceği bir ortamının olması,
• Güven duyabileceği bir sigortacı/ sigorta portalı istiyor.
Dijital sigortacı:
•Dijital sigorta müşterisi ihtiyaçlarını ve isteklerini karşılayabileceği etkin teknolojik çözümler,
• Düşük maliyetlerle müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakatinde artış yakalama,
• Müşteri/müşteri adayları ile sürekli etkileşimde olmak ve alternatif ürün pazarlaması için bilgi toplamak
• Reklam yapmak, yeni bağlantılar oluşturmak, marka bilinirliğini sağlamak, marka sadakatini sağlamak, etkinlikler düzenlemek istiyor.

SFS, dijital alanda hangi teknolojik çözümleri sunuyor?
SFS sigorta sektörünü inovatif teknolojilerle buluşturarak geleceğe taşıyor. Tüm dünyada yaşanan değişime müşterilerimizin en iyi şekilde uyum sağlaması ve dijitalizasyon yol haritalarının belirlenmesi için SFS olarak büyük yatırımlar yapıyoruz. Sigorta sektöründeki mevzuat değişiklikleri, yüksek bütçeler gibi zorlayıcı dinamiklere rağmen müşterilerimize hızlıca her değişikliğe adapte olan çözümler sunuyoruz. Özellikle operasyonel işlerin yoğun olduğu ve ayrı ayrı takip edilmesi gereken sigortacılık iş süreçlerini yönetecekleri platformlar geliştiriyoruz. SFS olarak, değişen teknolojik trendleri yakından takip ediyor ve dijital dönüşüm sürecinde müşterilerimize bu çerçevede değer kazandırıyoruz.

SFS'DEN 'BULUT' ÇÖZÜMLERİ

SFS'nin modern bulut uygulama yazılımları, sigortacılık iş süreçleri, uygulamaları ve deneyimlerini yeniden tasarlamasına yardımcı oluyor. SFS Bulut çözümlerinin en iyi örneği Software as a Service (SaaS) uygulama yazılımları, sigorta müşterilerinin beklediği deneyimleri, başarılı olmak için gerekli yeteneği ve pazarın talep ettiği performansı sunmasına yardımcı olmak için sosyal, mobil ve analitik yeteneklerle entegre edildi.
iNet Sales (Sigorta Şirketleri için Yenilikçi Sigorta Satış Yönetim Portalı, B2B & B2C), iNet InsurRate (Aracı Kurumlar ve Alternatif Satış Kanalları için Yenilikçi Sigorta Satış Yönetim Portalı, B2B & B2C) ürünlerimiz bu alandaki yeni çözümlerimiz.
Mobil ve tablet cihazlar büyük bir hızla yaygınlaşırken, bunları ihmal etmek geleceğe sırt çevirmek anlamına gelecek. Benzer şekilde sigorta şirketleri sosyal medyayı daha çok ciddiye alıyor. Göreceli olarak daha az maliyetli bir pazarlama aracı ile dijital teknolojilere daha fazla ayak uyduran şüpheci genç tüketicileri etkilemek ve müşteri olarak kazanmak için bir yöntem olarak değerlendiriyorlar. Sigorta şirketleri ve aracı kurumların mobil ve sosyal medyayı benimsemesi gerekiyor. Bu bağlamda, SFS olarak değişen tüketici alışkanlıkları için iNet Mobile (Dijital Sigortacılık Portalı - IOS, Android ve Windows Platformları Destekli) ve iNet Social (Sigorta Şirketleri, Aracı Kurumlar ve Alternatif Satış Kanalları için) ürünlerini geliştirerek sigorta sektöründe bir ilke imza attık.

'10 SANİYEDE 10 SİGORTA ŞİRKETİNDEN TEKLİF ALIN'

iNet InsurRate hakkında biraz bilgi verir misiniz?
Akıllı mobil cihazlar dahil her türlü platform üzerinde çalışan, Bulut Bilişim Teknolojisinde geliştirilmiş uçtan uca çözüm sunan yenilikçi Online Sigorta Satış (B2B & B2C) uygulamasıdır.
Sigorta şirketlerinden gerçek zamanlı ve karşılaştırmalı teklif almanızı, aldığınız teklifin poliçeye dönüşmesini sağlar. Poliçe yenilemelerinizle beraber çapraz satış, kampanya yönetimi ve hedef takibi yapmanıza imkân verir. Gelişmiş raporlama ve dashboard özelliği sayesinde performans ve verimliliği ölçebilme yeteneğine sahip olabilirsiniz.

FACEBOOK ÜZERİNDE SİGORTA ACENTENİZİ YARATIN!

iNet Social konusunda neler söyleyeceksiniz?
Tüm sosyal medya platformları üzerinde çalışan, "Online Sigorta Satış (B2B & B2C) ve Online Anket" uygulamasıdır.
Sigortacılık Macro Uygulaması (Online Sigorta Satış Platformu) sayesinde;
• Tekliflendirme, poliçe takibi
• Ödeme İşlemleri, borç sorgulama
• Bilgi Güncelleme
• Bilgilendirme (Yenileme, Hasar Durumu, Özel Gün Kutlamaları, Hasar Eksik Evrak, Eksper Atama vb.)
Sigortacılık Micro Uygulaması (Online Anket Platformu) sayesinde;
• Müşteri ve/veya Hedef Müşteri Data Toplama
• Müşteri Memnuniyeti Ölçme
•Sigorta Sektörü İhtiyaç Analizi, Rakip Analizi

Sigortacılıkta tüm dünyada dijitalleşme nedeniyle büyük bir değişim yaşandığını belirten Şule Şentürk "Dünyada yaşanan değişime müşterilerimizin en iyi şekilde uyum sağlaması ve dijitalizasyonu mümkün kılmak için SFS olarak büyük yatırımlar yapıyoruz" dedi.



Şentürk: Acentelerinizin ve tüm satış kanallarınızın satışlarını, hedef ve kampanyalarını tek bir platform üzerinden yönetin.

TEK PLATFORMDAN SATIŞ YÖNETİMİ

iNet Sales ürününüz hakkında bilgi verir misiniz?
Akıllı mobil cihazlar dahil her türlü platform üzerinde çalışan, Bulut Bilişim Teknolojisinde geliştirilmiş uçtan uca çözüm sunan yenilikçi Online Sigorta Satış (B2B & B2C) uygulamasıdır.
Sigorta şirketlerinin, tüm satış kanallarına (acente, broker, banka ve alternatif satış kanalları) sunabileceği ve ana (core) sigortacılık sistemleri ile entegre çalışan, gerçek zamanlı ve ürün alternatifli karşılaştırmalı teklif almasını, aldığı teklifin poliçeye dönüşmesini sağlayan online satış platformudur. Online teklif alma ve poliçeleştirme işlemlerinin yanı sıra poliçe yenilemeleri, çapraz satış, kampanya yönetimi ve hedef takibi yapılmasına imkan verir. Vakit kaybetmeyin, dijitalleşmek için stratejik gelecek planlarınızı SFS ile kurgulamaya hemen başlayın.

1.1.2016-30.06.2016 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S
ALLIANZ	52.429	4	689.595	1	366.613	2			471	6	6.768	4	30.071	3	214.390	4	109.666	6	1.281.782	1	1.018	5		
ANADOLU	66.860	1	220.868	4	484.617	1			10.630	1	36.086	1	33.158	2	360.345	1	185.875	3	945.207	3	11.372	1		
AXA	23.280	10	167.320	5	355.033	3			279	7	4.777	6	17.749	7	248.079	2	83.674	10	1.053.371	2	31	12		
MAPFRE GENEL	9.712	20	247.512	3	142.226	8			226	8	2.651	9	22.559	4	151.579	6	106.319	7	719.441	4	177	10		
SOMPO JAPAN	7.191	23	21.317	12	159.194	7			-84	12	1.012	14	18.828	6	82.948	10	96.868	9	669.288	5			1.254	2
AK	11.463	19	135.747	6	268.977	4			3.052	3	2.052	10	16.212	8	240.317	3	110.078	5	112.227	10	1.100	4		
ZİRAAT	50.356	5	5.177	19	66.840	12					1.118	13	566	27	98.933	8	589.125	1	17.021	22				
GROUPAMA	8.702	22	71.961	7	162.710	5					2.767	8	10.725	13	60.144	14	399.145	2	61.523	14				
GÜNEŞ	14.371	14	58.377	9	123.250	10			5.022	2	14.713	2	11.044	12	129.549	7	122.600	4	155.476	9	9.353	2		
EUREKO	22.304	11	71.668	8	162.530	6			1.864	4	5.541	5	15.631	9	160.791	5	103.324	8	44.449	18	3.034	3		
HALK	12.105	18	15.236	13	58.262	15			4	11	101	19	618	26	92.303	9	27.369	15	348.608	6				
ACIBADEM SAĞLIK VE HYT	1.950	36	491.697	2																				
HDI	14.092	15	4.562	20	128.471	9					1.871	11	37.032	1	79.804	11	51.312	12	106.075	12				
NEOVA	43.672	7	73	30	60.545	14			8	10			1.781	22	34.835	17	16.515	19	282.643	7	74	11		
ZİRAAT HYT VE EMK	6.102	25																						
ERGO	7.004	24	34.749	10	114.868	11					7.929	3	21.590	5	57.190	15	42.337	13	107.124	11				
SS DOĞA	54.429	3	210	29	36.721	17							7.023	14	9.338	26	460	31	248.774	8				
RAY	3.077	29	8.252	16	36.621	18			758	5	4.603	7	5.652	16	68.263	12	66.397	11	91.344	13	184	9		
ZURICH	50.277	6	3.833	21	35.980	19					560	15	12.476	10	66.384	13	38.832	14	5.069	26				
ALLIANZ YŞM VE EMK	2.454	33																						
METLIFE	62.580	2																						
ANADOLU HYT VE EMK	330	45																						
GARANTİ EMK	0	54																						
HALK EMK	682	42																						
VAKIF EMK	34.937	8																						
AIG	19.750	12	12.609	15	11.794	26					357	17	11.515	11	32.479	18	19.329	17	5.622	25	961	6	138	3
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	16.581	13																						
ANKARA	2.042	35	14.329	14	29.461	21					177	18	1.243	25	24.793	20	8.649	24	55.023	15				
AVIVASA	27.517	9																						
UNICO	1.846	37	488	25	65.722	13					484	16	4.008	18	37.549	16	12.392	21	4.035	27				
AEGON EMK VE HYT	6	52																						
TÜRK NİPPON	13.196	16	7.979	17	22.065	23					2	25	2.064	21	6.726	28	3.767	27	49.986	16				
GENERALI	3.531	28	993	22	25.701	22					33	21	1.577	23	31.044	19	6.317	25	34.508	20	358	8		
DUBAI STARR	2.518	32	849	23	30.803	20			88	9	87	20	2.193	20	21.904	21	22.591	16	1.110	29	959	7		
LIBERTY	2.391	34	590	24	42.247	16					1	26	2.477	19	15.887	23	10.026	23	11.270	23				
IŞIK	1.360	39	411	27	20.190	25							381	28	19.121	22	4.976	26	37.860	19				
SBN	12.223	17	5.203	18	4.464	27					11	23	1.261	24	12.278	24	12.540	20	33.481	21				
BNP PARIBAS CARDIF EMK	272	46																						
SS KORU	856	41			3.803	28					3	24	37	30	2.495	30	1.745	28	48.851	17				
ALLIANZ HYT VE EMK	665	43																						
ACE EUROPE	4.352	27	421	26									6.028	15	11.047	25	18.314	18						
NN HYT VE EMK	5.736	26																						
GROUPAMA EMK	8.854	21																						
BNP PARIBAS CARDIF HYT	68	49																						
ORIENT	1.106	40	18	32	21.444	24					31	22	4.307	17	9.196	27	1.140	30	2.232	28				
COFACE																								
DEMİR HYT	204	47	30.200	11																				
BNP PARIBAS CARDIF	2.629	30															10.801	22						
EULER HERMES																								
FİBA EMK																								
ATRADIUS																								
DEMİR	629	44	400	28	3.112	29					0	27	196	29	2.965	29	1.673	29	6.656	24				
TÜRK P & I											1.383	12											12.594	1
KATILIM EMK VE HYT	2.548	31																						
AXA HYT VE EMK	44	51																						
MAPFRE GENEL YŞM	4	53	3	33																				
TURİNS	1.769	38	53	31	7	30									778	31	81	32	221	30				
ERGO EMK VE HYT	44	50																						
ASYA EMK	181	48																						
EGE																								
HÜR																								
NEWLIFE YŞM																								
2016/6 ay toplamı	693.282		2.322.699		3.044.270		0		22.317		95.118		299.999		2.383.452		2.284.235		6.540.275		28.620		13.986	
2015/6 ay toplamı	556.766		1.898.729		2.662.500		6		19.465		90.398		280.986		2.213.451		1.877.878		3.044.631		30.512		10.290	
Artış oranı 2015/2016	24,52		22,33		14,34		-100,00		14,65		5,22		6,77		7,68		21,64		114,81		-6,20		35,92	

Trafik sigortalarındaki üretim artışı ilk 6 ayda yaklaşık yüzde 115 oldu

Sektör büyümeye devam ediyor

2016 yılının ilk 6 ayında sigorta sektörünün toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %35.5 artarak 20 milyar 650 milyon lira oldu. Üretimin 18 milyar 414 milyon liralık bölümü hayat dışı branşlardan, 2 milyar 235 milyon lirası da hayat sigortalarından elde edildi.

İlk 6 ayda hayat dışında büyüme oranı %37.8 olurken hayat sigortalarındaki artış %19'da kaldı.

2016 Haziran ayı sonunda yıllık enflasyon Tüketici Fiyat Endeksi'ne (TÜFE) göre %7.64, Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi'ne (Yİ-ÜFE) göre %3.41 olarak gerçekleşti.

sigorta sektörü prim üretimi (bin TL)

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

Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2015/6 ay	S	Hayat dışı 2016/6 ay	S	A %	Hayat 2015/6 ay	S	Hayat 2016/6 ay	S	A %	2015 6 aylık genel toplam	S	2016 6 aylık genel toplam	S	A %	PP
50.843	2			-2	25	17.241	2	1.456	10	1.838.133	1	2.822.341	1	54						1.838.133	1	2.822.341	1	54	13,67
68.504	1	1.116	8			10.282	4	4.653	3	1.788.156	2	2.439.572	2	36						1.788.156	2	2.439.572	2	36	11,81
32.968	4					7.462	5	6.169	2	1.467.598	3	2.000.191	3	36						1.467.598	3	2.000.191	3	36	9,69
26.768	6			688	6	1.138	15	777	17	893.558	4	1.431.773	4	60						893.558	4	1.431.773	4	60	6,93
9.901	15			2.113	2	2.801	11	2.839	6	439.954	10	1.075.469	5	144						439.954	10	1.075.469	5	144	5,21
30.292	5	2.349	6	606	7	33.758	1	2.103	7	884.689	5	970.332	6	10	8	25	4	24	-45	884.698	5	970.336	6	10	4,70
1.640	24	1.554	7	15	21	2.540	12	960	14	579.766	8	835.845	7	44						579.766	8	835.845	7	44	4,05
7.991	16					3.983	7	2.080	8	728.295	6	791.732	8	9						728.295	6	791.732	8	9	3,83
10.613	14					800	17	3.068	5	666.505	7	658.235	9	-1						666.505	7	658.235	9	-1	3,19
12.881	11	1.035	9			3.555	8	1.338	11	492.844	9	609.944	10	24						492.844	9	609.944	10	24	2,95
4.256	18			54	15	2.936	10			355.127	12	561.852	11	58						355.127	12	561.852	11	58	2,72
										323.074	14	493.647	12	53	1.971	23	3.856	20	96	325.045	14	497.503	12	53	2,41
14.581	9			-38	26			7.590	1	366.739	11	445.352	13	21						366.739	11	445.352	13	21	2,16
3.228	20			942	5	15	22	922	16	235.319	16	445.252	14	89						235.319	17	445.252	14	89	2,16
										5.904	45	6.102	43	3	291.955	1	407.480	1	40	297.859	15	413.582	15	39	2,00
11.311	12			84	14	347	19	1.293	12	350.696	13	405.824	15	16						350.696	13	405.824	16	16	1,97
502	31			10	22			3.427	4	56.129	27	360.893	16	543						56.129	39	360.893	17	543	1,75
14.283	10			174	12	2.346	13	347	20	220.098	17	302.300	17	37						220.098	18	302.300	18	37	1,46
21.549	7			295	10	3.025	9	1.986	9	237.418	15	240.266	18	1						237.418	16	240.266	19	1	1,16
										3.845	46	2.454	47	-36	214.108	2	231.682	2	8	217.953	19	234.136	20	7	1,13
										41.671	30	62.580	28	50	106.624	6	154.509	6	45	148.295	25	217.089	21	46	1,05
										290	52	330	50	14	207.350	3	215.339	3	4	207.639	20	215.669	22	4	1,04
										1	59	0	58	-94	165.626	5	204.960	4	24	165.627	24	204.960	23	24	0,99
										826	49	682	48	-17	186.718	4	177.586	5	-5	187.545	22	178.268	24	-5	0,86
										28.867	35	34.937	33	21	98.891	9	135.471	7	37	127.758	27	170.408	25	33	0,83
41.500	3	556	10	4.113	1	6.602	6			180.843	19	167.325	19	-7						180.843	23	167.325	26	-7	0,81
										14.825	41	16.581	40	12	106.279	7	133.065	8	25	121.104	28	149.647	27	24	0,72
2.180	23	-840	12	99	13	12	23	940	15	83.098	23	138.107	20	66						83.098	33	138.107	28	66	0,67
										21.995	38	27.517	36	25	106.235	8	110.173	10	4	128.230	26	137.690	29	7	0,67
3.619	19	2.470	5	189	11	1.386	14	1.122	13	106.919	20	135.310	21	27						106.919	29	135.310	30	27	0,66
										6	58	6	57	-3	89.648	10	126.237	9	41	89.654	32	126.243	31	41	0,61
5.637	17			7	23					50.057	28	111.429	22	123						50.057	41	111.429	32	123	0,54
3.015	21	1	11	54	16	0	25	312	21	94.192	21	107.445	23	14	1	26				94.193	30	107.445	33	14	0,52
10.730	13	2.788	4	37	19	798	18	138	24	91.646	22	97.593	24	6						91.646	31	97.593	34	6	0,47
2.661	22			50	17	12	24	687	18	75.449	24	88.298	25	17						75.449	35	88.298	35	17	0,43
860	28			577	8	113	21	201	22	73.474	25	86.051	26	17						73.474	36	86.051	36	17	0,42
647	30					244	20	0	26	61.189	26	82.350	27	35						61.189	37	82.350	37	35	0,40
										47	55	272	51	483	76.268	11	78.213	11	3	76.315	34	78.485	38	3	0,38
950	27			2.018	3			447	19	21.441	39	61.203	29	185						21.441	51	61.203	39	185	0,30
										447	50	665	49	49	59.452	12	57.143	12	-4	59.899	38	57.808	40	-3	0,28
16.828	8			362	9					42.840	29	57.352	30	34						42.840	43	57.352	41	34	0,28
										6.517	44	5.736	44	-12	40.899	14	50.655	13	24	47.416	42	56.391	42	19	0,27
										8.134	43	8.854	42	9	43.357	13	43.897	15	1	51.491	40	52.751	43	2	0,26
										43	56	68	53	57	39.177	15	47.298	14	21	39.220	45	47.367	44	21	0,23
1.538	25			28	20	881	16	161	23	30.312	34	42.082	31	39						30.312	48	42.082	45	39	0,20
		41.886	1							40.499	31	41.886	32	3						40.499	44	41.886	46	3	0,20
										36.188	33	30.405	34	-16	2.830	22	2.451	22	-13	39.018	46	32.855	47	-16	0,16
						14.683	3			25.554	36	28.113	35	10						25.554	49	28.113	48	10	0,14
		23.782	2	38	18					36.277	32	23.819	37	-34						36.277	47	23.819	49	-34	0,12
												0	61		5.396	19	20.918	16	288	5.396	57	20.918	50	288	0,10
		19.138	3							16.745	40	19.138	38	14						16.745	52	19.138	51	14	0,09
670	29			1.878	4					22.890	37	18.179	39	-21						22.890	50	18.179	52	-21	0,09
										9.170	42	13.977	41	52						9.170	54	13.977	53	52	0,07
										303	51	2.548	46	740	8.308	18	11.259	18	36	8.611	55	13.807	54	60	0,07
										67	53	44	55	-35	11.930	16	11.725	17	-2	11.997	53	11.769	55	-2	0,06
										25	57	7	56	-73	8.464	17	8.184	19	-3	8.490	56	8.191	56	-4	0,04
1.060	26			0	24			0	25	2.356	48	3.969	45	68						2.356	61	3.969	57	68	0,02
										50	54	44	54	-12	3.634	20	3.103	21	-15	3.684	58	3.147	58	-15	0,02
												181	52		3.174	21	375	23	-88	3.174	59	556	59	-82	0,00
										198.759	18	0	59							198.759	21	0	60		0,00
										2.488	47	0	60	-100						2.488	60	0	61		0,00
												0	62		110	24				110	62	0	62		0,00
414.005		**95.834**		**14.389**		**116.960**		**45.015**		**13.360.346**		**18.414.457**		**37,83**	**1.878.413**		**2.235.583**		**19,01**	**15.238.759**		**20.650.039**		**35,51**	
384.411		**106.572**		**12.216**		**118.893**		**52.641**				**13.360.346**					**1.878.413**					**15.238.759**			
7,70		**-10,08**		**17,79**		**-1,63**		**-14,49**				**37,83**					**19,01**					**35,51**			

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2016-6 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.

Buna göre sigorta sektörü 6 aylık dönemde reel olarak %27'nin üzerinde büyüdü.

SEKTÖRÜ TRAFİK TAŞIYOR

2016 yılının ilk yarısında büyümenin lokomotifi yine %115'e yakın artış gösteren kara araçları sorumluluk yani trafik sigortaları oldu. Kara araçları branşındaki (kasko) büyüme oranı %14.3 olurken diğer branşlarda büyüme oranları şöyle gerçekleşti: Yangın ve Doğal afetler %7.7, kaza %24.5, hastalık sağlık %22.3, genel zararlar %21.6 ve genel sorumluluk %7.7.

ŞİRKETLERE GÖRE ÜRETİM

2016 yılının ilk yarısında en çok prim üreten şirket 2 milyar 822 milyon lirayla Allianz oldu. Bu şirketi 2 milyar 439 milyon lirayla Anadolu Sigorta ve 2 milyar liralık üretimle Axa Sigorta izledi. Hayat sigortalarında en çok prim üreten şirket 407 milyon lirayla Ziraat Hayat ve Emeklilik olurken, 231 milyonluk üretimle Allianz Yaşam ve Emeklilik ve 215 milyon lirayla Anadolu Hayat Emeklilik bu şirketi takip etti.

Swiss Re yeni Sigma raporunda küresel sigortacılığın 2015 yılını nasıl geçirdiğini inceledi

Döviz kurlarındaki dalgalanma küresel sigortacılığı da vurdu

2015 yılında küresel prim üretimi her ne kadar reel olarak %3.8 oranında artsa da, nominal olarak %4.2 oranında azaldı. Bunda döviz kurlarındaki dalgalanmaların etkisi büyük oldu.



Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

SİGORTALI AFET HASARI 37 MİLYAR $

2015 yılında toplam 353 felaket gerçekleşti. Bunların 198'i doğal afetti, bu rakam bir yılda kaydedilen en yüksek doğal afet sayısı olarak kayıtlara geçti. Tüm felaketlerin ekonomiye maliyeti 92 milyar dolar civarında gerçekleşti. Swiss Re raporda, bu hasarın ortalama hasar olan 192 milyar doların çok aşağısında olduğuna dikkat çekti. Ekonomik hasarın 38 milyarlık bölümü, felaketlerden en çok etkilenen bölge olan Asya'dan geldi. 2015 yılında doğal afetlerin yarattığı hasarın 28 milyar dolarını, insan kaynaklı felaketlerin yarattığı hasarınsa 9 milyar dolarını sigortacılar üstlendi. Ekonomik hasarla sigortalı hasar arasındaki 55 milyar dolarlık fark, sigortalılık oranının küresel bazda hâlâ yetersiz olduğunu gözler önüne serdi.

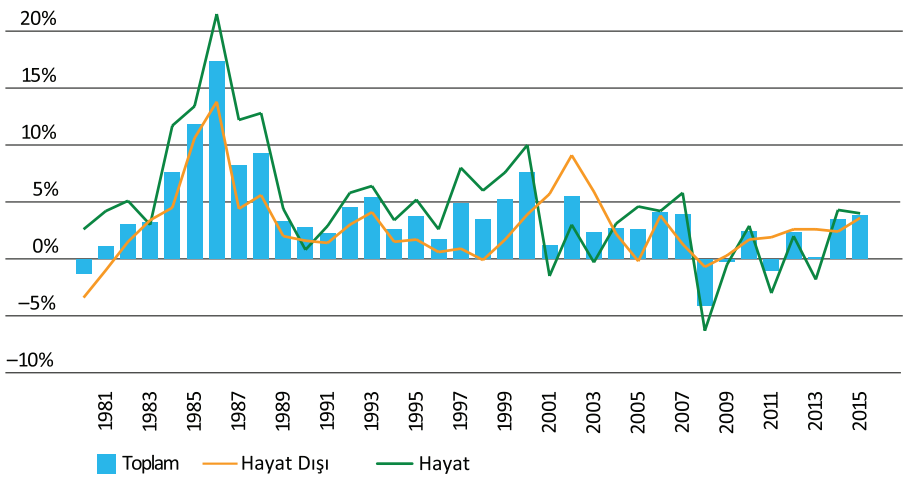
Swiss Re'nin 2015 yılını ekonomi ve sigortacılık açısından incelediği yeni Sigma raporu yayınlandı. Rapora göre, 2015'te küresel prim üretimi reel olarak %3.8 oranında artarak 4 trilyon 554 milyar dolara yükseldi. 2014 yılında küresel üretimdeki büyüme %3.5 oranındaydı. Nominal açıdan bakıldığındaysa, dövizdeki dalgalanmalar sebebiyle 2015 yılındaki prim üretimi bir önceki yıla kıyasla %4.2 oranında azaldı. Euro, dolar karşısında %20 değer kaybetti. İngiliz Sterlini ve Japon Yeni de bundan büyük ölçüde etkilendi, Kanada ve Avustralya da etkilenen ülkeler arasındaydı. Birçok gelişmekte olan ülkenin de para birimleri değer kaybına uğradı.

Hayat branşındaki küresel prim üretimi reel olarak %4 oranında artmasına karşın nominal olarak %4.6 oranında azaldı ve 2 trilyon 534 milyar dolar olarak gerçekleşti. Gelişmiş ülkelerde üretimdeki büyüme yavaşlarken, gelişmekte olan ülkelerde hızlandı.

Gelişmiş ülkelere bakıldığında, Kuzey Amerika'daki üretimin iki yıl boyunca azaldıktan sonra 2015 yılında iyileşmeye başladığı görüldü. Japonya'da büyüme ivme kazandı. Okyanusya'daysa, Avustralya'nın 2014 yılındaki güçlü büyümesinin ardından gelen baz etkisi sebebiyle 2015 yılında üretim azaldı. Batı Avrupa'daki büyüme, Almanya'daki hayat pazarındaki küçülme dolayısıyla düşük seviyelerde gerçekleşti.

Gelişmekte olan pazarlar arasında hayat branşında en yüksek büyüme gelişmekte olan Asya'dan geldi. Çin, Hindistan, Endonezya ve Filipinler bu büyümeye katkı sağlayan ülkeler arasındaydı. Latin Amerika'da da üretim artışı devam etti, Afrika'da ve Orta Doğu ile Orta Asya'da da olumlu bir artış kaydedildi. Orta ve Doğu Avrupa'daysa üretimin azaldığı gözlemlendi.

1980-2015 arası dünyadaki reel prim üretimi artışı



2008 KRİZİNDEN SONRA 'HAYAT' YAVAŞLADI

2014 ve 2015 yıllarındaki ortalamanın üzerindeki üretim artışına karşın, hayat sigortalarındaki üretim artışı 2008'deki krizden bu yana daha yavaş bir çizgide ilerledi. Batı Avrupa ve Kuzey Amerika'da o zamandan beri büyüme iyice yavaşladı, hatta bazen küçülme görüldü. Gelişmekte olan ülkelerde de yavaşlama kaydedildi, hayat prim üretimindeki artış kriz öncesi döneme göre neredeyse yarı yarıya azaldı.

HAYAT DIŞINDAKİ BÜYÜMEYİ GELİŞMİŞ PAZARLAR TETİKLEDİ

2015 yılında küresel hayat dışı pazarında prim üretimi reel olarak %3.6 oranında artarak 2 trilyon 20 milyar dolara yükseldi. Nominal olarak bakıldığındaysa üretim %3.8 küçüldü. Her ne kadar Okyanusya'daki üretim artışı %0.1 gibi düşük bir oranda olsa da, diğer gelişmiş pazarlardaki yüksek üretim artışı hayat dışındaki küresel büyümeyi tetikleyen temel unsur oldu. Bölgesel olarak en yüksek üretim artışı %4.1 ile gelişmiş Asya'dan geldi. Kuzey Amerika'da da %3.2 gibi güçlü bir büyüme oranı kaydedildi. Batı Avrupa'daysa üretimdeki artış %1.5 oranındaydı.

Gelişmekte olan pazarlardaysa hayat dışı piyasasındaki büyüme yavaşlamış da olsa %7.8 gibi güçlü bir oranda gerçekleşti. 2014 yılında üretimdeki artış oranı %8.6'ydı. Büyümenin lokomotifi prim üretimindeki %17'lik artışla Çin oldu. Orta Doğu ve Orta Asya'daysa büyüme %9 olarak kayıtlara geçti. Çin hariç tutulduğunda, gelişmekte olan Asya'da hayat dışı primlerindeki üretim artışı %5.9 oranındaydı. Afrika'da büyüme yavaşlayarak %1.3 seviyesinde gerçekleşti. Latin Amerika'da da büyüme yavaşladı ve %2.3 oldu. Orta ve Doğu Avrupa'daysa üretim %4.9 oranında küçüldü.

KÜRESEL GSYH %2.5 BÜYÜDÜ

2015 yılında, küresel Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) %2.5 oranında büyüdü. Raporda, 2008'deki ekonomik krizin sonrasında büyüme ortalamasının %2.2 olduğu göz önüne alındığında büyümenin hızlandığı belirtildi. Gelişmiş ülkelerin GSYH'si %1.9 oranında arttı, 2014 yılında bu artış %1.8 oranındaydı. Gelişmekte olan ülkelerin GSYH'sindeki büyüme ise sadece %3.5 oranında oldu. Bu oran, kriz öncesindeki ortalama %7.4'lük büyüme oranının neredeyse yarısı olarak gerçekleşti ve kriz sonrası büyüme ortalaması olan %4.7'nin de gerisinde kaldı.

Gelişmiş pazarlar arasında en yüksek büyüme %2.4 ile ABD'den geldi. Kanada'nın 2014 yılında %2.5'lik büyüme oranı, 2015 yılında %1.2'ye geriledi. Japonya'nın ekonomisi, 2014 yılında yaşanan ekonomik durgunluğun ardından 2015 yılında az da olsa büyüdü. Batı Avrupa'da büyüme oranı %1.8'e yükseldi, 2014 yılında bu oran %1.4'tü.

BELİRSİZ SİYASİ ORTAM BÜYÜMEYİ YAVAŞLATTI

Gelişmekte olan ülkelerdeki büyüme, bazı ülkelerdeki siyasi ortamın belirsizliği sebebiyle yavaşladı. Brezilya ve Venezüella'da yaşanan durgunluk, Latin Amerika'da büyümeyi yavaşlattı. Brezilya'nın ekonomisi yüksek enflasyon ve siyasi belirsizlikler sebebiyle 2015 yılında %3.8 oranında küçüldü. Orta ve Doğu Avrupa'daki çoğu ülkede büyüme genel olarak iyi oranlardaydı, fakat Ukrayna'yla yaşanan anlaşmazlık ve düşük petrol fiyatlarından kaynaklanan durgunluk Rusya'nın ekonomisinin %3.7 oranında küçülmesine sebep oldu. Bu da bölgenin ekonomisinde %1.7'lik bir küçülmeye yol açtı.

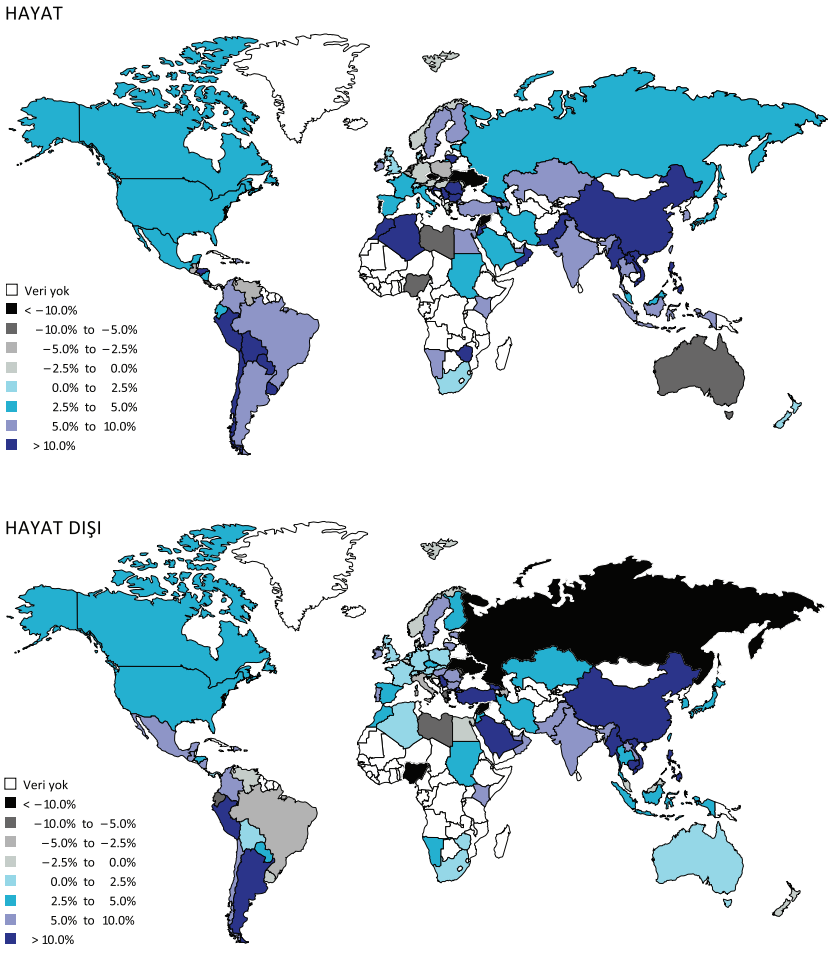
Gelişmekte olan Asya, 2015 yılında büyümesini sürdürdü. Çin'deki büyüme, hükümetin %7'lik hedefini ucu ucuna kaçırdı ve %6.9 olarak gerçekleşti. Hindistan 2015'te %7.3'lük büyüme oranıyla dünyadaki en hızlı büyüyen ülke oldu.

Afrika'daki başlıca pazarlar siyasi gelişmelere göre farklı oranlarda büyüme gösterdi. Güney Afrika'da elektrik kesintileri, işçi grevleri ve iç talepteki düşüklük sebebiyle büyüme yavaşladı. Nijerya ve Angola'da da düşük petrol fiyatları yüzünden büyüme yavaşladı; fakat Fas, Kenya ve Fildişi Sahili gibi petrol ihraç eden birçok ülkede büyüme oranları iyiydi. Orta Doğu ve Orta Asya'ya bakıldığındaysa, Suudi Arabistan'da güçlü bir büyüme görüldü.

