

7.5'LİK BİR İSTANBUL DEPREMİ SİGORTACILARI DA KORKUTUYOR ›S.22



OKULLARIN ZİLİ SİGORTAYLA ÇALSIN

18 milyon öğrenci için yeni eğitim ve öğretim dönemi başlıyor. Çocuklarının eğitimini risklere karşı güvence altına almak isteyen anne ve babalar eğitim sigortasına yönelmeye başladı. Ebeveynin hayatını kaybetmesi ya da maluliyeti gibi durumlarda çocukların eğitimlerini sürdürebilmesi için sigorta büyük bir önem taşıyor. ›S.28



SİGORTACILIĞA OLİMPİYAT DOPİNGİ BREZİLYA ›S.33

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EYLÜL 2016 YIL: 32 / SAYI: 454 AYDA BİR YAYINLANIR



MADDE MADDE OTOMATİK KATILIM

- Uygulama 1 Ocak 2017'de başlıyor.
- 45 yaşın altındaki çalışanlar dahil olacak.
- İsteyen 2 ay içinde parasını alıp çıkabilecek.
- Çalışan adına aylık kazancın %3'ü ödenecek.
- %25 devlet katkısı bu miktara eklenecek.
- 1000 lira ilave devlet katkısı sağlanacak.
- Çalışan, işverenin seçtiği BES şirketinin planına girecek.

'OTOMATİK KATILIM' tamam

45 yaş altı çalışanlar, işverenleri tarafından 1 Ocak 2017'den itibaren Hazine Müsteşarlığı'nca uygun görülen bir şirketin emeklilik planına dahil edilecek. Çalışan maaşının %3'ünü yatırırken devlet %25 katkı sağlayacak, işveren katkısı olmayacak. Sistemde kalmak istemeyenler iki ay içinde paralarını alıp çıkabilecek. Cayma hakkını kullanmayan katılımcılara 1000 lira ilave devlet katkısı verilecek. Hak edilen devlet katkısı miktarı, sistemde kalma süresine göre değişecek.

13 milyon çalışanın otomatik katılımla BES'e dahil olmasını bekleyen sektör temsilcileri, 6-7 milyon civarında kişinin sistemde kalacağını öngörüyor. Otomatik katılımın dünyada başarıyla uygulandığı pek çok ülke olduğunu söyleyen şirket yöneticileri, sistemde kalma oranının dünya örneklerine göre ülkemizde daha yüksek olacağını düşünüyor. NN Hayat ve Emeklilik'in yaptırdığı araştırmaya göre, cayma hakkını kullanacakların oranı ise sadece %18. ›S.18

DEVLER FRENE BASTI

Global sigorta ve reasürans piyasasının önde gelen oyuncularının kârları ilk yarı yılda genel olarak azaldı. İncelediğimiz gruplar arasından sadece Axa, Aviva, Talanx ve Aon plc kârlarını artırabildi. Reasürörlerden Swiss Re, Munich Re, Hannover Re ve SCOR'un; sigortacılardan ise Allianz, MetLife, Liberty Mutual, Generali, Prudential, Zurich Insurance Group ve Aegon'un kârı düştü. ›S.24



TRAFİK SİGORTASINDA GÜNLÜK TARİFE DÖNEMİ

Hazine Müsteşarlığı geçtiğimiz ay trafik sigortasında yaptığı düzenlemelerle arabulucu formülünün getirilmesi, temassız kazanın sigorta kapsamına alınması ve tarifelerde 1 ay sınırının kaldırılması gibi değişikliklere gitti. Düzenlemeleri yorumlayan Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay, 1 ay sınırının kalkmasıyla günlük fiyat belirlenebileceğini söyledi. Oksay böylece maliyetlerin ve düzenlemelerin sık değiştiği bir ortamda piyasa dinamiklerine hızla uyum sağlanabileceğini belirtti. Yazarımız Timuçin Alpay da düzenlemeleri değerlendirdi ve temas olmadan sorumluluğun nasıl oluşacağını bir örnekle okurlarına aktardı. › S.26 ve 50

HAYAT DIŞINDA İLK YARI YIL KÂRI 376 MİLYON LİRA

Yılın ilk yarısında trafik sigortasında edilen teknik zarar 515 milyon liraya geriledi. Geçtiğimiz yılın ilk yarısında bu branştaki teknik zarar 1.2 milyar liraydı. Bu durumdan hayat dışında elde edilen sonuçlar da olumlu etkilendi. 2015'in ilk yarısını 216 milyon lira teknik zararla kapayan hayat dışında bu yıl 376 milyon lira teknik kâr kaydedildi. ›S.39

510 SİGORTA KALESİ

Sigorta şirketleri yurt genelinde 59'u genel müdürlük, 451'i bölge ve şube müdürlüğü olmak üzere toplam 510 temsilcilikle hizmet veriyor. Sigorta şirketlerinin bölge/şube müdürlüğü ve satış ofislerinin 119'u İstanbul'da faaliyet gösteriyor. İstanbul'u 54 yapılanmayla Ankara ve 50 yapılanmayla İzmir takip ediyor. ›S.16

AXA TÜRKİYE'NİN GELECEĞİNE GÜVENİYOR

Axa Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, Türkiye'nin geleceğine inandıklarını ve ülkemize yatırım yapmaya devam edeceklerini ifade etti. Guillaume Lejeune, hükümetin açıkladığı yabancı yatırımlarla ilgili desteğe güvendiklerini de belirtti. ›S.5



KÂRSIZ PİYASA İMAJI DEĞİŞECEK

Trafik sigortasında yapılan düzenlemeler sayesinde önümüzdeki 10 yıl boyunca çok daha kontrollü ve düzenli bir piyasa görüleceğini söyleyen Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, böylelikle Türkiye'nin kârsız piyasa imajının da değişeceğini dile getirdi. ›S.10



SAİK VE SBM'DEN ACENTELERE ORTAK PROJE

SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'yle (SBM) önemli bir proje başlattıklarını açıkladı. Proje kapsamında acenteler tek bir arayüz kullanarak çalıştıkları tüm şirketlerden herhangi bir poliçe için aynı anda teklif alabilecekler. ›S.36



ÖNCE SORUMLULUK SİGORTASI!

Primi yüksek bulduğu için sorumluluk sigortası yaptırmayan bazı işverenlerin grup hayat ya da grup kaza sigortasına yöneldiklerini belirten Prof. Dr. Samim Ünan, bu sigortalardan ödenecek tazminatın sorumluluk tazminatını azaltmayacağını ifade etti. ›S.42



20 YIL İÇİNDE BİRÇOK İŞ ALANI KAYBOLACAK

Geçtiğimiz yüzyılın başarılı fikirlerinin günümüzde tutunmasının zor olduğunu söyleyen David Kohen, 20 yıl içinde bazı iş alanlarının yok olacağını ifade etti. Kohen'e göre, ayakkabıcılık bile tehlike altında olabilir. Çünkü yakında üç boyutlu baskı makineleriyle ayağımıza uygun ayakkabıları kendimiz üretebileceğiz. ›S.54

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 ile madencilerin geleceği güvence altında’

Aksigorta’nın üretip hizmete sunduğu ‘Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası’, kömür ve maden ocaklarını kapsıyor. Yeraltı ve yerüstü kömür madenciliği ve her türlü yer altı madenciliğinde istihdam edilen, üretim ve üretim hazırlığı faaliyetinde bulunan personeli, görevi başındayken meydana gelebilecek olası kazalara karşı güvence altına almaya devam ediyor.

Türkiye’de 3500 adet ruhsatlı maden olduğunu ve bunların yaklaşık 1500’ünün kömür ve maden ocağı olduğunu ifade eden Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, “Sigorta kapsamında yaptığımız denetimlerin ardından uygun olan ocakları sigortalıyor, olmayanları da ilgili birimlere bildiriyoruz. Sigortalandıktan sonra madenleri 6 ayda bir denetimden geçirerek, sigortalılığın sürdürülmesinin uygun olup olmadığını kontrol ediyoruz. Bu noktadan bakılınca aslında sigortacılık sektörünün üzerinde büyük bir sorumluluk yüklendi bu sigorta ile. Şu ana kadar sigorta kapsamına giren ocaklardan %40’ı sigortalanmadı. Bu oranın da önümüzdeki günlerde hızla azalacağına ve sigorta sayesinde madencilik sektörünün standartlarının yükseleceğini düşünüyoruz” dedi.



TEMİNAT TUTARI 150 BİN LİRA

Yeraltı ve yerüstü kömür madenciliği ve her türlü yeraltı madenciliğinde istihdam edilen, üretim ve üretim hazırlığı faaliyetinde bulunan personeli, görevi başındayken meydana gelebilecek olası kazalara karşı güvence altına alan “Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası”nın Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenen prim miktarı, kişi başı yıllık primi 749 lira ve ürünün teminat tutarıysa 150 bin lira. ‘Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası’nın sakatlık ve ölüm olmak üzere iki tip teminatı bulunuyor. Kazanın, gerçekleşme tarihinden iki yıl içinde sigortalının sakatlığına yol açması durumunda, tıbbi tedavinin sonlandırılması ve sakatlığın kesin olarak tespiti sonucunda ürünün genel şartlarında belirtilen oranlar sigortalının kendisine ödeniyor. Kazanın, gerçekleşme tarihinden iki yıl içinde sigortalının vefatı durumundaysa teminatın tamamı kanuni varislerine ödeniyor.