HAYAT BRANŞINDA BÜYÜME SÜRECEK

2016 sonunda hayat branşındaki prim üretiminin hem gelişmiş hem de gelişmekte olan pazarlarda büyümesi bekleniyor. Büyümenin gelişmiş ülkelerde az da olsa hız kazanacağı, gelişmekte olan ülkelerdeyse yavaşlayacağı öngörülüyor. Gelişmekte olan pazarlardaki üretim artışı, Okyanusya'daki hayat pazarında beklenen iyileşmeden ve Batı Avrupa'daki az miktardaki üretim artışından kaynaklanacak. Swiss Re'ye göre, Kuzey Amerika'daki büyüme oranı 2016'da da 2015'tekiyle aynı çizgide olacak. Gelişmekte olan pazarlarda hayat branşındaki prim üretimi artışı, gelişmekte olan Asya'da 2016'da da devam edecek olan güçlü büyümeyi yansıtacak. Çin'deki büyüme yavaşlasa da güçlü bir şekilde sürecek. Endonezya ve Malezya'da gelişen katılım sigortacılığı hayat branşında da büyümeyi tetikleyecek. Latin Amerika hayat pazarındaki büyüme hızı ise fiyat rekabeti, düşük talep ve ekonomideki dalgalanmalar sebebiyle son yıllarda bölgede görülen trendin aşağısında kalacak. Orta ve Doğu Avrupa'daki birçok ülkede hayat branşındaki büyüme yavaşlayacak, Rusya'daysa hayat pazarında küçülme görülecek.

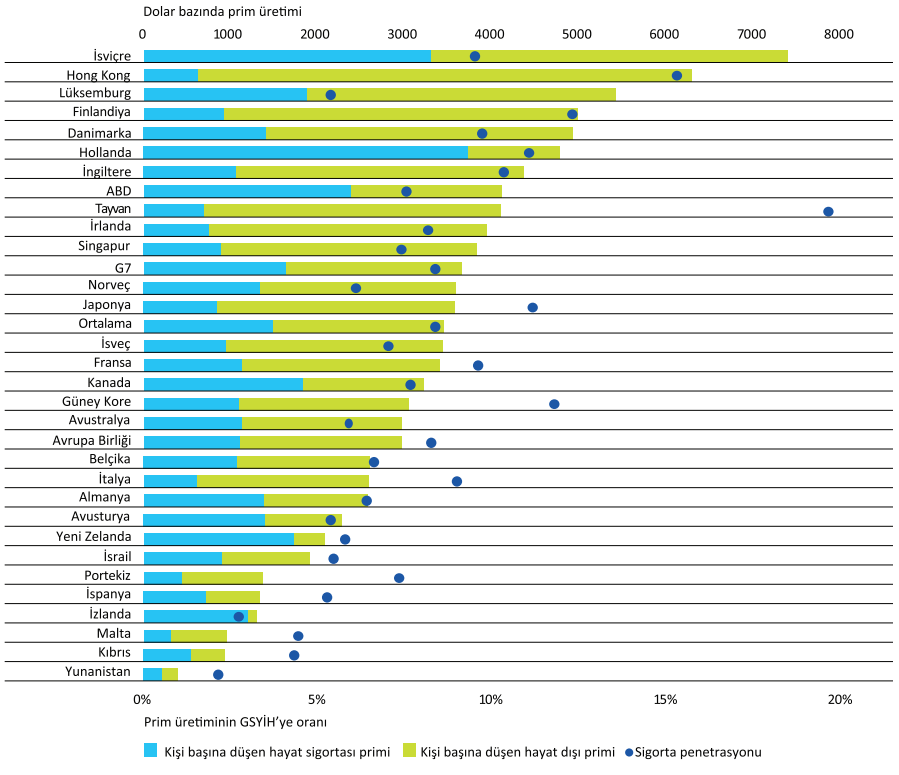
2015 yılında prim üretimindeki artış oranları bölgeden bölgeye farklılık gösterdi



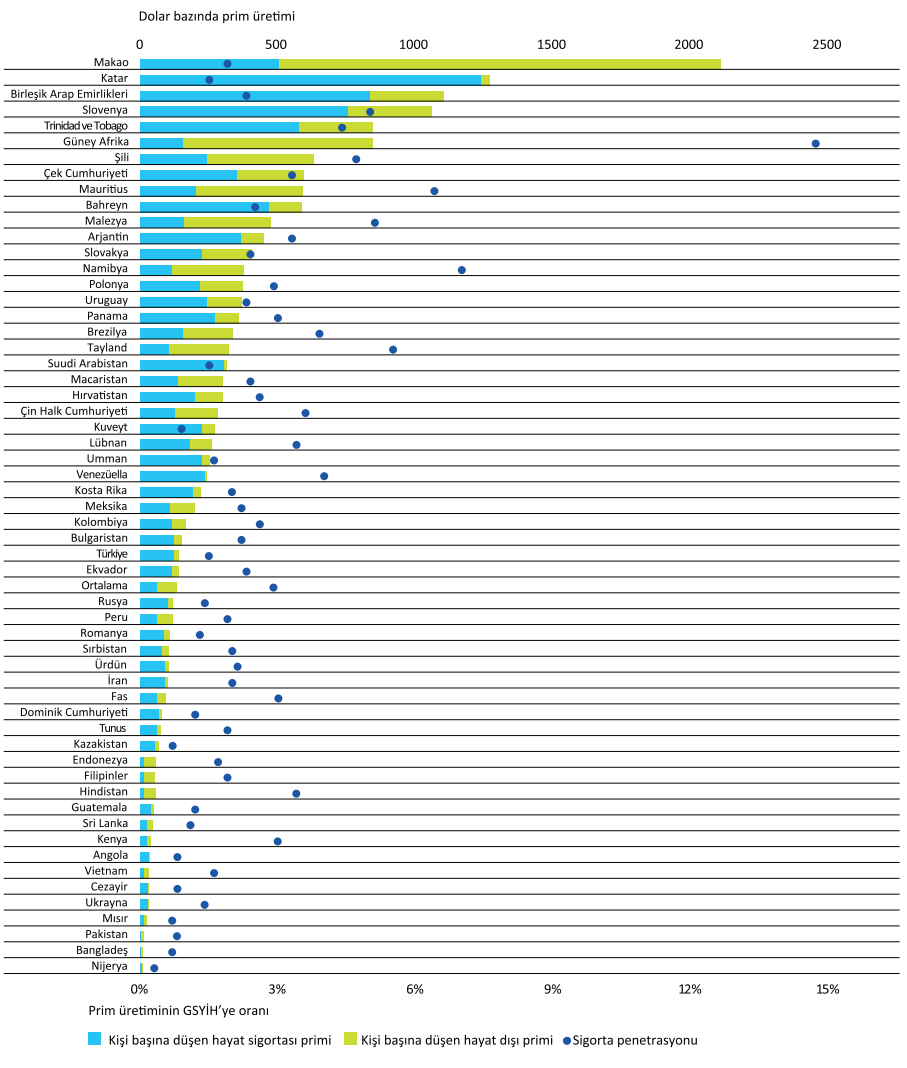
HAYAT DIŞINDA ÖZELLİKLE GELİŞMİŞ PAZARLARDA YAVAŞLAMA BEKLENİYOR

Swiss Re'nin öngörülerine göre, 2016 yılında hayat dışı pazarlardaki büyüme, özellikle de gelişmiş ülkelerde zayıflayacak. Kuzey Amerika'da fiyatlardaki düşüş sebebiyle büyüme yavaşlayacak. Batı Avrupa'da, ekonomik iyileşmenin yeterince hızlı olmaması sebebiyle hayat dışındaki büyüme baskılanacak. Gelişmiş Asya'da ekonomik ortam sigortacıları zorlayacak, fakat hastalık-sağlık gibi bazı branşlarda büyüme görülecek. Okyanusya'da da büyüme muhtemelen yasal değişiklikler ve fiyatlama üzerindeki baskı dolayısıyla düşük seviyelerde olacak.

Gelişmiş pazarlardaki sigorta yoğunluğu ve penetrasyonu



Gelişmekte olan pazarlardaki sigorta yoğunluğu ve penetrasyonu





SİGORTACILIKTA YENİ UFUKLAR:

Gelişme ihtimali olan pazarlar

21 ülkenin incelendiği Swiss Re'nin yeni araştırması, sigortada büyümenin sonraki adımının "frontier markets" olarak bilinen, az gelişmiş ancak büyüme potansiyeli yüksek ülkelerden geleceğini gösteriyor. Gelişme potansiyeli olan pazarlar, parsellenmiş konvansiyonel sigorta pazarlarının dışında büyüme arayan sigortacılar için büyük fırsat oluşturuyor.

Son dönemde yatırımcıların iştahını kabartan Brezilya, Hindistan ve Çin gibi gelişmekte olan ülkelerin yanında, ekonomik büyüme potansiyelleri ve uzun dönemde kazandırma ihtimalleriyle "gelişme ihtimali olan pazarlar" da yatırımcıların ilgisini çekmeye başladı. Swiss Re'nin son "Sigma" araştırması, Nijerya, Ekvador, Vietnam ve Azerbaycan gibi 21 pazarı inceliyor. Rapor, bu ülkelerdeki sigorta iştahının artmasına neden olacak ekonomik faktörleri ve bu ülkelerdeki prim artışlarını mercek altına alıyor. Tüm pazarların tek tek incelendiği raporda, sigorta düzenlemelerindeki değişiklikler ve bölgesel ticaret anlaşmalarına da değiniliyor.

Gelişme ihtimali olan pazarlar, genelde düşük ölçekli, gelir seviyesi düşük ve sigorta sektörleri daha erken evrelerdeki sigorta sektörlerine sahip ülkelerden oluşuyor. Ortalama büyüme beklentisinin %5-%10, yani yüksek seviyelerde olduğu bu pazarlar, sigorta penetrasyonu da %1.5 seviyesinin altında olduğu için büyük bir potansiyel taşıyor. Gelişme ihtimali olan pazarların çoğu Sahra Altı Afrika bölgesinde bulunuyor. Sigma raporunda, Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT), Latin Amerika ve Güneydoğu Asya bölgelerindeki pazarlar da inceleniyor.

4 KATEGORİDE SINIFLANDIRILIYOR

Pek çok kurumun dünyadaki çeşitli pazarlar için kendi sınıflandırma yöntemleri bulunsa da, en çok kullanılan sınıflandırma yöntemi şöyle:

1. GELİŞMİŞ PAZARLAR (Örneğin; İngiltere, ABD, Almanya)
2.GELİŞMEKTE OLAN PAZARLAR (Örneğin; Türkiye, Brezilya, Meksika)
3.GELİŞME İHTİMALİ OLAN PAZARLAR (Örneğin; Azerbaycan, Sri Lanka, Kazakistan)
4.EN AZ GELİŞMİŞ PAZARLAR (Örneğin; Gine, Senegal, Tanzanya)

GELİŞME İHTİMALİ OLAN PAZARLARIN ORTAK ÖZELLİKLERİ

1. DÜŞÜK SİGORTA PENETRASYONU
Gelişme ihtimali olan pazarlar genellikle ekonomik ve sigorta gelişimlerinin erken safhalarında yer alıyor. Penetrasyon seviyesinin düşük olması bu ülkelerde potansiyel yaratıyor. Potansiyele karşın, bazı pazarlarda giriş şartları çok yüksek ve bazılarında da gelişmiş sigorta düzenlemeleri bulunmuyor.

2. DÜŞÜK GELİR SEVİYESİ
Gelişme ihtimali olan pazarların diğer bir karakteristik özelliği ise sahip oldukları düşük gelir seviyeleri. Ancak, bu pazarların arasında, gelir seviyesi yüksek fakat yönetmelikler ya da sosyal ve kültürel sebeplerle sigorta sektörü gelişmemiş ülkeler de bulunuyor.

3. KÜÇÜK EKONOMİLER
Gelişme ihtimali olan pazarlar genelde küçük boyutlu ve gelişmekte olan ekonomilerden oluşuyor. Gelişmekte olan büyük pazarlarda ise yerel ve yabancı oyuncuların bulunduğu güçlü sigorta sektörleri bulunuyor.

4. YÜKSEK BÜYÜME POTANSİYELİ
Gelişme ihtimali olan pazarların en önemli özelliği sahip oldukları büyüme potansiyeli. Bu ülkelerdeki sigorta potansiyeli, ülkelerin tahmini yıllık büyüme oranları ile doğru orantı gösteriyor. Bu pazarlar yıllık ortalama %5 ve %10 arasında büyüyor.

FIRSAT MI YOKSA ZARAR MI?

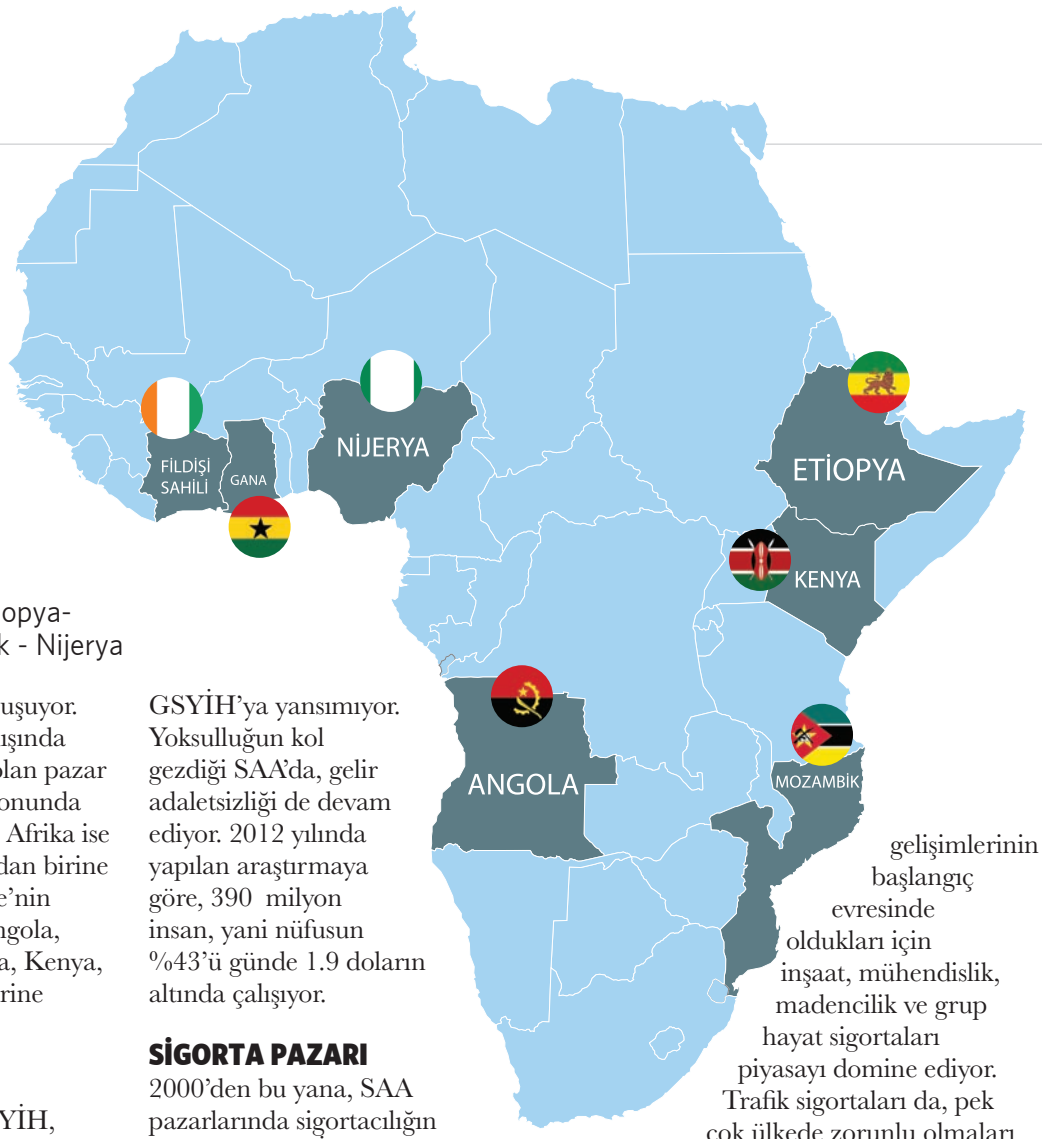
Swiss Re tarafından hazırlanan rapor, gelişmekte olan pazarlarda da sigortanın tipik büyüme kalıplarının geçerli olduğunu gösteriyor. İlk yıllarda büyüme hayat ve bireysel sigortalara nazaran, hayat dışı ve ticari sigortalarda gerçekleşecek. Daha sonra, gelir seviyelerinin de artmasıyla birlikte özellikle tasarruf amaçlı hayat ürünlerinde üretilen primler hızlı bir şekilde artmaya başlayacak. Tabii ki, her pazarda olduğu gibi bu pazarlarda da penetrasyonu artırmak ve sigortacılığı büyütmek için herkese uyacak bir kalıp bulunmuyor. Başarılı olmak isteyen sigortacıların makroekonomik değişkenleri, sosyoekonomik faktörleri, düzenleyici kurumları ve çeşitli pazarların karakteristik özelliklerini anlaması gerekiyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Kaynak: Swiss Re sigma

Sahra Altı Afrika

Angola - Fildişi Sahili - Etiopya- Gana - Kenya - Mozambik - Nijerya





ANGOLA
Angola, Sahra Altı Afrika'nın en büyük ikinci ekonomisi konumunda.

SAA 48 bağımsız ülkeden oluşuyor. Bu ülkelerin Güney Afrika dışında neredeyse hepsi gelişmekte olan pazar sayılabilir. Sigorta penetrasyonunda dünya 3'üncüsü olan Güney Afrika ise en gelişmiş hayat pazarlarından birine ev sahipliği yapıyor. Swiss Re'nin raporu SAA bölgesindeki Angola, Fildişi Sahili, Etiyopya, Gana, Kenya, Mozambik ve Nijerya ülkelerine yoğunlaşıyor.

EKONOMİK GELİŞME

SAA pazarlarındaki reel GSYİH, 2000 ve 2014 yılları arasında yıllık olarak ortalama %6.4 arttı. SAA ülkeleri ekonomik yapı, sosyopolitik ve kültürel geçmiş ve sigorta pazarı uygulamaları açısından aralarında çok büyük farklılıklar gösteriyor. Nijerya, 520 milyar dolarlık GSYİH'sı ile lider olurken, arkasından 130 milyar dolar GSYİH ile Angola geliyor. Bölgedeki diğer ekonomiler ise bu ülkelere göre oldukça küçük.

Bölgedeki büyümeyi asıl olarak tarım sırtlıyor. Finans, telekomünikasyon, gayrimenkul ve bireysel hizmet sektörü hızlı bir şekilde büyüme gösteriyor. Bunun yanında özellikle Nijerya ve Angola, düşüşe geçen petrol fiyatları nedeniyle zorlanıyor. Bu ülkelerin ekonomilerini çeşitlendirerek petrol ve gaz satışlarına olan bağımlılıklarını azaltmaları gerekiyor. Diğer yandan Etiyopya, Mozambik ve Fildişi Sahili, petrol satın alan ülkeler oldukları için fiyatların düşmesi ekonomilerine pozitif yansıyacak. Bölgede uzun süredir elde edilen güçlü büyüme rakamları, maalesef kişi başı GSYİH'ya yansımıyor. Yoksulluğun kol gezdiği SAA'da, gelir adaletsizliği de devam ediyor. 2012 yılında yapılan araştırmaya göre, 390 milyon insan, yani nüfusun %43'ü günde 1.9 doların altında çalışıyor.

SİGORTA PAZARI

2000'den bu yana, SAA pazarlarında sigortacılığın büyümesi GSYİH'nın altında kalıyor. Bunun nedeni politik belirsizliklerin ve sivil savaşların sigortacılığın büyümesine etkisinin, ekonomik büyümeye etkisinden daha fazla olması. Sigorta penetrasyonu ülkeler arasında farklılık gösterse de düşük penetrasyon hayat tarafında daha ağır basıyor. SAA pazarları, gelişimlerinin başlangıç evresinde oldukları için inşaat, mühendislik, madencilik ve grup hayat sigortaları piyasayı domine ediyor. Trafik sigortaları da, pek çok ülkede zorunlu olmaları nedeniyle ivme kazanıyor. Özellikle Nijerya ve Kenya'da birleşme hareketleri görülüyor. Bölümlendirilmiş halde bulunan SAA pazarlar, konsolidasyon fırsatları yaratabilir. Bölge aynı zamanda Batı Avrupa'dan ve Kuzey ve Güney Afrika'dan da yatırım çekmeye başladı. Bu şekilde küresel ve bölgesel yatırımcıların getirdiği ekspertiz, bu ülkelerdeki sigorta tecrübesini ve kalitesini artırıyor. SAA ülkelerinde sigorta şirketlerinin sermayesi çok düşük olduğu ve sigorta bilgisi az olduğu için, büyük sigorta anlaşmaları brokerler aracılığıyla küresel şirketlerden gerçekleştiriliyor. Bu durumu değiştirmek için pek çok düzenleyici kurum havuzlar ve ulusal reasürans şirketleri kurmak için çaba sarfediyor.



ETİOPYA
Etiyopya, bölgedeki en hızlı büyüyen ekonomilerden birine sahip.

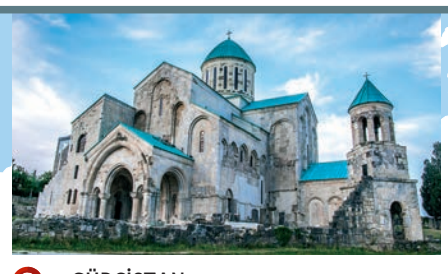
BÜYÜME POTANSİYELİ

Uzun süreli ekonomik gelişme SAA ülkelerindeki büyümenin anahtarı konumunda. Mobil bazlı ve mikro sigortalarında, inovatif tarım poliçelerinin ve büyük altyapı projeleri de sigorta penetrasyonunu artıracak. Geleneksel sigortacılığın büyümesini destekleyen orta gelir sınıfı SAA bölgelerinde çok yavaş bir şekilde artıyor. Bu bölgede halkın çoğunu çok düşük gelir grubu oluşturuyor. Düşük gelirli gruplar, sigorta için de çok az birikim ayırabiliyor. Bu kesimleri sigortayla tanıştırmak için mikro-sigorta, yani basit ve çok düşük primli sigorta ürünleri öne çıkıyor. Araştırmalara göre, mobil platformlardan mikrosigorta sunan bölgedeki en büyük iki şirket 28 milyon müşteriye ulaştı. SAA bölgesindeki nüfusun büyük bir kısmı küçük aile çiftliklerinde çalışarak hayatlarını idame ediyor. Çoğu ulusal kalkınma programının da merkezinde tarımsal üretim olduğu dikkate alınırsa, tarım sigortalarının geleceğinin parlak olduğunu söyleyebiliriz.

Bağımsız Devletler Topluluğu

Azerbaycan - Kazakistan - Gürcistan





GÜRCİSTAN
Oto branşının küçük olduğu Gürcistan'da trafik sigortası zorunlu değil.

Raporda BDT içinde Azerbaycan, Kazakistan ve Gürcistan ülkeleri ele alınıyor. Bu ülkelerde büyüme devam etse de, bu büyüme diğer Sovyet dönemi sonrası ülkelerin yanında düşük kalıyor. Bu bölgede sigorta sektörü de yeterince gelişmiş değil. Bölgedeki nüfus, altyapı ihtiyacı, Asya ile Avrupa'yı bağlayan stratejik konumlar da dikkate alınırsa, bu ülkelerde uzun dönemde önemli bir ekonomik büyüme gerçekleşmesi bekleniyor. Bu büyüme de paralelinde sigorta sektörü için önemli bir potansiyel yaratıyor.

EKONOMİK GELİŞME

Ele alınan 3 BDT ülkesi, ekonomik boyut, büyüme kalıpları ve itici etkenler açısından farklılık gösteriyor. Azerbaycan'ın GSYİH'si 2000 ve 2014 yılları arasında ortalama %11 seviyesinde gerçekleşerek tüm BDT ülkeleri ve hatta Çin'i bile geçti. Kazakistan'da aynı dönemdeki büyüme ortalaması %7.7 seviyesinde gerçekleşirken bu oran Gürcistan'da

%5.8 oldu.
Bu büyüme rakamlarının arkasındaki en önemli faktör, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin doğal kaynaklara olan talebi oldu. Kazakistan'ın en fazla ihraç gerçekleştirdiği pazar Çin olurken, Azerbaycan'ın ihraç pazarı petrol sattığı İtalya oldu. Doğalgazdan plutonyuma, zengin doğal kaynak rezervleri bulunan BDT ülkeleri, 2000'lerin başında başlayan küresel fiyat artışlarından büyük ölçüde faydalandılar. Ancak, ekonomilerini doğal kaynaklara bağımlı olmaktan kurtaramayan bu ülkeler, petrol fiyatlarının düşmesiyle büyümede de frene bastı.
Yakın dönemde de bu 3 pazarın büyümelerine petrol fiyatlarına bağımlı olarak devam etmesi bekleniyor. Günümüzdeki karşılaşılan zorluklar, yapısal reformlar ile ekonominin çeşitlendirilmesi için fırsat sunsa da, yakın dönemdeki büyümeye bu reformların yansımayacağı söylenebilir. Örnek olarak, Kazakistan'daki büyümenin orta döneme kadar %2 seviyelerinde olması, orta dönem - uzun dönem arasında ise %4.5-5 seviyelerine çıkması bekleniyor. Azerbaycan'da 2019 yılında %4.5 seviyelerine


AZERBAYCAN
Komşumuz Azerbaycan'ın ekonomisi 2000-2014 yılları arasında ortalama %11 büyüyerek Çin'in büyümesini geçti.

gelinmesi beklenirken, Gürcistan'daki büyüme biraz daha hızlı bir şekilde gerçekleşebilir.

SİGORTA PAZARI

BDT ülkelerinde sigortacılık daha emekleme evresinde. Araştırmada incelenen ülkeler Rusya, Belarus ve Ukrayna dışında bölgedeki en gelişmiş sigorta pazarları olsa da, bölgede sigorta penetrasyonu çok düşük. %1 ile hayat dışı sigorta penetrasyonunda birinci olan Gürcistan'ın arkasından %0.6 ile Azerbaycan ve %0.5 ile Kazakistan geliyor. Rusya ve bölgedeki diğer ülkelerde de penetrasyon yüksek değil. Bu durum bir nebze de, bölgedeki kriz anına devlet ve aileye güvenme refleksinden kaynaklanıyor. BDT ülkelerindeki birçok vatandaş sigortayı bir lüks olarak görüyor. Yoğunluğun yüksek olduğu BDT sigorta pazarlarında, en büyük rekabet devlet destekli Azerbaycan'daki PASHA gibi şirketlerden geliyor. BDT ülkelerinde, pazarların küçük olması nedeniyle büyüme de dalgalı oluyor. Büyüme genel olarak ekonomik büyümeye bağlı oluyor. Aynı zamanda bu ülkelerde hayat dışı, hayat branşına göre çok daha ağır basıyor. Kazakistan'da üretilen primin %80'i hayat dışından gelirken bu oran Azerbaycan ve Gürcistan'da %90'ın üstünde. Hayat dışı sigortalarında da genel itici gücü zorunlu sigortalar oluşturuyor. Bölgede Sovyet mirası devam ettiği için, sosyal devlete güvenen halkta risk farkındalığı yeterince oluşmamış durumda.

BÜYÜME POTANSİYELİ

Üç BDT pazarında da büyümeyi destekleyen ortak faktörler bulunuyor. Bunların biri yürürlüğe girmesi beklenen yeni zorunlu sigorta uygulamaları. Azerbaycan'da sağlık ve işsizlik sigortalarının zorunlu olması bekleniyor. Hükümetin sağlık sigortalarını özel sektöre kaydırma gayreti sonucunda, 2017 yılının sonuna kadar zorunlu özel sağlık sigortası sisteminin getirilmesi bekleniyor. Kazakistan'daysa büyüme ticari sigortalarda gerçekleşiyor. Bu büyüme trafik sigortası ve iş kazası sigortaları gibi zorunlu sigortalarla destekleniyor. Gürcistan'da ise trafik sigortası zorunlu değil ve oto branşı bu nedenle küçük boyutta. Gürcistan sigorta sektörünün büyümesi için en kısa zamanda trafik sigortasını zorunlu yapması gerekiyor. Ayrıca, AB üyeliği için gereken şartlardan biri de bu branşın zorunlu yapılması. Gürcistan'da zorunlu trafik yasasının bu yıl içinde çıkarılacağı düşünülüyor.



Latin Amerika

Bolivya - Kolombiya - Ekvador -Peru

And ülkeleri olan Bolivya, Kolombiya, Ekvador ve Peru, Latin Amerika'nın en büyük gelişme ihtimali olan pazarlar blokunu oluşturuyor. Bu ülkelerin And Milletler Topluluğu'na (Comunidad Andina, CAN) üyelikleri, bölgedeki coğrafi, sosyal ve ekonomik bağı da pekiştiriyor. CAN projesi Pasifik Birliği gibi yeni gruplaşmalar karşısında etkisini bir nebze kaybetse de And bölgesi hâlâ potansiyelini koruyor.

EKONOMİK GELİŞME

And ülkelerindeki farklı ekonomik hareket çerçevelerini, politik iklimleri ve makroekonomik altyapıları yansıtan yakın dönem ekonomi tahminler oldukça karışık durumda. Ekonomisi mal ihracatına göre kurulmuş olan dört ülke de, emtia fiyatlarının düşmesi nedeniyle tehlike altında. Ancak, Kolombiya ve Peru politik altyapıları, esnek döviz kurları, gelen yatırımlar ve sağlam sermaye rezervleri sayesinde cari açığını finanse edebiliyor ve emtia fiyatlarındaki düşüşün etkisini yavaşlatıyor. Bu 2 ülkenin ekonomilerinin sırasıyla %3 ve %3.3 seviyesinde büyümesi bekleniyor. Bolivya ve Ekvador'un esnek olmayan ekonomilerinin ise bu durumdan daha çok etkilenmesi bekleniyor.


KOLOMBİYA
Latin Amerika'daki gelişme ihtimali olan ülkelerin prim üretiminin üçte ikisi Kolombiya'dan geliyor.

SİGORTA PAZARI

And bölgesinde yazılan primler 2014 rakamlarına göre 15 milyar dolar seviyesinde ve bu primlerin üçte ikisi Kolombiya'dan geliyor. Tabii, bu miktar Brezilya ve Meksika'nın egemen olduğu Latin Amerika prim üretiminin sadece %9'u kadar. Ancak, And sigorta pazarları yıllık ortalama %8.8 ile hızlı bir şekilde büyüyor. Penetrasyon seviyeleri ise bu ülkelerde hızla yükseliyor. Bölgedeki sigorta penetrasyonu %1.4 ve %2.5 (Bolivya) arasında değişiyor. Yine de bu oranlar Şili'deki %4.2 ve Brezilya'daki %3.4'lerin çok aşağısında.


BOLİVYA
Emtia fiyatlarının düşmesi en çok Bolivya'yı etkileyecek.

BÜYÜME POTANSİYELİ

And bölgesinde sigorta pazarının hızlı bir şekilde büyümeye devam edeceği tahmin ediliyor. Prim üretimindeki artışında 2016-2025 döneminde ortalama %7 olması bekleniyor. Buradaki büyümenin en büyük kısmı Peru ve Kolombiya'dan gelecek. Bölgedeki ülkeler aynı zamanda yönetmeliklerini uluslararası standartlara göre düzenleyerek yabancı yatırımcı girişini hızlandırmak için önemli adımlar atıyor. Avrupa Birliği (AB) ve And ülkeleri arasında 2013 yılında imzalanan ve yürürlüğe geçirilmeye çalışılan serbest ticaret anlaşması sayesinde yabancı yatırımcı ilgisinin katlanarak artması ve yabancı sigorta ve reasürans şirketinin bu pazarları denemeye başlaması bekleniyor.

Güneydoğu Asya

Kamboçya - Laos - Myanmar - Vietnam



Kamboçya, Laos, Myanmar ve Vietnam (CLMV ülkeleri), Güneydoğu Asya'daki küçük ancak hızla büyüyen devletler. Ekonomileri yeni yeni gelişmeye başlayan bu sınır devletler, potansiyelleri nedeniyle sigortacıların ilgisini çekiyor.

EKONOMİK GELİŞME

CLMV pazarları 2000 yılından bu yana reel olarak yıllık ortalama %7.2 büyüyor. CLMV ülkeleri arasında en büyük pazara sahip olan Vietnam, bölgedeki toplam GSYH'nin %71'ini oluşturuyor. Vietnam'ı %18 ile Myanmar ve %7 ile Laos ve Kamboçya takip ediyor. Bu 4 pazarda da küresel finansal kriz ve artan kararsızlığa karşın, durgunlaşmaya başlayan politik ortam nedeniyle ekonomi %6-7 bandında büyüyor. Dahası, Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği'nin (ASEAN) ticaret entegrasyonunun tamamlanmasının ihracatı artırması bekleniyor.



KAMBOÇYA
Kamboçya'nın geçtiğimiz yıla kadar bir sigorta kanunu bulunmuyordu.

SİGORTA PAZARI

Bölgedeki ülkelerin sigorta sektörleri gelişim aşamalarının en başında. CLMV ülkeleri arasında en gelişmiş olan ve en yüksek sigorta penetrasyonuna sahip olan ülke ise Vietnam. Diğer sınır ülkelere paralel olarak, bu ülkelerde de sigortanın gelişimi hayat dışı sigortalarından geliyor. Hayat sigortalarına olan ilgi de çok yavaş da olsa artış gösteriyor. CLMV ülkeleri sektör büyümesini hızlandırmak için sigorta ve sigorta bağlantılı yönetmelikleri yeniden gözden geçiriyor. Örnek olarak; Kamboçya'da geçtiğimiz yıl yeni bir Sigorta Kanunu yürürlüğe girdi. Myanmar'daysa, 1963'ten beri devlet elinde olan sigorta pazarı 2013 yılında özel sektöre açıldı. Günümüzde tüm CLMV ülkelerinde yabancı sigortacılar faaliyet gösteriyor. Yabancıların en yoğun oldukları pazar ise Vietnam sigorta pazarı.



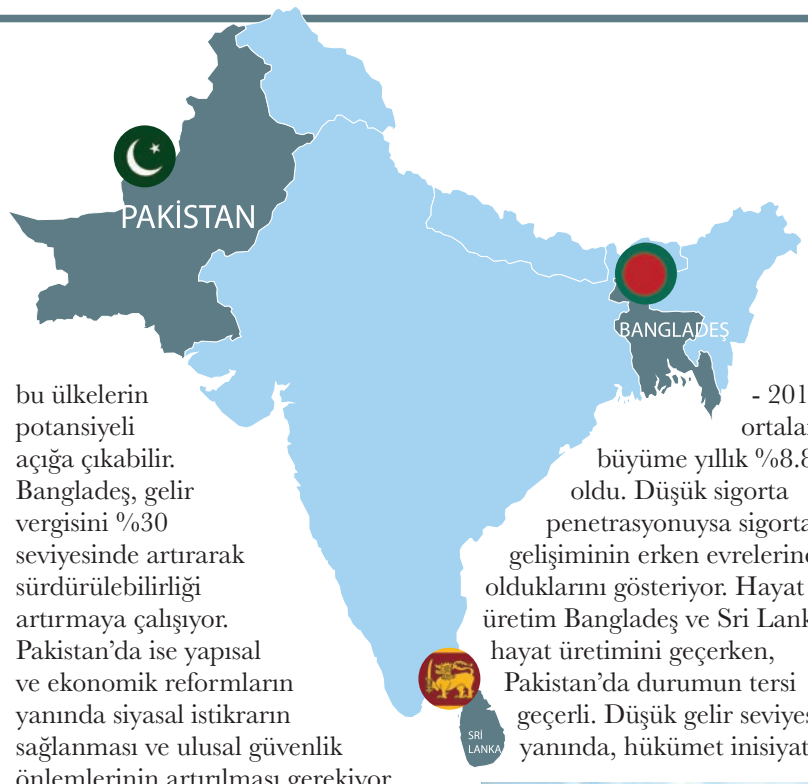
MYANMAR
Devlet elinde olan Myanmar sigorta sektörü 2013 yılında özel sektöre açıldı.

BÜYÜME POTANSİYELİ

Güneydoğu Asya bölgesindeki CLMV ülkeleri küresel ekonomiye entegre olmalarının ardından sosyo-politik alanda ulaştıkları istikrarın pozitif etkilerini görüyor. 2015 yılında kurulan ASEAN ve ASEAN ülkelerindeki ekonomiyi büyütmek için Çin tarafından düzenlenen ve eski ticaret yollarının yeniden açılmasını ve bölgedeki ticaretin canlandırılmasını amaçlayan "İpek Yolu Ekonomi Kuşağı" planı sonucunda bölgedeki ülkelerdeki refah seviyesinin artması ve sigorta pazarının güçlenmesi bekleniyor.

Güney Asya

Bangladeş - Pakistan - Sri Lanka



Bangladeş, Pakistan ve Sri Lanka'da 370 milyon insan yaşıyor. Çoğu düşük gelir seviyesindeki ülkelerin arasında kişi başına düşen milli gelirin en yüksek olduğu ülke Sri Lanka. Sri Lanka'da bir vatandaş ortalama yıllık 3 bin 600 dolar kazanıyor. Bu rakam ülkemizde 10 bin seviyesine yaklaşıyor. Ekonomik büyümede ise Sri Lanka ve Bangladeş son 10 yıldır ortalama %6 civarında büyürken, bu oran Pakistan'da %4.

EKONOMİK BÜYÜME

Çin ekonomisindeki yavaşlama, El Nino kasırgasının tarıma olan yıkıcı etkisi ve dolar kurlarının yükselmesi nedeniyle Güney Asya sınır devletlerinin yakın dönemdeki ekonomik büyümeleriyle ilgili doğrucu bir tahmin yapmak güç. Zorlayıcı koşullara rağmen, bazı üretim hatlarının Çin'den, daha ucuz olan Güney Asya ülkelerine kayması pazarı bir miktar canladıracak. Uzun dönemdeyse, yapısal sorunlar aşılırsa bu ülkelerin potansiyeli açığa çıkabilir. Bangladeş, gelir vergisini %30 seviyesinde artırarak sürdürülebilirliği artırmaya çalışıyor. Pakistan'da ise yapısal ve ekonomik reformların yanında siyasal istikrarın sağlanması ve ulusal güvenlik önlemlerinin artırılması gerekiyor. Sri Lanka, 2009 yılında sivil savaşın bitmesiyle beraber sağladığı barış ve istikrarın iyi etkilerini görüyor. 2010-2014 arası ortalama yıllık %7.3 büyüyen ülkenin IMF ve Asya Gelişim Bankası desteğiyle uluslararası sermaye piyasalarına bağlanması bekleniyor.

SİGORTA PAZARI

2015 yılında Sri Lanka'da 800 milyon dolar ve Pakistan'da 2.3 milyar dolar prim üretildi. Bu 3 pazardaki 2008 - 2015 arası ortalama büyüme yıllık %8.8 oldu. Düşük sigorta penetrasyonuysa sigorta gelişiminin erken evrelerinde olduklarını gösteriyor. Hayat dışı üretim Bangladeş ve Sri Lanka'da hayat üretimini geçerken, Pakistan'da durumun tersi geçerli. Düşük gelir seviyesinin yanında, hükümet inisiyatifleri ve yönetmelikler nedeniyle karşılaşılan zorluklar da sigortanın bölge halkına ulaştırılmasını güçleştiriyor.



SRİ LANKA
Ada ülkesi Sri Lanka'da geçtiğimiz yıl 800 milyon dolar prim üretildi.

BÜYÜME POTANSİYELİ

Güney Asya bölgesindeki sigorta pazarlarının büyümesinin istikrarlı seyreden ekonomik büyüme tarafından desteklenmesiyle önümüzdeki 5 yıl içerisinde ortalama %5-7 civarında büyüme göstereceği tahmin ediliyor.



BANGLADEŞ
Son 10 yıldır ortalama %6 büyüyen Bangladeş ekonomisi yüksek nüfusuyla gelecek vaat ediyor.

Serdar Gül, MAPFRE GENEL SİGORTA'nın düzenledi

MAPFRE GENEL'DE

MAPFRE GENEL Grubu CEO'su Serdar Gül Feriye Lokantası'nda düzenlenen muhteşem bir organizasyonla görevine veda etti. Kalabalık bir davetli grubunun katıldığı veda organizasyonunda oldukça duygulu anlar yaşandı. Mapfre Genel Grubu'nda CEO'luk görevini Alfredo Munoz devraldı.

Geçtiğimiz yıl emekli olmaya karar verdiğini açıklayan MAPFRE GENEL Grup CEO'su Serdar Gül, çalışma arkadaşlarının ve acentelerinin tüm ısrarlarına rağmen, 30 Haziran itibarıyla görevinden ayrıldı. Birlikte çalıştığı acente ve brokerler ile tüm MAPFRE GENEL SİGORTA çalışanlarına gönderdiği mektupla görevine veda eden Serdar Gül, yazısında şu sözlere yer verdi:
"Bundan sonraki dönemde, rakamsal ve sektörel başarılar kadar önemli olan, sizlere hep hatırlattığım ve kuvvetle korumanızı tavsiye ettiğim aile ortamımız ve dayanışmamızdır. Aslında, sözünü ettiğim başarılarımızın gerçek kaynağı da budur. Bizler, bu ortam sayesinde birbirimize ve müşterilerimize hakkaniyetli ve iyi niyetli davranmayı öğrendik ve uyguladık, bu sayede işimizin zorluklarını unutup keyifli günler yaşadık, sigortacılık mesleğinin temel ilkelerinden hiç vazgeçmeden her şeyi birlikte başardık, birlikte ve hep kazandık."



Soldan sağa; Alfredo Munoz, Fernandes Cid, Serdar Gül.



Boğaz'ın kıyısındaki Feriye Lokantasında düzenlenen geceye MAPFRE GENEL SİGORTA'nın eski ve yeni çalışanlarının yanında, MAPFRE Grup yönetiminden birlik yöneticilerine, yıllardır birlikte çalıştıkları iş ortaklarından basın mensuplarına kadar birçok davetli katıldı.



MAPFRE GENEL SİGORTA çalışanları ve yönetimi adına konuşma yapan İnsan Kaynakları Yöneticisi Necla Aksoy, Gül'e tüm çalışanların teşekkürlerini iletmesinin ardından MAPFRE GENEL SİGORTA eski Yönetim Kurulu Başkanı ve MAPFRE SA Genel Müdür Yardımcısı Pedro Lopez'in gönderdiği mesajı okudu:
"Çok istememe rağmen aranızda bulunamadığım için çok üzgünüm. Seni, birlikte çalışmanın keyfini ve aileme ve bana gösterdiğin dostluğu hiç unutmayacağım. Hepsi bizler için çok kıymetliydi, teşekkür ediyor ve senin için her şeyin gönlünce olmasını diliyorum. En kısa zamanda da görüşmek üzere sevgili dostum!"



Geceye Madrid'den gelerek katılan MAPFRE International CEO'su Fernandes Cid, konuşmasında;
"Emekli olmak istediğini söylediğinde çok üzüldük ama maalesef kararından döndüremedik, umarız bundan sonra her şey onun için çok güzel olur" dilekleriyle başladı sözlerine. Şimdiye kadar gösterdiği tüm yardım ve desteklerinin çok önemli olduğunu ve kendisiyle çalışmaktan duyduğu mutluluğu dile getiren Cid, konuşmasına şu sözlerle devam etti:
"Bilgisiyle, tecrübesiyle bizlere çok şey kattı. Onun, çok değerli işbirliği olmasaydı, birçok projeyi hayata geçiremez, geçirsek bile bu kadar başarılı olamazdık. Liderliğiyle, her geçen gün, üretimle birlikte, hem kârını hem de kalitesini artırdığı şirketimizle Türkiye pazarında yüzümüzü güldürdüğü ve ayrıca çok kıymetli dostluğu için müteşekkirim."
Genel Servis Genel Müdürü Cem



Yalın, Serdar Gül'e bir plaket takdim ederek, şimdiye kadarki tüm desteklerine ve gösterdiği dostluğa, tüm Genel Servis çalışanları adına teşekkür etti. Bölgeler adına söz alan Bölge Yöneticisi Süleyman Akçınar ise, Serdar Gül ile çalışma ayrıcalığına sahip oldukları için duydukları gururu, ama aynı zamanda görevini bu kadar erken bırakmasından dolayı yaşadıkları üzüntüyü dile getirdi. Kendisi ve birçok çalışanı adına çok değerli yöneticiliğinin yanında daha da kıymetli dostluğu, kardeşliği ve her zaman yanlarında olduğu için teşekkürlerini ileten Akçınar, ömürlerinin sonuna kadar da, bu birlikteliği koruyacaklarına emin olduklarını belirtti.
MAPFRE GENEL Grubu'nun bir önceki CEO'su Hulusi Taşkıran'ın konuşmasında, duygulu anlar yaşandı. Konuşmasına Serdar Gül'ün ilk günden beri ne kadar dikkatli, zeki

ği muhteşem bir organizasyonla görevine veda etti

E GÖREV DEĞİŞİMİ



ve ileri görüşlü olduğuna bizzat şahit olduğunu anlatarak başlayan Taşkıran, ama asıl dikkatini çeken ve kendisini en çok etkileyen özelliğinin, son derece adil ve vicdanlı kişiliği olduğunu ve işini yaptığı her dönemde de, bunun etkilerinin görüldüğünün altını çizdi. 2009 yılında görevi teslim ederken duyduğu mutluluk ve gururu bugün aynen yaşadığını dile getirmesinin ardından Taşkıran'ın, "Ben yıllar önce, daha genel müdür bile olmamışken, 'birkaç seneye kadar genel müdür olacağım, 50 yaşımda da bırakacağım' dedim, olmadı, 51 yaşımda bıraktım. Şimdi, eminim ki Serdar, benim yapamadığımı yapmak için yaptı bunu, bana inat tam 50 yaşında bıraktı" sözleri kahkahalara, ardından kucaklaşmaları ise gözyaşlarına neden oldu.



Türkiye Sigorta Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ramazan Ülger ve Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Müdürü Mehmet Kalkavan da geceye katılan davetliler arasındaydı.

MAPFRE GENEL Grubu'nun, son iki dönem genel müdürleri, Hulusi Taşkıran, Serdar Gül ve yanlarında yeni CEO Alfredo Munoz, MAPFRE GENEL Yönetim Kurulu Üyesi Hüsamettin Kavi, Genel Servis Genel Müdürü Cem Yalın ve MAPFRE International CEO'su Fernandez Cid birlikte…



Gecenin devamında Serdar Gül, herkes için sürpriz olan bir talk show'un ortasında buldu kendisini. Metin Uca'nın sunumuyla gerçekleştirilen canlı talk show'da, kendisinin şu anda da yakın dostları olan ilk iş arkadaşları, ilk müşterisi sahneye gelerek, birlikte geçirdikleri yıllara ait anılarını paylaştılar. MAPFRE GENEL SİGORTA Pazarlama departmanı personeli tarafından hazırlanan ve kahkahalarla izlenen video, çocukluk arkadaşından ve emektar şirket çalışanından gönderilen görüntülü mesajlar, canlı telefon bağlantıları, hem Serdar Gül'e hem de konuklara keyifli dakikalar yaşattı.





'DAİMA ARKADAŞ'

Gecenin sonu, MAGSAD Acentelerinin Serdar Gül'e ithafen söyledikleri "Arkadaş" şarkılarıyla kapandı. "Daima Arkadaş" sloganıyla sona eren ve 26 yılda yaşanan birçok anıya dair resimlerin gösterildiği slayt show'un ardından, şarkıyı bir kez daha tüm salon, hep birlikte ve ayakta söyledi. Şimdiye kadar sektöre, şirkete ve kendilerine kattığı tüm değerlerin yanında, sağladığı başarı ve aile ortamı için, her zaman varlığını arkalarında hissettirdiği ve güvenlerini hiç boşa çıkarmadıkları için ve en önemlisi yıllardır paylaştıkları dostluk için, tek tek teşekkür eden acenteler genel müdürlerini iyi dilekler ve gözyaşlarıyla uğurladılar.





26 yılda yaşanan birçok anıya dair resimlerin yer aldığı slayt gösterisi sırasında Serdar Gül gözyaşlarına hakim olamadı.

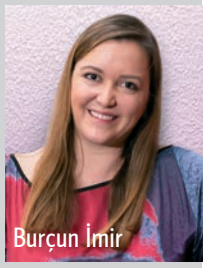
Mapfre Genel Grup yeni CEO'su Muñoz

Mapfre Genel Grubu'nda CEO'luk görevine Alfredo Muñoz getirildi. Daha önce Mapfre Genel Sigorta'da Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev alan Muñoz, temmuz ayı itibarıyla yeni görevine başladı. Muñoz, daha önce Mapfre'nin Malta'daki şirketi Mapfre Middlesea'nin Başkan ve CEO'luğu görevini üstlendi. Mapfre çatısı altında farklı yönetim kademelerinde görev yapan Muñoz, ICADE'de hukuk ve işletme ve CEF Finansal Bilimler Merkezi'nde MBA master programını tamamladı.



Allianz Türkiye'de yeni İletişim Direktörü

Allianz Sigorta Kurumsal İletişim Direktörlüğü görevine Burçun İmir getirildi. İmir, Bilkent Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nü bitirdi. CNN Türk, DHA, TV24, Habertürk gibi yayınlarda çalıştı. Turkcell'de Kurumsal İletişim Müdürü olarak çalışmaya başlayan İmir, Aras Kargo'da İletişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı.



"Faize duyarlı kesimin ilgisini çekiyoruz"

Katılım sigortacılığının ülkemizde hızla büyüyeceğini belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Tekafül sigortacılığı niş bir pazar gibi görünse de özünde şeffaflığın olduğu bu yapı, dünyada gitgide büyüyor. Türkiye'de de katılım sigortacılığı alanında ortaya çıkan bir çeşitlilikten söz edebiliriz. Ülkemizin demografik yapısı, finans sektörünün gücü gibi koşullar göz önünde bulundurulduğunda yüksek potansiyele sahip olduğumuz inancındayım. Bizler Katılım Emeklilik olarak tekafül yaklaşımıyla bazı hayat sigortacılığı ürünlerini sigortalılarımıza sunduk ve sigortadan uzak duran kesimin ilgisini çektik. Dayanışma mantığı ile işleyen tekafül çözümlerimizi çeşitlendirerek sigortalılarımıza sunmaya devam ediyoruz. Hayat tarafında bu yıl yaklaşık 20 milyon lira prim üretimini aşmayı ve 60 bin yeni sigortalıyı sektöre kazandırmayı hedefliyoruz" sözlerine yer verdi.



'HAYAT'IN PAYI ARTIYOR'

Katılım Emeklilik 53 bin hayat sigortası poliçesine, ihtiyari ürünlerde de 20 bin poliçeye ulaştı. Sincek konuyla ilgili şunları söyledi: "Hayat sigortalarının sektördeki payı her geçen yıl hızla artıyor. Türkiye'de hayat sigortası poliçelerinin %80'i bankalar aracılığı ile tüketiciye ulaşmakta. Bu nedenle bankacılıkta yaşanan olumlu gelişmeler sigorta sektöründe önemli bir etki yaratıyor. Kuveyt Türk ve Albaraka Türk gibi iki büyük katılım bankası, sermayedarımız ve dağıtım kanalımız olduğu için çok şanslıyız."

Hazine Müsteşarlığı'na Osman Çelik atandı

Türkiye Finans Katılım Bankası genel müdürlük görevinden ayrılan Osman Çelik'in Hazine Müsteşarı olarak atandığı bildirildi. Hazine'de müsteşarlık görevi, İbrahim Çanakcı'nın IMF'de İcra Direktörü olarak göreve başladığı 2014 yılı sonundan bu yana vekaleten yürütülüyordu.
1964 Erzincan doğumlu olan Osman Çelik, Ortadoğu Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonomi Bölümü mezunu.



Karan Halk Sigorta Genel Müdür Vekili

Halk Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Bülent Karan, vekaleten genel müdürlüğe getirildi.
2006 yılından beri Halk Sigorta'da Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Bülent Karan, Kadıköy Anadolu Lisesi mezunu. Karan, 1991 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Petrol Mühendisliği'ni bitirdikten sonra yüksek lisansını Sakarya Üniversitesi'nde işletme üzerine yaptı.





Mavi Boğaz'ın Lacivert durağında buluştuk...

Geçen ay yazarlar yemeği için Boğaz'ın Anadolu yakasında Lacivert Restoran'da buluştuk. Lacivert, Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nün Anadolu ayağının hemen altında yer alan bir balık lokantası. Daha önce de gittiğimiz bu mekânla ilgili yeterli bilgiyi verdiğimden fazla detaya girmeyeceğim. Ama, öncelikle ulaşım konusunda verdikleri tekne servisinden söz etmem gerek. Sağ olsunlar bizi Rumelihisarı'ndan aldılar ve keyifli bir Boğaz geçişiyle lokantaya götürdüler. Yemek sonunda da aynı rotayla bizi Rumelihisarı'na bıraktılar. Lacivert konusunda değinmem gereken ikinci konuysa garsonların samimiyeti, gerçekten kendimizi evimizde gibi hissettik…
Yıllar önce yazmıştım; "Yaz ayı az ayı" diye. Nitekim geçen ay da öyle oldu. Arkadaşların bazıları yemeğe katılamadı. Faruk Kaptan (Ömrüuzak) Bodrum Karaincir'e yelken açmıştı, Eşber Erülgen ağabey ve Okan Utkueri İstanbul dışındaydı. Atina'daki kızını ziyarete giden David Ağabey ise tatsız bir sürprizle karşılaşmış ve damadını kaybetmişti. Yemekte David ağabeyle cep telefonu üzerinden bağlantı kurup başsağlığı dileklerimizi ilettik ve "Keşke fikralarıyla aramızda olsaydı" dedik. Mehmet Aydoğdu ise son dakikada çıkan bir mani nedeniyle yemeğe katılamadı…
Geçen ayki yemekte konuklarımız Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan Coqui, Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, Genel Müdür Yardımcısı Tolga Gürkan ve Kurumsal İletişim Direktörü Burçun İmir'di. Patronumuz Metin Öztürk konuklara hem yazarlarımızı tanıttı hem de Sigortacı Gazetesi ve Güneş Reklamcılık'ın faaliyetleri konusunda bilgi verdi. (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 - Ağustos 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.



Orta Doğu'nun en önemli finans merkezlerinden biri olan 7.8 milyon nüfuslu İsrail, finanstaki gücünü sigortacılığa da taşıyor. Çeşitli yatırım araçları sunan İsrail banka ve finans sektörünü arkasına alan İsrail sigorta sektörü, yıllık 14.3 milyar dolar prim üretimiyle yükselişine hızla devam ediyor.

FİNANSIN USTASI:

İSRAİL

İsrail, günümüzde Orta Doğu'daki en güçlü ve refah seviyesi en yüksek ülkelerden biri konumunda bulunuyor. Ülkenin nüfusu, gelir ve refah seviyesinin artması ve ülkenin dışarıya daha da açılması ile hızlıca artıyor. Bu da sigorta ürünlerine olan iştahın artmasına neden oluyor. Bunun yanında GSYİH (Gayri Safi Yurtiçi Hasıla) ve kişi başı gelirin artmasıyla beraber, finansal kaynaklar ve varlıklar da paralel olarak artış gösteriyor. 2000 yılından itibaren çok sayıda reforma sahne olan İsrail sigorta sektöründe, bu reformlarla beraber yabancı oyuncuların piyasaya girmesi öncesine göre kolaylaştırılmış durumda. Bunun yanında düzenlemeler ile derinleştirilen İsrail sermaye piyasaları, küresel piyasalara daha kolay entegre olabiliyor. Liberalleşme yönünde yapılan düzenlemeler, hükümetin sektöre olan müdahalesini de azaltıyor.

HAYAT DIŞI ÜRETİM OTODA

Ülkede yıllık 6.6 milyar dolar prim üretilen hayat dışı sigortaları özellikle oto, yangın ve sorumluluk branşlarında yoğunlaşıyor. 2014 rakamlarına göre, hayat dışındaki toplam prim üretiminin %59.2'si oto sigortalarından geliyor.
İsrail hayat dışı sigorta sektörünü diğerlerinden ayıran en önemli nokta ise, küresel arenada gözlemlenen yüksek rekabet ortamının aksine, yoğun pazar yapısı nedeniyle ülkede düşük rekabetin yaşanması. Oldukça yoğunlaşmış olan hayat dışı tarafında, 10 şirket, prim üretiminin %90.2'sini gerçekleştiriyor. Ülkede sermaye yeterlilik şartlarının yükseltilmesi ve yaşanan finansal krizler nedeniyle özsermaye kârlılığı düşmüş olsa da, hayat dışı piyasaları halen gelecek vaatediyor. Uzun süredir olduğu gibi, gelecek 5 yıl içinde de, İsrail hayat dışı sigorta pazarında, özellikle oto ve yangın sigortalarında pozitif bir büyüme yaşanması bekleniyor. Ancak, gelecekte yangın sigortalarının büyüme hızında oto sigortalarını geçeceği tahmin ediliyor. İsrail'de de, oto sigortalarının hayat dışındaki aslan payı zorunlu sorumluluk sigortalarından geliyor. Toplam oto sigortalarının %42'sini trafik sigortaları oluşturuyor. İsrail hükümetinin yakın zamanda aldığı kararlara bakıldığında, sektöre daha fazla şirketin gireceği ve rekabet seviyesinin yükseleceği söylenilebilir.

SAYILARLA İSRAİL

Nüfus:	7.8 milyon
GSYİH:	304 milyar dolar
Kişi Başı Prim:	1834 dolar
Hayat:	984 dolar
Hayat Dışı:	850 dolar
Dünya Sigorta Pazarındaki Payı:	%0.30
Prim Üretimi:	14.3 milyar dolar
Hayat:	7.7 milyar dolar
Hayat Dışı:	6.6 milyar dolar
Sigortacılığın GSYİH'daki Payı:	%4.7
Hayat:	%2.5
Hayat Dışı:	%2.2

ANA TASARRUF KANALI HAYAT

İsrail'in hızla büyüyen ekonomisi ve düşük işsizlik seviyesi, hayat sigortalarındaki büyümeyi de besliyor. Stabil olan bankacılık sektörü ve aktif sermaye pazarı sigortacıları destekler bir yatırım ortamı sunuyor. Yıllık 7.7 milyar dolar prim üretilen ve oldukça yoğunlaşmış olan İsrail sigorta sektörünün büyük bir kısmını 5 yerel sigorta şirketi elinde bulunduruyor. Ülke nüfusunun büyük bir kısmının gerçekleştirdiği tasarruflar, sigorta şirketlerine daimi sermaye akışı sağlıyor. Buna karşın, sermaye piyasalarına ve faiz hareketlerine bel bağlayan sektörde kârlılık alanında ciddi bir istikrarsızlık görülüyor. Ülkede, sigorta sektöründe yapılan düzenlemeler de kârı negatif etkiliyor. İsrail, hayat tarafında, Avrupa ülkeleriyle benzerlik gösteriyor. İsrail'de, Avrupa ülkelerinde olduğu gibi, kârlılık vasat seviyelerde seyrederken yeni oyuncuların aşması gereken bariyerler de çok yüksek.

ORTA DOĞU'NUN SİGORTA MERKEZİ

İsrail, 2008 yılındaki krizden en çok etkilenen ülkelerden biri olmuştu. Ancak, ülkenin geleceği oldukça parlak gözüküyor. Ekonomisini, son dönemde gerçekleştirilen yerinde düzenlemeler ile toparlamayı başaran İsrail'in en büyük sorunu politik riskler. 2014 yılında ekonomisi Gazze'de yaşanan politik sorunlara karşın %2.8 büyüyen İsrail'in, 2018'e kadar özel tüketim ürünlerindeki arz artışı, devam eden şirket yatırımları ve sağlıklı ihracat hareketlerinin yardımıyla ortalama %3 seviyesinde büyümesi bekleniyor. Bu durum, düşük işsizlik oranıyla da bir araya gelince, özellikle hayat sigortası tarafında prim üretiminin yükseleceğine işaret ediyor. Ülkedeki sigorta şirketleri, yatırım yapabilecekleri pek çok varlığın bulunduğu çeşitlendirilmiş ve aktif bir finans piyasasına sahip olmanın avantajını yaşıyorlar. Sigortacılar yerel pazarlara yatırım yapmayı tercih etse de, son dönemde denizaşırı pazarlarda da gerek gayrimenkul gerek yatırım fonlarında paralarını değerlendirdikleri gözlemlenebiliyor. Sonuç olarak; güçlü finansal sektör, stabil büyüme ve düşük işsizlik tarafından desteklenen İsrail sigorta sektörünün, önümüzdeki dönemde Orta Doğu'da en çok adından bahsettiren sigorta merkezlerinden biri olacağını söyleyebiliriz.

İSRAİL'İN EN BÜYÜK 5 SİGORTA ŞİRKETİ

Migdal Insurance Company Limited
Clal Insurance Company Limited
Egert and Cohen Insurance Limited
Phoenix Insurance Limited
Harel Insurance Company

SADECE İSRAİL'DE



İsrail'e kıyısı bulunan Lut Gölü (diğer adıyla Ölü Deniz), dünyanın en alçak gölü konumunda. Okyanuslardan 8.6 kat fazla tuz seviyesiyle aynı zamanda dünyanın en tuzlu 3. gölü olan Lut Gölü'nde batmak neredeyse imkansız.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Küresel sigortacılıkta

Dünyanın 5. en büyük ekonomisine ve 3. en büyük sigorta sektörüne sahip olan İngiltere'nin AB'den çıkışı küresel sigorta sektörünü de olumsuz etkileyecek. İngiltere'yle iş yapan tüm sigorta şirketlerini ilgilendiren Brexit'ten en büyük darbeyi alacak taraf ise Londra'nın dev sigorta pazarı Lloyd's olacak.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

İngiltere halkı 23 Haziran referandumunda "ayrılık" kararı alarak dünyayı şaşırttı. Kararın ardından pound düşüşe geçerken, bu kararın İngiliz ve İngilizlerle çalışan şirketleri nasıl etkileyeceği soruları gündeme gelmeye başladı. Yapılan araştırmalara göre Londra'nın 60 milyar poundluk sigorta sektöründe çalışan sigortacıların, brokerlerin ve servis sağlayıcıların üçte ikisi AB'den ayrılmanın "işleri kötü etkileyeceğini" söylüyor. Bu durum tabiî olarak küresel sigorta sektörünü de etkileyecek.

Birleşik Krallık'ın AB'den çıkışını kim yönetecek?

Theresa May, Muhafazakar Parti milletvekili ve "ayrılık" destekçisi olan David Davis tarafından yönetilecek ve Brexit çıkış işlemlerini yürütecek bir devlet dairesi kurdu. Eski Savunma Bakanı Liam Fox Uluslararası Ticaret Bakanı olarak atanırken, Brexit hareketini yöneten Boris Johnson Dışişleri Bakanı oldu.
"Üç Brexitçiler" olarak isimlendirilen bu 3 bürokrat, AB ile ayrılık sürecinde ve yeni uluslararası sözleşmeler imzalanması konusunda önemli bir rol oynayacak.
Referandumdan önce çıkış işlemleri hakkında bir plan oluşturmayan hükümet, acilen oldukça karışık ve meşakkatli ayrılık işlemlerini gerçekleştirerek İngiltere için en iyi teklifi bulması için pek çok arabulucuyu işe alıyor.



Ayrılık sürecini, "Üç Brexitçiler" olarak adlandırılan David Davis, Boris Johnson ve Liam Fox yönetecek.

LLOYD'S BAŞKANI: PİYASANIN KALBİ OLMAYA DEVAM EDERİZ

İngiltere'deki dev sigorta pazarı Lloyd's'u çekici kılan en büyük özelliklerinden biri de AB üzerindeki pasaport hakları. İngiltere'de iş yapan çoğu sigortacı, Brexit'ten sonra işlerini Lloyd's üzerinden değil, kendi iştirakleri üzerinden gerçekleştireceklerini söylüyor.
Ülkenin AB'de kalmasını destekleyen Lloyd's Başkanı John Nelson, konuyla ilgili şunları söylüyor: "Lloyd's'un küresel sigorta ve reasürans pazarının kalbinde olmaya devam edeceğine güvenim tam.
Lloyd's platformunun gücü sahip olduğumuz lisansların da ötesindedir. Biz müşterilerimize finansal güven, küresel mark gücü ve eşi olmayan underwriting uzmanlığı veriyoruz. Bu hizmetlerimizin kalitesi tarih boyunca defalarca kanıtlanmıştır."

HİSSELER DÜŞÜŞTE

Brexit'ten en büyük darbeyi hayat sigortası şirketleri aldı. Londra'da Aviva, Legal & General ve Standard Life hisseleri %15'in üzerinde düşerken Kıta Avrupası şirketleri Axa ve Generali'nin de hisseleri negatif etkilendi. Pazarlardaki etkiden ABD'li sigortacılar da yakayı kurtaramadı. MetLife ve Prudential hisseleri %7, Londra'da büyük varlıkları bulunan AIG hisseleri %4.7 düştü. Konu hakkında açıklama yapan Aviva yetkilileri Brexit'in şirketlerine bir etkisi olmayacağını, Aviva'nın İngiltere ve Avrupa faaliyetleri yeterli sermaye gücüne sahip olduğunu ve ticarete olağan bir şekilde devam edeceğini söylediler. Prudential'dan yapılan açıklamada da, alınan sonuçların öngörülebilir gelecekte ciddi bir değişime neden olmayacağı belirtildi.



İngiltere ne zaman AB'den ayrılacak?

Madde 50'de belirtilen dönemin başlatılmasıyla, İngiltere'nin AB'den çıkma işlemlerini tamamlamak için 2 yılı bulunuyor. Bretix Sekreteri David Davis, ülkenin AB ile ilişkilerini 2018 yılında kesebileceğini söylese de, Madde 50 2009 yılında düzenlediği ve şu ana kadar hiç kullanılmadığı için Brexit'in ne zaman sonuçlanacağı hakkında genel bir görüş yok.
Referandum sürecinde İngiltere'nin AB'de kalmasını destekleyen eski Dışişleri Bakanı Philip Hammond ise, AB'den çıkış sürecinin 6 yıla kadar uzayabileceğini söylüyor.
Süreç sonlanmadığı süre boyunca AB yasaları İngiltere'de işlemeye devam ediyor. AB kurallara ve anlaşmalarına uymak zorunda olan İngiltere, karar verme mekanizmalarına dahil olamıyor.

Şimdi ne olacak?

Referandumda ayrılık kararının çıkmasının ardından İngiltere Başbakanı David Cameron görevinden istifa etti. Daha önceleri İngiltere'nin AB'de kalmasını savunan İngiltere'nin eski İçişleri Bakanı Theresa May, başbakan oldu. Görevi devralan May, halkın isteğine saygı duyduğunu, Brexit sürecini sonuna kadar devam ettireceğini söyledi.
İngiltere'nin AB'den çıkması için Lizbon Anlaşması'nın 50. maddesine göre iki tarafa da ayrılma koşullarında karara varılması için 2 yıllık bir süreç başlatması gerekiyor. İngiltere Başbakanı May, işlemleri 2016 bitmeden başlatmayacağını söylediği için ticaretten göçmen girişine, AB ve İngiltere'nin ne yönde bir anlaşma yapacağını ancak gelecek yıl görebileceğiz.



Referandumda yaşı ileri olan İngiliz vatandaşlarının çoğu "çıkalım" yönünde oy kullandı.



ÇİN DEVİNE BREXIT FIRSATI

Sigorta alanında yatırımları da bulunan Çin'in en büyük özel grup şirketlerinden Fosun'un Yönetim Kurulu Başkanı Guo Guangchang, İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden çıkma kararından sonra İngiliz ve Avrupa pazarlarındaki fırsatları araştırmaya başladıklarını söyledi. Guangchang, Brexit'in finansal piyasaları dalgalandırmasının aynı zamanda pek çok fırsatı da ortaya çıkardığını belirtti.

"BREXIT" şoku

Brexit nedir?

Birleşik Krallık'ın AB'den (Avrupa Birliği) ayrılması için kullanılan Brexit kelimesi, Britanya'nın ilk 2 harfi ve İngilizcede "çıkmak" anlamına gelen "exit" kelimelerinden oluşuyor. Daha önce, Yunanistan'ın AB'den çıkma teşebbüsü için de "Grexit" (Yunanistan'ın İngilizcesi Greece) kullanılmıştı.





İskoçya ve Kuzey İrlanda, referandumda oylarını "kalalım" yönünde kullandı. İngiltere ve Galler ayrılmayı tercih etti.

İNSAN KAYNAKLARINI ZORLAYACAK

İngiltere'nin referandumda AB'den çıkma yönünde oy kullanmasıyla, ada ülkesindeki sigorta şirketlerinin, personellerinin çalışma hakkı olup olmadıklarını kontrol etmeleri gerekiyor. İngiltere'de Avrupa Birliği'nden çok sayıda çalışan olduğundan, önümüzdeki süreçte insan kaynakları departmanları mesailerinin çoğunu bu konuya harcayacak. Bundan böyle çalışma şartlarıyla ilgili bir dizi yasal düzenlemenin de yapılması bekleniyor.

İskoçya ve Kuzey İrlanda'da ne olacak?

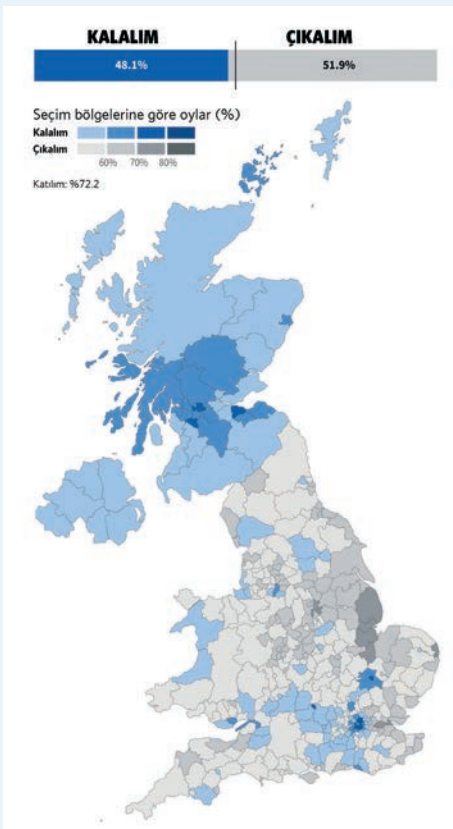
Brexit'e "hayır" diyen İskoçya'nın Başbakanı Nico Sturgeon, ayrılma kararının demokratik olarak kabul edilemez olduğunu söylüyor. Sturgeon'a göre İskoçya'da İngiltere'den ayrılmak için tekrar bir referanduma gidilme olasılığı oldukça yüksek. Kuzey İrlanda'da ise Brexit, İrlanda ile Kuzey İrlanda arasında sınırların tekrardan konulması anlamına geliyor. Bunu istemeyen Kuzey İrlanda hükümeti, İrlanda ile birleşmek için referandum çağrısı yapıyor.

Birleşik Krallık içindeki dağılım nasıl oldu?

Birleşik Krallık toplamında %52 "çıkalım", %48 "kalalım" dedi. İngiltere'de %53.4'e %46.6 Brexit yönünde oy kullanıldı. Galler'de de %52.5 "ayrılalım" dedi. İskoçya ve Kuzey İrlanda ise Brexit'in tersi yönde oy kullandı. İskoçya'da %62 "kalalım" derken, Kuzey İrlanda'da bu oran %55.8 oldu. Yaş yükseldikçe, referanduma katılanların çıkış yönünde oy kullandıkları görüldü.