‘MADEN İŞÇİLERİMİZİN VE AİLELERİNİN YANINDA OLACAĞIZ’

Türkiye’de insanların sigorta bilincinin düşük olduğunu ve zorunlu sigortaların sigorta bilincini artırmak için çok önemli olduğunu ifade eden Uğur Gülen söyle konuştu: “Yürürlüğe giren Maden Yasası ile gerek madenlerdeki çalışma koşulları gerekse güvenlik koşullarında pek çok iyileştirmeler gerçekleşti. ‘Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Sigortası’ ile madenci ve ailelerinin geleceğinin güvence altına alınması son derece olumlu bir adım oldu. Aynı acıların yaşanmaması elbette en önemli dileğimiz; ancak yaşanması durumunda dünyanın en zor işlerinden birini yapan maden işçilerimizin ve ailelerinin yanında olacağız. Bu doğrultuda sektörde ilk adımı atarak, Türkiye’nin en önemli madenlerinde görev yapan madencilerimizi sigortalamaktan gurur duyuyoruz.”

6 Şubat 2015 tarihinde zorunlu hale gelen Madencilik Sigortası’nda, Haziran 2016 tarihi itibarıyla 137 poliçeye ulaşan Aksigorta %25’e yakın pazar payına sahip. Zorunlu hale geldiği tarihten itibaren, sigorta kapsamında yaklaşık 500 madenin denetlendiğini ifade eden Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, şu ana kadar ilgili maden ocaklarının yaklaşık %60’ının sigortalandığını ifade etti.

Aksigorta'dan 19 liradan başlayan taksitlerle ev-eşya sigortası

Aksigorta, ‘Ev– Eşya Sigortası’ ürünüyle, 19 liradan başlayan taksitlerle ev ve eşyaları güvence altına alıyor. Ürün, yangın, hırsızlık, sel, su baskını, deprem, yer kayması, patlama, duman, fırtına, dolu, yıldırım, elektrik hasarları, kazaen kırılma, taşıt çarpması, grev - lokavt - kargaşa, kötü niyetli hareketler ve terör sonucu eviniz ve eşyalarınızda oluşan hasarları karşılıyor.

Aksigorta’nın, Yöntem Araştırma’ya yaptırdığı, ev-eşya kazaları ve güvenliği araştırması (*) da, ev-eşya sigortası yaptırmanın önemini bir kez daha vurguluyor. 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 sadece %20 seviyesinde. Araştırmada ortaya çıkan bir başka çarpıcı nokta ise; hedef grubun %60’ının, evde olmadıkları zamanlarda önlem olarak sadece kapılarını kilitlemeleri.

OTELDE KONAKLAMA KAPSAM İÇİNDE

Aksigorta Ev-Eşya Sigortası ile ilgili bazı önemli ayrıntılar ise şöyle: Evinizin kullanılmaz hale geldiğinde onarım süresi 24 saati aşması durumunda toplam 5 kişiye kadar 2 gün süreyle günlük kişi başı azami 250 liraya kadar otelde konaklama masrafları karşılanıyor. İzolasyon zayıflığı ve derz eksikliği sebebiyle bina ve dairelere sızan su neticesi maruz kalınan fiziki ve doğrudan zararlar sigorta kapsamında. Dış cephe izolasyonu eksikliğinden kaynaklanan sıva, boya kabarmaları da sigorta kapsamında.

ÇİLİNGİR VE CAMCI HİZMETİ

Yılda üç defa 450 liraya kadar çilingir hizmeti ve yine yılda üç defa 450 liraya kadar camcı hizmeti sunuluyor. Elektronik Cihaz Sigortası Genel Şartları çerçevesinde tüm elektronik cihazlar teminat kapsamında bulunuyor. Ayrıca, kombi ve klima bakımı gibi, önemli bir hizmet de sigorta kapsamında yer alıyor. İhtiyaç anında evde bulunan herkes için, kapıya kadar ücretsiz 7/24 Acil Ambulans gönderiliyor.

KİRACI-EV SAHİBİ ANLAŞMAZLIKLARINA SON

Ürünün belki de en önemli noktası, üçüncü şahıslara kazayla verilen maddi ve bedensel zararlardan doğabilecek tazminat taleplerinin ödenmesi ve kiracının ev sahibine, ev sahibinin kiracıya karşı maddi sorumluluklarının karşılanması.

(*) 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 yöntemiyle gerçekleştirilen ve Aksigorta tarafından yaptırılan araştırma.

Aksigorta ilk altı ayda %10 büyüdü

Aksigorta, 2016 yılının ilk yarısında, 970 milyon lira prim üreterek geçen yılın aynı dönemine göre %10 büyüme gerçekleştirdi. Aksigorta’nın yıl sonu prim üretim miktarı hedefinin 2 milyar lira ve trafik sigortası teknik sonuçları hariç net kâr hedefininse 3 haneli rakamlara ulaşmak olduğu vurgulandı. Aksigorta, 2015’in ilk altı ayında stratejik büyüme alanı olarak belirlediği Kasko ürününde %26, Sağlık sigortalarında %12, konut sigortalarının içinde bulunduğu Yangın ürünlerinde %5 büyüdü. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen şunları söyledi: “2015’i, %6’lık pazar payıyla sektörün en büyük 5’inci sigorta şirketi olarak tamamlamıştık. Bu sene, bunun üzerine 10 puan koyduk. Biz trafik sigortalarında, sektöre nazaran daha muhafazakâr bir strateji izledik şu ana kadar. Yasal düzenlemelerden sonra trafik sigortasında maliyetler kontrol altına alınmaya başlandı. Biz trafik sigortasında %30’lara yakın indirimler yaptık ve elbette aldığımız bu kararlar, prim artışı olarak bize geri döndü.Tüm göstergeler ve finansal sonuçlar, yılbaşında belirlediğimiz bu net kâr hedefine ulaşacağımızı gösteriyor.”

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

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

Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

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

AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune:

AXA olarak Türkiye'nin geleceğine güveniyoruz

AXA'nın Türkiye'deki en eski sigorta şirketlerinden biri olduğunu vurgulayarak sözlerine başlayan AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune, bünyelerindeki Union'un 1800'lerin sonunda acentelik açtığını hatırlattı. Lejeune, "Bu açıdan bakarsak üç yüz yıldır buradayız. Türkiye'nin geleceğine güveniyoruz. Yatırımlarımız sürecek" dedi. 15 Temmuz darbe girişimiyle ilgili olarak hem şahsi hem grubunun düşüncelerini de anlatan Lejeune, şunları söyledi: "Girişim gece başladı, sabah bitti. Herkese başsağlığı diliyorum. Böylesi kötü ve şoke edici olayın halkın tepkisiyle engellenmesi büyük bir şanstı. AXA Grup olarak ise Türkiye için en iyisini istiyoruz. Umudumuz bu birlik ve beraberlikle en iyi sonuca gidilmesidir. Hükümetin yabancı yatırımlarla ilgili açıkladığı desteğe de güveniyoruz."

'TAVAN FİYAT UYGULAMASI KÖTÜ ŞOFÖRÜ TEŞVİK EDER'

Lejeune, zorunlu trafik sigortası primlerindeki yükselişle ilgili tartışmaları da değerlendirdi. Geçmişte, bu alanda düşük fiyat politikası izlenmesi nedeniyle sektörün önemli sıkıntılar yaşadığını belirten Lejeune, bedeni hasarlar konusundaki yasal belirsizliklerin de ciddi maliyetlere yol açtığını ifade etti. Son yasal düzenlemeler sonrası özellikle bedeni hasarlarla ilgili konularda önlerini daha iyi görebilir hale geldiklerini açıklayan Lejeune, sigortalılar açısından da adil ve zamanında ödeme sisteminin oluştuğunu belirtti.
Prim fiyatları üzerinde, son bir yılda asgari ücretteki artışın ve enflasyonun da etkili olduğunu vurgulayan Lejeune, buna rağmen mart ayından beri fiyat indirimleri görüldüğünü, bunun yüzde 10-15'leri bulduğunu, kendileri için de bunun geçerli olduğunu söyledi. Fiyatlarla ilgili sürecin zamana ve rekabet şartlarına bırakılmasını isteyen Lejeune, bugünlerde sık sık gündeme gelen 'tavan fiyat' konusunda da şöyle bir yorum yaptı:
"Bu uygulamanın daha çok kötü şoföre yol açacağını, böyle bir mesaj vereceğini düşünüyorum. Oysa Türkiye'deki trafik kazalarının sonuçları, ölümler, sakatlıklar ortada. Bu tabloyu düzeltmek için daha çok şey yapmalıyız. Otomotiv üretimi, karayolları altyapısı konusunda çok iyi çalışmalar yapılıyor. İnsanlar da kendini korumalı. Örneğin sarı ışıkta durmaya başlamalıyız. Sigorta fiyatları da bundan etkilenecek."

'SİGORTA SADECE POLİÇE SATMA İŞİ DEĞİL'

AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune sigortanın insan hayatı için önemine vurgu yaparken bir baba olarak öncelikli görevinin, kendisine bir şey olursa, "Ailem ne olacak, nasıl geçinecek, onlardan ben sorumlu değil miyim?" gibi temel sorular sorması ve bunu düşünmesi olduğunu söyledi. Lejeune, sigortanın sadece poliçe satma işi olmadığını, hayatı nasıl koruyabileceğimizi gösteren, bunu sağlayan bir sistem olduğunu söyledi. Lejeune sözlerine şu şekilde devam etti: "Kötü şeylere karşı insanların hayatlarını normal hale getirmek görevimiz. Bunu ev satın almak gibi düşünebilirsiniz. Ev satın alarak da kendimizi korumaya almaya çalışıyoruz. Sigorta da kendinizi korumanın bir aracı, oysa konuya bu açıdan bakılmıyor. Bu bilinci insanlara kazandırmak gerekli. Bunun üzerinde çalışmak, bilgi ve eğitim çok önemli. Bu konuda hepimize sorumluluk düşüyor." Varlık artışının da sigortacılığı geliştireceğini ifade eden Lejeune, ayrıca Türkiye'de tamamlayıcı sağlık, seyahat, bireysel emeklilik sistemi (BES), hayat gibi sigortaların gelişme sürecinde olduğunu, kendilerinin de bu konularda çalıştıklarını anlattı.