ALLIANZ: BREXIT İNGİLTERE EKONOMİSİNİ ZORLAYACAK

Allianz baş ekonomisti Michael Heise, referandumdan çıkan 'ayrılık' kararının İngiltere için büyük bir test olduğunu ve İngiltere ekonomisini bir süre için zorlayacağını söyledi. Heise, kararın kısa süreli bir belirsizlik yaratacağını ve sigorta primlerini etkileyeceğini belirtti.





Eski İngiltere Başbakanı David Cameron, görevden ayrıldıktan sonra 10th Downing Street'te bulunan başbakanlık konutundaki özel eşyalarının taşınmasına yardım etti.



Brexit'te "ayrılalım" kararı çıkmasından sonra istifa eden Cameron'un yerini eski İçişleri Bakanı Theresa May aldı. May, İngiltere'nin ikinci kadın başbakanı oldu.

Süreç niye bu kadar uzun sürüyor?

43 yıldır AB içinde pek çok konuda yapılmış sayısız anlaşma bulunuyor. Şimdi de anlaşmaların İngiltere'nin çıkma talebi nedeniyle tekrardan incelenmesi ve çözümlenmesi gerekiyor. Bu işlemin daha önce hiç gerçekleştirilmemiş olması işleri daha da karıştırıyor.

İngiltere neden AB'den çıkıyor?

23 Haziran'da yapılan Brexit referandumunda İngiltere'nin AB'de kalıp kalmayacağı oylandı. Referandum sonucunda ayrılık isteyenler %48'e karşı %52 oyla kazandı. 30 milyonun üstünde seçmenin oy verdiği referanduma katılım %71.8 seviyesinde oldu. Referandum istenmesinin nedeni, AB kurallarının İngiltere'yi kısıtladığının düşünülmesi ve AB'ye ödenen üyelik masraflarının dönüşünün alınmadığı yönündeki görüş oldu.

VHV Reasürans'tan güneş enerji santrallerine özel ürün

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, VHV'nin güneş enerji santrallerine özel olarak geliştirdiği ürünü tanıttı. Güneş santrallerinin inşaat ve operasyon dönemindeki tüm risklerini kapsayan bir paket ürün olduğunu söyleyen Stahl, "Bu ürün, kâr kaybı ve performans kaybını da teminat şartları kapsamında sağlamaktadır" dedi.

Son yıllarda yenilenebilir enerji sektöründe gözlenen gelişmeye paralel olarak, sigorta ve reasürans pazarı da oluşan talebe yönelik özel ürünlerle sektöre destek veriyor. VHV'nin geliştirdiği güneş enerji santrallerine özel tasarlanan ürünü de bu ihtiyaca cevap veriyor.

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, Türkiye'nin enerji sektöründe son yıllarda kayda değer bir gelişme yaşandığını söyledi. Hükümetin yenilenebilir enerjiler için alım garantileriyle yönlendirdiği teşviklerle, yenilenebilir enerji alanında güçlü bir atılım gerçekleştiğini belirten Stahl, şu bilgileri paylaştı: "Son yıllardaki girişimlerle enerjideki dışa bağımlılık ve kamu hakimiyeti azalmaya başladı. Özel sektörün teşviklerle desteklenmesi sonucunda rekabetçi piyasa koşullarının oluşması hız kazanarak devam ediyor. Bu süre zarfında, özelleşen piyasaya birçok küresel oyuncu dahil olarak Türkiye'nin çeşitli yerlerinde büyük ölçeklerde enerji yatırımları gerçekleştirdi. Tüm bu gelişmeler ışığında, enerji sektörünün Türkiye'nin ekonomisiyle paralel büyüyen bir kurulu güce sahip olmasına zemin hazırlandı. Bugün Türkiye'nin kurulu gücünün 75 bin MW'a ulaştığını gözlemliyoruz. Bu kurulu güç ile Türkiye, birçok Avrupa ülkesinin de ilerisinde."

Enerji sektöründeki büyüme trendinin uzun vadede korunacağını öngördüklerini söyleyen Stahl, "Bu süre zarfında bir yandan da alternatif ve yenilenebilir enerjilere verilen önemin arttığını ve sektörel teşviklerin bu tarafa yöneldiğini görüyoruz. Yenilenebilir enerji piyasasında da elektrik alım garantileri ile piyasanın canlandırıldığını, özellikle güneş enerjisine dayalı yatırımların daha çok ilgi çektiğini gözlemliyoruz. Yönetmelik değişiklikleriyle süreci kolaylaştırılan lisanssız elektrik üretimi opsiyonu da, özellikle güneş enerjisine dayalı lisanssız elektrik santrallerinin gelişimini büyük oranda teşvik ediyor. Son bir yılda, 400 civarında güneş enerjisine dayalı lisanssız elektrik santrali sektöre kazandırıldı. Uluslararası arenadaki gelişmeler de tüm bu eğilimi destekliyor. Yeni panel ve inverter teknolojileri ile birlikte güneş enerjisine dayalı elektrik birim maliyeti her geçen yıl biraz daha düşerken, verimlilik değerleri de aynı oranda yükseliyor. Yıllık yaklaşık 2750 saat güneşlenme süresi ve metrekare başına 1500 kilovatsaat ortalama güneş ışınımıyla, Türkiye'de diğer güneş zengini ülkelere kıyasla daha az gelişen sektörün tüm bu adımlarla hızla güçleneceğine inancımız tam" dedi.



GÜNEŞ ENERJİSİ SANTRALLERİNE ÖZEL TEMİNAT

VHV'nin Almanya'da güneş enerjisine dayalı elektrik santralleri ile çatı tipi güneş enerji sistemlerinden oluşan büyük bir portföye sahip olduğunu aktaran VHV Reasürans Mühendislik Sigortaları Müdürü Ali Arısoy, sözlerine şöyle devam etti: "Bu portföyden gelen bilgi, birikim ve tecrübeleri Türk sigorta sektörüne aktarmak için Mapfre Genel Sigorta ile iki yıla yakın süren bir ürün geliştirme sürecine girdik. Çalışmaların ardından bu tür riskler için özel olarak tasarlanan, inşaat ve operasyon dönemini kapsayan, tüm riskler teminat bazlı bir paket hazırladık. Bir süredir çeşitli dağıtım kanalları üzerinden kullanıcılara sunulan bu ürün, sektör tarafından büyük bir ilgiyle karşılandı. Piyasadan gelen ek teminat talepleri özellikle kâr kaybı ve performans kaybı teminatı üzerinde yoğunlaşıyor ve mevcut ürün, bu istekleri de teminat şartları kapsamında sağlıyor. 500 MW'a yakın lisanssız kurulu güce ulaşan Türk güneş enerjisi piyasasının, yakın zamanda çok daha yüksek kurulu güce ulaşacağını ve diğer yenilenebilir enerjilerdeki yatırımcı ilgisinin de devam edeceğini öngörüyoruz. VHV Reasürans olarak tüm bu gelişime reasürans desteğiyle katkıda bulunmaktan da gurur duyuyoruz."

VHV REASÜRANS

Siber riskler teminatı 21'inci yüzyıla damga vuracak

Teknolojik gelişmelerle birlikte şirketlerin dijitalleşmesi daha önce öngörülmeyen risklerle karşılaşmaları sonucunu doğuruyor. Siber riskler de bunlardan biri. Yapılan bir çalışma, Almanya'daki şirketlerin %40'ının geçtiğimiz iki yıl içerisinde elektronik suçlardan etkilendiğini gösteriyor. Buna paralel olarak, uluslararası sigorta ve reasürans şirketleri siber güvenlik teminatları konusunda ürün geliştirme çalışmalarına devam ediyor. Buna rağmen, Kıta Avrupası'nda faaliyet gösteren şirketlerin sadece onda biri bu teminatı müşterilerine sağlayabiliyor. Nesnelerin interneti (Internet of Things, IoT) ile internet ortamına bağlanan her yeni şirket envanteri, şirketlerin bu tür bir riskle karşılaşma ihtimalini artırıyor. Dünya genelinde ortalama bir siber güvenlik hasarı 3.8 milyon dolar zarar meydana getirirken, buna karşın tüm dünyadaki siber teminatı yalnızca 2 milyar dolar civarında bir prim üretimi sağlıyor ve bu primin %90'ı ABD içinde üretiliyor. Türkiye'de siber güvenlik teminatı özellikle holdingler tarafından talep görüyor. Holding iştiraki şirketlerin poliçelerinde, ana teminat paketine eklenecek siber güvenlik teminatı ile ilgili genişletmeler görülüyor.

Siber güvenlik teminatı ile ilgili güncel çalışmaları yakından takip ettiklerini ifade eden VHV Reasürans Mühendislik Sigortaları Müdürü Ali Arısoy, Uluslararası Mühendislik Sigortaları Birliği (IMIA) tarafından organize edilen siber çalışma grubunda yer aldığını söyledi. Arısoy, "Burada yapılan çalışmaların sonucu olarak, uluslararası sigorta ve reasürans piyasalarına kaynak niteliğinde bir makale hazırlanıyor ve IMIA'nın ekim ayında organize edeceği konferansta sunulacak. Alman Sigorta Birliği (GDV) ile de siber güvenlik alanındaki gelişmeleri takip ediyoruz. Siber risklerin doğru analizini, riske uygun teminat kapsamlarının tasarlanmasındaki en önemli unsur olarak değerlendiriyoruz" dedi.

SAB Başkanı Doğan Şen:

Acentelik sözleşmeleri adil olmalı

SAB Başkanı Doğan Şen, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin 15. maddesiyle acentelik sözleşmesinde asgari olarak bulunması gereken maddelerin belirlendiğini söyledi. Buna karşın acentelik sözleşmelerinin hâlâ adil olmadığını belirten Şen, bu durumun düzelmesi gerektiğini vurguladı.

SAB Başkanı Doğan Şen, SAB içinde 1987 yılından beri tam 30 yıldır mesleği adına mücadele verdiğini söyledi. "Derneğimizde benim gibi çalışan çok sayıda arkadaşım var, diğer derneklerde de birçok meslektaşım mesleğimize sahip çıkmak adına çalışmalar yapıyorlar, ancak bu çalışmalar içinde yer alan meslektaşlarımızın sayısını artırma mecburiyetimiz var" diyen Şen, hiçbir derneğe henüz kayıt olmamış acentelere şu şekilde seslendi: "Tek başınıza vereceğiniz mücadele, sosyal medyada yazacağınız birkaç satır, bir meslek medyasında yapacağınız haberle sonuç alma ihtimaliniz çok düşüktür, mesleğimize yapacağınız katkı kifayetsizdir. Mutlaka güçlerin sivil toplum kuruluşlarında buluşması ve örgütlü mücadele sergilemesi gereklidir."
SAB ceketiyle birçok konuda çalışmalar yaptığını, ama bunların ikisini diğerlerinden farklı bir yere koyduğunu ifade eden Doğan Şen, "Bunlardan biri; BSMV vergisinin acentenin üzerinden alınması, acentenin bu yükten kurtulmasıydı. Öneriyi sektörde ilk kez SAB dillendirdi, SAB olarak yoğun olarak çalıştık. TSEV, TSB, İTO ve Sigortacılık Genel Müdürlüğü'yle birçok ortak çalışma yaptık. O dönemde buna karşı çıkan bazı sigorta şirketleri olmasına rağmen, devlet mekanizmasının ikna edilmesinin güçlüğüne rağmen çok zor şartlarda bunu başardık. Acenteler olarak en önemli kazandığımız mücadelelerden biriydi ve kazandık" dedi.
Şen, ikinci ağırlık verdiği çalışmayı da şu şekilde anlattı: "İkinci olarak ayrı bir yere koyduğum çalışma, acentelerle sigorta şirketleri arasında yapılan acentelik sözleşmelerinin demokratik ve her iki tarafın hakkını eşit şekilde koruyan maddelerden teşekkül etmesiydi. SAB olarak bu konuda o kadar yoğun çalıştık ki, onlarca sözleşme taslağı hazırladık, hukuk hocalarından görüşler aldık, sözleşmeler içinde yer alacak olmazsa olmaz maddeleri günlerce aramızda mütalaa yaptık ve Sigortacılık Genel Müdürlüğü ile paylaştık. Tabii SAİK'in majör oyuncu olmasıyla birlikte, bilgi ve birikimlerimizi kendileriyle paylaştık."
SAİK'in de bu konuda güzel çalışmalar yaptığını belirten Doğan Şen, "SAİK, sözleşmelerin Avrupa'da, dünyada nasıl yapıldığına ilişkin örnekler topladı. Bunların sentezini yaparak, ülkemiz şartlarına uyarladı ve örnek bir sözleşmeyi Türkiye Sigorta Birliği nezdinde sigorta şirketlerine sundu. Diğer yandan konunun önemi Sigortacılık Genel Müdürlüğü ile paylaşıldığından Hazine Müsteşar Yardımcımız Dr. Ahmet Genç de destekleriyle acentelik yönetmeliğinin 15. maddesi ile acentelik sözleşmesinde asgari olarak olması gereken maddeler belirlendi" diye konuştu.


"Acenteler ve Sigortacılık Genel Müdürlüğü, acentenin ve sigorta şirketlerinin hak ve menfaatlerini eşit şekilde koruyacak düzenlemeleri öneriyor."

'HAK VE MENFAATLER EŞİT ŞEKİLDE KORUNMALI'

Buna rağmen bu çalışmalarında başarılı olamadıklarını kaydeden Şen, sigorta şirketlerini demokratik bir sözleşme yapmaya ikna edemediklerini aktardı. Şen, şunları söyledi: "Acenteler ve Sigortacılık Genel Müdürlüğü, acentenin ve sigorta şirketlerinin hak ve menfaatlerini eşit şekilde koruyacak düzenlemeleri önermekle birlikte, sigorta şirketleri maalesef tek taraflı ve kendi menfaatlerini ön planda tutan maddeleri hayata geçirmek istiyor."
Acentelik sözleşmelerinin yönetmeliğe uygun hale getirilmesine ilişkin sürenin dolmasına az kalmışken sigorta şirketlerinin hazırladığı ve acenteye imzalatmaya çalıştığı sözleşmelerin de sigorta şirketlerinin kendi bildik dayatmacı maddeleriyle dolu olduğunu görerek üzüldüklerini dile getiren Şen, "Yönetmelikte açıkça yazılı olmasına rağmen, sözleşmelerde aksine hükümlerle yazılı olan maddelerle karşılıyoruz. Mesela acentelik yönetmeliği madde 18'e göre hesap mutabakatı üçer aylık dönemler halinde yapılır demektedir. Sözleşmelerde mutabakat süresi bir aya çekilmektedir" dedi. Türk Ticaret Kanunu'nda acenteler tahsil etmedikleri primlerden sorumlu tutulmazken, sözleşmelerde acentelerin sorumlu tutulduğunu ifade eden Şen, "Şirket defterlerinden başka delil kabul olunmayacağını taraflar şimdiden kabul ederler" diyen Şen, antidemokratik maddeler olduğunu söyledi ve sözlerine şöyle devam etti: "Oysa bu husus kabul edilemez, zira Borçlar Kanunu madde 28'e muhalefet var. Acentenin kendini savunması, varsa elindeki belgeleri ortaya koyması engellenemez, bu yasal değildir."

'AZAMİ DEĞİL ASGARİ KOMİSYON OLMALI'

Acente komisyon oranları belirlenirken verilecek komisyonların azami komisyon ifadesiyle başlamasının doğru olmadığını vurgulayan Şen, bu oranların "asgari komisyon" ifadesiyle başlamasını beklediklerine dikkat çekti.
Özetle her fırsatta acenteyi zor duruma sokacak maddeler geliştirildiğini ya da acentenin yararına olacak maddelerin anlamını bozan kelimeler eklendiğini belirten Şen, sözlerini şöyle tamamladı: "Bazı sigorta şirketlerine soruyorum: Demokratik olmak çok mu zor, bu sözleşmelerle kendi satış teşkilatınıza neden hukukun üstünlüğünü layık görmüyorsunuz, neden her iki kesimin kazanacağı maddeleri yazmaktan kaçınıyorsunuz? Bıkmadan usanmadan SAB olarak 'Acenteler, sigorta şirketi olmadan yaşayamaz, sigorta şirketleri de acenteler olmadan satış yapamaz' dedik. Birlikte sevgiyle çalışabilmek için demokratik sözleşmelere ihtiyacımız var, lütfen bunu biz acentelere çok görmeyiniz."

SİGORTA ACENTELİĞİ YÖNETMELİĞİ'NİN SİGORTA ŞİRKETLERİYLE ACENTELER ARASINDA YAPILACAK SÖZLEŞMELERE DAİR MADDESİ

MADDE 15 – (1) Aşağıda belirtilen hususlar sigorta şirketleriyle acenteler arasında yapılacak acentelik sözleşmelerinde düzenlenir.
a) Sözleşmenin tarafları.
b) Sözleşmenin süresi, yenileme ve fesih şartları.
c) Acenteye verilen yetkinin sigorta branşları itibarıyla kapsamı ve coğrafi sınırı.
ç) Levha kayıt numarası veya 13'üncü maddedeki kurum ve kuruluşlar için kayıt numarası.
d) Ödenecek komisyon ve sağlanacak diğer menfaatler ile bu hususların değiştirilmesine ilişkin usul ve esaslar.
e) Poliçe düzenlenmesine, primin tahsiline ve sigorta şirketine intikaline ilişkin hükümler.
f) Hesap mutabakatına ilişkin hükümler.
g) Tesis edilecek teminata ilişkin hükümler.
(2) Acentelik sözleşmelerinde, 13/1/2011 tarihli ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu, bu Yönetmelik ve diğer ilgili mevzuata aykırı olmamak kaydıyla birinci fıkradaki hükümlere ilave hükümler yer alabilir.

Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik ile eklenen bent ise şu şekilde:
e) Tarafların hak ve yükümlülükleri.
(3) Belirsiz bir süre için yapılmış olan acentelik sözleşmesini, taraflardan her biri üç ay önceden ihbarda bulunmak şartıyla feshedebilir. Sözleşme belirli bir süre için yapılmış olsa bile haklı sebeplerden dolayı her zaman fesih olunabilir. Sözleşmenin feshine neden olan haklı sebepler acentelik sözleşmesinde açıklanır. Sigorta şirketi sözleşmede yer vermediği bir hususu haklı sebep olarak dayanak gösteremez. Fesih sonuçlarını doğuran uygulamalar da fesih ile aynı hükümlere tabidir.
(4) Sözleşmenin feshinin tarafların hak ve yükümlülüklerine etkisine ilişkin usul ve esaslar sözleşmede açıklanır.
(5) Sözleşme kapsamında yer alan hükümlerin acente aleyhine olacak şekilde değiştirilmesine ilişkin düzenlemeler, değişikliğin yapılmasından itibaren asgari 2 ay sonra yürürlüğe girer. Müsteşarlık bu süreyi yarısına kadar uzatabilir.

‘HAYAT’TA BÜYÜMENİN YOLU KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ ÜRÜNLER

Hayat sigortasındaki potansiyel bir türlü harekete geçirilemezken, sektör temsilcilerine göre bu potansiyele ulaşmanın yolu ürünlerin kişiselleştirilmesinden geçiyor. Standart ürünlerin dışına çıkan, kişisel ihtiyaçlara göre şekillendirilmiş sigorta çözümleriyle ürün çeşitliliğinin artırılması büyük önem taşıyor.



HAYAT SİGORTASI POLİÇE ADEDİ 31 MİLYONU AŞTI

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi’nin (SBM) 25 Temmuz tarihli verilerine göre Türkiye’de toplam 31 milyon 11 bin 696 adet hayat sigortası poliçesi bulunuyor. Söz konusu poliçelerin 23 milyon 494 bin 232 adeti kredi bağlantılı, 7 milyon 517 bin 464 adeti ise kredi bağlantısız hayat sigortası poliçelerinden oluşuyor.

Ülkemizde her ne kadar sürekli gelişen ve büyüyen bir sigorta sektörü olsa da, hayat sigortaları bir türlü gerçek potansiyeline ulaşamıyor.
Swiss Re’nin verilerine göre, 2015 yılında küresel prim üretiminin yaklaşık %55’i hayat sigortalarından geldi. Bu oran gelişmiş ülkelerde %56, gelişmekte olan ülkelerde ise %52 civarındaydı. Türkiye ise bu oranların çok uzağında kaldı: Hayat branşının üretimdeki payı yalnızca %12 civarında oldu. 2016 yılının 6 aylık sonuçlarına göreyse, hayat branşının üretimdeki payı %10’un biraz üzerinde.
Hayat branşındaki prim üretimiyle dünya ortalamasının çok gerisinde kalan Türkiye, kişi başına düşen primde de kötü bir tablo çiziyor. Yine Swiss Re’ye göre, dünyadaki ortalama kişi başına düşen hayat primi 345 dolar. Gelişmiş ülkelerde kişi başına düşen hayat primi 1953 dolar gibi yüksek bir miktar, ancak bu tutar gelişmekte olan ülkelerde ortalama 70 dolar. Türkiye, 17 dolarlık ortalama kişi başına düşen hayat primiyle gelişmekte olan ülkelerin ortalamasına bile yaklaşamıyor.
Tüm bu rakamlar Türkiye’de hayat piyasasında büyük bir potansiyel olduğunu gözler önüne seriyor.
Bu potansiyele ulaşmak için neler yapılabileceği konusundaysa birçok farklı görüş mevcut. Bu sayımızda, hayat sigortalarının nasıl gelişeceği konusunda iki görüşe yer veriyoruz. Görüşünü aldığımız tüm taraflar, hayat branşında ürünlerin kişiselleştirilmesi gerektiği, böylece piyasanın daha da büyüyeceği konusunda hemfikir.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

NN Hayat ve Emeklilik Satış Kanallarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Alper Erdinç:

Hayat sigortası sadece kredi bağlantılı olmak zorunda değil

NN Hayat ve Emeklilik Satış Kanallarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Alper Erdinç, hayat sigortalarının gelişmesi için acentelerle ilişkilerin önemli olduğunu vurguladı. Erdinç, “Son yıllarda insanların bireysel emeklilik ürünlerine daha sıcak bakması ve bu alandaki teşviklerden dolayı hayat sigortacılığının biraz geride kaldığını düşünüyoruz. Fakat birkaç şirket farklı uygulamalarıyla acentelerin de krediden bağımsız hayat sigortası satışında rol oynayabileceğini gösterdi” dedi.

NN Hayat ve Emeklilik olarak bu şirketlerden biri olduklarına değinen Erdinç, şunları söyledi: “Yeni ürünlerle, bu ürünlerin nasıl daha iyi konumlandırılabileceği ve neden hayat sigortası alanına da odaklanmaları gerektiği konularında acentelerimize farkındalık kazandırmayı amaçlıyoruz. Acentelerimizle sürekli iletişimde olarak, eğitim vererek, onları heyecanlandırarak hayat branşındaki aktifliklerini artırmaya çalışıyoruz.”
Sektörde acentelere yönelik eğitim faaliyetlerinde önemli adımlar atıldığını dile getiren Erdinç, “Acentelerin hayat sigortasına olumlu yaklaşmalarını sağlayacak ve aynı zamanda yaşamlarına ve kariyerlerine değer katacak platformlar sunuluyor. Şirketimizin 2016 yılında bu konuda attığı en önemli adım, NN Akademi e-öğrenme platformunu hayata geçirmek oldu” diye konuştu.

‘BES VE HAYAT BİR ARADA SATILMALI’

Bankaların müşteri sayısı ve çapraz satış kabiliyetinin oldukça yüksek olduğunu vurgulayan

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu:

Ürün yelpazesi genişlemeli

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, son yıllarda ekonomik büyümenin üstünde bir büyüme rakamı sağlanmasına rağmen, sektörün ülke ekonomisinin sigorta potansiyelini yeterince gerçekleştiremediğini ifade etti.
Dünyada hayat sigortalarının özellikle birikimli sigorta ürünleriyle prim üretimine katkıda bulunduğunu belirten Eroğlu, "Bu göz önüne alındığında; dünyadaki trendin tersine ülkemizde hayat sigortalarının hayat dışı sigortaların gerisinde kalmasının sebeplerinden birinin birikimli hayat sigortalarının yaygın olarak pazarda yer alamaması, talep görmemesi olduğu söylenebilir. Türkiye'de hayat sigortalarının kredi bağlantılı olarak yapılan hayat sigortaları olduğu da bu tabloya eklendiğinde, tüketicilerin hayat sigortalarına risk koruması sağlayan ürünlere ve bir anlamda zorunluktan yöneldiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Vefat ve maluliyet gibi risklere karşı koruma sağlayan ferdi kaza sigortaları gibi risk koruması sağlayan ürünlerin yanında, prim üretiminin daha yüksek tutarlara ulaşması ve kişi başına düşen hayat prim tutarlarının artırılması için hayat sigortaları ürün yelpazesinin farklı ürünlerle zenginleştirilmesi gerektiğini düşünüyoruz" dedi.

'FARKINDALIK ARTMALI'

Hayat sigortalarını geliştirmek için vatandaşların öncelikle sigorta konusunda bilinçlendirilmeleri gerektiğinin altını çizen Eroğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Riske karşı korumanın yanı sıra bireylerin birikim yapmalarına imkan veren ürünler geliştirilmeli ve tanıtılmalıdır. Sadece risk koruması sağlayan ürünlerle prim üretiminde yüksek hacimlere ulaşmak biraz güç. Bu nedenle, Prim üretimini artırmak için risk koruması yanı sıra tasarruf yapmaya imkan tanıyan birikimli hayat sigortaları cazip hale getirilmelidir. Bunu da halihazırda birikimli sigortalara sağlanmakta olan vergi teşvikinin artırılması, yurtdışında unit-linked olarak tabir edilen çeşitli sermaye piyasası araçlarına sigortalıların yatırım yapmalarına imkan tanıyan hayat sigortalarının yaygınlaştırılmasına yönelik tedbirler alarak sağlayabiliriz."
Gelişmiş ekonomilerde yaygın olarak kullanılan eğitim sigortalarının son yıllarda ülkemizde adını duyurmaya başladığını kaydeden Eroğlu, bu üründe henüz beklenen seviyelere ulaşılmadığını dile getirdi. Eroğlu, çocukların eğitim hayatını güvence altına alan eğitim sigortalarının yaygınlaşmasının hayat sigortalarının gelişmesine önemli ölçüde katkı sağlayacağına dikkat çekti.
Gelişmiş sigorta piyasalarındaki ürün çeşitliliğine ulaşmak için seri üretime yönelik değil, kişisel ihtiyaçlara göre tasarlanmış, müşteri odaklı inovatif ürünlerle pazarı çeşitlendirmenin önemli olduğunu vurgulayan Eroğlu, "Standart ürünlerden çok, bireysel olarak müşterilerin ihtiyaçlarını analiz eden, buna yönelik çözüm üreten hayat sigortalarıyla pazarın zenginleştirilmesi önemli. Gelişmiş pazarlarda müşteriyi hizmetin, üretimin merkezine koymayan firmaların rekabetçi güçlerini koruyamadığını görüyoruz" diye konuştu.

'Y KUŞAĞINA ULAŞACAK STRATEJİLER GELİŞTİRİLMELİ'

"Gerek ürünler gerek dağıtım kanalları açısından farklılaşmak, farklı kanallarla özellikle Y kuşağı tüketicilere ulaşacak stratejiler geliştirmek, sosyal medyayı etkin kullanmak elzemdir. Şirketlerin müşterileriyle daha çok etkileşimde bulunacakları platformları kurmaları ve bu sayede müşteri ilişkilerini geliştirerek müşteri devamlılığını ve çapraz satışlarla müşteri bağlılığını sağlamaları, pazarın derinleşmesine katkı sağlayacaktır" diyen Eroğlu, açıklamalarını şöyle sürdürdü: "Ayrıca küçük yaşlardan itibaren bireylere sigortanın ve işlevlerinin anlatılması; sigortanın kişilerin ve ailelerinin finansal planlamasındaki rolü hakkında farkındalık yaratılması hayat sigortalarına olan talebin olumlu yönde gelişmesine katkıda bulunacaktır.
Bu doğrultuda kamunun da medya araçlarını kullanarak toplumu bilgilendirmesi sürece olumlu yönde etki edecektir."



'İRAT SİGORTALARININ YAYGINLAŞMASI ÖNEMLİ'

Çalışanlara yönelik, aktif çalışma hayatı sonrasında sosyal güvenlik sisteminin sağladığı emekli maaşını tamamlayıcı nitelikteki irat sigortalarının yaygınlaşmasının, hayat sigortaları piyasasının yanı sıra ülke finans sektörünün derinlik kazanmasında önemli bir rol üstleneceğini söyleyen Eroğlu, "Sigorta şirketlerinin maruz kalacağı finansal riski bertaraf edecek yatırım araçlarının geliştirilmesi ve kampanyalarla kamuoyunda emeklilik iradı ürünlerine yönelik farkındalık ve talebin yaratılması için politikalar üretilmesinin sektörün gelişimine yardımcı olacağını düşünüyoruz" dedi.
Eroğlu sözlerini şöyle tamamladı: "Türkiye Sigorta Birliği olarak yakından takip ettiğimiz uluslararası piyasalardaki gelişmeler ışığında yukarıda da ayrıntılı olarak saydığımız üzere, şirketlerin müşteri odaklı yeni iş modelleri ve kişiye özel ürünler geliştirerek pazardaki ürün skalasının genişletilmesinden, daha sık müşteri ile etkileşim sağlayacakları platformların oluşturulmasına, teknolojiden maksimum fayda sağlanarak data analizinden operasyonel süreçlerde dijitalleşmeye, kamuoyuna yönelik farkındalık ve eğitime pek çok politikanın bir bütün olarak hayata geçirilmesinin, hayat sigortalarını gelişmiş piyasaları yakalayabileceği bir seviyeye getireceğini düşünüyoruz."

"Hayat branşında prim üretiminin daha yüksek tutarlara ulaşması ve kişi başına düşen hayat prim tutarlarının artırılması için hayat sigortaları ürün yelpazesinin farklı ürünlerle zenginleştirilmesi gerek. Riske karşı korumanın yanı sıra bireylerin birikim yapmalarına imkan veren ürünler geliştirilmeli ve tanıtılmalı."

'DİJİTALLEŞME PAZARI BÜYÜTÜR'

Dijitalleşmenin önemine inanan Eroğlu şunları söyledi: "Satış, dağıtım ve operasyonel süreçler dahil tüm süreçlerde dijitalleşme hayat sigortası şirketlerinin maliyetlerini düşüreceği gibi çok daha geniş kitlelere çok daha etkin yöntemlerle ulaşmalarını sağlayarak pazarın büyümesini sağlayacaktır."

Erdinç, sözlerine şöyle devam etti: "Örneğin bireysel emeklilik ürünleriyle birlikte hayat sigortasının da satılmasını çok olumlu buluyoruz. Her ikisi de geleceği garanti altına almak için birbirini destekleyen ürünler. Ancak her işte olduğu gibi bunun da doğru yapılması gerektiğini düşünüyoruz. Doğru yapılmasıyla kast ettiğim; müşteriye doğru bilginin verilmesi, doğru ürünün satılması ve müşterinin sistemde uzun vadede kalabilmesine yardımcı olacak doğru tahsilat metotlarıyla düzenli ödemeyi yapmaya teşvik edilmesi. Bankaların tüm bunları yapabilmesi için doğru şirketlerden destek alması önemli."

'FARKINDALIK VE İLETİŞİMİN ROLÜ BÜYÜK'

Hayat branşının, bireylerin farklı yaşam evreleri sırasındaki ihtiyaçları göz önüne alınarak geliştirilecek ürünlerle büyüyeceğini belirten Erdinç, yaşam döngüsü içerisinde farklı sigorta ürünlerine ihtiyaç olduğunu söyledi. Erdinç, bu sebeple, hayat sigortalarının gelişmesinde farkındalık ve iletişimin çok önemli bir rolü olduğunun altını çizdi.
Erdinç, "Şirket olarak en önemli önceliğimiz, kişilerin ihtiyaçlarını doğru tespit ederek bu doğrultuda onlar için değer yaratacak ürünler geliştirmek. Bunun için pazar araştırmalarından, mevcut ve muhtemel müşterilerin görüşlerinden, satış kanallarının geri bildirimlerinden ve dünyadaki trendlerden faydalanıyoruz" dedi.
Ürün geliştirdikten sonraysa bu ürünün faydasının doğru iletişimle ve en uygun dağıtım kanalıyla kişilere aktarılması gerektiğini ifade eden Erdinç, "Bu sebeple, 2015 yılında müşterilerimize 'Önce Sen' anlayışımızın ışığında hayata geçirdiğimiz reklam filmlerimiz ve kampanyalarımızla seslenmeye başladık" diye konuştu.



"Birkaç şirket farklı uygulamalarıyla acentelerin de krediden bağımsız hayat sigortası satışında rol oynayabileceğini gösterdi. Biz de onlardan biriyiz. Acentelerimizle sürekli iletişimde olarak, eğitim vererek, onları heyecanlandırarak hayat branşında daha aktif olmaları için çalışıyoruz."

SBM'de hedef 2017 sonunda şirketlere kâr payı dağıtmak

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Müdürü Aydın Satıcı, 64 sigorta şirketinden aldıkları katılım payı ile yıllık bütçeleme yaptıklarının altını çizerek, "SBM olarak son yıllarda gelirlerimiz ciddi oranda arttı. Mevzuat değişikliği olması durumunda 2017 yılı sonunda hem kâr payı dağıtmayı hem de şirketlerimizden katılım payı almamayı planlıyoruz" dedi.

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) Müdürü Aydın Satıcı, dünya genelinde benzerlerinin olmadığını söyledi. SBM'nin sektörün beyni olduğunun altını çizen Aydın Satıcı, son üç yılda geliştirdikleri yeni uygulamalarla birlikte gelirlerinin hızla arttığını belirterek, "2017 sonu itibarıyla sektörden katılım payı almamayı planlıyoruz. Son üç yıldır gelirimiz arttığından bu üç yılda şirketlerden aldığımız katılım payları sabit kaldı. 2017 sonunda gelirimizin bütçe üstüne çıkmasını ve katılım payı almak yerine, mevzuat değişikliği ile kâr payı dağıtımı yapmayı planlıyoruz" şeklinde konuştu. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) Müdürü Aydın Satıcı, Sigortacı Gazetesi'nin kurumun projeleri ve hedeflerine yönelik sorularını cevapladı.


Aydın Satıcı

48 MİLYON TL PRİM İADESİ OLACAK

Vatandaşların yakından takip ettiği bir konu olan trafik sigortasındaki prim iadelerinden bahseder misiniz?
Ekim 2015'te başladığımız sistem öncesinde şirketler 1.5 yıllık dönemde hasarsızlık indirimlerini bizden sorgulayabiliyordu. O zaman bu ekran zorunlu değildi. Şimdi otomatik olan yapıda, o zaman girip hasarsızlık indirimine acentenin bakıp ona göre indirim yapması gerekiyordu. Bu olmadığı için 1.5 yıllık datayı analiz ettik, yaklaşık 550 bin kişi, 700 bin poliçe ve toplamda 48 milyon liralık prim iadesi olacak. Şu anda 12 Ağustos tarihi itibarıyla bütün vatandaşlar SBM'nin web sitesine girerek anında tüm araçlarını sorgulayıp hangi şirketten iade alacağını görecek. TSB ve yedi banka ile 700 bin poliçe için çalışma yapıldı. Bu yedi bankadan 550 bin kişinin hesaplarını bulduk, şirketlerle bunu paylaşıyoruz ve şirketler de bu hesaplara iadeleri yatıracak.

'DOĞRU STRATEJİLER VE YÖNETİM KOMİTEMİZİN DESTEĞİYLE GELİŞİYORUZ'

SBM'nin inovatif yaklaşımını nasıl değerlendiriyorsunuz?
Doğru strateji ve özellikle de yönetim komitemizin desteğiyle, başta Yönetim Komitesi Başkanı olarak Uğur Gülen'in teknolojiye yatkınlığı bizim önümüzü açtı. O geldikten sonra önemli bir atak yaptık. Özellikle mobil kanaldaki uygulamalarımız, yeni markamız Sigortam360'a olan destek, yeni ürün ve servislerin geliştirilmesi, yeni binamıza taşınmamız konusundaki destekler hep bizim gelişimimizdeki önemli noktalar. Yönetimle aynı dili konuşup aynı hedefe odaklandığınızda başarılı işler oluyor. Bunları yapmak için de çok ciddi bir bütçe ve maliyetde gerektirmiyor. Bu nedenle de bizim rakamlarımız çok optimum.

SBM şirketlerin verdiği katılım payları ile bütçelenen bir kurum. Ne zaman kendi gelirinizle bütçenizi döndürmeyi planlıyorsunuz?
Hedef 2017 sonu. Biz bu tarihten sonra sektörden katılım payı almamayı planlıyoruz. Yıllık bütçe yapıyoruz. Bu bütçeyi şirketlerin pazar payına göre katılım payı olarak alıyoruz. Gelirlerimiz henüz bütçemizi karşılamıyor. Fakat son üç yıldır gelirimiz arttığından bu üç yılda şirketlerden aldığımız katılım payları sabit kaldı. 2017 yılı sonunda gelirimiz bütçenin üstüne çıkacak ve biz katılım payı almak yerine mevzuat değişikliği ile kâr payı dağıtımı yapmayı planlıyoruz. Öte yandan unutmamak gerekir ki şirketlerden aldığımız katılım payı nedeniyle şirketlere verdiğimiz tüm hizmetler ücretsiz.

'85 BİN ÇALIŞANI OLAN BİR ŞİRKET GİBİYİZ'

Şimdilik 125 kişinin çalıştığı orta boyutta bir şirket gibiyiz. 85 bin kayıtlı kullanıcımız var. Bunların hepsinin şifresi var. 85 bin çalışanı olan bir şirket gibiyiz. İkincisi tüm sektörün bütün datasını gerçek zamanlı topluyoruz. Böyle bir sektör veya şirket yok. Biz gerçek poliçe, gerçek hasar bilgisini, eksper bilgisini, kaza bilgisini alıyoruz ve çok ciddi bir operasyon bilgisi alıyoruz. Yılda 14 milyar işlem geçiyor üzerimizden. Bu Türkiye'de birçok şirkette olmayan bir işlem adedi. Öte yandan rakam olarak paylaşmak gerekirse, 2015 yılında müşteri sayımız %114'lük artışla 3 milyon 440 bine çıktı. Bunların 193 bininin kurumsal, 3 milyon 240 bininin ise bireysel müşteri. Şirketin aktif büyüklüğü ise bu yılın ilk 3 ayın sonunda geçen yılın aynı dönemine göre %39 artışla 17.5 milyon liraya ulaştı. Şirketimiz her yıl sürekli büyüyen bir performans göstererek 2016 ilk çeyreğinde 4 yıl önce aynı döneme göre satış gelirlerini %611 gibi bir oranda artırdı. Yılda 15 milyona yakın SMS sorgumuz var. Üyelik olsun diyerek bu amaçla yeni bir marka çıkardık. Web'de SİGORTAM360 adında. Her gün buraya yeni 200 üye geliyor. Şu anda üye sayısında 20 bini geçtik. Bu da gelirlerimizde ciddi bir ivme yarattı.

Yeni ürün çalışmalarınız ne yönde ilerliyor?
2016 yılında yeni ürünler geliştirmeye devam edeceğiz. Araçların sigortasız kaldığı dönemi gösteren KASKOSUZ servisini çok yakında hayata geçiriyoruz. Mobil Kaza Tutanağı uygulamamız çok iyi bir ürün oldu. Sektördeki diğer eksiklere de sürekli bakıyoruz. İhtiyaçlar neler, neler yapılabilir diye. Mesela Doğrudan Tazmin Sistemi'ne yönelik bir uygulama üzerine çalışıyoruz. Son noktaya geldik, bütün çalışmaları tamamladık. Şu anda simülasyon ekranlarımız çalışıyor. Öte yandan yangın branşında lokasyon bazlı bir çalışmamız var. Bunu da servis olarak şirketlere sunacağız.

'DÜNYADA BİR NUMARAYIZ VE 10 GÖMLEK ÜSTTEYİZ'

Dünya örnekleri ile karşılaştırdığımızda SBM'yi nerede konumlandırırsınız?
Dünyada bir numarayız. Benzerimiz yok. Model olarak işleyiş olarak verilen yetkiler olarak dünyada böyle bir uygulama yok. Sigortacılığın merkezi olan İngiltere'de birçok sektörle ilgili kurumu gezdik, şu anda bizim onların çok ilerisinde olduğumuzu söyleyebilirim. Bizim tüm datalarımızın gerçek zamanlı olması bizi onların 10 gömlek üstüne taşıyor.

'TELEMATİK'İ YIL SONUNA KADAR TAMAMLARIZ'

Telematik konusundaki çalışmalarınız nasıl ilerliyor?
İhaleyi yaptık. 3-4 aylık bir kurulum süreci var. Yıl sonuna kadar işlemleri tamamlarız diye düşünüyoruz. Bu cihazın kullanımı arttıkça vatandaş kendi skorunu görecek ve dikkat etmeye başlayacak. Diğer taraftan sektörde yeni ürünler çıkacak. Kullandığın kadar öde modeli çıkacak.

Yıllık gelir sigortaları vergi avantajlarıyla canlanacak

Yıllık Gelir Sigortaları Yönetmeliği, 1 Ekim 2015 tarihinde yürürlüğe girdi, ancak henüz sigorta sektöründe bunun bir yansıması olmadı. Oysa, ömür boyu maaş alma fırsatı sunan yıllık gelir sigortaları, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde eksik kalan önemli bir noktayı tamamlayacaktı. Yönetmeliğin çıkmasının üzerinden aylar geçmesine karşın, sektörde henüz hiç yıllık gelir sigortası ürünü çıkmadı.
Ancak, yapılan son düzenlemelerle birlikte yıllık gelir sigortalarına birçok vergi avantajı getirildi. Buna göre, sigorta süresi en az 10 yıl veya ömür boyu olan tek primli yıllık gelir sigortalarından yapılan ödemelerin tamamı gelir vergisinden muaf olacak. Ayrıca, hayat sigortasından 10 yıl prim ödeyerek ayrılanlar, emeklilik hakkı kazananlar ile vefat, maluliyet veya tasfiye gibi zorunlu nedenlerle ayrılanlar, toplu para almak yerine tasarruflarını, sigorta süresi 10 yıl ve üzeri veya ömür boyu olan tek primli yıllık gelir sigortalarına yatırırsa, yatırılan kısma ait ödemelerin içerdiği irat tutarları da gelir vergisinden muaf olacak. Bu düzenlemeyle birlikte, sektörün de bu ürüne ilgisinin artması bekleniyor.

Yönetmeliği 1 Ekim 2015'te yayınlanmış olsa da yıllık gelir sigortasında henüz piyasaya bir ürün çıkmadı. Bu durumun sağlanan son vergi avantajlarıyla beraber değişmesi bekleniyor.

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu:

Yakın zamanda ürünler piyasaya çıkar

"56 yaş üstüne ömür boyu irat ödeyen ürünlere getirilecek stopaj ve BSMV'den muafiyet gibi vergi teşvikleriyle birlikte, artık piyasada yıllık gelir sigortası ürünlerini görmeyi bekliyoruz."

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, sektörde yıllık gelir sigortası ürünlerine ilişkin çalışmaların devam ettiğini söyledi. Eroğlu, "On yıl ve daha uzun süreli yıllık gelir sigortaları ile 56 yaş ve üzeri kişilere ömür boyu irat ödeyen ürünlere getirilecek stopaj ve BSMV'den muafiyet gibi vergi teşvikleriyle birlikte yakın zamanda piyasada yıllık gelir sigortası ürünlerini ve tüketicilerin ilgisini bekliyoruz" dedi. Bireysel Emeklilik Sistemi'nden emekli olmak için sistemde on yıl kalınmış olması ve katılımcının 56 yaşını doldurması gerektiğini hatırlatan Eroğlu, "2003'te başlayan BES'te 2015 itibarıyla bu kriterleri karşılayarak emeklilik hakkını kazananların bugüne kadar toplamının 27 bine, ortalama birikim tutarlarının da 78 bin liraya ulaştığını görüyoruz" diye konuştu.



'BES'İN RUHUNA DAHA UYGUN'

BES'ten emeklilik hakkını kazanan katılımcıların birikimlerini yıllık gelir sigortalarında ve emeklilik gelir planlarında değerlendirebileceğini belirten Eroğlu, katılımcıların birikimlerini toplu para olarak almalarının da mümkün olduğunu kaydetti. Ancak emeklilik iradı sağlayan yıllık gelir sigortalarına tanınacak vergi muafiyetlerinin, bu seçeneği özellikle emeklilikte ek bir gelir kaynağı olarak tercih edenler için çok daha avantajlı olduğunun altını çizen Eroğlu, "Bireysel Emeklilik Sistemi'nin de ruhuna en uygun olan seçenek de bu aslında; çünkü bu sayede katılımcılar toplu paraları karşılığında ömür boyu gelire sahip oluyor" dedi.

Yıllık gelir sigortası olarak yapılacak irat ödemelerinin, yeni düzenlemeye göre BSMV ve stopajdan muaf olacağından tasarruf sahiplerine önemli bir avantaj sağladığını aktaran Eroğlu, bu ürünün kişilere sağladığı ödemelerin her yıl enflasyon oranında artacağını kaydetti. Eroğlu, sözlerini şöyle tamamladı: "Emekli maaşlarının yetersizliği göz önüne alındığında, yıllık gelir sigortalarından edinilecek ömür boyu irat, sosyal güvenliğin sunduğu emekli maaşını tamamlayıcı ek bir gelir sağlayacaktır. Bu fonksiyon, yaşlanan nüfus ve uzun ömür beklentileri çerçevesinde otoritenin BES'i kurmasının ardında yatan temel rasyonaliteyi oluşturmaktadır. Emeklilik iradındaki gibi vergi muafiyetleri on yıl ve daha uzun süreli yıllık gelir sigortaları için de geçerli olacağından birikimlerin yıllık gelir sigortasında değerlendirmesi avantajlı olacaktır."

ÖMÜR BOYU MAAŞ ALMA HAKKI

Yıllık gelir sigortasıyla birlikte, sadece Bireysel Emeklilik Sistemi emeklileri değil, ayrıca birikmiş parasını değerlendirmek isteyen herkes ömür boyu maaş alabiliyor. BES'ten emeklilik hakkı kazananlar birikimlerinin hepsini ya da bir kısmını Yıllık Gelir Sigortası'na yatırabiliyor ve istedikleri süre içinde istedikleri miktarda maaş olarak alabiliyor. Maaş tutarları enflasyona karşı korunuyor. Ayrıca, sistem 56 yaş altı ve üstü için ayrı seçenekler sunuyor. 3 aylık, 6 aylık ya da yıllık olmak üzere farklı ödeme seçenekleri de sunuluyor. Vefat durumunda birikimler bir başkasına aktarılabiliyor.



Fon dağılımı değişikliği ÖNEMİNİ KORUYOR

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli. Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yıl sonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi bireysel emeklilik sisteminde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2016 yılının haziran ayında %0.73 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki düşüş %1.27 seviyesinde oldu. Haziran ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %2.55'lik yükseliş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerindeki artış oranı %0.33 oranında gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2016 yılı haziran ayında %0.47 oranında arttı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

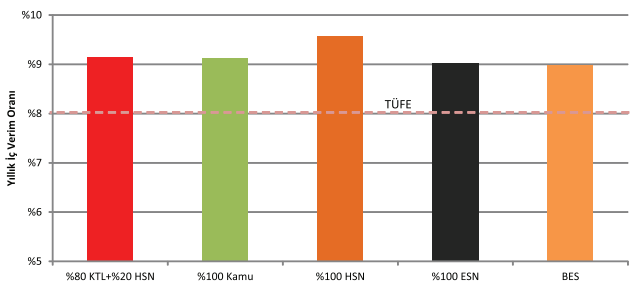
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

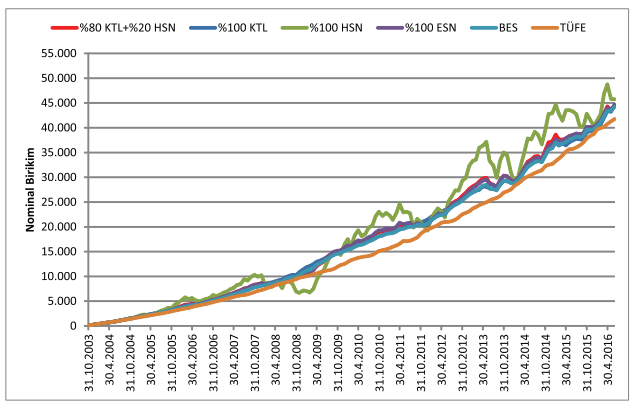
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.06.2016 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



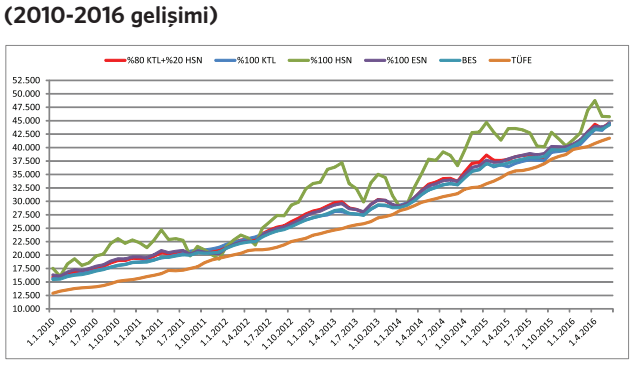
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.06.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %8,99 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %9,57 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.06.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.06.2016 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, 30.06.2016 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 44.207 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 41.745 TL birikime ulaşmaktadır.

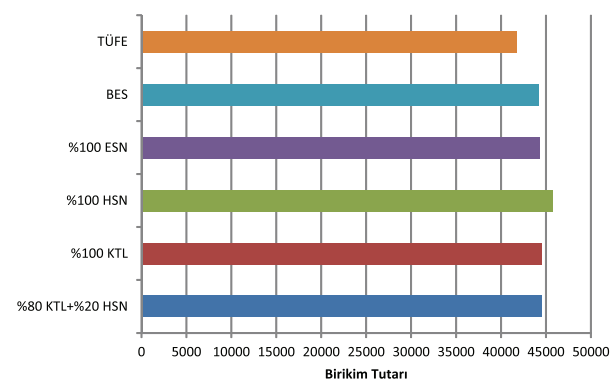
31.10.2003-30.06.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2016 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2016 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu 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.

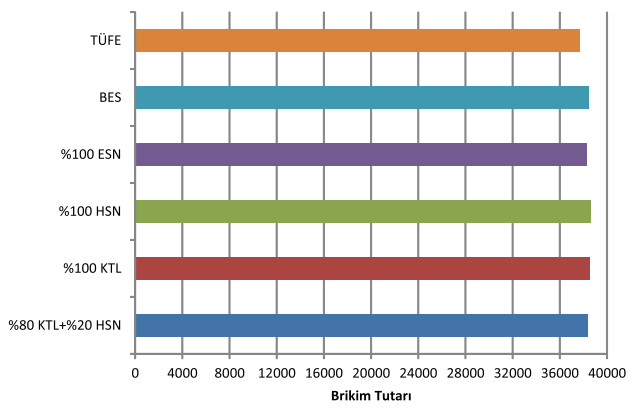
31.10.2003-30.06.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-30.06.2016 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 30.06.2016 tarihinde 44.207 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Haziran 2016 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 273 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-30.06.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.06.2016 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 30.06.2016 tarihinde 38.655 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





SDK Raporu'na göre:

2015 yılında BES'teki sözleşme sayısı %21.4 arttı

Sigorta Denetleme Kurulu'nun raporuna göre, 2015 yıl sonunda sözleşme sayısı 2014'e göre %21.4 oranında artarak 7 milyon adedin üstüne çıktı. Katılımcı sayısıysa %18.5 artış göstererek 6 milyon kişiyi geçti.

Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu tarafından hazırlanan 2015 yılına ilişkin "Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Rapor" yayınlandı.

Rapora göre, 2015 yıl sonu itibarıyla sektörde, 19 adet hayat ve emeklilik şirketi faaliyet gösterdi. 2014 yıl sonuna oranla %18.5 artışla 6.04 milyon katılımcıya ve %21.4 artışla 7.04 milyon adet sözleşmeye ulaşıldı.

Devlet katkısı dahil olmak üzere katılımcıların katkı payı ödemelerine bakıldığında ise, 2014 yılı sonunda 31.2 milyar lirayken, %22.6'lık artışla 2015 yılı sonunda 38.3 milyar liraya ulaşıldı.

2015 yılında toplam 15.1 milyar lira katkı payı ödenmiş olmasına rağmen, emeklilik ve diğer nedenlerle sistemden çıkışlar yaşandığından, mevcut katılımcılara ilişkin katkı payı artışı daha düşük gerçekleşti.

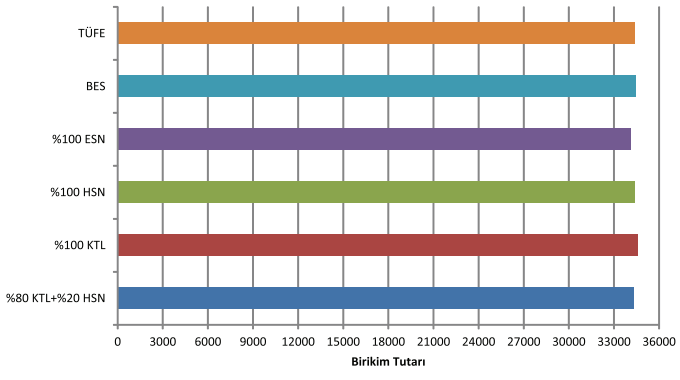
Diğer yandan, sistemde mevcut katılımcılara ait fon tutarı bir önceki yılsonuna göre %27 oranında arttı ve 2015 yılı sonunda 48 milyar liraya yaklaştı. Açıklanan tutarlara, sistemden ayrılan katılımcılar tarafından ödenen katkı payları ile anılan kişilere geri ödenen fon tutarlarının dahil edilmediği ifade edildi.

Ayrıca raporda; Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Sermaye Piyasası Kurulu ve Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği verilerinden elde edilen bilgilere göre yapılan analizlerde, Borsa İstanbul hariç, finansal sektörlerin aktif toplamı 2015 yılında %17.12 oranında artış göstererek 2.61 trilyon liraya ulaştığı belirtildi.

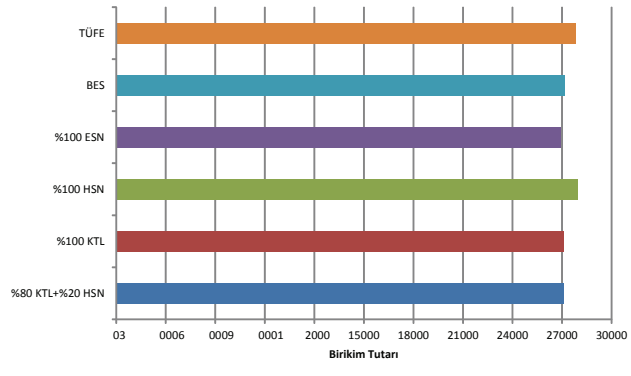
Ülkemiz finans sektöründe geleneksel olarak bankacılık sektörü en büyük paya sahip. 2015 yılında bankacılık sektörünün aktif toplamı %18.19 oranında artarken, emeklilik yatırım fonlarındaki %27.04'lük artışın da etkisiyle sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin aktifleri %21.49 oranında yükseldi ve 98.4 milyar liraya ulaştı. Bu sonuçla sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin toplam finansal piyasalar içindeki payı 2014 yılı sonunda %3.64 iken 2015 yılı sonunda %3.77'ye yükseldi. Sigorta ve bireysel emeklilik sektörlerinin finansal sektörler içindeki payı halen düşük olmakla birlikte, aktif büyüklüğü açısından bankacılık sektörünün ardından ikinci sırada yer alıyor.

Sektör, 2015 yılında sigortacılık ve bireysel emeklilik faaliyetlerinden 157 milyon liralık teknik zarar etmesine rağmen, mali gelirler sayesinde yılı 409 milyon lira bilanço kârıyla tamamladı.

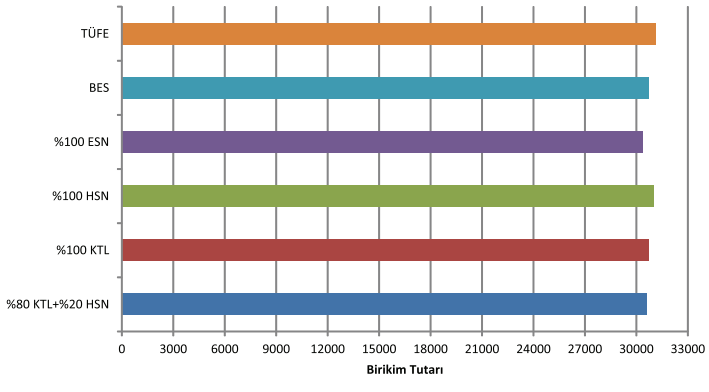
31.01.2006-30.06.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



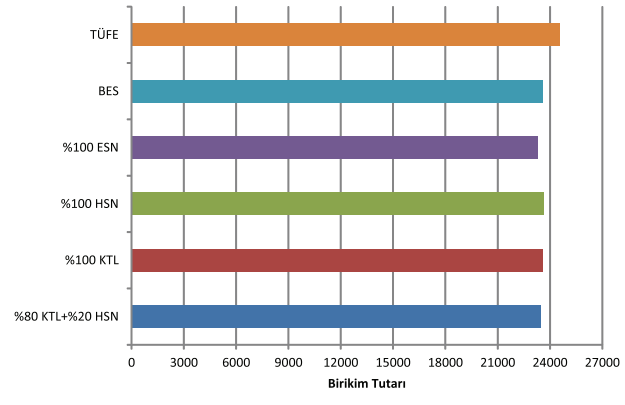
31.01.2008-30.06.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-30.06.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.06.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



%80 KTL + %20 HSN: %80 Kamu İç Borçlanma Senedi fonları, %20 Hisse Senedi fon grubuna yapılan yatırım. %100

KTL: Tamamı Kamu İç Borçlanma Senedi fonlarına yapılan yatırım. %100

HSN: Tamamı Hisse Senedi fonlarına yapılan yatırım.

%100 ESN: Tamamı Esnek fonlara yapılan yatırım.

BES: BES ortalama fiyatlarıyla yapılan yatırım.

TÜFE: Enflasyon endeksli yatırım yapan katılımcı (Yönetim Gider Kesintisi olmadan).

Emeklilik yatırım fonlarının performanslarının değerlendirilmesinde kullanılabilecek genel kabul görmüş farklı yöntemler bulunmaktadır. Bu çalışmada da genel kabul görmüş yöntemlerden bazıları kullanılmış ve çıkan sonuçlar okuyucuya bilgi vermek amacıyla yorumlanmıştır. Hesaplar, geçmiş verileri baz aldığından, sonuçlar gelecek dönem performansı için gösterge sayılmaz. Bu sayfadaki hesaplamaların doğruluğu için azami gayret gösterilmiştir, ancak herhangi bir hatadan dolayı uğranacak kayıplardan Sigortacı Gazetesi veya Adendum sorumlu tutulamaz.





TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Uşaklı acenteleri sektördeki son gelişmeler, acentelik sözleşmeleri ve 16 Temmuz'da yürürlüğe giren uygulamaya ilişkin usul ve esaslar hakkında bilgilendirdi.

TOBB SAİK Uşaklı acenteler ile bir araya geldi

9 Temmuz'da Uşak Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı ve Uşak Ticaret Odası Meclis Üyesi olan Şermin Metin Mıdık'ın daveti üzerine TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap Uşaklı meslektaşları ile bir araya geldi. Kahvaltının sonrasında sektördeki son gelişmeler, acentelik sözleşmeleri ve 16 Temmuz'da yürürlüğe giren uygulamaya ilişkin usul ve esaslar hakkında acenteleri bilgilendirdi. TOBB SAİK'in çalışmaları hakkında meslektaşlarına bilgi aktaran Kasap, meslektaşlarının sorunlarını dinledi ve çözüm önerileri üzerinde fikir alışverişinde bulundu.

TOBB SAİK temmuz toplantısını Ankara'da gerçekleştirdi

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, temmuz ayı toplantısını Ankara'da Birlik Merkezi'nde gerçekleştirdi. TOBB SAİK üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen İcra Komitesi toplantısında; Türkiye'de faaliyet gösteren sigorta aracıları pazarlama usulleri, sigorta acentelerinin karşılaştıkları vergi sorunları, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikayet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.



HABERLER

Hazine Müsteşarlığı'ndan 15 Temmuz açıklaması

15 Temmuz 2016 tarihinde ülkemizde yaşanan darbe girişiminde araçları hasar gören mağdurlara sigorta şirketleri teminat kapsamına bakmadan lütuf ödemesi kapsamında hasarları karşılayacak. Hazine Müsteşarlığı tarafından yapılan sektör duyurusunda, 15 Temmuz gecesi gerçekleşen darbe kalkışmasında yaşanan olaylar neticesinde vatandaşların araçlarının da hasara uğraması nedeniyle, kaskolu araçlarda meydana gelen maddi zararların teminat kapsamında olup olmadığına bakılmaksızın sigorta şirketlerince lütuf ödemesi kapsamında değerlendirilmesinin imkanı dahilinde olduğu belirtildi. Öte yandan söz konusu durum karşısında şirketlerden lütuf ödemelerini yapacakları yönünde açıklamalar geldi.

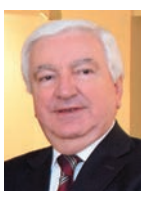
15-25 TEMMUZ ARASINDA ZTS'DE SÜRPRİM YOK

Hazine Müsteşarlığı tarafından yapılan ikinci bir sektör duyurusunda ise söz konusu tarihte yaşanan olaylar ve sonrasındaki süreçle ilgili olarak, 15 Temmuz 2016 -25 Temmuz 2016 tarihleri arasında sınırlı olmak üzere, ülke genelinde zorunlu trafik sigortası poliçe yenilemelerinde yaşanabilecek gecikmeler nedediyle söz konusu tarihler arasında poliçe yenilemelerinde sürprim uygulanmayacağı kararı alındığı da ifade edildi.

TSB: SEKTÖRÜMÜZ GEREKLİ ÖZENİ GÖSTERECEKTİR

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) konuya yönelik yaptığı açıklamada, 15 Temmuz gününde yaşananlar sonucunda araçları hasar gören mağdurlara gereken özenin gösterileceğini belirtti. Türkiye Sigortalar Birliği tarafından gündeme dair yapılan açıklamada: "Son yaşanan elim hadiseler nedeniyle Devletimizin ve milletimizin yanında olduğumuzu bir kez daha belirtmek istiyoruz. Sigorta sektörü olarak geleceğimizin teminatı olan demokrasimize olan inancımızla ülkemiz için var gücümüzle çalışmaya devam etmekteyiz. Sektörümüz 15 Temmuz 2016 tarihinde yaşanan olaylarda araçları hasar gören kasko sigortası sahiplerinin maddi zararlarının teminat kapsamında olmamasına rağmen karşılanması yönünde gerekli özeni gösterecektir. Milletimize geçmiş olsun dileklerimizle, kamuoyuyla saygıyla paylaşırız" denildi.

Barbaros Yalçın Milli Re'den emekli oldu



Milli Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Barbaros Yalçın emekliye ayrıldı. İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi mezunu olan Yalçın, meslek hayatına Milli Reasürans'ta Yangın Sigortaları Müdürlüğü'nde başladı. 1988'den bu yana Milli Reasürans'ta Genel Müdür Yardımcısı olan Yalçın, Türkiye Deprem Vakfı ile TSEV'de Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı, TSB'deki Yangın Sigortaları İnceleme Araştırma Komitesi Başkanlığı görevlerini de yürütüyordu.

İşin başında değilken işlerin yürümediğinden mi şikâyetçisin?

Önce liderliğini sorgula

Günümüzde her şey baş döndürücü bir hızla değişirken, çalışma hayatında insanlar arası ilişkiler, örneğin liderlik anlayışında da ciddi dönüşümler yaşanıyor. Liderlik için birçok farklı tanım yapılabilir. ABD merkezli sigorta haber sitesi Insurance Journal'ın yayınladığı makaleye göre, 'Liderlik bir şişedeki yıldırım gibidir' sözüyle de aslında liderlik misyonunun ne kadar önemli olduğu anlatılıyor. Aynı zamanda iyi bir lideri tanımlayan tüm kurallar, bu kuralların hiçbirine uymayan başarılı bir lider örneğiyle de çürütülebiliyor.

Ama bireylerin liderlikle ilgili görüşlerinde farklılıklar var. Bazı kişiler zorluklardan gelen liderleri takip etmek isterken, bazıları eğitimli bir liderin büyük resmi görebildiğini düşünüyor. Çünkü böylelikle günlük işlerin gidişatının daha düzenli olacağı kanaatindeler. Etkili liderliği ortaya çıkarmanın sırlarından biri de işleri doğru sıraya koymaktan geçiyor. Bir işte başarıya ulaşıldığı zaman, nasıl iyi bir lider olunacağını anlamak için, sonuçlardan çok bu sonucu elde etmek için hangi yöntemlerin kullanıldığına bakılıyor.

LİDERLİĞİN ÖZETİ ETKİLİ İLETİŞİM

Lider bir görüşün arkasında bir grubu toplayabilmelidir.

Başarılı bir lider bir görüşün ilerlemesini sağlayacak aksiyon planının iletişimini yapar.

Liderliğin daha etkili olabilmesi için, liderin önderlik ettiği grubun liderin bakış açısını ve iş planını benimsemesi gerekir. Böylelikle lider o an orada olmasa bile çalışanların davranışlarını yönlendirmiş olur. Kısacası, liderlik, kendi kendine devam eden bir kültür yaratmakla oluşur ve grubun belirtilen amaçlara uygun ve uzun vadeli eylemleriyle başarısı ortaya çıkar.



EKİP, SATIŞTA YÜKSEK GAYRET GÖSTERENLERİN ÖDÜLLENDİRİLDİĞİNİ GÖRÜRSE VERİM ARTIYOR

Satış kültürü sonuçlarına ve etkilerine bakarak incelenmeli, satışı oluşturan uygulamaların gidişatına bakarak değil. Satış kültüründe nedenleri ve sonuçları birbirinden ayırmak gereksizdir, çünkü bunlar mutlaka birbiriyle bağlantılıdır.

Kurumun satış kültürü, çalışanlar üzerinde bir etkiye sahiptir. Örneğin, bir çalışan, çalıştığı ofisi "Burada işine düşkün olan herkes gayretli olduğu için ödüllendiriliyor" şeklinde algıladığı zaman işteki verimi artar. Böylelikle kişi işine dört elle sarılır. Bu da bütün grubun işinde daha gayretli olması sonucunu doğurur. Çünkü grubun beklentisi artar. Bu etkiye kümülatif nedensellik deniyor.

Satış kültürü sağlıklı işlediğinde kümülatif nedensellik büyük yarar sağlar fakat sağlıklı işlemediğinde olumsuz sonuçlara neden olabilir.

Ayrıca, önemli bir başka konu da, ekip çalışanlarının iletişimini korumak için yönetim ekibinin çalışanlarına onları umursadığını hissettirmesidir. Bu, günümüz çağdaş liderlik anlayışının olmazsa olmaz bir koşuludur.

MARKAYA İNANAN EKİP ÜYELERİ BİRBİRLERİYLE DE YARIŞIR

Müşterilerin sizden beklentileri neler? Peki şirketinizin hedefi nedir ve bu müşteri beklentileriyle sizin hedefiniz uyuşuyor mu?

Başarılı satış kültürü oluşturulması, hedeflerin anlaşılmasına bağlıdır. "Ne yapacağız" ve "Nasıl yapacağız?" sorularını ekip üyeleriniz tek bir cümlede cevaplayamıyorsa, bu, sigorta acentenizin ya da acente çalışanlarının hedefleri anlamada yetersiz olduğunu gösterir. O zaman da onlar ne sattığının bilincinde mi sorusu akla gelir. Markanıza inanan ekip üyeleri aynı zamanda birbirleriyle de yarışırlar, bu da daha güçlü bir marka kimliği ve takım ruhu oluşturur.

Bir lider işbaşında değilken de çalışanlarını koordine edecek bilgiyi ve sorumluluğu onlara aşılamış olmalı. Bunun için, liderin önderlik ettiği grubun liderin bakış açısını ve kurumun iş planını benimsemesi gerekiyor. Böylelikle lider o an orada olmasa bile çalışanların davranışlarını yönlendirmiş oluyor.

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

MARKA YARATMAK BAŞARININ ŞARTI

Başarılı olmanın yegane şartlarından biri de 'marka yaratmak' olarak tanımlanıyor. Bu da sigorta acentenize özel olarak hizmet vermeniz ve onu benzersiz yapmanız demektir. Yani mutlaka acentenizi diğer acentelerden daha özel hale getirmek için çalışmalısınız. Sağlam bir marka olmanın değerini müşterilerin satış sonrasında nasıl tepkiler verdiğini görerek kolaylıkla saptayabilirsiniz. Ama satış ekibinin gözden kaçırdığı şeyler markayı kötü de etkileyebilir. Bir sigorta acentesi benimsediği ve inandığı bir markaya sahip olduğunda, onu sahada, daha tutarlı, güçlü, etkili ve istikrarlı bir şekilde temsil eder.

Finans sektörü iklim değişikliğine karşı korumasız

Küresel Risk Enstitüsü'nün açıklamasına göre, dünyadaki sigortacılar, bankalar ve emeklilik fonları, iklim değişikliğinin yarattığı risklere karşı korumasız durumda.



Açıklamaya göre, bu sektörlerin riski azaltmak için stratejilerini değiştirip, daha çevre dostu sektörlere yatırım yapması gerekiyor.

Küresel finansal hizmet sektöründeki riskleri inceleyen Kanada, Toronto bazlı şirketin yayınladığı rapor, iklim değişikliğinin en büyük riskler arasında olduğunu ve çözümü için çabuk ve sistematik olarak adımlar atılması gerektiğini gösteriyor.

İklim değişikliği, küresel olarak 35.4 milyar dolarlık emeklilik fonlarının da bulunduğu yatırım portföyleri için gerçek ve yıkıcı olabilecek bir risk konumunda. 2015 yılında Cambridge Üniversitesi'nin yaptığı bir araştırma, küresel yatırım portföyleri kısa dönemdeki iklim hareketlilikleri nedeniyle varlıklarının %45'ini kaybedebileceğini ortaya koyuyor. Portföylerin yarısının tekrardan konumlandırılma ile kurtarılabileceğini söyleyen Küresel Risk Enstitüsü, geriye kalan yarısı için iklim değişikliğine karşı küresel bir çaba gösterilmesi gerektiğini savunuyor.

Kanada, tarihinin en büyük sigortalı afetini yaşadı

Kanada Sigorta Bürosu (IBC) tarafından yapılan açıklamaya göre, Alberta orman yangınının 3.6 milyar Kanada Dolarıyla Kanada tarihinin en büyük sigortalı maddi hasar olduğunun altı çizilirken, bundan önce 2013 yılında yine aynı bölgede yaşanan sel felaketinin ise 1.7 milyar Kanada Dolarlık sigortalı hasara yol açtığı da ifade edildi.



Birden çok poliçe daha fazla hasar ödemesi getirmiyor

Sigorta uygulamaları her zaman tek bir şirketle sınırlı olmuyor. Birden fazla sigortacının dahil olduğu sigorta uygulamaları bazı esaslara göre düzenleniyor. Aynı riski kapsayan iki poliçesi olan sigortalılar, hasar olduğunda iki katı ödeme alamıyor.