'BES PAZARINI TAKİBE ALDIK'

BES pazarında, bugün geri sıralarda olmalarına rağmen hızla büyüdüklerini belirten CEO Guillaume Lejeune, 'otomatik katılım' sonrası bu sistemin daha da hızlanacağını düşündüğünü söyledi. Bu kapsamda Lejeune, BES'le ilgili şu açıklamalarda bulundu:
"Biz bu alanda aktör olmaya devam edeceğiz. Çünkü burada potansiyel olduğuna inanıyoruz. Ayrıca BES pazarında konsolidasyon olabileceğini de düşünüyoruz. Biz de bu sürecin herhangi bir tarafında yer alabiliriz."

Türkiye'de yatırımlarının devam edeceğini söyleyen AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune, hükümetin yabancı yatırımlarla ilgili açıkladığı desteğe güvendiklerini söyledi.



Guillaume Lejeune, herkesin kendine "bana bir şey olursa" sorusunu sormasını istediğini belirtti. Sigortacılığa bu çerçeveden bakan Lejeune, "Sigorta hayatı nasıl koruyabileceğimizi gösteren, bunu sağlayan bir sistem" dedi.

AXA SİGORTA'da dijital hasar takibi dönemi

AXA SİGORTA, hasar süreçlerine müşterilerini de dahil ederek canlı ve dijital olarak hasar takibi yapmalarına olanak sağlıyor. Oluşturulan yeni sistemle, müşterilerin AXA SİGORTA'ya her kanaldan ulaşabilmesi ve hasar süreciyle ilgili bilgi almasının kolaylaşması hedefleniyor. Sigortalılar, hasar ihbar anından ödemenin yapılacağı güne kadar hasar sürecinin tüm evrelerinde ayrıntılı bilgelere tüm kanallar üzerinden ulaşabiliyor.
Konuya ilişkin görüşlerini açıklayan AXA SİGORTA Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, süreçlerin ilk etapta kasko ve konut hasarı olan müşteriler için tasarlandığını söylerken, ilerleyen dönemlerde müşteri ihtiyaçlarına göre diğer branşları da kapsayacağını, gerekli uygulama yatırımlarının hayata geçirileceğini sözlerine ekledi.

AXA SİGORTA müşterileri, şeffaf yaklaşım sonucunda oluşturulan yeni sistem sayesinde hasar takibini canlı ve dijital olarak yapabilecek.

MetLife, GCC programı ile çalışan sağlığına katkı sunuyor

MetLife, çalışan sağlığını ve performansını geliştirmek amacıyla dünya çapında firmalarla çalışan GCC'ye (Global Corporate Challenge) katılarak iş yerinde sağlık taahhüdünü daha da ileriye taşıyor.



MetLife Türkiye'den 56 çalışan Global Corporate Challenge programına dahil oldu. 100 gün sürecek olan mücadelede yedili takımlar halinde yarışılacak.

MetLife EMEA bölgesinden 1200'den fazla çalışan, GCC'nin (Global Corporate Challenge) 2016 yılı programına başladı. MetLife çalışanları, 100 gün sürecek mücadelede yedili takımlar halinde, dünyanın dört bir yanındaki şirketlerden toplam 340 bin çalışana karşı yarışıyor. MetLife Türkiye ise 7'şer kişilik 8 takım oluşturan 56 çalışanıyla programa dahil oldu.

GCC'ye katılan her takım üyesine, gün içerisinde yaptıkları hareketlerin ve aktivitelerinin kaydını tutan, giyilebilir bir takip cihazı olan 'GCC Pulse' veriliyor. MetLife katılımcılarının kişisel hedefleri günlük 10 bin adım atmak. Mücadeleye katılan MetLife çalışanları ne kadar hareketli olurlarsa, dünya etrafında yaptıkları sanal yolculukta da takım olarak bir o kadar ilerleme gösteriyorlar.

GCC'ye katılmak MetLife'ın dünya çapında çalışanlarının sağlık ve mutluluğunu desteklemeyi ve artırmayı amaçlayan 'Hayat için Sağlık' küresel inisiyatifinin bir parçası.

MetLife EMEA Başkanı Michel Khalaf konuya ilişkin olarak, "Çalışanlarımız, iş yerinde sağlığın onlar için ne kadar önemli olduğunu bize aktardılar. GCC ile bu yenilikçi ve eğlenceli programın bir parçası olmak, onlar için sağlıklı yaşamı içselleştirmek adına harika bir fırsat. Hedefimiz, EMEA bölgesindeki çalışanlarımızı fiziksel aktiviteye, dengeli beslenmeye, daha iyi uykuya ve pozitif bir bakış açısına; yani her anlamda sağlıklı yaşama teşvik etmek" dedi.

Sağlık alanı, çalışanlarına ve müşterilerine yönelik kurumsal taahhüdünün bir parçası olarak MetLife ve özellikle sağlık konusuna



bütünsel bir yaklaşımla odaklanan 'Çalışanlara Sağlanan Faydalar' iş birimi için stratejik bir gelişim alanıdır. MetLife, kuruluşların iş yerlerinde sağlık ve direnci artırmak, stres yönetimini iyileştirmek, bağlılık ve üretkenliği modelleyip ölçmek amacıyla pratik yollar izlemelerine yardımcı olmak üzere bir araştırma, inovasyon ve fikir liderliği programı geliştirmiş durumda. MetLife'ın kendi verilerine* göre, işverenlerin yarısından fazlası (%56) çalışanların sağlık, fitness ve genel anlamda zindeliğinin artmasının şirket içi üretkenliği de artıracağını düşünüyor. Buna rağmen, işverenlerin yalnızca %28'i şirketlerinde böyle bir programın mevcut olduğunu söylüyor. Çalışanların yaklaşık %57'si de personelin sağlık, fitness ve genel olarak zindeliğinin artmasının üretkenliği de artıracağı konusunda işverenlerle hemfikir.

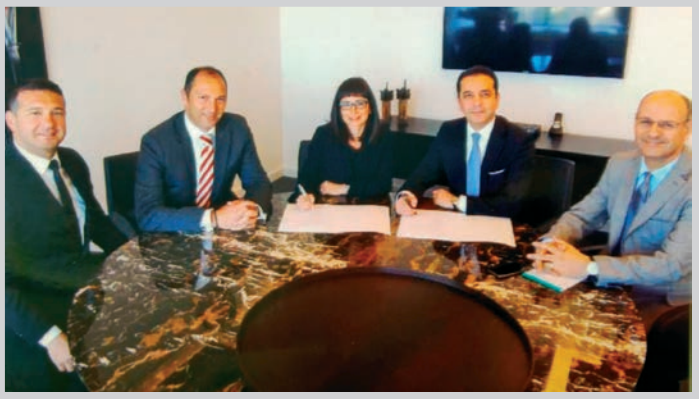
*2015 Ağustos ayında Birleşik Krallık'ta bağımsız araştırma ajansı Consumer Intelligence'ın 1002 çalışan arasında çevrimiçi olarak gerçekleştirdiği araştırma.



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.

‘Property Performance’ı tercih eden ilk şirket Ata Holding

AIG Sigorta global olarak deneyimlediği “Property Performance” ürününü Türk sigorta pazarına kazandırmasının ardından sigorta güvencesine ilk sahip olan şirket Ata Holding ve Grup şirketleri oldu.
Ata Holding merkezinde, Holding Koordinatörü Tuncer Köklü ve Ata Holding Mali İşler Direktörü Nuri Vardar’ın ev sahipliğinde düzenlenen imza törenine; İntegra Sigorta ve Reasürans Brokerliği Üst Düzey Yöneticisi Kemal Dinçer, AIG Sigorta Genel Müdürü Ayşe Gardet ve AIG Sigorta Ulusal Brokerler Müdürü Sadık Kelleoğlu katıldı.



İmza törenine (soldan) Sadık Kelleoğlu, Kemal Dinçer, Ayşe Gardet, Tuncer Köklü ve Nuri Vardar katıldı.

AIG'DEN ATA HOLDİNG'E ÖZEL BİR POLİÇE

İmza töreninde konuşan Ata Holding Koordinatörü Tuncer Köklü, AIG’nin global olarak geliştirdiği ve Türkiye’de de sigorta sektörüne sunmuş olduğu, Ata Holding ve Grup şirketlerinin özellikleri, büyüme trendleri ve faaliyet alanlarına uygun olarak özelleştirilmiş All Risk esaslı “Property Performance” ürününü tercih ettikleri için mutlu olduklarını belirtti.
Ata Holding’in tüm branşlarda sigorta brokeri olan İntegra Sigorta ve Reasürans Brokerliği Üst Yöneticisi Kemal Dinçer, Ata Holding ve Grup şirketlerinin ihtiyaçlarını dikkate alarak, operasyonel kolaylıklar ve maliyet avantajı yarattıkları ve müşterilerine All Risk esaslı bir güvence sağladıkları için mutlu olduklarını ifade etti.

‘ÖNCELİĞİMİZ İŞ SÜREKLİLİĞİ’

AIG Sigorta Genel Müdürü Ayşe Gardet ise; 10 yıldan uzun bir süredir AIG Sigorta’yı tercih etmeyi sürdüren büyük müşterilerden Ata Holding ve Grup şirketlerine “Property Performance” güvencesini sunmaktan dolayı çok mutlu olduklarını söyledi. Sigortalılarının iş sürekliliğini sağlamanın AIG Sigorta’nın öncelikleri arasında olduğunu dile getiren Gardet, bu amaçla da dünya genelinde servis veren ve hepsi alanlarında uzman olan 600 risk mühendisinin görev yaptığını belirtti.

PROPERTY PERFORMANCE'IN AVANTAJLARI

- All Risk esaslı ve eşsiz teminat ve hizmetler sunabilmesi,
- Ek teminatlarla genişletilmiş kâr kaybı teminatı,
- Koasürans uygulamalarına gerek kalmadan riskin % 100’üne teminat sağlayabilme,
- Büyük hasarlarda mutabık kalınan hasar tutarının % 50’sini peşin ödeme.
- Elektronik veri ve ortamları ile ilgili risklere teminat verilmesi,
- Toprak ve suda, teminat kapsamındaki bir hasar sonrası oluşabilecek kirlenmenin temizlenmesi için gerekli masraflara teminat verilmesi,
- Risk mühendisliği hizmetlerinden faydalanabilme.

Ata Holding, Türkiye’de AIG’nin All Risk esaslı “Property Performance” ürününü ilk tercih eden grup oldu. Genel Müdür Ayşe Gardet, sigortalılarının iş sürekliliğini sağlamanın AIG Sigorta’nın en önemli öncelikleri arasında olduğunu söyledi.

AIG’nin gönüllüler ekibi yine iş başındaydı

AIG’nin sosyal sorumluluk etkinlikleri devam ediyor. AIG Sigorta’nın Sosyal Sorumluluk Projeleri Gönüllü Elçisi Nuray Böcekler, bu sefer Bedensel Engelliler Dayanışma Derneği ve Altı Nokta Körler Derneği’ndeydi. Her iki derneği ayrı ayrı ziyaret eden Nuray Böcekler ve bir grup AIG çalışanı, dernek sakinleri ile bol zaman geçirerek, engelli vatandaşların sorunları ve düşüncelerini paylaşma imkanı buldu.



İzer Akın Tangır’a yeni görev

AIG Sigorta’da Ticari Yangın, Enerji & Mühendislik, KOBİ Sigortaları Departmanı’na, 1 Haziran 2016 tarihi itibarıyla müdür olarak İzer Akın Tangır atandı. Çalışma hayatına 2002 yılında Garanti Sigorta’da Management Trainee olarak başlayan Tangır, 2007-2011 yılları arasında Zurich Sigorta’da Yangın Departmanı Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı. AIG Sigorta’ya 2011 yılında Özel Müşteriler Grup Müdürü olarak katılan Tangır, iş dünyasının önde gelen temsilcilerinin ve ülkemizin önemli sanat koleksiyonerlerinin AIG Sigorta müşteri portföyüne dahil edilmesini sağladı.



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

Doğal afetlere karşı sigorta olmazsa olmaz

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, doğal afetler sonucunda oluşan ekonomik kayıpların çoğunlukla devlet tarafından üstlenildiğini ifade etti. Oysa doğal afet risklerinde hasarın çok büyük olduğunu belirten Pamukçu, bu sebeple riskin finansmanında özel sektörün büyük bir rol üstlenmesi gerektiğini söyledi.



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, doğal afetlerin geniş kitleleri etkileyen ve ekonomik, mali ve sosyal açıdan çok büyük kayıplara neden olan önemli bir risk grubu olduğunu söyledi. Pamukçu, doğal afetlerin dünyada yüzbinlerce insanın hayatını kaybetmesine ve milyarlarca dolar maddi kayba neden olduğunun altını çizdi.

Doğal afetler sonucunda oluşan ekonomik kayıpların çoğunlukla devlet tarafından üstlenildiğini aktaran Pamukçu, bu durumun likidite eksikliği ve bütçenin acil gereksinimlere yönlendirilmesi gibi önemli sıkıntılar doğuracak sonuçlara yol açtığını belirtti.

Sigorta sistemi içerisinde doğal afet risklerinin öneminin yadsınamayacağına dikkat çeken Pamukçu, "Sigortalı kayıplar arasında doğal afetler %92.3'lük bir orana sahipken, kayıpların %7.7'si insan kaynaklı afetlerden oluşuyor. Bu durum doğal afetlerde sigorta sisteminin önemini ortaya koyuyor" şeklinde konuştu.

Özel sektörün doğal afet risk finansmanının odak noktasının doğal afet havuzları olduğunu kaydeden Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "Doğal afet havuzları ülkenin koşullarına uygun bir yapıda oluşturuluyor. Doğal afet gerçekleştiğinde sigorta havuzlarının amaçları, sigorta sistemine likidite ve finansal ödeme gücü oluşturmak, devletin üzerindeki finansal yükü ve ekonomide oluşacak kayıpları azaltmak, devletin finansal bağımsızlığını sağlamak olarak sıralanabilir. Örneğin, Türkiye'de zorunlu deprem sigortası havuzu kurulurken, ikinci yıl reasürans için Dünya Bankası'ndan hem reasürans prim desteği alındı hem de koşullu kredi desteği sağlandı."

Doğal afet riskinde hasarların büyük ve karmaşık olmasından dolayı, bir sektörün afet riskini karşılamasının çok güç olduğunun altını çizen Pamukçu, bu nedenle afet risklerinin finansmanında ve afet risklerinin etkisinin azaltılmasında özel sektörün önemli bir rol alması gerektiğine dikkat çekti.

'ZORUNLU SİGORTALAR ÖNEMLİ'

Finans sektörü içinde çok önemli bir yere sahip olan sigorta sektörünün, en temel anlamıyla ulusal kaynak ve varlıkların uğrayacakları zararları en aza indirgeme işlevini yerine getirdiğinden bahseden Pamukçu, "Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, sigorta bilincinin yaygınlaştırılması için uygulanabilirliği olan zorunlu sigortaların hayata geçirilmesi çok önemli" dedi.

Zorunlu poliçelerin takibinin yapılması ve sağlam kontrol mekanizmalarının kurulması gerektiğini vurgulayan Pamukçu, "Bu durum tam olarak sağlanmadığı ve yüksek cezai yaptırımlar olmadığı için zorunlu poliçelerde bile sigortalılık oranının maalesef düşük olduğunu gözlemliyoruz. Zorunlu poliçe yaptırması gereken firmaların, kamu ile ilişkilerinin olduğu tüm noktalarda söz konusu kontrollerin kurulması bu konuda bir iyileştirme sağlayacaktır" şeklinde konuştu.

'AFETLERDEN SONRA SİGORTA BİLİNCİ ARTIYOR'

Doğal afetlerin farklı zamanlarda meydana gelmesinin, risklere ilişkin farkındalık seviyelerinin de değişmesine neden olduğunu ifade eden Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Büyük bir sel veya fırtına sonrasında bireyler riskler hakkında daha bilinçli bir hale gelerek, gelecekte meydana gelebilecek benzer bir doğal afetin etkilerini azaltacak önlemler almaya ve sigorta poliçelerine yatırım yapmaya gönüllü oluyor. Buna karşın, birkaç yıl süresinde doğal afetlerin meydana gelmemesi sonucu kamunun riski yüksek bölgelerde bina inşa edilmesinin önlenmesi ve sigorta teminatına yönelik ilgisi azalıyor."

Geniş çaplı doğal afet ve yangın hasarları söz konusu olduğunda genellikle herkes tarafından bir devlet müdahalesi beklentisi oluştuğuna değinen Pamukçu, bu durumun doğal afet meydana gelmeden önce sigorta tarafından sağlanan korumaya yönelik talebi azalttığına işaret etti.

Pamukçu, sigortalıların yangından korunmak ve doğal afetlerden gelebilecek hasarları azaltmak için alması gerektiği önlemleri de şu şekilde sıraladı: "Öncelikle dikkatli ve tedbirli olunmalı; yanıcı, patlayıcı, çabuk tutuşan benzin, gaz yağı, ispirto, alkol, likit gaz gibi maddeler bilinçli bir şekilde kullanılmalı. Bir işyerinde işkolunun gerektirdiği maksimum koruyucu tedbirler alınmalı. İşyerleri, evler ve okulların bacaları her yıl düzenli olarak temizletilmeli. Tüm mekanlarda yangın söndürme tüpleri ve araçları bulundurulmalı. Bunların her yıl bakımı yaptırılmalı."

KONUTLAR VE İŞYERLERİ DE TÜRK NİPPON İLE GÜVENCE ALTINDA

Pamukçu, Türk Nippon Sigorta konutlar için geniş teminatlı "Konut Paket Poliçeleri" ile sigortalılarına yangın ve yangına bağlı ek teminatları ve sel, fırtına, deprem, yer kayması gibi doğal afet hasarlarını temin eden teminatları hep birlikte sunduklarını ifade etti. Bunun yanı sıra, ticari faaliyetlerde bulunan işyerleri için yine tüm teminatların yer aldığı "İşyeri Paket Poliçeleri"ni sunduklarını kaydeden Pamukçu, "Ayrıca, bazı ticari işyerleri için özel olarak hazırlanmış ve o faaliyet kollarına özel rizikoları da içeren Eczane Paket, Akaryakıt Paket, Otel Paket ve KOBİ Paket gibi ürünlerimiz de mevcut" dedi.



Türk Nippon çalışanlarına Açık Hava'da Sertab Erener keyfi

Türk Nippon Sigorta çalışanları, Harbiye Açık Hava Tiyatrosu'nda gerçekleştirilen Sertab Erener konserinin tadını çıkardı. 16 Ağustos'ta Turkcell Yıldızlı Geceler kapsamında gerçekleştirilen konserde çalışanlar hem keyifli bir zaman geçirdi hem de kaynaşma fırsatı buldu.