Sigortacılıkta birden fazla sigorta şirketinin ilgili bulunduğu birçok sigorta uygulaması vardır. Bunların en başında reasürans gelir. Reasürans sigortacının tarafı olduğu doğrudan sigorta ettirenle yapılmış sigorta sözleşmesi dolayısıyla ortaya çıkan sigortacının üzerindeki rizikoyu tamamen veya kısmen ondan devralmaya yönelik bir sigorta işlemidir. Sözleşmesel bir borç (sedan şirketin sigorta ettirene karşı mevcut olan riziko gerçekleşince sigorta parasını ödeme borcu) için teminat sağlayan reasürans bu özelliğiyle bir tür sorumluluk sigortasıdır. Reasüransa ilişkin TTK 1403(2) uyarınca, sigorta ettirenin reasüröre karşı talep ve dava hakkı yoktur. Sigorta ettiren bütün taleplerini sigortacısına yöneltmek zorundadır. Diğer bir anlatışla reasürörle sigorta ettiren arasında bir hukuksal ilişki bulunmamaktadır.



SİGORTACILAR KOASÜRANSLA SORUMLULUĞU PAYLAŞIYOR

Aşağıda göreceğimiz üzere "kapalı koasürans" olarak adlandırılan, yani sigortacının sigorta ettirene karşı tek başına sorumlu olduğu bir sigorta teminatından kaynaklanan yükümlülüğünü başka sigortacı veya sigortacılar ile, onlarla yaptığı özel anlaşmalar çerçevesinde tamamen veya kısmen paylaşması biçimindeki sigorta uygulaması da reasürans niteliğini taşımaktadır.

Sigortacılar arasında kurulan havuzlar da reasürans veya kapalı koasüransla benzerlik göstermektedirler. Burada da sigorta ettirene karşı tek başına sorumlu olan sigortacı, yaptığı poliçe üretimini havuza aktararak sorumluluğu havuza dahil diğer sigortacılarla paylaşmaktadır. Belirli bir çıkarın temin edilmesiyle ilgili olarak, sigortacıların sigorta sözleşmesinden kaynaklanan mali yükümlülüklere sigorta ettirene karşı doğrudan herhangi bir sorumluluk üstlenmeksizin katıldıkları mekanizmalar yanında, deyim yerinde ise "doğrudan cephede" oldukları ve sigorta ettirenle ilişki içinde bulundukları uygulamalar da mevcuttur.

Aynı rizikonun aynı anda birden çok sigorta sözleşmesinin kapsamında olması uygulamada oldukça sık karşılaşılan bir haldir. Bu gibi bir durumda hangi sigortadan ne oranda ödeme yapılacağı; hangi sigorta poliçesinin devre dışı olacağı gibi önemli sorunlar karşımıza çıkmaktadır.

HAVUZ UYGULAMALARINDA 2 MODEL AĞIR BASIYOR

Uygulamada birden çok sigortacının ilgili olduğu kısaca "havuz" olarak adlandırılan ve ne yan yana sigorta ne de müşterek sigorta niteliğini taşıyan bir sigortalama tekniği daha mevcuttur. Gerçek anlamda "havuz", sigortacılar arasında kurulmuş bir "adi ortaklık" niteliğindedir. Borçlar Kanunu m.620 uyarınca adi ortaklık iki ya da daha fazla kişinin emeklerini ve mallarını ortak bir amaca erişmek üzere birleştirmeyi üstlendikleri sözleşmedir (fk.1); bir ortaklık, kanunla düzenlenmiş ortaklıkların ayırt edici niteliklerini taşımıyorsa, adi ortaklık sayılır. Havuza dahil bir sigortacı, havuz kapsamındaki sigorta sözleşmelerini kendi adına yapar ve sigorta ettirene karşı da yalnız o sorumludur. Fakat o sigortacının bu üretimi tamamen veya kısmen havuza aktarması ve havuza dahil diğer sigortacılarla, önceden yapılan anlaşma çerçevesinde paylaşması gerekmektedir. Havuzun değişik paylaşma şekilleri öngörmesi de mümkündür.

Ülkemizde sigorta havuzları sigorta şirketleri arasında adi ortaklık şeklinde değil, özel yasal düzenlemeyle kurulmaktadır (mesela "Tarım Sigortaları Havuzu"). Tarım Sigortaları Kanunu ile oluşturulan havuzun işletilmesi için bir şirket görevlendirilmektedir. Havuza katılan sigorta şirketlerinin bu şirkete "eşit oranda" ortak olacakları da hükme bağlanmıştır (Tarım Sigortaları Kanunu m.9 fk.1). Bakanlar Kurulu kararıyla Havuz tarafından kapsama alınan tarım sigortaları ancak Havuz sistemi çerçevesinde yapılabilmektedir (Tarım Sigortaları Kanunu m. 14 fk.2). Ancak Havuz, doğrudan sigorta ettirenlerle hukuksal ilişki içinde değildir. Sigorta şirketleri tarım sigortalarını kendi adlarına akdetmek, fakat prim ve rizikonun tamamını Havuz'a devretmek zorundadırlar (Tarım Sigortaları Kanunu m.14 fk.1). Bununla birlikte sigorta şirketlerine "retrosesyon" yapılması mümkündür (Tarım Sigortaları Kanunu m.14 fk.3).

Kısaca DASK olarak bilinen ve "Afet Sigortaları Kanunu" uyarınca yürütülen zorunlu deprem sigortası uygulamasında ise farklı bir çözüm söz konusudur. Afet Sigortaları kanunu m.7 fk.1, zorunlu deprem sigortasının "münhasıran Doğal Afet Sigortaları Kurumu" tarafından verileceğini (ancak bazı koşullarla sigorta şirketleri ile müşterek sigorta şeklinde de yapılabileceğini) öngörmüştür.

Ülkemizde resmi yolla kurulması düşünülen yeni havuzlar hakkında da yukarıdaki iki değişik modelden birinin söz konusu olması olasılığı ağır basmaktadır.

SÖZLEŞMELER "ZARAR" VE "TUTAR" OLARAK AYRILIYOR

Hatırlanacağı gibi, sigorta sözleşmeleri zarar ve tutar sigortaları olarak iki ana grupta değerlendirilmektedir. Tutar sigortalarında, birden çok sigorta sorunu karşımıza çıkmaz. Çünkü bu sigortalar rizikonun gerçekleşmesi sebebiyle meydana gelen zararın giderilmesini amaçlamazlar. Sigorta sözleşmesinde tanımlanan rizikonun gerçekleşmiş olması sigortacının ödeme borcunun doğması için yeterlidir. Tutar sigortalarında sigortacının yükümlülüğü rizikonun gerçekleşmesinin yol açtığı zararı gidermek olmadığı için, zararla sınırlı ödeme yapmak zorunluluğu yoktur. Aynı riziko için on tane sigortanın mevcut olması, buna karşılık -mesela sigortalı sakat kalmasına rağmen aynı kazanç getirici etkinliği sürdürdüğü ve kazancında sakatlık yüzünden hiçbir azalma olmadığı için- hiç zarar meydana gelmemiş veya yok denecek kadar az bir zararın ortaya çıkmış bulunması olasılığında yaptırılan bütün sigortalardan ödeme alınabilecektir. Buna karşılık, zarar sigortalarında durum tamamen farklıdır. Bu sigortalarda sigortacı rizikonun gerçekleşmesi sebebiyle ortaya çıkan zararı karşılar. Eğer zarar mevcut sigortalardan birinin kapsamında tamamen karşılanmışsa, aynı rizikoya karşı yaptırılan diğer sigortalara başvurmak artık mümkün olmayacaktır. Kuşkusuz zararı ödeyen sigortacının diğer sigorta veya sigortalardan o zararı kendisiyle paylaşmalarını istemesine izin verilebilecektir. Birden çok sigortaya ilişkin hükümler, hangi sigortanın hangi koşullarda hak sahibi sigorta ettirene ne kadar ödeme yapması gerekeceğini düzenledikten başka, sigortacıların arasındaki rücu istemlerini de düzenlerler. Aşağıda zarar sigortalarında birden çok sigortaya ilişkin olarak öngörülen kurallara kısaca değinecek ve Türk Ticaret Kanunu'nun yeterli bir düzenleme içerip içermediğini ele almaya çalışacağız. En başta belirtelim ki bu kurallar zarar sigortasının iki ana türüne de uygulanırlar: Mal sigortalarında geçerli oldukları gibi, sorumluluk sigortaları ile sağlık giderleri sigortası gibi masraflara karşı yapılan sigortalarda da geçerlidirler.



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

BİRDEN ÇOK SİGORTANIN ÇEŞİTLERİ

Birden çok sigorta sonucunda "aşkın teminat" durumu ortaya çıkabileceği gibi, sigorta değerine eşit teminat hali de söz konusu olabilir. Öte yandan sigortacıların teminat verirken birlikte hareket etmiş olmaları veya birbirlerinden habersiz bulunmaları da mümkündür.

a) KISMİ SİGORTA

Uygulamada "yan yana sigorta" olarak adlandırıldığı halde, aynı çıkar için aynı rizikoya karşı birlikte hareket etme iradesi bulunmayan en az iki ayrı sigortacıya sigorta bedellerinin toplamı, sigorta değerini aşmayacak şekilde sigorta yaptırılması söz konusudur. Türk Ticaret Kanunu bu hali "kısmi sigorta" başlığı altında 1468'inci maddesinde düzenlemiştir. Bu olasılıkta önce bir eksik sigorta yaptırılmakta (mesela 100 bin lira değerindeki bir mal 60 bin lira üzerinden sigorta ettirilmektedir. Daha sonra tam değer elde edilinceye kadar bir veya birden fazla sigorta daha yaptırılmaktadır (mesela aynı mal bu sefer 40 bin lira bedel üzerinden sigorta koruması altına aldırılmaktadır).

b) ÇİFTE SİGORTA

İkinci olasılık, önce ve sonra yaptırılan yan yana sigortaların sigorta bedelleri toplamının sigorta değerini aşması veya bu sigortaların her biri uyarınca (diğer sigortalar olmasaydı) ödenecek olan tazminat tutarlarının toplamının sigorta zararından fazla olmasıdır. TTK bu hali 1467'nci maddede "çifte sigorta" başlığı altında düzenlemiştir. Ancak TTK 1467 kanımızca gereksiz yere, ilk sigortanın (en az) "tam değer" üzerinden yaptırılmış bir sigorta olmasını şart koşmaktadır. Oysa, önceki ve sonraki sigortaların sigorta bedelleri toplamının sigorta değerini aşıyor olması (bu aşma oranında çifte sigortanın varlığını kabul için) yeterlidir. İlk sigortanın mutlaka tam değer üzerinden (sigorta bedeli gerçek sigorta değerine eşit olarak) yaptırılmış bulunması zorunlu değildir.

c) MÜŞTEREK SİGORTA (KOASÜRANS)

Müşterek sigorta, birlikte hareket etme iradesine sahip olan iki veya daha fazla sigortacının, aynı çıkarı aynı rizikoya karşı her biri belirli bir oranda teminat yükümlülüğü altına girecek şekilde sigortalamalarıdır.
Uygulamada bu tür sigortalamaya "açık koasürans" denmektedir. Açık koasüransta sigorta ettiren ile her bir sigortacı arasında ayrı sigorta ilişkisi kurulmaktadır. Bu ilişkide her bir sigortacı rizikonun yalnızca kendi sigorta ettiği oranı için sorumlu olur. Müteselsil sorumluluk, ayrıca kararlaştırılmış olmadıkça söz konusu değildir. Mesela 1 milyar TL değerindeki santral, birinci sigortacı tarafından 500 milyon, ikinci sigortacı tarafından da yine 500 milyon lira üzerinden temin edilmişse, meydana gelen zararları bu sigortacılar yarı yarıya ödeyeceklerdir.
Müşterek sigortada sigortacılar çoğu halde sözleşme başlangıcında anlaşmayla veya ekspertiz sonucunda belirlenen çıkar değerine karşılık gelen bir sigorta bedelinin belirli bir oranından sorumlu oldukları için aşkın teminat olağan koşullarda ortaya çıkmaz.
Buna karşın "müşterek sigorta" başlıklı TTK 1466, bu tür sigortada sigorta bedellerinin toplamının sigorta değerini geçeceğini varsaymış ve bu varsayım temelinde sigortacıların her birinin "orantı kuralı uyarınca" sorumlu olacağını hükme bağlamıştır. Mesela 1 milyar TL değerindeki santral için sigortacılar S1 ve S2 tarafından müşterek sigorta esasına göre sigorta teminatı verilmekte ise, TTK bu santralin birinci sigortacı tarafından 600 milyon lira, ikinci sigortacı tarafından da 800 milyon lira bedelle sigorta edilmiş olacağını esas almakta ve meydana gelen (mesela) 280 milyon liralık hasarın birinci sigortacı tarafından 60/140 ve ikinci sigortacı tarafından da 80/140 oranında ödeneceğini belirtmektedir.
Müşterek sigortanın diğer bir türü de "kapalı koasürans" olarak adlandırılan sigortadır. Kapalı koasüransta sigorta ettirenin karşısında onunla sözleşme yapan tek bir sigortacı vardır. Ancak bu sigortacı, sigorta ettirene karşı temin etmiş olduğu rizikoyu başka sigortacı veya sigortacılarla yaptığı anlaşmalar uyarınca o başka sigortacılarla paylaşmaktadır. Bu çerçeve içinde sigorta ettirene karşı yalnızca birinci sigortacı sorumludur. İkinci sigortacı ve varsa diğer sigortacılar ise yalnızca birinci sigortacıya karşı sorumlu bulunmaktadırlar; sigorta ettirenle bunlar arasında herhangi bir ilişki mevcut değildir. Kapalı koasürans, bu açıklamalarımızdan da anlaşılacağı gibi bir reasürans mekanizmasıdır ve niteliği açısından reasürans ile bir tutulmalıdır.

Eksperler elektrikli araçlara hazırlanıyor

Yazılımları ve teknik özellikleriyle konvansiyonel otomobillerden farklılaşan elektrikli araçlarda ekspertiz süreçleri de değişiyor. İleri teknoloji kullanan bu araçlarda hasar tespiti yapmak daha da zor hale geliyor. Sigorta Eksperleri Derneği de (SED) eksperlerin konu hakkında bilgilerini artırmak için düğmeye bastı.

Elektrikli araçlar günümüzde Türkiye'de de yaygın olarak kullanılmaya başlandı. Başta Tesla olmak üzere pek çok şirket ülkemizde elektrikli araç satışına başladı. Türkiye'deki sigorta eksperlerinin elektrikli araçlar konusunda ne kadar hazırlıklı olduklarını sorduğumuz SED Başkanı Ahmet Nedim Erdem şunları söyledi:
"Elektrikli araçlar ile ilgili genel kanı elektrikli araçların 21. yüzyıl icatları olduğu yönündedir. Ama gerçek biraz daha farklı; çünkü bundan bir asır önce de elektrikli araçlar kullanılıyordu. Fakat sıvı yakıt tüketen araçların motorlarındaki gelişmeler ve bu araçların daha ucuza mal edilmesi, elektrikli araçların sonu oldu. 70 ve 80'li yıllarda bu araç kullanımı açısından birazcık kıpırdamalar olsa da hiçbir zaman istenen verim alınamadı. Türkiye'de ilk elektrikli otomobil II. Abdülhamit tarafından Ingiltere'de Messrs Immisch & Co şirketine 1888 yılında sipariş edildi. Şirketin mühendisleri Magnus Volk ve Moritz Immisch'in özel olarak hazırladıkları bu otomobil ön kısmında tek bir büyük teker yerine birbirine yakın



Ahmet Nedim Erdem

iki küçük tekere sahipti, Immisch tarafından patenti alınan 20 Amper 48 Volt 1 beygirlik motoru vardı. Abdülhamit bu otomobilden çok memnun kalmıştı ve bu iki mühendisi ödüllendirmişti, bu sayede mühendisler uluslararası bir üne kavuşmuşlardı. Sultan için hazırlanan bu otomobili o zamanın teknik dergilerinde de görebilmek mümkün.

'EKSPER BİLGİSİ YETERLİ'

Ülkemiz eksperlerinin elektrikli araçlar ile ilgili bilgi seviyesinin yeterli olduğunu söyleyebiliriz. Elektrikli bir otomobilin karoseri olarak içten yanmalı bir otomobilden en büyük farkı ciddi bir maliyeti bulunan bataryası ve olası yerleşimiyle ilgilidir. Elektrikli bir aracın motorunda sadece beş hareketli parça varken, Dizel veya benzinli bir aracın içten yanmalı motorunda yüzlerce parça bulunur. Elektrikli otomobiller ortalama 6-7 yıllık ömre sahip değiştirilmesi gereken pahalı bataryalara sahiptirler fakat bunun dışında özellikle yaygın lityum tabanlı tasarımlarda çok düşük bakım masrafları bulunmaktadır. Eksperler olarak elektrikli araçların sürekli gelişen ve değişen teknolojilerini daha yakından takip edebilmek adına zorunlu eğitimlerimizin konusu yaptık. Ülkemizde elektrikli araç satışı yapan distribütörlerle görüşerek ülkemizde satışı yapılan elektrikli araçların karbon gövde onarım teknikleri ile ilgili tüm meslektaşlarımıza gruplar halinde sertifikalı eğitimler gerçekleştirilmiştir. Otomobil satış trendleri doğrultusunda bu konudaki eğitim ve seminer çalışmaları artarak devam ettirmek gibi bir hedefimiz bulunmaktadır.

'ŞARJ İSTASYONLARI YOLDA"

Elektrikli araçlar ile mevzuat bakımından ülkemizdeki en önemli sorunlardan biri şarj istasyonlarının eksikliğiydi. Ancak Resmi Gazete'nin 8 Eylül 2013 tarihli ve 28759 sayılı nüshasında yer alan yönetmelik değişikliği ilanında akaryakıt ve servis istasyonlarına elektrikli araçlar için şarj tesisleri kurulmasının zemini hazırlamıştır. Otomotiv Distribütörleri Derneği verilerine göre Elektrik Şarj İstasyon sayılarının arttığını görüyoruz. Bir diğer sorun elektrikli araç dönüşümleriyle ilgilidir. Türkiye'de elektrikli otomobillere motor güçlerine göre üç kademeli vergi indirimi uygulanmaktadır, yani ÖTV 85 kW kadar %3, 86-120 kW %7, 120 kW ve daha güçlü araçlarda ise %15 olmaktadır. Hibrit modeller ise bu indirimden faydalanamıyor."



TSEV'den ağustos ayı eğitimleri

2016'nın ilk altı ayında 50'den fazla kısa süreli eğitim programıyla 600 civarında katılımcıya ulaşan TSEV, ağustos ayında hukuk ve hasar alanlarına yönelik eğitimlere ağırlık veriyor.

TSEV, 2016'nın ilk altı ayında 50'den fazla kısa süreli eğitim programıyla 600 civarında katılımcıya ulaştı. Temmuz ayında girdiği tadilat sebebiyle sınıf eğitimlerine ara vererek eğitim faaliyetine online olarak devam eden TSEV, bir aylık aranın ardından kaldığı yerden devam ediyor. Ağustos ayı eğitimlerinin içeriğinde hukuk ve hasar alanlarına yönelik eğitimlere ağırlık veriliyor. TSEV bunların yanında underwriting, BES, planlama ve kişisel gelişim alanında da yeni eğitimler sunarak sigortacılık sektörünün gelişimini destekliyor.

AĞUSTOS AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Hayat Sigortalarında Underwriting- Temel Seviye	4 Ağustos	Çağdaş Çimentepe
Finansçı Olmayan Yöneticiler için Finans ve Finansal Tablo Analizi	8 Ağustos	Murad Kayacan
Deprem Mühendisliği ve Hasar Hesaplama (PML) Yöntemleri	11 Ağustos	Ceyhun Eren
Oto Sigortalarında Hasar Bilgisi ve Süreci	12 Ağustos	Zafer Şenler
Müşteri Yaşam Döngüsü Odaklı Pazarlama ve Dağıtım Kanalları Pazarlama Stratejileri	16 Ağustos	Erkan Işıksal
Nakliyat Enstitü Klozlarına Hukuksal Bakış ve Yargıtay Kararları	17 Ağustos	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
A'dan Z'ye Power Point	18 Ağustos	Ulaş Çardak
Hayat Sigortalarında Türk Ticaret Kanunu ve Yargı Kararları	18 Ağustos	Av. Nuray Dinçment
Maluliyet Tazminatı ve Destekten Yoksun Kalma Tazminatlarına Hukuksal Bakış	19 Ağustos	Av. Hande Davarcı
Türk Sigortacılık Sektöründe Aracılık Sisteminin Değerlendirilmesi	22 Ağustos	Av. Dilek Özer
Stratejik Planlama	23 Ağustos	Fergul Guyard - Can Demirağ
Mesleki Sorumluluk Sigortaları	24 Ağustos	Mahmut Saraçoğlu
Tamamlayıcı ve Alternatif Sağlık Sigortalarında Ürün Geliştirme	25 Ağustos	Yrd. Doç Dr. Cem Köylüoğlu
BES Mevzuatı ve Uygulamalar	25 Ağustos	Sinan Metin
Devlet Katkısında Gelinen Son Nokta	26 Ağustos	Sinan Metin

Aktüer adaylarına önemli destek

Sigortacılık mevzuatı uyarınca, sigorta ve emeklilik şirketlerinin yeterli sayıda aktüer istihdam etme zorunluluğunun aktüer talebini artırması ve piyasadaki aktif aktüer sayısının mevcut talebi karşılayamaması nedeniyle Aktüerya alanında açılacak tüm eğitimleri destekleme kararı alan TSEV, yazın da sınava hazırlananlara birinci ve ikinci seviyede üç eğitimle destek vermeye devam ediyor.

Buna göre birinci seviye konu başlıklarından matematik eğitimi 8 Ağustos; ikinci seviye konu başlıklarından ise sigorta matematiği 11 Ağustos; Finans Teorisi ve Uygulamaları ise 25 Ağustos tarihinde başlıyor.

Eğitimler ağırlıklı olarak hafta içi mesai saatleri dışında ve cumartesi de dahil olmak üzere haftada en fazla üç gün olarak planlandı.

Ders içerikleri ve güncel takvimleriyle ilgili detaylı bilgi için http://www.tsev.org.tr/egitim-takvimi/kategori/aktuerya/liste/ adresi ziyaret edilerek bilgi alınabiliyor.

TSEV, ekimde birinci ve ikinci seviyede sınava girecek olan aktüer adaylarına başarılar diler.

DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTİM SAATİ
MATEMATİK (1. Seviye)	8 Ağustos - Pazartesi	15.00-20.30
	9 Ağustos - Salı	17.30-20.30
	10 Ağustos - Çarşamba	15.00-18.00
Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas	16 Ağustos - Salı	17.30-20.30
Eğitim Yeri: TSEV	17 Ağustos - Çarşamba	15.00-18.00
	19 Ağustos - Cuma	12.00-16.00
	22 Ağustos - Pazartesi	15.00-20.30
	25 Ağustos - Perşembe	12.00-15.30
	29 Ağustos - Pazartesi	12.00-15.30
	31 Ağustos - Çarşamba	15.00-18.00
	2 Eylül - Cuma	15.30-20.30
		Toplam 42 saat

DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTİM SAATİ
FİNANS TEORİSİ VE UYGULAMALARI (2. Seviye)	25 Ağustos -Perşembe	16.00-20.30
	26 Ağustos - Cuma	16.00-20.30
	29 Ağustos - Pazartesi	16.00-20.30
	1 Eylül - Perşembe	16.00-20.30
Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas	6 Eylül - Salı	16.00-20.30
Eğitim Yeri: TSEV	8 Eylül - Perşembe	16.00-20.30
		Toplam 27 Saat

DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTİM SAATİ
SİGORTA MATEMATİĞİ (2. Seviye)	11 Ağustos - Perşembe	16.00-20.30
	12 Ağustos - Cuma	16.00-20.30
	15 Ağustos - Pazartesi	16.00-20.30
Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas	18 Ağustos - Perşembe	16.00-20.30
Eğitim Yeri: TSEV	19 Ağustos - Cuma	16.30-20.30
	23 Ağustos - Salı	17.30-20.30
	24 Ağustos - Çarşamba	15.00-18.00
		Toplam 28 Saat

Yeni başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı

Sigorta sektöründe yeni işe başlayanlar için organize edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 8 Ağustos'ta başlıyor. 'Hayat Dışı' branşında 4 gün; 'Hayat' branşında ise 3 gün olarak planlanan eğitim ile sigorta sektöründe yeni işe başlayanların sigorta piyasasını tüm aktörleri ile kavramaları, teknik ve hukuki konularda yeterli bir ön bilgiye sahip olmaları amaçlanıyor. Bu eğitim ile şirket içi oryantasyon programında azami faydanın sağlanmasına yönelik önemli bir altlık oluşturulması da diğer önemli bir kazanım olarak karşımıza çıkmaktadır. İlk kez 2015 yılında planlanan program sigorta ve emeklilik şirketlerinin eğitim departmanı yöneticileri ile yapılan toplantı sonrasında revize edilmiş; programın süresi kısaltılmış ve geçtiğimiz nisan ve haziran aylarında hayat dışı branşında başarıyla gerçekleşmiştir. Ayrıca revizyon sonrası program bir bütün olarak alınabileceği gibi arzu edilmesi halinde sadece tercih edilen günlerde modül halinde de alınabilmektedir. Program için son başvuru tarihi 5 Ağustos'tur.

	DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTMEN
YENİ BAŞLAYANLAR İÇİN SİGORTACILIĞA GİRİŞ (HAYAT DIŞI)	Sigorta Sektörü ve Piyasa Bilgisi	8 Ağustos 9.30-17.30	Faruk Ömrüuzak
	Ürün Bilgisi ve Hasar	9 Ağustos 9.30-17.30	Faruk Ömrüuzak
	Ürün Bilgisi ve Hasar	10 Ağustos 9.30-17.30	Faruk Ömrüuzak
	Sigorta Hukuku	11 Ağustos 10.00-17.00	Av. Nuray Dinçment

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

TSEP 2015-2016 eğitim dönemi kayıtları başladı

10 Ekim'de başlayacak Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) 34'üncü dönemi için kayıtlar başladı. İlk yarı yılında Temel Sigorta Bilgileri eğitimi verilirken, ikinci yarı yılda katılımcılar altı branşın (Yangın-Mühendislik Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları ve Muhasebe) birinde uzmanlaşıyor. Sektörün üst düzey yöneticileri ve uzmanları ile akademisyenler tarafından verilecek derslere ilave olarak yangın, nakliyat ve kaza branşlarında saha çalışmaları da gerçekleştiriliyor.



17 TL

EYPİO

İnternet dünyasını kasıp kavuran ve tüm listelerde uzun zamandır zirveye oynayan sanatçının albümü 11 şarkıdan oluşuyor.



42 TL

RADIOHEAD

Radiohead'in hayranları tarafından merakla beklenen A Moon Shaped Pool isimli albümü müzik eleştirmenleri tarafından tam not aldı.

YERLİ

1- Eypio - Günah Benim
2- Murat Dalkılıç - Epik
3- Berksan - 6
4- Serdar Ortaç - Gıybet
5- Redd - Mükemmel Boşluk
6- Gökçe Kılınçer - Kalbimde İzi Var
7- Ersan Er - Ceylan Gözlüm
8- Onur Şener - Sel Suyu
9- Işıl Yücesoy - Zamansız
10- KETİ ile - Bizim Hayalimiz

YABANCI

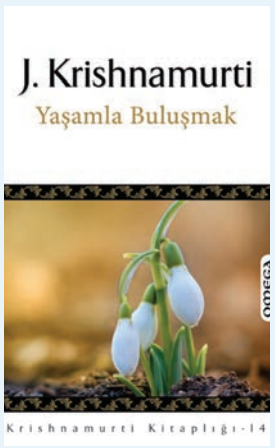
1- Radiohead - A Moon Shaped Pool
2- Mitski - Puberty 2
3- David Bowie - Blackstar
4- Nails - You Will Never Be One of Us
5- James Blake - The Colour in Anything
6- Maxwell - blackSUMMERS'night
7- Sturgill Simpson - A Sailor's Guide to Earth
8- Anna Meredith - Varmints
9- The Hotelier - Goodness
10- Ital Tek - Hollowed

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Yaşamla Buluşmak

J. Krishnamurti

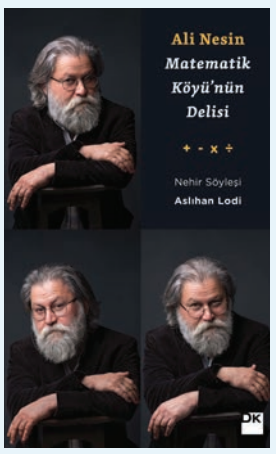
Her gün yanından geçip gittiğiniz ağacın karşısında bir dakikalığına durup bakabilir misiniz? Onu, yani ağacı görmeyi deneyebilir misiniz? Bazı dalları rüzgârdan kırılmış, yapraklarının bir kısmı sararmış, belki çoktandır yağmur görmemiş olsa bile, kökleriyle toprağa nasıl tutunduğunu, başını gökyüzüne nasıl kaldırdığını görebilir misiniz?
Dün yahut önceki gün, ya da geçmişte neler yaşamış olursanız olun, eğer siz şimdi hayata yeterli özeni ve ilgiyi gösterirseniz, o da size çiçek açmaya hazır bir tomurcuk gibi tazelik getirecektir.



240 sy. 12 TL

Matematik Köyü'nün Delisi *Ali Nesin*

Mesleğini çok seven bir matematikçinin dünyayı değiştirmeye bir köyden başlamasının hikâyesi ve öngörüleri, Türkiye'ye yeniden inanmanızı sağlayacak. Hayatı boyunca elini attığı, merak sardığı her konuda başarılı olan biri Prof. Ali Nesin. Sistemi sorgulamaya öğrencilik yıllarında başladı. Örneğin sınavlarla yıldızı hiç barışmadı. Tembel bir öğrenciydi belki ama kitaplarla dolu bir evde babası Aziz Nesin'in kanatları altında büyürken çok okudu. Aslıhan Lodi'nin Ali Nesin'le gerçekleştirdiği nehir söyleşi Doğan Kitap etiketiyle yayınlandı.

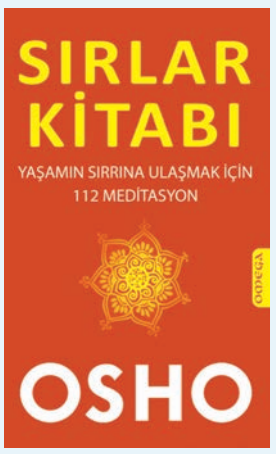


224 sy. 18 TL

Sırlar Kitabı

Osho

Osho yirminci yüzyılın en kışkırtıcı ve esin verici ruhani öğretmenlerinden biridir. 112 ayrı meditasyon tekniğini tanıtan Osho, bu teknikleri içinde bulunduğumuz anın bilincine varmaya odaklanan günümüz meditasyon anlayışının diline tercüme ediyor. Osho her bir tekniği ayrıntılı biçimde tanımlıyor ve böylece bize en uygun olan tekniği bulup gündelik hayatımızla bütünleştirme olanağı tanıyor. Meditasyonu dinsel ya da ruhani bağlamdan çıkararak meditasyonun altında yatan neşe ve farkındalıkla dolu yeni bir yaşam biliminin esaslarını ortaya koyuyor.



1080 sy. 60 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Öyle eğitime böyle trafik-2

BİR ülkede sağlıklı büyümenin yolu, düşük işsizlik ve güçlü, rekabetçi bir ekonomiden geçiyor. Bunların sorunsuz sürdürülebilmesinde anahtar rol, mesleki ve teknik eğitim programlarında gizli. Eğitim sistemlerinin yeterince gelişmediği ülkelerde mesleki ve teknik eğitim, genellikle başka hiçbir seçeneği kalmayan öğrencilerin sığındığı liman haline geliyor. Eğitimde öncü olanlarda bu eğitim programları, öğrencilere gelecekte iyi bir kariyer imkanı sunabilecek çok önemli bir alan olarak işlev görüyor. Bu alandan mezun öğrenciler, modern teknik becerileri güncel ekipmanlarla alıyor, böylece sektöre atıldıklarında sorun yaşamıyor. Eğitim sistemlerinde mesleki ve teknik eğitimi nereye oturtacağını bilememiş olanlarda ise bir ya da iki nesil öncesi ekipmanlarla eğitim alan öğrenciler, iş bulmada zorluk çekebiliyor. Eğitimde öncü ülkelerde mesleki ve teknik alanlardaki müfredatların endüstri ile uyumlu bir yapıya sahip olduğu görülüyor. Bu, gelişmemiş eğitim sistemlerinin en büyük açmazlarından biri. Öğrencilerin performanslarını, öğretmenlerin ise profesyonel pratiklerinin sürekli gelişimini destekleyecek okullar tasarlayın. Göreve başlayan öğretmenlerin gelişimi öncelik olmalı. Kariyer merdivenleri, öğretmenlerin yeteneklerini ve bilgilerini geliştirmesine izin vermeli ve farklı basamaklardan oluşmalı. Bu konuda bir kültür yaratılmalı. Organizasyonlarla bir bütün olarak okullarda sürekli gelişim sağlanabilmeli. Kariyerinde zirveye çıkan eğitimciler, sürdürülebilir bir şekilde diğer öğretmenlere mentorluk hizmeti vermeli. Bu öğretmenler, öğretim sistemleri ve metotlarında geliştirmeye ihtiyaç duyulan alanları belirlemeli. Çeşitli seviye, alan ve sınıflardan öğretmenler, uzman eğitimcilerle birlikte yeni ders tarzlarının geliştirilmesinde rol almalı.

***

CIEB'nin hazırladığı, 'birinci sınıf eğitim sistemleri için 9 yapı taşı' bundan ibaret. Geçen ay ve bu ay yazılanları okuyanlar ne düşünüyor çok merak ediyorum. Benim görüşüm, bu 9 önerinin neredeyse hiçbir tanesinin ülkemizin eğitim sisteminde uygulanmadığıdır. Belki bir iki madde özel okullarda uygulanmaya çalışılıyordur.
İşin özü uygulamaların ve de sistemlerin sürdürülebilir ve de geliştirilebilir olmalarıdır. Devamlı değişen eğitim sistemleri bu sürdürülebilirliği engellemektedir.
Dokuzuncu öneri çok çok önemli, madde ana hatları ile şunu söylüyor. Kaliteli, bilgili, kendisini güncelleyen ve geliştiren eğitimcilere ihtiyaç var. Ve de onlara bu fırsatları veren ve yaratan alt yapıya ihtiyaç var.
Bayram tatilinde, 9 günde, 144 ölü ve 540 yaralı var. Eskiden 'Yollar bozuk ve de aynı yol gidiş geliş o yüzden kaza oluyor' denirdi. Ama bence çok büyük oranda artık gidiş ve geliş iki ayrı yol oldu, peki neden yine bu kadar insan telef oluyor. Bana göre yolları düzeltiyoruz ama sürücülerin kafa yapısını düzeltemiyoruz, aynı cahilce yapılan hatalar insanların hayatına mal oluyor.
İstikbalde birer trafik canavarı olabilecek çocuklarımızı şimdiden eğitmeliyiz. Bunu yapmak için düzgün bilgili, gelişmeye müsait eğitimciler yetiştirmeliyiz. Öğretmenlik mesleği daha itibarlı ve aranan bir meslek haline gelmeli. Öğretmen olabilme çıtasını yükseltmeliyiz. Yetiştireceğimiz bilgili, yaratıcı ve yetenekli eğitimciler aynısını öğrencilerine aktaracaklardır. Ben bu konuyu defalarca yazdım, artık daha çok gecikmeden bu konular ele alınmalıdır yoksa daha vahim kazalara çanak tutulmuş olur.

***

Medyanın da bu konuda halkı uyarıcı mesajlar vermesi gerekir. Son zamanlardaki kaza haberlerine baktığımızda sanki sürücüler değil de başka başka etkiler yüzünden kaza oluyor. En çok dikkat ettiğim 'direksiyon hakimiyetini kaybetmek.' Sanki kabahat direksiyonda veya yoldaki mıcır yüzünden oluşan kaza. Kardeşim iyi şoför direksiyon hakimiyetini kaybetmez, dikkatli şöför yoldaki mıcırı görür, süratini düşürür. Tabii ki yol emniyeti çok önemli, ışıklar, kavşaklar, virajlardaki eğimler, şerit çizgileri, emniyet şeritleri v.s. Ama kazaların çok önemli bir oranı aşırı sürat, gereksiz araç sollama, şerit değiştirme gibi trafik kurallarına uymamaktan olmaktadır.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

"Insurtech" dünyasında neler oluyor?