Türk Nippon Sigorta acenteleri dünyayı geziyor

Türk Nippon Sigorta, acentelerini motive edecek yeni kampanyalar düzenlemeye devam ediyor. 31 Aralık'a kadar Konut, Avantajlı Konut, İşyeri, Otel Paket, Eczane Paket, Akaryakıt Paket, KOBİ Paket, İnşaat All Risk, Ferdi Kaza Destek, Şahıs Ferdi Kaza ve Kasko ürünlerini, hukuksal koruma teminatını da dahil ederek satan ve hedeflenen prim üretimine ulaşan acenteler birçok farklı ülkeye gitme şansı yakalayacak. Kampanyada başarılı olan acenteler, ürettikleri prime göre Kıbrıs'a, Dinyeper Zaporojye'ye (Ukrayna), Roma'ya (İtalya), Amsterdam'a (Hollanda), Berlin'e (Almanya), Dublin'e (İrlanda) ve Las Vegas'a (ABD) seyahat etme fırsatına kavuşacak.

ERGO Grubu uluslararası arenada güçleniyor

Uluslararası sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden biri olan ERGO Grubu, Yunanistan'da 1980 yılından beri faaliyet gösteren Piraeus Bank bünyesindeki ATE Sigortacılık'ın yüzde yüz hissesini 90 milyon euro karşılığında satın alarak, hayat dışı sigorta sektöründe Yunanistan'ın en büyük oyuncusu oldu. ERGO, Yunanistan'daki zorlayıcı ekonomik koşullara rağmen Yunan sigorta pazarına inancını gösterecek şekilde yaptığı bu yatırımla birlikte pazardaki konumunu güçlendirdi ve Yunanistan'da hayat dışı alanda önde gelen bir sigorta gücü haline geldi. ERGO Sigorta Piraeus Bank bünyesindeki ATE Sigortacılık'ı satın alarak iç pazardaki satış ağını da güçlendirmiş oldu.

25 YILLIK BAŞARI

1 Ağustos 2016 tarihinde gerçekleşen satın alma ERGO Grubu'nun uluslararası büyüme stratejisinin bir yansımasıdır.
Yunanistan ERGO Grup şirketleri ve ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas şirket alımının tamamlanmasıyla ilgili olarak şunları söyledi:
"Yapılan bu yatırım sadece ERGO Grubu Yunanistan pazarının geleceğine olan güvenini değil, aynı zamanda ERGO'nun Yunanistan'daki 25 yılı aşkın başarısını yansıtıyor."


Theo Kokkalas

ERGO Grubu Yunanistan'da ATE Sigortacılık'ı satın alarak, yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor.

ERGO Türkiye'den yat sektörüne büyük destek

Türkiye'deki faaliyetlerini, hissedarı Munich Re ve ERGO Sigorta Grubu'nun güven ve desteğiyle sürdüren ERGO Türkiye, yat sahiplerine sağladığı kaliteli ve hızlı hizmetle sektördeki liderliğini koruyor. Ana hedefi yatları ve içindeki ekipmanlarını muhtemel risklere karşı güvence altına alarak, denizlerde güvenli bir yolculuk sağlamak olan ERGO Türkiye, yat sigortası kapsamında sunmuş olduğu geniş ürün ve hizmet yelpazesi sayesinde Türkiye'deki yaklaşık her beş tekneden birine ERGO güvencesi sağlıyor.

ERGO Türkiye'nin 2015 yılı sonu itibarıyla yaklaşık 4 bin tekne poliçesi bulunuyor.
ERGO Türkiye Avrupa ve dünya sigortacılığı standartlarındaki ürünlerle 2016 yılı sonunda poliçe sayısını, sponsorluk çalışmalarının da katkısıyla daha yukarı taşımayı hedefliyor.
ERGO Türkiye bu kapsamda bu yıl da yelkencilik alanında dünyanın en büyük üreticileri arasında yer alan Jeanneau teknelerinin görücüye çıkarıldığı ERGO-Jeanneau tanıtım günlerinin ana sponsoru oldu.

TURİZME KATKI

ERGO Türkiye, IC Çeşme Marina'da düzenlenen ERGO-Jeanneau tanıtım günlerinde yat sigortacılığının tanıtımına katkı sağlarken aynı zamanda yat turizminin gelişmesine de olanak sağladı. Farklı birçok Jeanneau teknesinin yer aldığı ERGO-Jeanneau tanıtım günlerinde üç gün boyunca denizseverler birbirinden değerli tekneleri gezerek bilgi sahibi oldular ve yelkenciliğe önemli katkıları bulunan kişilerle sohbet ederek keyifli anlar yaşadılar.





ERGO

ERGO Türkiye, yat sektöründe sunduğu servis kalitesi ve sürekli kendini yenilediği hizmet anlayışıyla yatırımlarına devam ediyor. ERGO Türkiye bu yıl da Geleneksel ERGO ve Jeanneau Tanıtım Günleri'nin ana sponsoru oldu.

Genel Müdür Defne Türkeş Liberty Sigorta'nın 10'uncu yılıyla ilgili açıklama yaptı:

İkinci 10 yılımıza iyi bir noktadan başlıyoruz

Liberty Sigorta, Türkiye'de 10. yılını doldurmanın heyecanıyla gelecek 10 yıla büyük hedefler ve yeni stratejiler ile başlıyor.

Liberty Sigorta | 10.Yıl

Liberty Sigorta'nın yeni dönemde faaliyet alanını genişleteceğini belirten Türkeş şunları söyledi: "Geçmiş 10 yıl boyunca Liberty Sigorta tek kanallı ve oto ağırlıklı bir şirketti. Önümüzdeki 10 yılda ise çok kanallı ve çok ürünlü bir şirket olacağız. Gerçekleştirdiğimiz vizyon ve strateji çalışmamızda da üzerinde durduğumuz en önemli konulardan biri bu yöndeydi."
Türkeş, yabancı grupların Türkiye'de büyüyebilmesi için kârlılık sorununun mutlaka çözülmesi gerektiğine de dikkat çekerek, "Kendi özelimizde baktığımızda ise bu sorunun çözüldüğünü görüyorum. Trafik hariç her branşta teknik kârlılığa ulaşmış durumdayız" dedi.


Defne Türkeş

'ŞİRKET OLARAK KÂRLI DURUMDAYIZ'

Liberty Mutual'in dünyadaki 6'ncı büyük elementer grubu olduğunun altını çizen Türkeş şunları söyledi: "Türkiye sigorta pazarına yabancı şirketler ağırlıklı olarak 2006 yılından sonra girmiştir. Yabancı şirketlerin girmesiyle beraber rekabet canlanmış ve ürün çeşitliliği artmıştır, ancak yabancı gruplar beklediğini Türkiye'de tam olarak bulamamıştır." Bunun da nedeninin trafik sorunu ve kronik kârsızlık olduğunu dile getiren Türkeş,"Trafik sigortasında yapılan yeni düzenlemeler sayesinde önümüzdeki 10 yıl boyunca çok daha kontrollü ve düzenli bir piyasa göreceğiz. 2-3 yıl daha yapılar oturana kadar bu yükü taşıyacağız fakat 'Türkiye kârsız bir piyasadır' imajının artık değişeceğini düşünüyorum. Oto sigortalarının mevzuat, kârlılık ve frekans açısından tam olarak oturmadığı Hindistan, Brezilya, Rusya ve Kolombiya gibi gelişmekte olan piyasalarda da aynen Türkiye'de olduğu gibi Liberty oto dışı branşlarda etkin bir rol oynamaktadır. Liberty ABD'de oto sigortasında çok uzman bir şirket ve %80 prim üretimi oto branşından gelmektedir. Türkiye'de kârlılık için Liberty Mutual'ın uzmanlığından da faydalanıyoruz."

'ÖNÜMÜZDEKİ YIL İÇİN HEYECANLIYIZ'

Liberty Sigorta'nın bu yıl, 10 yılın en yüksek üretimini yapacağını söyleyen Türkeş, "Bu üretimin %60'ı oto ve %40'ı oto dışından gelecek. Bu şekilde önümüzdeki yıla daha dengeli bir portföy yapısı ile başlamış olacağız" şeklinde konuştu.

'ACENTELER FARKIMIZI BİZİMLE ÇALIŞTIKTAN SONRA ANLIYOR'

Liberty Sigorta Genel Müdürü Türkeş, konuşmasını şöyle tamamladı: "Acente odaklı ve istikrarı önemseyen bir şirketiz. Acentenin kazancını artıracak uygulamalarda ve riske bakış açımızda her daim gelişen bir çizgimiz var. Liberty Mutual da ağırlıklı olarak acentelerle çalışan bir grup olduğu için acentelerin sorunlarının tüm dünyada birbirinden farklı olmadığını görüyoruz. Operasyonel verimliliğin düşmesi, kâr marjlarının azalması ve yasal düzenlemeler tüm dünyada ön plana çıkan konular arasında yer almaktadır. Biz de acentelerimizin bu konularla ilgili sorunlarını çözmek için yanlarında yer alıyoruz. Kısa, orta ve uzun vadeli planlar yapıyoruz ve acentelerimize de planlarını bu şekilde yapmalarını öneriyoruz. Liberty Sigorta olarak operasyonlarımızın tümü yerel gerçeklere uygun bir şekilde yapılmaktadır. Acenteler farkımızı bizimle çalışmaya başladıktan sonra çok daha kolay anlıyor. Kolay çalışılan, süreçleri yalın olan ve bunu belirli bir disiplinle uygulayan bir şirketiz. Ayrıca acentelerimiz ile yarattığımız ilişki yönetimi ve değer modeli bizi tercih etmeleri konusunda önemli bir rol oynamaktadır."



Liberty Sigorta düzenlediği Vizyon ve Strateji toplantısında şirketin gelecek dönem için hedeflerini belirledi.

'DOĞRULUK, DÜRÜSTLÜK, KÂRLILIK VE BÜYÜME'

"Liberty Mutual'ın önem verdiği ana prensipler; doğruluk, dürüstlük, kârlılık ve büyümedir. Ana prensiplerimiz çerçevesinde de sektörün 2-3 kat üzerinde büyümemiz bizden beklenmektedir. Bu hedefleri de gerçekleştireceğimizi ön görüyoruz."

'GENÇLERE SİGORTACILIĞI ÖNERİYORUM'

"Ben sigorta sektörünün Türkiye'de çok gelişeceğine inanıyorum. Özellikle büyümekte olan küçük boyutlu şirketlerde olmanın kariyer fırsatı olduğuna inanıyorum. Büyük yapılarda herkesin görev tanımı nettir ve proje sayısı daha azdır. Küçük şirketlerde ise kendi işleriniz yanında pek çok yan işe bakmak durumdasınız. Büyük şirketlerde siz uzmanken genel müdüre sunum yapma fırsatını çok zor elde edersiniz fakat daha küçük şirketlerde bu fırsatları yakalama şansınız çok daha yüksek olur. Sigorta sektörüne başlayan çalışanları zordan kaçmamaya davet ediyorum ve iş değiştirirken kariyer fırsatlarına da bakmalarını öneriyorum."

Generali ve Europ Asistans hizmetlerini sahaya taşıyor

Çeşitli bölge ve illerde acentelerin ziyaretine giden Generali Sigorta bölge yöneticileri ve Europ Asistans ekibi, asistans hizmetlerini anlatırken aynı zamanda da acentelerin görüş ve önerilerini aldı.
Asistans hizmetlerinin, sigorta poliçelerinin vazgeçilmezleri arasında yer aldığını dile getiren Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan; "Asistans Hizmetlerinin poliçe teminatlarının yanı sıra sigortalılara ayrıcalık yaşattığını belirtti. Erkan Aydoğan; "Generali Sigorta'nın ürünleri içerisinde çok geniş yelpazeye sahip olan asistans hizmetleri, Acentelerimizin, Sigortalılarımızın da memnuniyetini artırmaktadır. Şirketimizde kasko, konut, işyeri, ferdi kaza ve trafik sigortalarında sağlanan asistans hizmetleri ile ürün kapsamlarımız genişletilmiştir. Acentelerimizin önerileri ve görüşleri ile %98 olan hizmet seviyemizi %100 yapma hedefindeyiz. Araç sigortaları ile birlikte verilen çekici, kiralık araç, lastik değişimi, yolda kalınca konaklama hizmetleri, tamir sonrası aracın geri dönüşü, özel şoför hizmeti, araç check-up ve diğer hizmetler ile sektörde en geniş kapsamlı hizmetlere sahip ürün özelliğini taşımaktadır. Konut/işyeri sigortalarında asistans hizmetleri arasında çilingir, cam, su tesisatı, ev sahibi ya da kiracının hasar dolayısı ile evi kullanamadığı durumlarda otel konaklama vb. gibi destekler yer alıyor. Asistans hizmetlerine araç çekici hizmeti, ambulans ve evde hekim muayene, tıbbi bilgi ve danışmanlık ile bilgi hattı hizmetlerini de ekleyerek hasar ödemesinin ötesinde diğer ihtiyaçlarda da sigortalılarının hayatını kolaylaştırmış oluyor" dedi.



Generali Sigorta'nın acente buluşmaları, şirketin bölge yöneticileri, Europ Asistans ekibi ve acenteleri ile birlikte hizmetlerini geliştirme, iyileştirme yolunda yıl boyunca devam edecek.

Generali Sigorta, müşterilerine sunduğu asistans hizmetlerini daha detaylı anlatabilmek için iş ortağı Europ Asistans ile birlikte sahaya inerek Generali acenteleriyle bir araya geldi.

Acentelere konut sigortası ürününde yeni fırsatlar







Generali Sigorta, Generali acenteleri için yaptığı kampanyalarına hızla devam ediyor.
Generali Sigorta, temmuz ve ağustos ayında Evim Paket konut sigortası ürünü için gerçekleştirdiği özel kampanyada, müşterilerinin evlerini yangın riskine karşı korumak amacıyla Evim Paket ürününü satın alan tüm acente müşterilerine ücretsiz Yangın/Duman Dedektörü hediye ediyor. Üstelik, müşterilerinin olası ihtiyaçlarını karşılayabilmek adına Araç Çekici Teminatını Evim Paket ürünüyle birlikte otomatik olarak sunuyor.
Generali Sigorta'nın Evim Paket konut sigortası ürünü için gerçekleştirdiği kampanyadan faydalanmak isteyen tüm müşterilerin tek yapması gereken Generali acentelerini ziyaret etmek veya sigortaacentem.info üzerinden en yakın Generali acentesini bulup iletişime geçmek.



1 dakikada Fiat Egea kazanma şansı

Generali Sigorta, trafik veya kasko ürünlerinden satın almaya gerek olmadan sadece 1 dakikada ücretsiz fiyat teklifi alan tüm araç sahiplerine 2016 model FIAT Egea Hatchback kazanma şansı veriyor. Kampanyaya başvuru, 0850 555 55 55, www.generali.com.tr ve tüm Generali acenteleri, anlaşmalı banka ve broker kanalları üzerinden çok hızlı bir şekilde yapılabiliyor. Bir kişinin, aynı plaka ile 1 kez katılabileceği kampanyaya, 18 yaşından küçükler katılamayacak. FIAT Egea kampanyası, 31 Aralık 2016 Cumartesi günü sona erecek.

Generali'den acente müşterilerine hediye yağmuru



Acentelerini merkeze alan Generali Sigorta, müşterilerine yönelik kampanyalarına 2016 yılının ilk çekiliş kampanyasıyla hızla devam ediyor. 2016 yılının ilk çekiliş kampanyasını da üç Generali acente müşterisi kazandı.
01 Mart 2016 - 31 Mayıs 2016 tarihleri arasında gerçekleşen kampanyada Generali Sigorta'nın satış kanalları üzerinden konut sigortası, DASK, trafik sigortası ve kasko ürünlerinden teklif alan tüm müşteriler çekilişle, Apple Macbook Air, Apple Watch, Apple iPad Mini 2 Retina 16 GB, Sony Playstation 4 ve Samsung 40" Smart TV kazanma fırsatı yakaladı. Kampanyada kazanan üç acente müşterisi, Antalya Bölge'den Metin Altan Sigorta müşterisi Yasemin Kuyucu, İzmir Bölge'den Yetkili Sigorta müşterisi Süheyil Orpak ve İstanbul Anadolu Bölge'den Duru Sigorta müşterisi Adnan Mısırlıoğlu oldu.



Sompo Japan Sigorta Acenteler Satış Yönetimi ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi:

Sigorta şirketlerinin acentelerini dijital çağa hazırlaması gerekiyor

Sompo Japan Sigorta Acenteler Satış Yönetimi ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi, sigorta şirketlerinin, dijital çağa ayak uydurmaları için acentelerine gereken altyapıyı sağlaması gerektiğini söyledi.

Sompo Japan Sigorta Acenteler Satış Yönetimi ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi, acentelerin nasıl dijital çağa uyum sağlayabileceğine yönelik açıklamalarda bulundu. Sigorta şirketlerinin acentelerine gereken dijital altyapıyı sağlaması gerektiğini ifade eden Dişçi, teknolojik altyapının sadece fiyat karşılaştırma platformlarından ibaret olmadığını vurguladı. Acentelerin şirketle kendi aralarındaki işlemleri takip etmesine imkan veren, onları şirket ile 7 gün 24 saat interaktif bağlantıda tutan ve hatta arzu ettikleri bütün yönlendirmeleri almalarını sağlayan bir altyapıda çalışmaları gerektiğini dile getiren Dişçi, konuya dair sorularımızı yanıtladı.

Dünyada diğer sektörlerde olduğu gibi sigorta sektöründe de teknoloji kullanımında ciddi bir artış var. Şirketler sizce bu süreçte acentelerine ne tür katkılar sağlayabilir?

Acentelerin şirket ve müşterileriyle ilişkilerinde hız, basitlik ve sonuç odaklılık içinde çalışmaları gerekiyor. Çağımızın iş yapma şekli bunu zorunlu kılıyor. Şirketlerin acentelerine müşteri kazanımı ve yönetiminde onları sonuca en basit ve hızlı şekilde ulaştıracak altyapıyı sağlamaları gerekiyor.

Sompo Japan Sigorta olarak bizim acentelere dönük yürüttüğümüz altyapı çalışmalarındaki temel vizyon budur. Ancak sadece altyapı sağlayarak tatmin edici sonuçlar elde etmek mümkün değil, iş tarafındaki performans ve çalışmaların da acentelerin pazardaki var olma çabasına destek veriyor olması lazım. Ürününüz, fiyatlandırmanız, sağladığınız kazanç olanakları acentelerinizi desteklemiyorsa, sağladığınız teknolojik kolaylıklar kozmetik bir tür hoşluk olarak kalmaya mahkûm.

Sompo Japan Sigorta önümüzdeki birkaç yıl içinde acentelerin günlük yaşamlarında karşılaştıkları vakaların önemli bölümünü çözebilecek güce ulaşmış olacak. Dijital alanda yürüttüğümüz çalışmalar, gelecek bu dönemlere dönük altyapı yatırımlarıdır.