GEÇTİĞİMİZ ay, ana teması sigorta sektöründe yaşanan yeni gelişmeler, dijitalleşme trendi, inovasyon ve high-tech girişimler olan bir konferansa katıldım.

İngiltere'de gerçekleşen bu etkinlikte, aralarında sigorta ve reasürans sektöründeki köklü şirketlerin temsilcileri ve bu alanda danışmanlık hizmeti veren uzmanların olduğu çok sayıda konuşma ve sunum dinledim.

Bu alandaki son gelişmeleri ve gelinen noktayı ortaya koyan, oldukça dikkat çekici ve önemli mesajlar içeren bu sunum ve konuşmalarda ön plana çıkan ana başlıkları ve mesajları sizlerle paylaşmak istiyorum.

• "Insur-tech" diye ifade edilen, sigorta sektörüne hizmet sunmak üzere kurulan teknoloji şirketlerine dünya genelinde yapılan yatırım tutarı, 2015 yılı itibariyle 2 milyar dolar düzeyine ulaşmış durumda. Geçtiğimiz yıl bu rakam 500 milyon doların altındaydı. Yani, ciddi bir ilgi artışı ve yeni yatırım söz konusu.

"Fin-tech" denilen finans sektörünün tamamına yönelik toplam yatırım tutarının 50 milyar dolar civarında olduğu dikkate alındığında, önümüzdeki dönemde sigorta sektöründeki yatırımların daha da hızlı artması bekleniyor.

Sigorta sektöründeki internet ve dijital teknolojilerin yayılma hızının, diğer birçok alana göre daha geriden geldiği gözlemleniyor. Sigorta sektörünün geleneksel yapısı ve kendine özgü iş modelinin bu durumun en önemli etkeni olduğu paylaşılıyor.

• Bu yeni teknoloji yatırımlarının, risk üstlenen yapıda, sigorta şirketi formatında değil, çoğunlukla sigorta sektöründeki değer zincirine yönelik hizmet sağlayıcı uygulamalar ve çözümler şeklinde olduğu görülüyor. Özellikle IT, müşteri hizmetleri, hasar, pazarlama ve satış süreçlerine odaklanılıyor.

Dolayısıyla, bu yeni dönemin sigorta şirketleri için bir tehdit olmak yerine, daha hızlı, kaliteli ve yenilikçi hizmetler sunmak adına fırsat niteliğinde olduğunun altı çizildi.

• "Startup" olarak tanımlanan bu yeni girişimler, ağırlıklı olarak bireysel sigortalar alanında yoğunlaşıyor.

En yoğun ilgi, oto sigortacılığına yönelik. Global hayat dışı prim üretiminin % 42'sinin oto sigortacılığı alanında olduğu göz önünde bulundurulduğunda, bu durum hiç sürpriz değil.

Oto sigortacılığını takip eden alan ise sağlık sigortası.

• Söz konusu teknolojik şirketler, ağırlıklı olarak akıllı cihazlar, nesnelerin interneti (Internet of Things), giyilebilir teknoloji, telematik cihazlar gibi yeni teknolojilere dayalı uygulamalar ve çözümler üzerine yoğunlaşıyor.

Bir diğer önemli odak noktası da, satış ve pazarlama zincirine yönelik geliştirilen dijital platformlar.

• Bu dönemin en önemli unsuru "hız". Büyük balığın küçük balığı yediği bir dönemden, hızlı balıkların yavaş balıkların önüne geçtiği bir döneme girdiğimizin altı çiziliyor.

Birçok global sigorta ve reasürans şirketi, "hızlı balık" konumunda olan bu yeni "startup" şirketlerle farklı işbirliği modelleri üzerinde yoğun olarak çalışıyor. Finansal yatırımlar ve stratejik iş ortaklıkları yoğun olarak yaşanıyor.

• Yeni dönemde en önemli değişim, müşteri deneyimi ve veri kullanımı alanında olacak.

Statik ve soğuk veri olarak nitelenen yaş, meslek, cinsiyet, adres gibi veri setleri yerine, sıcak veri niteliğindeki çok daha güncel, anlık veriye ulaşma imkanına kavuşuluyor.

Bu açıdan özellikle GAFA olarak ifade edilen 4 büyük teknoloji şirketi (Google-Apple-Facebook-Amazon) başta olmak üzere, bu tarz sıcak veriye sahip kurumlarla gerçekleştirilecek veri paylaşım modelleri büyük önem kazanacak.

• Bir diğer önemli trend de, sigorta sektörünün, pasif bir şekilde "tazminat ödeyen" bir konumdan, çok daha geniş bir fonksiyona kavuşması yönünde. Sigorta şirketlerinin, müşteriyle çok daha güncel ve yakın bir iletişim kurarak, riski önleme, uyarma, yönlendirme ve farklı asistans hizmetleri sunma şeklinde aktif olarak "hizmet sağlayan ve koruyan" bir konuma gelmesi söz konusu. Yeni girişimler ve uygulamaların ana hedefi ve odağı bu alana yönelik.



HASSELBLAD X1D

Orta format aynasız

Hasselblad fotoğraf dünyasına bomba gibi düşecek bir makineye imza attı. İsveçli şirket, dünyanın ilk orta format kompakt aynasız kamerası X1D'yi fotoğraf tutkunlarının beğenisine sundu. Orta format aynasız X1D, tam kare sensörlü makinelerle karşılaştırıldığında çok daha kaliteli fotoğraflar çekmeye imkan sağlıyor. 8272x6200 piksel çözünürlüğe kadar fotoğraf çekebilen makinenin 3 inçlik bir ekranı bulunuyor. Yüzde 100 kapsama alanlı ve 2.3 milyon noktalı elektronik vizörün kullanıldığı X1D, 30p ve 25p'de Full HD video kaydına izin veriyor.

SANDISK IXPAND MEMORY

'GÜVENLİ' depolama

SanDisk'in iPhone'lara ekstra hafıza sağlayan kılıfı, iPhone 6 ve iPhone 6s'le uyumlu. Lightning bağlantısıyla iPhone'a bağlanan kılıfın, 32, 64 ve 128 GB'lık üç farklı modeli bulunuyor. Kılıfın yine kendi adını taşıyan iOS uygulaması ile akıllı telefondaki fotoğraf, video ve diğer içerikleri düzenlemek mümkün. Ayrıca farklı renk seçenekleri de mevcut.





B&W T7 GOLD EDITION

Moda ikonu

Ses kalitesi ve premium ürünleriyle tanınan Bowers & Wilkins ile onun moda camiasındaki dengi Burberry, güçlerini birleştirdi. Bowers & Wilkins T7 Gold Edition Bluetooth hoparlör, siyah deri veya taba süet kılıflara sahip. Burberry tarafından İngiltere'de tasarlanan ve İtalya'da el işçiliğiyle son şekli verilen kılıflarıyla beraber gelen cihaz, tek şarjla 18 saat müzik çalabiliyor. T7 Gold Edition, sadece belli başlı Burberry mağazalarında 995 dolar fiyatla satışta.

ASUS ZENBO

21'inci yüzyıl asistanı

Asus'un yeni robotu, gelişmiş özellikleriyle bilim kurgu filmlerindeki robot hizmetkarları evinize getiriyor. Zenbo isimli sevimli robot akıllı telefonla ya da bağımsız olarak hareket edebiliyor. Komutları algılayabilen Zenbo, karşılık da verebiliyor. Kamerası aracılığıyla yüzleri tanıyabilen Zenbo, görüntülü görüşme yapmayı sağlıyor. Ayrıca uzaktan evde neler olduğunu görüntülemek ve akıllı ev eşyalarını kontrol etmek de mümkün.

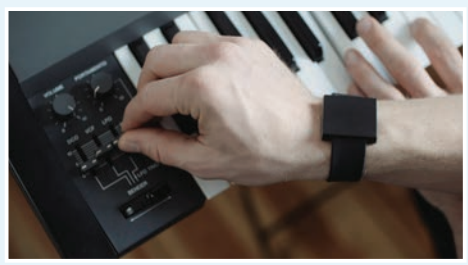


ZUNGLE PANTHER

Kulaklıklara veda

Bluetooth'lu güneş gözlüğü Zungle Panther, dışarıdan görülmeyen ve duyulmayan bir yöntemle müzik dinleyebilmenizi sağlıyor. Gözlüğün saplarında yer alan vericilerin kullanıcının kafatasına yolladığı titreşimlerle iç kulağa sesi gönderebilen Zungle, geliştiricilerinin iddiasına göre yüksek ses kalitesi vaatediyor. Ancak ne yazık ki tek şarjla sadece dört saat müzik çalabiliyor.





BASSLET

Giyilebilir subwoofer

Giyilebilir subwoofer, bas deneyimini farklı bir noktaya taşıyor ve bası gerçek anlamda hissetmeyi mümkün hale getiriyor. LoSound engine adı verilen özel bir titreşim motorunu bünyesinde barındıran cihaz, 10 ile 250 Hz frekansında titreşimler üreterek kulaklıkla duyduğunuz bası hissetmenizi sağlıyor.

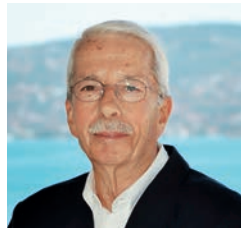
HYUNDAI RM16 N

Geleceğe bakış

Geleceğin Hyundai otomobillerine yön veren RM ailesi, yeni üyesine kavuştu. RM16 N'de, bugüne kadarki konseptlerin aksine Hyundai N Performance bölümünün de katkısı var. Karbon fiberle güçlenen gövde, ayarlanabilir spoiler ve egzoz supapları, virajlarda otomatik pozisyon alan sportif koltuklar gibi teknolojik yeniliklerin yanında, kaputun altında 295 beygir güç üreten 2,0 litre hacimli ve 4 silindirli ünite yatıyor.



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



ZTE AXON 7

İddialı amiral

ZTE hem tasarımı hem de donanımıyla ön plana çıkan amiral gemisi AXON 7 ile rakiplerine meydan okuyor. 5,5 inçlik WQHD AMOLED ekranında multimedya keyfini artıran cihaz, HiFi kalitesinde ses deneyimi sunabiliyor. Cihazda, Quick Charge 3.0 destekli 3250 mAh'lik pil yer alıyor.





BOSE SOUNDSPORT

Sporcuya özgürlük

Sporcuları hedefleyen Bose SoundSport kablosuz kulaklıklar terden etkilenmeyen bir tasarımda. Egzersiz sırasında kullanıcının rahatça hareket edebilmesi için tere ve suya dayanıklı olarak tasarlanan kulaklık, mobil cihazlarla Bluetooth veya NFC üzerinden eşleştirilebiliyor. SoundSport, 149 dolar fiyatıyla satışa sunuldu.





SEGWAY MINIPRO

Kolay sürüş

İki tekerlekli kendi kendini dengeleyen ulaşım aracı (elektrikli kaykay) Segway miniPRO, global olarak geçerliliği olan bir güvenlik sertifikasına sahip olmasıyla diğerlerinden ayrılıyor. Segway miniPRO'nun benzer kategorideki araçlardan bir diğer farkı da kaykayın ortasından kullanıcının diz mesafesine kadar gelen kontrol çubuğu. Sensörler, bu kontrol çubuğu sayesinde kullanıcının hareketlerini daha iyi algılayabiliyor ve kontrol de kolaylaşıyor. Pili tam şarj edildiğinde yaklaşık 25 kilometre yol katedebilen Segway miniPRO, saatte maksimum 16 kilometre sürate ulaşabiliyor.



FOLDIMATE

Otomatik KATLAMA makinesi

Çamaşırları jilet gibi katlayan, adeta anne eli değmiş gibi üst üste sıralayan FoldiMate aranan yardımcı. Portatif boyutlarıyla benzerlerine fark atan FoldiMate, çamaşırları katlamakla kalmıyor aynı zamanda kırışıklıkları gidermek için buharla üstünden geçiyor ve güzel kokmaları için de parfüm sıkıyor. Elle katlamaya kıyasla iki kat daha hızlı olan makineyi kullanabilmek için tek yapılması gereken katlanacak olan kıyafetleri makineye asmak. FoldiMate gerisini otomatik olarak hallediyor ve tüm katlanacak kıyafetleri üst üste sıralayıp teslim ediyor.

Minik çeşitlemeler

AHTAPOT
Ahtapotun anneliği hiçbir canlının anneliğine benzemez. Dişi ahtapot çiftleşmeden sonra bir oyuk bularak oraya yerleşir. Yumurtlamaya başlar ve yumurtlama işlemi bittikten sonra kuluçkaya yatar.
Yumurtalarını yuvanın tavanına çengelle asar gibi dizer.
Yumurtalara devamlı su pompalayarak onların temiz kalmalarını sağlar.
Her ne pahasına olursa olsun yuvasını terk etmez.
Yavrular yumurtadan çıkmadan açlığa dayanamazsa birkaç kolunu yer ve bu şekilde tüm yavrular yumurtadan çıkıncaya kadar hayatta kalır ve yumurtaları korur. Ancak uzun süren kuluçka dönemi onu aç ve bitkin bırakır tüm yavrular yumurtadan çıkınca o da yuvasında can verir.
Hayata yeni başlayan yavrular için anne ahtapotun cansız vücudu yaşama tutunmaları için iyi bir besin kaynağı olur. Bu yüzdendir ki hiçbir dişi ahtapot yavrularının büyüdüğünü göremez...

MİNİK MAYIN AVCILARI
Kamboçya, iç savaştan kalma mayınları temizlemek için eğitimli sıçanları kullanacak. Eğitimden sorumlu sivil toplum kuruluşu APOPO'nun Basın ve Halkla İlişkiler Müdürü James Pursey, ilk grup sıçanın eğitime başladıklarını belirtti. Hayvanların yıl sonuna kadar göreve başlaması bekleniyor.

İŞE GİTMEDEN 12 YIL 5.000 EURO MAAŞ ALDI
Fransız demiryolu şirketi SNCF'nin, çalışanı Charles Simon'a 12 yıldır evde oturması için ayda 5.000 euro (yaklaşık 16.000 TL) maaş ödediği, 'kariyerinin tıkandığını' iddia eden adamın tazminat istemesiyle ortaya çıktı. Charles Simon, 2003'te geniş kapsamlı bir yolsuzluk skandalını ortaya çıkardığını, SNCF'nin işten uzaklaştırdığını ancak yeni bir işe atamak yerine evde oturması için maaş ödemeye başladığını söyledi. Simon 'Haziran ayında her yıl olduğu gibi tatil için 600 euro bonus da aldım' dedi. Haber dergisi Le Point'in iletişime geçtiği SNCF, Simon'un çalışanları olduğunu doğruladı ve 2011 yılında bir kere daha tazminat talebinde bulunduğunu, ancak iş mahkemesinin bu talebi reddettiğini açıkladı.

DÜNYADA BAHŞİŞ
İTALYA- Venedik'te gondolcuya ne kadar bahşiş verilir? Bizden duymuş olmayın ama gerekmiyor. Çok istiyorsanız, iki-üç euro (5-10 TL) yeter.
ÇİN- Birkaç sene öncesine kadar bahşiş yoktu; "İlla vereceğim" diyen turistler yüzünden artık yerleşti. "Ben de bahşişçiyim" diyorsanız altın kural: Bu işi gözden uzakta yapmak makbul. Komiye bavul başına 10 yuan (5 TL) masajcıya 30 yuan (13 TL).
ABD- Bahşişin harman olduğu ülke işte burası. Garsona, kuaföre, komiye, bellboya, taksi şoförüne, kısacası hizmet sektöründe her türlü meslek erbabına bahşişini vermek zorundasınız. Yüzde 10 cimri bahşişi, yüzde 12 ehh, yüzde 15 makul, yüzde 20 ideal...
ENDONEZYA- Özellikle Bali'de tüm mevzu bahşiş üstüne dönüyor. Endonezyalılar hem nazik hem de hassas insanlar; parası çıkışmayana (hatta hiç gönlü olmayana) aksi davranmazlar. Ama siz yine de es geçmeyin. Yemekten sonra 20 bin rupi (4 TL) cömert bahşiş.
BREZİLYA- Tatilde aylaklık önceliğinizse en çok işinize yarayacak servis kumsalda, şezlong, şemsiye ve yiyecek-içecek işlerini çözen adamı göz önünde tutun. 5 real'le (4,5 TL) onun hizmetinden gün boyu faydalanmaya yeter. Tatilinizin kalanında da aynı adamla takılın. Sizi hatırlar.

ÇOK KOŞAN ÇOK İÇTİ
ABD'deki Pensylvania State Üniversitesi'nden bilim insanları, 19 – 89 yaş arası 150 kişinin fiziksel aktivitelerini ve alkol tüketimlerini 21 günlük üç periyot boyunca kayda almalarını istedi. Uzmanlar, deneklerin "normalden fazla egzersiz yaptıkları günler normalden fazla alkol tükettiklerini" tespit ettiklerini açıkladı.
Houston Üniversitesi'nden bir yetkili de alkol ve egzersiz arasındaki bağlantı üzerine yaptığı araştırmada her iki aktivitenin de beyindeki ödül sistemini tetiklediğini ve bu nedenle uzun bir egzersiz seansından sonra insanların alkol tüketme isteğinin arttığını gördüklerini söyledi.
(Not: Değişik tarihlerde Hürriyet Gazetesi'nden derlenip, tarafımdan özetlenip, kurgulanmıştır.)



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Koşulların zorluğu, başarının büyüklüğünü etkiler!..

KOŞUL; sözlük anlamı olarak: Bir başka şeyin kendisine bağlı olduğu, bir başka şeyi olanaklı kılan şeydir. Bir başka anlamı da; belli bir nedensel bağlantıda etkinin ortaya çıkmasını sağlayan etken. (Aynı nedenler ayrı koşullar altında aynı etkileri yaparlar.) Nedenden ayrımı şudur: Neden etkiyi yaratan şeydir, koşulsa etkinin ortaya çıkışının nedeni değildir, etkiyi yaratmaz, ama nedenin etkiyi yaratmasını sağlar. Başarı ise, bir işte elde edilen yararlı sonuç olarak tanımlanmaktadır.

Bu tanımlar doğrultusunda, iktisadi oluşumları dikkate aldığımızda, bu oluşumları etkileyen; örneğin kolaylaştıran, güçleştiren veya özelliklerini değiştiren çevresel durum ve etkenler nelerdir? Ekonomik değer yaratan sektörel kurumların faaliyet alanlarındaki hedefleri doğrultusunda elde edilen başarıların büyüklüğü, hangi koşullar altında gerçekleştirilmiş bulunmaktadır? Bu koşulların başarılar üzerindeki etkileri nasıl olmuştur? Ticari hareketlilik yaratan ve ekonomi üzerinde katma değer katkısı bulunan kurumsal firmaların başarıları; bu başarıların oluştuğu koşullara göre nasıl değerlendirilmelidir? İş yaşamımız içinde yer alan, iş-aile yaşam döngüsünü etkileyecek kadar önem taşıyan başarı faktörüne, elde edildiği koşullar alanından bakmak ve değerlendirmek gerektiğini düşünmekteyim.

Koşuşturmalarımız sonucu elde edilen başarılar, iş veya aile yaşamımızda neleri etkilemektedir? Etkilenen durumlardan ne kadar mutluluk duyulmaktadır? Bu mutluluklar, anlık sevinçler veya geleceğe dönük yeni ümitler mi yaratmaktadır?

"Ne olursa olsun ben her koşulda mutlu olabilirim" tekrarları öylesine söylenen veya daima pozitif olunmalı vesaiki altında sahiplenilen bir cümle mi?

Koşullar, koşullar... Bir şeyi elde etmeniz için önünüze koyduğunuz nedenler ve bunların sonucunda gözlemlediğiniz etkinin büyüklüğü, sizi tatmin ediyor mu?

Başarı nelerle elde edilmez ki; üstüne harcanan emekle, tüm yeteneklerinizle birlikte ortaya konularak gösterilen gayretle, mücadele gücünüzün göstergesi olan sabırla....

Koşulların üstesinden gelmek için olmazsa olmazımız olan sabır üzerine çok beğendiğim bir Çin atasözünü yeri gelmişken söylemek isterim. "Bir anlık sabır, insanı büyük felaketlerden kurtarabilir, sabırsızlık göstereceğin bir tek an, bütün yaşamı mahvedebilir.

Koşulların zorluğu başarının önemini artırdığına göre, zorluğa karşı verilen mücadele için gösterdiğiniz motivasyon da bir o kadar önemlidir.

Koşullar karşısında bulunulan karar verme süreçlerinin bütünüyle gerçekçi olmadığı durumlarda motivasyona bağlı sorunların ortaya çıktığı araştırmacılar tarafından belirtilmektedir. Örneğin, çalışanların başarı algıları, kendilerinden istenilen işler konusundaki sınırlamalara bağlı kalmaktadır. Bu sınırlamalar nedeniyle de başarının elde edilmesi de, çoğu kez dışsal motivasyona bağlı kalarak yapılmaktadır. Bundan dolayı da, koşulların zorluğu başarı için imkansız görülüyorsa, muhakkak dış güdülemeye ihtiyaç olduğu düşünülmektedir. Başarı için koşulların yapılandırılması, etkinin değerini de artıracaktır. Diğer bir deyişle, şayet çalışanlar başarıyı hedefledikleri konularda yeterli olduklarına inanırlar ve koşulların üstesinden gelmek için gerekli bilgiye hakim olduklarını kabul ederlerse, başarıya etki eden faktörleri de istenilen ölçüde değerlendirmiş olurlar.

İş yaşamında, motivasyonun önemi üzerinde yapılan çalışmalarda iş görenlerin başarı algısında motivasyonunu etkileyen faktörler arasında; konulara yönelik ilgileri ve takdir tutumları, başarı için söz konusu olan görev algıları, başarı ve başarısızlığı etkileyen bilimsel ve çağdaş yönetim iklimi öne çıkmaktadır.

Koşul ve başarı ilişkisini değerlendirdiğimiz bu yazıyı, 5 Ağustos 1886 - 5 Temmuz 1967, tarihleri arasında yaşayan Amerikalı yazar, reklam müdürü ve politikacı olan Bruce Fairchild Barton'a ait güzel bir söz ile bitirmek istiyorum. **"Harikulade şeyler, ancak; içlerindeki bir şeyin üzerinde olduğuna inanma cesaretini gösterenler tarafından yapılmıştır."**



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

Bitki çaylarını SOĞUK içmeyi denediniz mi?

İşte size birkaç tavsiye: Kışın içtiğiniz gibi bitki çayınızı hazırlayın, oda ısısına gelinceye kadar bekletin, üzerini örtün ve sonra buzdolabına koyun. Yeterince soğuduğunda limon, nane yaprağı ilâve ederek afiyetle için.

Yaz sıcakları bastırdı. Bu sıcak havada, belki canınız sıcak bitki çayı hâttâ çay bile içmek istemiyor. Sıvı almanız da lâzım. Çaydan ve yararlı bitkilerinizden neden uzak kalacaksınız! Soğuk çay ve bitki çayı içmeyi deneyiniz? Nasıl hazırlayacaksınız? Kısaca yazıyorum.
Büyük bir bardak veya kupa içine, kışın içmekten zevk aldığınız bitki çayından bir poşet koyun, üzerine, bardak veya kupa tam dolmayacak miktarda, sıcak su ilâve ediniz, 5 dakika kadar bekleyin poşeti çıkarıp, bir süre daha bekledikten sonra bardağın üzerini uygun bir malzeme ile örtün, buzdolabına koyun. Soğusun, varsa üzerine 1-2 parça buz koyup içiniz.

Soğuk çay

Canınız kutu veya şişelerdeki hazır çayları içmek istiyor. Ben size daha tabii bir yol tavsiye edeyim: Siyah çayı demleyip, seyreltip, bir cam şişe veya sürahiye koyup buzdolabına koyunuz. Canınız istediğinde, buz ilâve ederek içiniz. Tadı biraz değişsin isterseniz, 1-2 dilim limon veya portakal da koyabilirsiniz. Hararetinizin hızla azaldığını göreceksiniz.

Tavsiye edeceğim diğer karışımlara gelince:

- 1 poşet yeşil çay üzerine, ılık su ilâve ettikten sonra 5 dakika kadar bekletip, poşeti alın, kupa oda ısısına gelince buzdolabına koyup soğutun, içerken üzerine 1-2 parça buz, 1-2 dilim tıraş limon veya taze nane yaprağı koyunuz.
- 1 poşet papatya üzerine, ılık su ilâve edip, 10 dakika bekletin, 1-2 parça buz ve taze nane yaprağı koyup içiniz.

Sağlık ve mutluluk dileklerimle.



Güneş ışınlarından korunun

Güneş kırıştırıyor

İlerleyen zamanla ortaya çıkan ve hücrelerden organlara kadar bütün yapılarda fonksiyonların giderek azaldığı, oldukça kompleks bir süreç olan yaşlanma, organizmanın büyüme ve gelişmesinde zamanla meydana gelen gerilemelerin toplamıdır. Deri yaşlanması iki şekilde gerçekleşir. Bunlar; iç etkenler ve geçen zamanla ortaya çıkan 'biyolojik yaşlanma' ve çevresel etkiler arasında özellikle ultraviyole ışınları ile ortaya çıkan 'fotoyaşlanma'dır. Erken yaşlanmanın yüzde 80'i güneş ışınlarına bağlı olarak gerçekleşmektedir.

Açık tenliler dikkat!

Açık tenli kişilerde foto yaşlanma daha erken yaşlarda başlar.

Yaşlanmayı geciktirin

Güneşten koruyucu kremleri sadece tatilde değil, günlük yaşantımızda da kullanmak en önemli gerekliliktir. Bunun dışında, sağlıklı beslenmek, spor yapmak, düzenli uyumak, sigara kullanmamak, aşırı alkolden uzak durmak, bilinçsizce ilaç kullanmamak da uzun süre gençliğimizi korumamıza yardımcı olur.





Yaz hastalıklarına önlem alın

TATİLİNİZ ZEHİR OLMASIN

Su ve besinler yoluyla bulaşan hastalıklar

Mikroplarla kontamine olmuş gıdaların ve başta su olmak üzere diğer içeceklerin ağız yoluyla alınması ile bulantı, kusma, ishal, ateş ve dehidratasyon ile seyredebilen "Gıda Zehirlenmesi" ve "Gastroenterit" adını verdiğimiz genel rahatsızlık tabloları ortaya çıkar. Özellikle hijyen koşullarına dikkat edilmeden hazırlanan süt ve süt ürünleri; (Sütlaç, kazandibi, muhallebi, dondurma) kremalı gıdalar (yaş pasta, ekler, puding vs), yumurtalı yiyecekler (mayonez içeren soslar), vakumlu paketi açılıp kısa sürede tüketilmeyen salam, sosis, sucuk, peynir gibi gıdalar ve uygun koşullarda saklanmayan kırmızı et (ızgara köfteler vb) , beyaz et (tavuk), deniz ürünleri (midye, istiridye ve kabuklu deniz hayvanları) sıcakların artması ile birlikte kısa sürede bozularak mikroorganizmaların daha kolay üremesine yol açar. Ayrıca marul, salata, maydanoz gibi sebzeler de iyi yıkanmadığında riskli olabilmektedir.

Havuz yolu ile bulaşan enfeksiyonlardan korunma ve tedavi yolları:

- Havuz ve deniz ortamlarının temiz olmasına dikkat edilmelidir.
- Durgun ve kirli sularda, yüzeyi köpüklü ve yeşil görünümde olan denizde yüzülmemelidir.
- Suya atlarken burnun kapatılması ve mümkünse tıkaç kullanılması önerilir.
- Havuz ve deniz suyunun yutulmamasına dikkat edilmelidir.
- Ciltte sıyrık ve kesik alanlar varsa, yüzme sonrasında temiz su ve sabunla yıkanmalıdır.
- Kulak enfeksiyonlarını önlemek için kulak tıkaçları kullanılmalıdır.

GÖZ ALERJİLERİ

Ev tozu, polen, tüy, küfler, çim, bazı ilaçlar vb. gibi sebeplerle gözlerde alerjik reaksiyon geliştiğinde, gözleriniz bu madde ya da maddelere karşı aşırı tepki gösterir. Bu tepki, gözlerde çok yaşarma, sulanma ve çapaklanma yapar. Göz alerjileri pek çok alerjik hastalık gibi kalıtsal olabilir ve diğer alerjik rahatsızlıklara bağlı olarak gelişebilir. Burun ve göz alerjilerinin birleşimi rinokonjunktivit denilen hastalığın oluşmasına neden olur.



Alerji niçin ortaya çıkar?

Vücudumuza hava yolu ile kolaylıkla giriş yapabilen ve aslında zararlı olmayan polenler, küfler, toz, tüy vb. maddeler yabancı olarak algılanarak konjunktiva adı verilen zarımsı dokudan histamin adlı bir madde salgılanmasına neden olur.

Nasıl tedavi edilir?

En yakın sağlık danışmanları eczacılarınız, alerjik bünyeli kişilerle genellikle ilk karşılaşan sağlık grubudur. Alerjinin teşhisinde, hangi mevsimde belirtilerin görüldüğü, başka bir alerjen maddeye duyarlılığınızın olup olmadığı, ilaç kullanıp kullanmadığınız, beslenme alışkanlığınız, hangi tür temizlik malzemeleri kullandığınız gibi bilgilere başvurulur. Kesin ve kalıcı bir tedavi olmadığından alerjiye neden olan maddelerden kaçınılmalıdır. Bunun için, çamaşırlarınızı dışarıda kurutmayın, günlük kıyafetlerinizi yatak odanızda çıkartmayın, evinizi polenlerin çok olduğu sabah saatlerinde havalandırmayın. Gözlerdeki alerjinin nedenini bilmiyorsak ya da onlardan uzak durma şansımız yok ise ilaç tedavisine başvurmak gerekmektedir. Bunun için ise eczacınız sizi öncelikle mutlaka bir göz hastalıkları uzmanına yönlendirecek ve bununla ilgili olarak doktorunuzun tavsiye edeceği göz damlalarını kullanmanızı sağlayacaktır.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Damga vergisi ile ilgili kanun değişiklikleri:

YAZIMIZIN kaleme alındığı tarih itibariyle TBMM'de görüşülmekte olan Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Amacıyla Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Tasarısı'nda çeşitli kanunların yanı sıra Damga Vergisi Kanunu'nda da bazı değişiklikler öngörülmektedir. Yazımızda tasarıda yer alan damga vergisi ile ilgili değişikliklerden bazılarına kısaca yer verilmiştir. Tasarının farklı bir şekilde kanunlaşması ihtimalinin dikkate alınarak yazımızın okunmasında fayda bulunmaktadır.

Anonim ve limited şirketlere ait ortaklık payı devirlerine ilişkin olarak düzenlenen kağıtlar damga vergisinden istisna edilmektedir. Böylelikle halen sadece pay senetlerinin (hisse senetleri) devrindeki istisna, pay senedine bağlanmamış olan anonim şirket ortaklık payları ile limited şirket paylarını da kapsayacak şekilde genişletilmektedir.

Nispi damga vergisine tabi kağıtlar (örneğin sözleşmeler) halen birden fazla nüsha düzenlendiğinde her nüshası aynı nispette ayrı ayrı vergilendirilmektedir. Tasarı ile, nispi damga vergisine tabi kağıtların sadece bir nüshasının vergilendirilmesi öngörülmektedir.

Damga vergisine tabi aynı kağıt üzerinde birden fazla adi kefalet ve garanti taahhüdü olması halinde, bunların her birinden ayrı ayrı vergi alınması yerine sadece bir kefalet ve bir garanti taahhüdü için vergi alınması yönünde düzenleme yapılmaktadır.

Pey akçesi, cayma tazminatı, ücret tevkifi, cezai şart gibi bir sözleşmenin müeyyidesi mahiyetindeki taahhütlerden (başlı başına bir sözleşmeye konu olmadıkça) damga vergisi alınmaması öngörülmektedir.

Damga vergisine tabi kağıtların sayıldığı (I) sayılı tablonun sözleşmelerle ilgili bölümünde bazı sözleşme çeşitlerine yer verilmek suretiyle bunlara Bakanlar Kurulu'nun yetkisini kullanması halinde farklı oranda vergi uygulanması imkanı sağlanmaktadır.

Vergilerle ilgili olarak kanuni süresi içinde verilen düzeltme beyannamelerinin damga vergisine tabi olmayacağı hükmü eklenmektedir.

Halen *"Sigorta mukavelenameleri, sigorta ücretine ait makbuzlar ve sigortanın tecdit ve temdidi ile temin olunan meblağın tezyidi halinde verilen beyanname ve avönanlar"* şeklindeki damga vergisi istisnası hükmünün *"Sigorta, reasürans ve koasürans sözleşmeleri, bireysel emeklilik, gruba bağlı bireysel emeklilik, işveren grup emeklilik sözleşmeleri, diğer kağıtlarda yer alan sigorta yaptırma taahhütleri ile sigorta primleri ve bireysel emeklilik katkı paylarının ödenmesine ilişkin kağıtlar ve sigortanın tecdit ve temdidi ile temin olunan meblağın tezyidi halinde verilen beyanname ve avönanlar"* şeklinde değiştirilmesi öngörülmektedir.

Damga Vergisi Kanununun Ek.2. Maddesinde; döviz kazandırıcı faaliyetlerle ilgili kağıtların damga vergisinden istisna olduğu, döviz kazandırıcı işlemlerin neler olduğu ve uygulama usul ve esaslarının ilgili bakanlıklarca müştereken belirleneceği hükmü mevcuttur. Konuyla ilgili olarak yayınlanan tebliğ ile istisna kapsamı işlemler ve uygulamaya yönelik diğer usul ve esaslar belirlenmiş durumdadır. Bu defa tasarı ile daha önce tebliğle düzenlenmiş olan hususlar bazı değişiklikler ve ilavelerle birlikte Kanun metnine alınmaktadır.

Yatırım teşvik belgesi kapsamındaki alımlar, imalatçıların makine ve teçhizat alımları, finansal kiralama kapsamındaki malların temini, bazı deniz taşıtlarının inşası, bakımı, onarımı ve binalarda ısı yalıtımı ve enerji tasarrufu sağlamaya yönelik işlemlerde düzenlenen kağıtlarda istisna hükümleri düzenlenmektedir.

Banka kredileri ile ilgili istisna kapsamına bunların devri ve krediden doğan alacakların temliki de dahil edilmektedir.

İhracatı teşvik etmek, ülkemizde üretilen ürünlerin yurtdışı pazarlara açılmasını sağlamak amacıyla, bedelsiz ihracata ve yurtdışı fuarlara katılıma ilişkin kağıtlara istisna sağlanması öngörülmektedir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Sigortacılık zor zanaat...

BİLDİĞİNİZ gibi **zanaat**, sermayeden çok nitelikli emeğe dayalı; öğrenimin yanı sıra el becerisi ve ustalık gerektiren meslekler için kullanılır. Sigortacılık, bir finans mesleği olsa da ülkemizde bu mesleği yapmak için tıpkı zanaatkarlıkta olduğu gibi yoğun emek ve çaba harcanması gerekiyor.

Ben 35 yıl önce sigortacılık mesleğine başladığımda üstatlarımız müdürlerimiz şunu derdi "Bir kağıt veriyorsun ama içinde yazılı şartlar ile şirketin anahtarını da teslim ediyorsun" Bu sözü genelde hasarcılar söylerdi.

Çünkü bir sigorta şirketine para/nakit girişi poliçe satışlarından, para çıkışı ise hasarlardan dolayı olur. Riski iyi analiz edemiyorsanız, müşteri profilini iyi yönetiyorsanız ve sağlam acente ağı kurup sağlam reasürans anlaşmaları yapamıyorsanız gerçekten de bir gün bakarsınız ki şirketin anahtarı birilerinin eline geçmiş ama kapısına da kilit vurulmuş.

Geriye dönüp baktığımda son 30 yılda nerede ise 30 şirket kapılarını kapamış. Ne kadar üzücü bir durum. Bir sigorta şirketinin kapanması demek onlarca gencimizin işsiz kalması ve hayallerinin kararması demek.

Sigortacılığın en zor tarafı ihtiyacı olmalarına rağmen sigorta poliçesi/güvencesi almak istemeyenlere poliçe/güvence satmaktır. Aldığınız satış tekniği eğitimleri ile karşınızdaki özel ya da tüzel kişilere poliçe satmayı ikna edersiniz ama bu kez de riskin detaylarını almak için bin bir kapris çekersiniz. Sonuçta sorduğunuz soruların amacı; hasar olduğunda sigortalının bir sorunla karşılaşmaması için sigorta poliçesini kapsamlı olarak düzenlemektir.

Bu konuda en çok zorluk çekenler sigortalı ile yüz yüze konuşup ikna etmeye çalışan acenteler ile satış personelidir. Sigortanın bir sözleşme olduğunu bir türlü anlamayanlar hasar sürecinde sizi doğduğunuza pişman ederler.

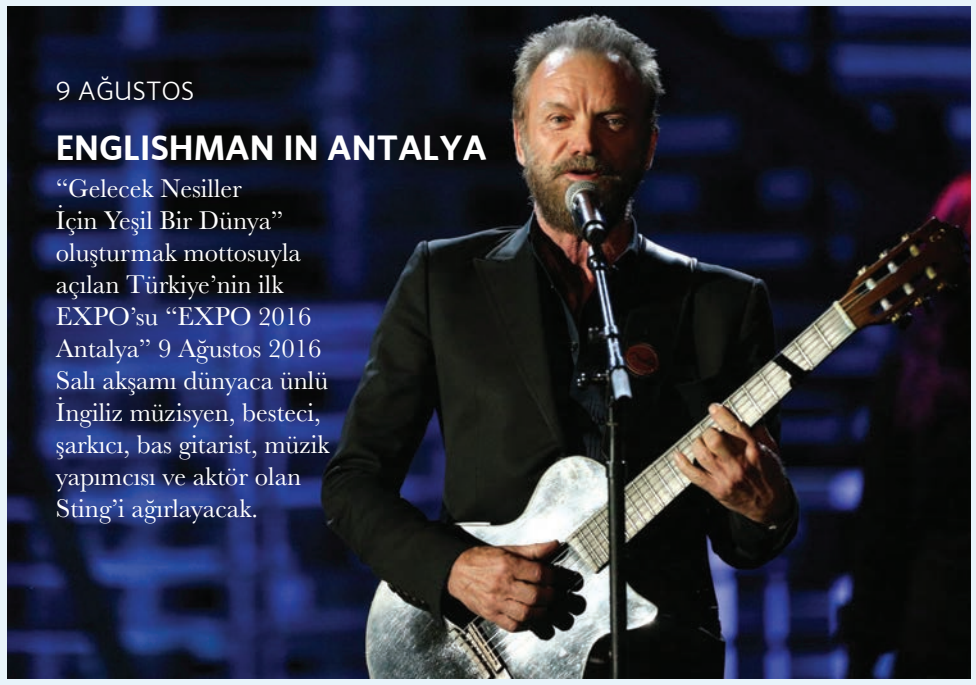
Her halde bu duyguyu hasarcı, eksper, hakem, bilirkişi, öğretim görevlisi ve bu köşenin yazarı olarak benden daha iyi anlayan pek az insan vardır. Geçen gün bir dava dosyasını incelerken kendimi acente ve hasarcıların yerine koydum ve gerçekten soğuk terler döktüm. Bunun nedeni bir kamyon değerli mal teslim alındıktan sonra hile ve kasıt ile çalınmış. Ama olay o kadar karmaşık hale getirilmiş ki zarar var ama kim sorumlu belli değil.

Sigortalı bir taşıma firması. Taşıma sırasında mal sahiplerinin mallarına gelecek zararlar için "Taşıyıcı Mali Sorumluluk Sigorta Poliçesi" yaptırılmış. Teminatın kapsamı ICC All Risk (A) şeraitli. Poliçede sigortaya konu mallar yüklenirken gerek taşımayı yapan araç, gerek ise sürücüye ait birçok özel şart konulmuş.

Bu şartlar taraflar için uygun ise de sigortacı poliçeye özel bir şart daha koymuş ve demiş ki "Taşıma kiralık araç ile yapılıyor ise sürücü ya da araç sahibinin kasıt ve hilesi ile doğacak zararlar teminat altına alınmıştır" Şimdi olayımıza bakıyoruz: taşımada bir sigortalı üst taşıyıcı, bir alt taşıyıcı ve bir de araç maliki var.

Araç maliki aracını alt taşıyıcıya kiralamış. Alt taşıyıcı ise aracı taşıma işi yapsın diye AB'ye vermiş. AB aldığı arabada sürücülük yapsın diye AC'yi işe almış. Sürücü AC malları taşıması için başka bir sürücü AD'yi görevlendirmiş, AD, malları depodan teslim almış ama kendisi sabıkalı olduğundan aracı başka bir sabıkalı AE'ye teslim etmiş, AE ben aracı hiç teslim almadım gezmek için araca binmiştim diyerek inkar etmiş. Bu arada belirtmek lazım ki, AD'nin ve AE'nin otuza yakın bu tip çalma fiilinden dolayı suçu var.

Sigortalı üst taşıyıcı taşıma belgelerinin yanında ceza davası dosyasını sunmuş ve poliçe özel ve genel şartlarına göre tazminat talep ediyor. Olayın oluş biçimine göre ödeme işi uzayınca poliçeyi düzenleyen acente hasarın tazmini için kendini paralıyor. Çünkü sigortalının kendisine büyük baskısı var. Hasarcı meslektaşlar poliçeye koşullarına bakıp olumsuz yorumlar yapınca üst yönetim de bu durum karşısında hasar ödenmesin demiş. Lütfen söyleyin sigortacılık zor zanaat değil mi ? Tüm zanaatkar dostlara kolay gelsin.



9 AĞUSTOS

ENGLISHMAN IN ANTALYA

"Gelecek Nesiller İçin Yeşil Bir Dünya" oluşturmak mottosuyla açılan Türkiye'nin ilk EXPO'su "EXPO 2016 Antalya" 9 Ağustos 2016 Salı akşamı dünyaca ünlü İngiliz müzisyen, besteci, şarkıcı, bas gitarist, müzik yapımcısı ve aktör olan Sting'i ağırlayacak.



10 AĞUSTOS

ŞŞŞ... DUYARLILIK ZAMANI

Dünyada milyonlarca kişi tarafından ziyaret edilen Sessizlikte Diyalog sergisi, İstanbul Gayrettepe Metro İstasyonu'nda!



12 AĞUSTOS

KİBARLIK BUDALASI

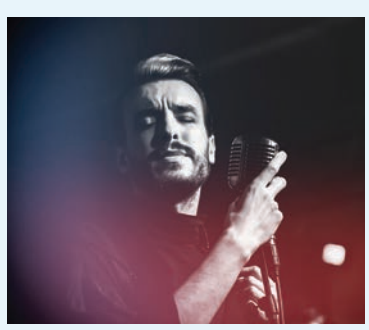
Moliere'in ölümsüz eseri Kibarlık Budalası 8. yılında Aydın /Kuşadası AVM Amfitiyatro'da seyircisiyle buluşmaya devam ediyor.



13 AĞUSTOS

KONSERE BENİ DE ÇAĞIR SEVGİLİM

Romantik müziğin efsane ismi Ümit Besen, yeni albümü ve yepyeni tarzıyla13 Ağustos'ta İstanbul Hayal Kahvesi Atakent'te sahne alacak.



14 AĞUSTOS

OKTAV PRENSİ YALOVA'DA

Kendini sadece "özgür bir müzisyen" olarak tanımlayan Cem Adrian, 14 Ağustos'ta Yalova Barış Manço Açıkhava Tiyatrosu sahnesinde...



15 AĞUSTOS

ENSTRÜMANI FARKLI TÜRKÜLER

Anadolu müziğini Batı enstrümanlarıyla birlikte kullanan Ahmet Aslan, İzmir/ Bornova Açıkhava Tiyatrosu'nda sevenleriyle buluşacak.



16 AĞUSTOS

"BİR GECE YARASI" TURNESİ

"Bir Gece Yarası" adlı yepyeni albümüyle dönüş yapan Zakkum, bu albümü Bar19 Kuşadası sahnesinde sevenlerinin beğenisine sunmaya hazırlanıyor.



18 AĞUSTOS

MAKARNANIN İTALYANCASI

İtalyan makarnalarını bir de Eataly şeflerinin eşliğinde hazırlamak istiyorsanız İstanbul Eataly Mutfak Atölyesi'ndeki workshopa buyurunuz.



20 AĞUSTOS

SERSERİ ŞAİRLERİN EN SONUNCUSU

Rock müziğin güçlü yorumcularından Feridun Düzağaç, 20 Ağustos'ta İstanbul Kadıköy Sahne'de en sevilen şarkılarını seslendirecek.



23 AĞUSTOS

ŞARAP TADINDA KONSER

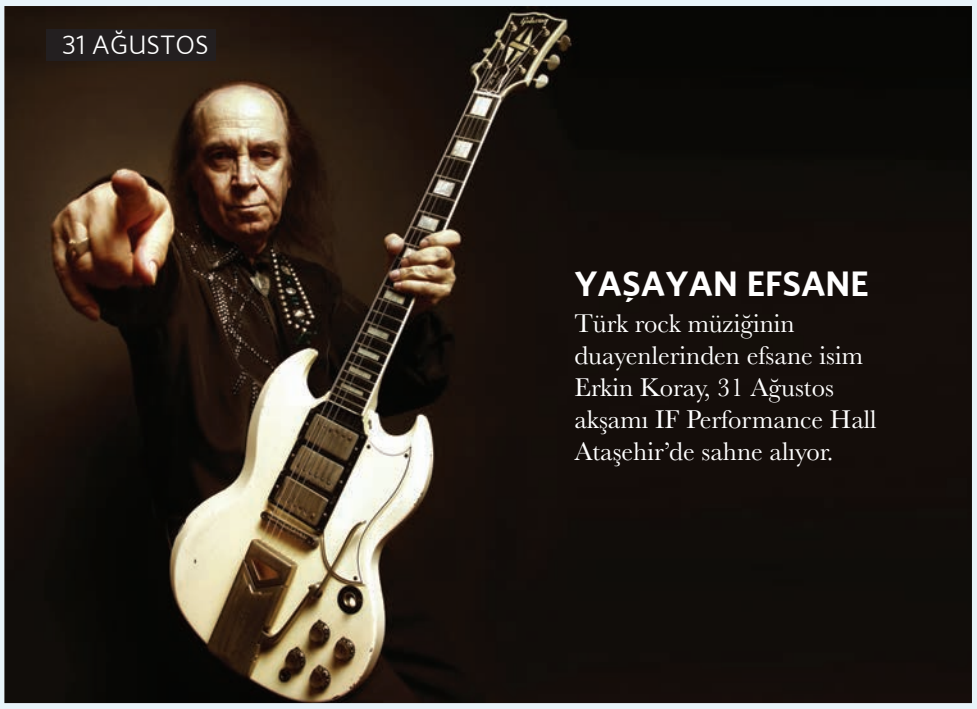
Süperstar Ajda Pekkan, Turkcell Yıldızlı Geceler kapsamında İstanbul Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Sahnesi'nde hayranları ile bir araya gelecek.



27 AĞUSTOS

YENİ ALBÜM, YENİ KONSER

Kenan Doğulu "İhtimaller" adını taşıyan yeni albümü ile 27 Ağustos'ta Bodrum Antik Tiyatro Sahnesi'nde sevenleriyle buluşacak.



31 AĞUSTOS

YAŞAYAN EFSANE

Türk rock müziğinin duayenlerinden efsane isim Erkin Koray, 31 Ağustos akşamı IF Performance Hall Ataşehir'de sahne alıyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

YAZARIMIZ TATİLDE OLDUĞUNDAN BU AYKİ YAZISINI YAZAMAMIŞTIR.

SEKTÖRDEN

Vakıf Emeklilik'in fon büyüklüğü 4 milyar lirayı aştı


Özgür Obalı

Vakıf Emeklilik, 431 milyon liralık devlet katkısıyla birlikte 4 milyar liralık fon büyüklüğünü aştı ve 422 bin katılımcıya ulaştı. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, yaptığı açıklamada, 2016 yılında da sektörün üzerinde büyümeye devam ettiklerini söyledi. İlk yarı yıl performanslarının yıl sonu hedefleriyle uyumlu olduğunu da belirten Obalı, "Devlet katkısı dahil fon büyüklüğünde 4 milyar lirayı aşmış bulunuyoruz.
Mevcut katılımcı sayısı ve katkı payında da pazar payı hedeflerimizi gerçekleştirerek, fon büyüklüğündeki başarımızı perçinleyeceğimize inanıyoruz" dedi. Vakıf Emeklilik olarak emin adımlarla büyüdüklerini dile getiren Obalı, "2016 yılında; 5 milyar liralık fon büyüklüğünü geçmek, katılımcı sayımızı artırmak ve katkı payındaki artışımızı yükselen bir ivmeyle sürdürmek istiyoruz. Pazar payımızın da %8.5'e ulaşmasını hedefliyoruz" diye konuştu.

Doğa Sigorta'ya yeni genel müdür yardımcısı


Ercan Kösoğlu

Doğa Sigorta'da Genel Müdür Yardımcılığına 23 yıldır sigorta sektöründe görev yapan Ercan Kösoğlu atandı. Kösoğlu, İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra Halk Sigorta'da 7 yıl görev yaptı. Ardından Commercial Union Sigorta'da 3 yıl Teknik Müdür olarak görev yapan Kösoğlu bu görevinden sonra Marsh Brokerliğe geçiş yaptı. Ercan Kösoğlu en son Dubai Group Sigorta'da Teknik Grup Müdürü olarak çalışıyordu.

NN Hayat ve Emeklilik çalışanları 'Kampüs'teydi

NN Hayat ve Emeklilik'in bu yıl üçüncüsünü düzenlediği 'Kampüs Aktivitesi'nin birinci dönemi MEF Üniversitesi'nde gerçekleştirildi. Kampüs Aktivitesi, önceki yıllarda sadece bir dönem olarak düzenlenirken, alınan olumlu sonuçların ardından bu sene geçen yıllardan farklı olarak iki dönem şeklinde planlandı. Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da gerçek bir kampüste düzenlenen aktiviteye şirketin farklı departmanlarından farklı seviyelerden 150'ye yakın çalışan katıldı. İki gün boyunca süren etkinlikte aynı anda, farklı sınıflarda 7 farklı başlık altında paralel eğitim seansları düzenlendi.





ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Nihayet Ascona!

UZUN süredir hedeflediğim 3 tatil vardı: 1) Ascona – İsviçre, 2) Baltıklar & Fiyordlar 3) Boydan boya Batı ve ABD

Sonuncusu için en az 2-3 haftalık bir boşluk gerektiğinden bu şimdilik beklemede. Baltıklar için 1 haftalık bir tatil yeterli ama geçtiğimiz bayramda seçimimi Ascona'dan yana yaptım ve 20 yıl sonra Ascona'ya gittim. 1996'da bir iş yolculuğu sırasında bizi ağırlayan İsviçreli reasürör birkaç saatlik bir gezi de yaptırmış ve o sırada Ascona'ya da uğramıştık. O kadar hoşuma gitmişti ki bir gün oraya ayrıca gitmeye karar vermiştim o gün ve gittim sonunda.

Ascona 5.000 nüfuslu, 5 km²'lik bir küçük kasaba. İsviçre'nin İtalya sınırına 7-8 km mesafede olan Ascona 200 metre civarındaki rakımıyla İsviçre'nin en alçak noktası ve en güneyde yer alıyor olması nedeni ile de en ılıman iklime sahip yeri.

Çok uzun yıllardır Avrupa'nın da gözdesi olan bu şirin kasabada son dakika kararımız nedeni ile uygun fiyatlı bir yer bulmak mümkün olmadı ve 40 km mesafedeki İtalyan kasabası olan Stresa'da kaldık bu yolculukta. Stresa da Ascona'nın İtalyan versiyonu bir kasaba, küçük, şık ve renkli. Avrupa Birliği'nin temellerinin Stresa'daki bir otelde atılmış olması da burasını önemli kılıyor.

Aslında her ikisi de "Lake Maggiore" adlı gölün batı yakasının kasabaları. Ascona derken Maggiore'den bahsetmeden geçemeyeceğim. Bu gidişimizde gölün batı yakasını keşfettik; güneyden kuzeye sırası ile Arona, Meina, Belgirate, Stresa, Bavone, Feriolo, Verbania, Intra, Cannobio, Ascona... Hepsi benzer şirinlikte, yemyeşil, insanların ve yapıların üst üste olmadığı yeryüzü cennetleri. Bunların dışında küçücük ve üzerinde motorlu su taşıtı yasağı olan Mergozzo Gölü, muhteşem tarihi ve binaları ile Orta Gölü ve meşhur Como Gölü, Orta yolu üzerindeki Roman&Katolik köyü Armeno, Milano'nun batısındaki Novara kenti de ziyaret ettiğimiz yerler arasında idi.

Yolculuklarda sosyal medya erişim burada iken olduğu gibi olmuyor ama yine de izleyebildiğim kadarı ile sosyal gündemin en önemli tartışma konularından biri Yunan adaları & Alaçatı – Bodrum karşılaştırmaları olmuş bu bayramda. Bu karşılaştırmalar çoğunlukla fiyat odaklı olmasına rağmen az bahsedilen ya da hiç değinilmeyen insanca ağırlanma, özgürce ve rahatça gezebilme, sağ salim ve zamanında dönebilme boyutları da olması gerek bu karşılaştırmaların.

6 gün boyunca yirmiden fazla yere gittim, 850 km araba kullandım, ülke sınırlarından geçip geri döndüm, 15-20 tane ücretli park yerine girdim, en yeni otobanda da en dar köy sokağında da araç sürdüm; ne bir selektör, ne bir korna, ne de ona buna diklenme olmadı inanın. Her yerleşimin girişinde aracını park edebileceğin yerleri gösteren levhalar, aracını park edip yürümeye başladığında senin gibilerin görmek istediği yerleri gösteren kroki ve yönlendirme levhaları mesela insanca ağırlanma dediğim.

Nüfusu birkaç binlik bu kasabaların hemen hepsinde konserler, festivaller, açık alanda türlü şov ve gösteriler var sürekli, bazıları da ücretsiz.

Her yerde en merkezi konumdaki kafelere girip oturduk. Bir büyük şişe soda hepsinde 3 ile 3,5 euro arasında. Eğer bir espresso içecekseniz mesela fiyatlar 1,25 euro ile 2 euro arasında. Yani oraların yabancısı bir insan için büyük ölçüde öngörülebilirlik sağlanmış durumda fiyatlarda.

Bir gün iki kasaba arasında giderken trafik aniden durdu, meğer 1,5 km ileride acil bir yol çalışması yapılması gerekmiş yolun çöken bir kesimi yüzünden. O duruşumuz 1 saate yakın sürdü ve inanın bir tek araç arkamızdan sol şeride geçip birilerinin önüne geçmeyi denemedi bile, kuzu kuzu bekledi yüzlerce araç o 1 saat boyunca.

Olanağınız olduğunda gidin oralara, ilk fırsatta organize olun, zamanında uçak bileti alarak, makul bir motel bularak, ekonomik bir araç kiralayarak, planlı hareket ederek güneydeki bir 5 yıldızlı tatilden daha pahalıya gelmeyecek bu tatil inanın. Üstüne bir de yeşil göreceksiniz, yüzlerce yıllık yapılar ile karşılaşıp çok güzel şeyler yeme içmenin yanında renkli ve güzel, farklı insanlarla da tanışacaksınız.

Görüşmek üzere...



Deadpool

KÜNYE
Yönetmen: Tim Miller
Senaryo: Paul Wernick, Rhett Reese
Oyuncular: Ryan Reynolds, Morena Baccarin, Ed Skrein, Gina Carano
Türü: Aksiyon, Macera, Komedi
Yapım Yılı: 2016

Anti-kahraman Deadpool karakteri kendi filminde, X Men Origins: Wolverine'de karşımıza çıkan Deadpool'dan daha farklı bir yapıya sahip. Marvel Stüdyoları'nın hayata geçirdiği projede yönetmenliği Tim Miller üstlenirken, senaryo Rhett Reese ve Paul Wernick ikilisine ait. Filmde Wade Wilson / Deadpool karakterini canlandıran isimse Ryan Reynolds. Kadroda kendisine Morena Baccarin, Gina Carano eşlik ediyor.

Spotlight

En İyi Film başta olmak üzere 2 dalda Oscar alan, yönetmenliğini Tom McCarthy'nin üstlendiği Spotlight, taciz olayıyla gündeme gelen bir kilisenin kendini aklamaya çalışmasını konu alıyor. Boston Globe Gazetesi'nin yazarlarından oluşan Spotlight takımı, Boston'ın üst düzey dini, yasal ve idari birliğine ait on yıllarca gizlenen gerçeklerini aydınlatmak için mücadele veriyor.



Zoraki Komşu

Bayan Shepherd'ın gerçek hikâyesinden yola çıkan film, nereden geldiği belli olmayan yaşlı bir kadının minibüsünü "geçici" olarak Alan Bennet'in garaj çıkışının önüne park etmesiyle başlıyor. Bu duruma göz yuman Alan ile aralarında başlayan zoraki ilişki ikisinin de hayatlarını değiştirecek. Tanınmış yönetmen Nicholas Hytner bu benzersiz ve duygusal hikâye için yazar Alan Bennett ile bir araya geliyor.



Mars'taki Son Gün

Mars'a keşif için giden bir grup astronotun görev sürelerinin son gününde, içlerinden iki kişi gizli bir görev için tekrardan Mars üzerinde yürüyüşe geçer. Bu yürüyüş sonrasında, görevleri gereği topladıkları yabancı bir bakterinin deri altına nüfuz etmesiyle tek tek hayatlarını kaybetmeye başlarlar. Filmin yönetmenliğini Ruairi Robinson üstleniyor.



KÜNYE
Vizyon tarihi: 5 Ağustos
Yönetmen: Steven C. Miller
Senaryo: Umair Aleem
Oyuncular: Bruce Willis, Kellan Lutz, Steve Coulter, Gina Carano, Christopher Rob Bowen
Türü: Gerilim

Kurtarıcı

Harry Turner babası Leonard gibi CIA için çalışmaktadır. Sahada görev almak için can atar ama sürekli üstleri tarafından reddedilir. Prag kentinde görevlendirilmiştir ve babasının bir arkadaşının himayesindedir. New Jersey'de başının belaya girdiği bilgisi gelir. Üst yönetim harekete geçer, Harry ekipte olup yardım etmek ister ama yine reddedilir. Filmin yönetmenliğini Steven C. Miller üstleniyor.



12 AĞUSTOS

Özel Ekip

Jean Reno, Alban Lenoir, Caterina Murino ve Oumar Diaw gibi önemli isimleri başrollerine yerleştiren Özel Ekip polisiye türünde bir yapım. Fransız bir polis ekibinin suçluları durdurma mücadelesini işleyen filmin yönetmen koltuğunda Benjamin Rocher otururken, filmin senaryosunu ise Tristan Schulmann üstleniyor. Film, çavuş Buren'ın yönetmeliğindeki ekibin verdiği adalet mücadelesini konu alıyor.



19 AĞUSTOS

Bol Şans

İstanbul'da arkadaşının barında şarkıcılık yapan Deniz babasının ölümü üzerine memnun olduğu hayatından uzaklaşarak köyüne gelir. Cenaze işlerini halledip bir an önce eski hayatına geri dönmek isteyen kadının planları köyde karşılaştığı Buse ve babasının ölümünün ardından gelişen kirli planlar sebebiyle sekteye uğrar. Gökhan Yılmaz'ın yönetmenliği ve senaristliği üstlendiği yapımın çekimleri Edirne'de gerçekleşti.



26 AĞUSTOS

Suikast

Jason Statham, Jessica Alba gibi isimlerin başrollerini paylaştığı, Dennis Gansel'in yönetmen koltuğuna oturduğu aksiyon dolu suç filmi… Kiralık katil Bishop, kanlı geçmişini geride bırakır. Amacı sakin bir hayat sürerek sevdiği kadınla olmaktır. Fakat bir gün korkunç düşmanları hayatının aşkını kaçırır. Şimdi ise Arthur dünyayı dolaşarak üç imkânsız suikast gerçekleştirmek ve hayatının aşkını kurtarmak zorundadır.



EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

Sıcak, tatilde canımıza okudu!..

GERÇİ ABD Ulusal Havacılık ve Uzay Dairesi (NASA) daha bahar gelmeden tüm dünyayı uyarmıştı; "Bu yaz dünyanın en sıcak yazı olacak" diye... Ama yaşanmadan anlaşılmıyor, ancak yaşanınca ete kemiğe bürünüyor gelişmeler. Nitekim bu kez de öyle oldu ve biz dünyanın en sıcak yazını, buram buram terleyerek fiilen yaşıyoruz.

Biz bu yaz tatilimizi, mart ayında erken rezervasyon yaptırarak hayat arkadaşım Işıl Özgüner'le birlikte İzmir Seferihisar'da geçirdik. Biz rezervasyon yaptırdığımızda daha bahar bile gelmemişti, havalar hâlâ soğuktu, ama tatilde tam bir cehennem sıcağının ortasına düştük. Otelimiz güzeldi, deniz de çok güzeldi, ancak çevre gezileri sırasında yaşadığımız sıcak, insanı pes ettirecek cinstendi...

Yolunuz Seferihisar'a düşünce Teos antik kentini görmeden ayrılmak olmaz! Biz de öyle yaptık ve ilk çevre gezimizde antik Teos'u görmeye gittik. Teos antik kenti, bizim otelimizin de bulunduğu Sığacık'ta, bize komşuydu zaten. Sığacık köyünün bir kilometre güneyinde deniz kenarında bulunan Teos M.Ö. 1000 yıllarında İon kolonisi olarak kurulmuş. Kurucusu Dionysos'un oğlu Athames olarak biliniyor. Teos önce Pers yönetiminde kalmış, sonra Lidyalıların, ardından yine Pers yönetimine geçmiş. İonlarla birlikte Teos bağımsızlığını kazanmış ve mimari alan ile ticarette önemli bir yer haline gelmiş. Teos'ta Helenistik ve Roma dönemi kalıntıları da bulunuyor. Ziyarete açık olan Teos'ta en önemli antik eser olarak bilinen, antik dünyanın en büyük Dionysos Tapınağı. Diğer önemli kalıntılar ise agora, tiyatro, odeon, surlar ve liman kalıntıları.

Teos antik kentinde halen kazılar sürüyor. Ancak bu kazıların sonucunu görmeye benim ömrüm yeter mi bilinmez. Çünkü Teos oldukça büyük bir yerleşim ve antik kentten geriye kalanlar şu anda sadece bir ören yeri konumunda. Teos'ta benim en çok dikkatimi çeken zeytin ağaçları oldu. Zeytin ağacı bin yıl yaşar derler, ama bu ağaçlar kesinlikle Teoslulardan beri yaşıyorlar gibiydi. Fotoğrafta da göreceğiniz gibi, benden 30 kat daha yaşlı bu zeytin ağacı, gövdesinin sadece kabuğu kalmasına rağmen benden daha genç gibi görünüyor, dimdik ayakta ve hâlâ zeytin veriyor... Burada bir parantez açayım; bu zeytin ağacının gölgesinde mola verdikten sonra antik kenti gezmeye devam ettik. Tam gezinin sonuna yaklaşırken ben cep telefonumu ağacın altında unuttuğumu fark ettim. Ve tornistan geri döndük. Böylece antik kent gezisi bize bir saat fazlaya patladı; üstelik o sıcakta...


Emin Özcan'dan 30 kat yaşlı bu zeytin ağacı hâlâ zeytin veriyor.

Tatil sırasında hem bir banka işlemi yapmak hem de kenti görmek için Urla'ya da gittik. Sıcak yüzünden gittiğimize gideceğimize pişman olduk. O gün Urla resmen yanıyordu. Ama dönüşte uğradığımız Bademler köyü bizi biraz serinletti. Bademler ilginç bir köy; tiyatrosu, kütüphanesi ve oyuncak müzesi var ve Türkiye'nin en temiz köyü olarak tanımlanıyor. Köy gerçekten tertemiz... Bizim ziyaret ettiğimiz saatte oyuncak müzesi kapalıydı. Muhtardan izin alarak ziyaret edebileceğimizi söylediler, ama biraz da Urla yorgunluğundan ötürü biz sadece birer kahve içip yolumuza devam etmeye karar verdik.

Tatil sırasında Efes antik kentini de ziyaret ettik. Işıl antik kenti çocukluğunda görmüştü ve ben de yeni kazılan bölümleri merak ediyordum. Ama sıcak bu kez de peşimizi bırakmadı ve biz antik kenti yarım yamalak dolaşıp çıkmak durumunda kaldık.

Bu yazıyı yazarken internetten, Şirince yani Kırkınca köyünün de Efes gibi Selçuk ilçesine bağlı olduğunu öğrendim. "Ulan Emin gideceğin yöreyi önceden niye araştırmıyorsun" diyerek kızdım kendime ve keşke Efes yerine Şirince'ye gitseydik diye hayıflandım için için. Hiç olmazsa kızgın güneşin altında harabe gezmek yerine, gölgelik bir kahvede oturur bir bardak serin şarap içerdik be kardeşim... Esen kalın.



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

4. endüstri devrimine HOŞ GELDİNİZ-1

1998'de Kodak dünyada satılan tüm fotoğraf kağıtlarının %85'ini sağlıyordu. Sadece birkaç yıl içinde iş modeli çöken Kodak iflas bayrağını çekti. Günümüzde de birçok sektör ve şirketi benzer bir akıbet bekliyor.



Negatif filmden fotoğraf makinesine kadar fotoğraf endüstrisini domine eden Kodak, dijital devrimden en çok etkilenen markalardan.

Kodak'ın başına gelen şey, önümüzdeki 10 yılda birçok sektörün başına gelecek ve çoğu insan bunun geldiğini görmüyor.

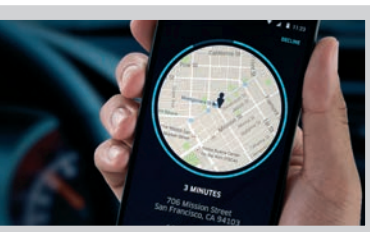
1998 yılında 3 yıl sonra bir daha kağıda basılan fotoğraflar çekmeyeceğiniz aklınıza gelir miydi?

Ne ki dijital fotoğraf makineleri 1975 yılında icat edildi. İlk fotoğraf makineleri sadece 10.000 pikseldi. Bütün üstel teknolojilerde olduğu gibi, dijital fotoğraf makineleri de uzun bir süre düş kırıklığı olarak kaldı, ama sonra yalnızca birkaç yıl içinde muazzam bir gelişme kaydetti ve hâkim akım haline geldi.

Şimdi aynı şey yapay zekânın, sağlığın, özerk ve elektrikli otomobillerin, eğitimin, 3 boyutlu baskının, tarımın ve işlerin de başına gelecek.

4'ÜNCÜ ENDÜSTRİ DEVRİMİ

Yazılımlar önümüzdeki 5-10 yılda çoğu geleneksel sektörü sekteye uğratacak. Uber sadece bir yazılım aracı, kendi arabalarına sahip değil ve şu anda dünyanın en büyük taksi şirketi. Airbnb de dünyanın en büyük otel şirketi, ne var ki kendisine ait bir mülkü yok.



Uber, bir yazılım sayesinde şu anda dünya çapında taksi sektörüne rakip olabilmiş bir uygulama.

Yapay Zekâ: Bilgisayarlar dünyayı anlamakta üstel olarak daha iyi hale geliyorlar. Bu yıl bir bilgisayar dünyanın en iyi Go oyuncusunu yendi, hem de beklenenden 10 yıl daha erken.



ABD'de, genç avukatlar hali hazırda iş alamıyorlar. IBM Watson internet sayesinde birkaç saniye içinde (şimdilik az çok temel konularda) yasal görüş alabilirsiniz, üstelik %90 doğruluk payıyla (insanlardan alınan görüşlerin doğruluk oranının %70 olduğunu göz önüne alırsak, hiç fena değil). Dolayısıyla, hukuk okuyorsanız, gelecekte %90 daha az avukat olacağını, sadece uzmanlaşmış olan avukatların varlığını sürdüreceğini görün.

IBM Watson, halihazırda kanseri insanlardan 4 kat isabetli teşhis edebiliyor.



Facebook şu anda insan yüzlerini insanlardan daha iyi tanıyabilen bir görüntü tanıma yazılımına sahip. 2030 yılında bilgisayarlar insanlardan daha akıllı olacak.



Özerk otomobiller, sürücüsüz otomobillerden farklı olarak, şoför mahallinde oturmaya gerek kalmadan, yolcuları istedikleri yere götürecek. İddialara göre, gelecekte araç satışları ve dolayısıyla sigorta üretimi azalacak.

Özerk otomobiller: 2018 yılında ilk kendi kendini süren otomobiller görücüye çıkacak. 2020 civarında, otomotiv sektörü topyekûn sekteye uğramaya başlayacak. Artık bir arabaya sahip olmak istemeyeceksiniz. Telefonunuzla bir araba çağıracaksınız, araba kapınıza gelecek ve sizi istediğiniz yere götürecek.

Arabayı park etmenize gerek olmayacak, sadece yolculuk ettiğiniz mesafenin parasını ödeyeceksiniz, üstelik yol boyunca işlerinizi de yapabilirsiniz. Çocuklarımız hiçbir zaman sürücü belgesi almayacaklar ve asla bir otomobile sahip olmayacaklar. Bu, şehirleri de değiştirecek, çünkü %90-95 daha az otomobile ihtiyacımız olacak. Eski otoparkları parklara dönüştürebiliriz. Dünyada her yıl 1,2 milyon insan trafik kazalarında ölüyor. Şu anda her 100.000 km başına bir kaza meydana geliyor; kendi kendini süren otomobiller geldiğinde bu oran 10 milyon km'de bir kazaya düşecek ve her yıl bir milyon can kurtulacak.

ÇOĞU OTOMOBİL ŞİRKETİ İFLAS EDEBİLİR

Geleneksel otomobil şirketleri evrimsel yaklaşımı ve sadece daha iyi bir otomobil yapmayı deniyorlar, oysa teknoloji şirketleri (Tesla, Apple, Google) devrimsel yaklaşımı geliştirecek ve tekerlekler üzerinde bir bilgisayar inşa edecekler. Volkswagen ve Audi mühendisleri elektrikli oto Tesla'dan ödleri kopuyor.

Sigorta şirketleri devasa bir sorunla karşı karşıya kalacaklar, çünkü kazalar olmazsa, sigorta şimdikinden 100 kat daha ucuz olacak. Sigorta şirketlerinin oto sigortaları iş modeli çökecek. Gayrimenkul sektörü de değişecek. Çünkü evden işe, işten eve giderken yolda çalışabilenler daha uzaklardaki daha güzel semtlere taşınacaklar. Elektrikli otomobiller 2020 yılına kadar hâkim akım olacak. Şehirler daha az gürültülü olacak, çünkü bütün otomobiller elektrikle çalışıyor olacak.



• Yol Yardım • Ev ve İşyeri Yardım • Konut Hasar Onarım • İşyeri Hasar Onarım
• Seyahat Yardım • Sağlık Yardım • Hukuki ve Mali Danışma Hizmetleri
• Hasar Yönetimi • Call-Center Hizmetleri • Butik Hizmetler • Oto Cam Hizmetleri



SİZİN İÇİN! çalışıyoruz





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

ASSIST LINE

Halk Mutlu Konut Sigortası



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545