'İLETİŞİM ALTYAPISI KURULMALI'

Teknoloji alanında yaptığınız yatırımlarla acentelerin hayatlarını nasıl kolaylaştırmayı hedefliyorsunuz?

Acentelerin müşteri hizmetleri ve müşteri ilişkileri yönetimine dönük olarak genel müdürlük fonksiyonlarının yapabildiği her şeyi en etkili şekilde yapabiliyor olmaları gerekiyor.



Tabii bu ifade geniş bir işlem yelpazesini kapsıyor. Bir acente olarak müşteri hizmetlerine ilişkin ihtiyacınız olan hemen bütün işlemleri dijital tüm olanakları kullanarak 7 gün 24 saat yapabilmeniz gerekiyor. Tüm bunları yaparken akıllı sistemlerin yönlendirilme ve desteğini alıyor olmanız lazım. Müşteri kazanma, teklif hazırlama, poliçe onayı ve bunlara bağlı diğer tüm işlemler, mevcut müşterilerin yönetilmesi, hasar, tahsilat, raporlama, kampanya yönetimi ve günlük hayatta ihtiyaç duyulan tüm sorgulama işlemlerinin hızlı, basit ve sonuç odaklı olarak yürütülüyor olması lazım. Acentelerin şirketle kendi aralarındaki işlemleri takip etmesine imkan veren, onları şirket ile 7 gün 24 saat interaktif bağlantıda tutan ve hatta arzu ettikleri bütün yönlendirmeleri almalarını sağlayan bir altyapıda çalışmaları gerekiyor.

'FİYAT KARŞILAŞTIRMASINI MÜŞTERİ DE YAPABİLİR'

Her acente çeşitli fiyat karşılaştırma programları kullanıyor. Sizce böyle bir ortamda sigorta şirketlerinin sağladığı altyapı olanaklarının bir önemi var mı?

Teknolojiyi acentelerin kullandığı fiyat karşılaştırma platformlarından ibaret olarak görmüyoruz. Kendini profesyonel bir sigorta danışmanı olarak konumlandırmadan, hayatını ağırlıklı olarak trafik sigortası fiyat karşılaştırması yaparak sürdürmeye çalışan acentelerin uzun vadede sigorta sektöründe bir geleceğinin olduğunu düşünmüyorum. O işi müşteriler doğrudan kendileri internet üzerinden de yapabilirler. Sigorta aceteliğinin fiyat karşılaştırması yapıp müşteriye söylemekten öte bir meslek olduğunu düşünüyorum.

Benim burada sigorta acentesi olarak tanımladığım profil, müşterilerin sigorta problemlerini çözme konusunda yeteneklerini sürekli geliştiren, ihtiyaçlarını analiz ederek çözüm sunabilen acentelikler. Bu yapılar bahsettiğim türden teknolojik araçlara ihtiyaç duyup bunları etkin şekilde kullanabilecek yapılardır. Sompo Japan Sigorta olarak bizim çalışmayı hedeflediğimiz acente profilleri bunlardır. Dolayısıyla dijital vizyonumuzu bu tür acentelikleri güçlendirmek üzerine kuruyoruz.

Yeni müşteri kazanımı ve mevcut müşteri yönetimi teknolojiyle nasıl sağlanabilir?

Acentelerin en klasik şekilde kendi müşteri bağlantılarını teknolojiyi kullanarak fiyat vermek, tekliflendirmek, poliçelendirmek, ödeme almak, poliçeyi yazdırmak ya da paylaşmak yoluyla yeni müşterilere dönüştürebiliyor olmaları lazım. Ya da şirketin acentelerine yönlendireceği müşterileri aynı adımları uygulayarak portföylerine dahil edebilirler.

Aynı şekilde mevcut müşterilerinin operasyonel işlemlerini, takiplerini yapabilecek, yenileme, çapraz satış ya da üst satış imkanlarını rahatlıkla kullanabilecekleri bir altyapıda çalışmaları gerekiyor.

'DİJİTAL SATIŞ DÖNEMİNİ ACENTELERİMİZLE YAŞAYACAĞIZ'

Siz dijitale önem veren bir şirketsiniz. Bu alandaki yatırımlarınız orta/uzun vadede internetten direkt satış yapacağınız anlamına mı geliyor?

Biz Sompo Japan Sigorta olarak bir acente şirketiyiz ve acentelerin içinde olmadığı formüller içinde yer almayız. Eğer dijital satış dönemi diye bir dönem gelecekse biz de bu süreci acentelerimizle birlikte yaşayacağız. Daha iyi fiyat verebilen, daha hızlı hizmet sunabilen, daha pratik, daha teknolojik çalışan bir acente yapısıyla acente sigortacılığının en iyi örneklerinden biri olmaya devam edeceğimize inanıyoruz.

Şu anda da mevzuata bağlı bir zorunluluk olarak web sitemizden ciddi adetlerde fiyat veriyoruz ancak bunlar acentelerimiz üzerinden poliçeleşiyor. Bu adetler daha da artsa bile hizmet altyapımız acentelerimiz olduğundan, bu müşteri adayları acentelerimize yönlenecek ve bu trend sonunda acentelerimizin müşteri sayısını artıracaktır.

Tüm zorlukları hep birlikte aşar,
geleceği daha güçlü ve güvenle inşa ederiz.



TARSİM EXPO sponsorudur.
tarsim.gov.tr | 444 82 77

TARSİM® TARIM SİGORTALARI HAVUZU | 10.Yıl

/tarim.sigortalari @tarim_sigortasi /tarim_sigortasi /TARSİM /Tarım Sigortaları Havuzu /Tarım Sigortaları Havuzu

Teknolojideki hızlı değişim sigorta seköründe de gelecek stratejilerini şekillendiriyor

Sigortacılıkta ekosistem değişiyor

Teknolojik çözümlerin ve araçların önemi artık sigortacılık dünyasında da geniş olarak kabul görüyor. Sigorta ve finans teknolojilerindeki gelişmeler, müşteriye verilen geleneksel sigorta hizmetlerinin de baştan tasarlanmasını gerektiriyor.

Günümüzde iş ve teknoloji alanında yaşanan değişimlerle birlikte sigorta sektöründe yeni bir dünyaya doğru ilerliyoruz. Önceki dönemde geçerli olan birçok kuralın değişeceği ya da yeniden gözden geçirileceği bu dönemde kurumların gelecek için hazırlıklarını hızlı bir şekilde yapmaları önem taşıyor. Sigortacılıkta yeni dönemi değerlendiren EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Finansal Hizmetlerden Sorumlu Direktör Fatih Öğün, şu açıklamalarda bulundu:

SİGORTADA DEĞİŞİM RÜZGARI

"Değişim noktalarına baktığımızda teknolojideki değişim öne çıkıyor. Yazılım sistemlerinde, bunları taşıyan donanım, ortam ve çeşitlerinde ve internet altyapısında oluşan değişimler teknoloji araçlarının sigortacılık sektörünün birçok alanında kabul görmesini sağlamış durumda. Günümüzde sigorta sektöründe hizmet sunulabilecek farklı müşteri gruplarını belirlemek ve bu grupların ihtiyaçlarına yönelik olarak ürün ve hizmet tanımlamak amacı ile analitik uygulamalar kullanılıyor. Yakın bir geçmişe kadar kısıtlı bir kullanım alanı olan bu uygulamalar teknolojide yaşanan gelişmeler ile müşteri, kanal, ürün ve fiyat analizlerinde yoğun bir şekilde kullanılabiliyor ve öncesinde yapılan analizler ile ortaya çıkarılamayan değer alanlarının tespit edilmesini sağlıyor. 2008 sonrası dönemde öncesine göre yavaş ilerleyen ekonomilerde bu değer alanlarının tespiti operasyonların yürütülmesinde daha kritik bir hal alıyor.
Teknolojinin yarattığı etki sadece analitik yetkinliklerle sınırlı kalmıyor. Dijitalleşmenin etkisi ile müşteriyi tanımlamakta kullanılan veri hacmi ve çeşitliliği hızla artıyor. Kullanım bazlı araç ve sağlık sigortalarında görünmeye başladığı şekli ile müşteri verisini daha etkin ve kaliteli elde etmek, poliçe tanımlarının müşteriye özgü olarak yapılabildiği bir dünyayı da beraberinde getiriyor. Araç, yangın, sağlık, hayat ve emeklilik gibi alanlarda kullanılan uygulamalar kendi başına müşteri ile ilgili veri üreten ve buna dönük teminatları düzenleyen birer fonksiyona dönüşüyor. Bazı sigorta branşlarında ilerleyen dönemde prim oranlarını kişiye özgü yapılara dönüştürmesi beklenen bu gelişmeler, müşteriye verilen sigortacılık hizmetini yeniden tasarlamayı gerektiriyor.
Veriyi kullanma ve müşteriyi tanımlama değişim içeren noktaların tamamı değil. Kanal yapıları ve kullanımları da değişmeye başlıyor. Müşteriye direkt ulaşan dijital kanallar kurulurken, geleneksel kanalların da etkinliği teknoloji desteği ile önemli ölçüde artırılıyor. Sahada müşteri ile temas halinde iken artık tablet üzerinden müşteri bilgilerine anında ulaşmak ve ilgili ürün/teminat bilgilerini güncel bir şekilde paylaşmak mümkün.
Öncesinde mevcut olmayan sosyal medya gibi kanallar müşterilerin ve acentelerin aktivitelerinde önemli yer tutmaya başlıyor. Amerika Birleşik Devletleri'ndeki bazı sigorta şirketleri küçük ve orta ölçekli müşterileri için sosyal medya ortamları hazırlayıp işletiyor. Bu ortamlar aynı zamanda sigorta şirketlerine müşteriler ile ilgili çok daha odaklı veri elde etme ve analiz yapma olanağı sağlıyor. Mobil uygulamalarda son dönemde sunulmaya başlanan anında sigorta (just-in-time insurance) çözümleri de ilerisi için önemli potansiyele sahip yaklaşımlar arasında yer alıyor.

HASAR YÖNETİMİNDE YENİ YAKLAŞIMLAR

Yukarıda saydığımız değişimler aynı zamanda sigorta şirketlerinin kendi temel süreçlerini de etkiliyor. Ürün ve hizmet tanımlama artık eskisine göre çok daha hızlı ve modüler bir hale gelmeye başladı. Müşteriden ve kanallardan gelen yüksek hacimli veri kullanılarak kişiselleştirilmiş ürünler sunulabiliyor. İlerleyen dönemde kurumlarda hasar yönetimi yapısının sistem ve ekip bazında önemli ölçüde değişmesini bekliyoruz. EY'nin bu alanda yaptığı araştırmalar ışığında ilerleyen dönemde hasar yönetiminde küçük, konusunda uzman ve analitik yetkinlikleri yoğun olarak kullanan ekiplerin oluşması öngörülüyor. Süreç otomasyonunun yoğun olarak kullanılacağı bu alanda ekipler artık operasyonel konular üzerine değil, hasar önleyici analiz ve yaklaşımlar üzerinde çalışacak.
Hasar yönetimi alanını etkileyen bir diğer gelişme de nesnelerin interneti olarak karşımıza çıkıyor. Son dönemde ekonomik uygulama potansiyeli hızla genişleyen ve yatırım maliyetleri azalan sensörler ile araç ve yangın gibi alanlar başta olmak üzere birçok alanda öncesinde var olmayan etkin sigorta çözümleri geliştirmek mümkün. İlerleyen dönemde orta ölçekli bir üretim tesisinde yerleştirilecek sensörler ile yangın ve makine arızası gibi durumlara karşı önleyici önlemleri artırmak ve bu yolla hasar oranı ve buna bağlı olarak primleri azaltabilmek çözümün içindeki tüm taraflar için faydalı sonuçlar doğurabilecek gelişmeler olarak görülebilir.
Yukarıda bahsettiğimiz süreç otomasyonu noktasında; robot bazlı otomasyonun bankacılık alanında olduğu gibi sigortacılık alanında da önemli etki yaratması bekleniyor. Operasyonel alandaki birçok işlemin algoritmalara dönüştürülüp kendi başına çalışan programlara yüklenebildiği bu yaklaşımda ilerleyen dönemde operasyonunuzu yürütecek yüzlerce, binlerce bireysel programdan oluşan bir ekip kurmanız ve bunları 7/24 çalıştırmak mümkün olacak.

FİNANSAL TEKNOLOJİNİN ETKİSİ SİGORTACILIKTA HİSSEDİLECEK

Sigortacılık alanında teknolojinin yarattığı geniş etkiden ve bunun ekosistemi nasıl değiştirdiğinden örnekler ile bahsettik. Bu alandaki bir diğer değişim ise sektör dışı oyunculardan ve yeni kurulan şirketlerden gelecek gibi görünüyor. Son dönemde hızla gelişen ve daha halka arz yapmadan milyar dolarlık değerlemeye ulaşan birçok oyuncu içeren finansal teknoloji sektörünün sigorta alanı ile ilgili olarak gelecekte birçok yeni yaklaşım ve iş modeli ile piyasada etkisini hissettirmesi bekleniyor. P2P sigorta uygulamaları ile başlayan finansal teknoloji iş modelleri ilerleyen dönemde blockchain uygulamalarının yaygınlaşması ile birlikte bazı sigorta branşlarında etkisini daha fazla hissettirmeye başlayacak. Geçmişteki tecrübelerin de gösterdiği gibi bu şirketlerin iş modelleri başarılı olamasa bile ortaya çıkardığı iş modeli ve teknoloji altyapısı sonraki değişimlerin öncüsü olan bir nitelik taşıyor.
Sigortacılık ekosisteminde yukarıda saydığımız değişimler işin doğasında olan günlük değişimler değil. Teknoloji, müşteri tercihleri, yeni iş modelleri ve küresel ekonominin mevcut koşullarında yeni bir sektör modeline işaret ediyorlar. İlerleyen dönemde kurumların bulundukları pazarda faaliyet modeli, teknoloji altyapısı ve yetkinlik havuzlarını bu gelişmelere göre düzenlemeleri ve bulundukları sektörün dışını da dikkatli takip etmeleri büyük önem taşıyor."



Kadınlara özel

Prenses kasko

Kaza yapmak keyfinizi kaçırmasın!

Türkiye'de bir ilk!

Ray Sigorta kaza anında ve sonrasında sizin yerinize tüm işlemleri hallediyor.

Üstelik hiçbir ek ücret ödemeden!







Özel ihbar hattı: Hasar anında hızla bize ulaşın, gerisini bize bırakın.



Özel vale hizmeti: Olay yerine gelecek vale, kaza tespit tutanağını doldursun, aracın çekilme işlemlerini yapsın.

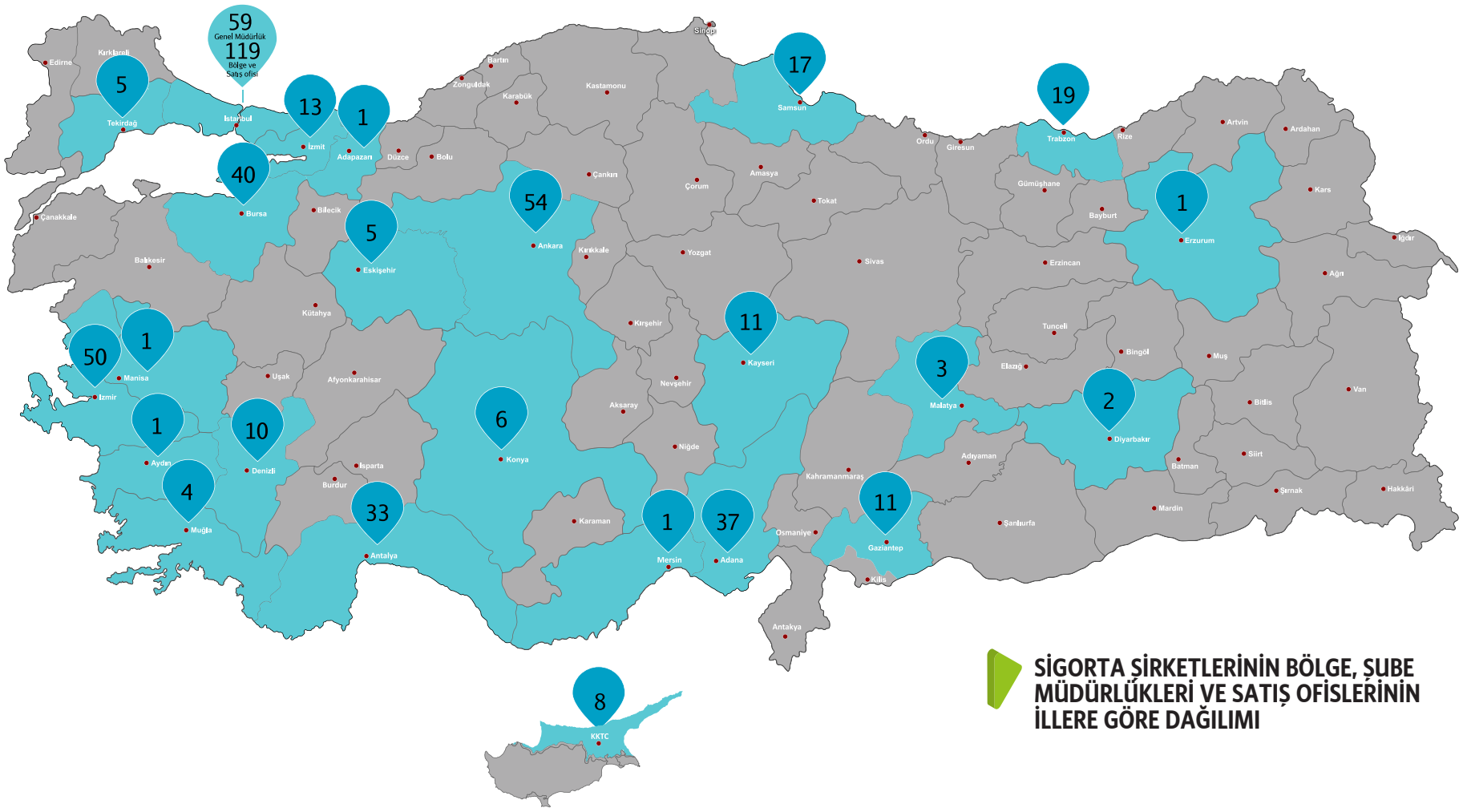


Ulaşım hizmeti: Yaya kalmayın. Kaza sonrasında istediğiniz yere taksi ile gidin. Üstelik ücretini biz karşılıyoruz!



Aracınızı ayağınıza getiyoruz: Hasarlı aracınızı servise götürüp, ikame aracınızı istediğiniz yere getiyoruz. Onarılan aracınızı da istediğiniz adreste size teslim ederken ikame aracı teslim alıyoruz.

raysigorta.com.tr | RAYSİGORTA VIENNA INSURANCE GROUP | 444 4 729



SİGORTA ŞİRKETLERİNİN BÖLGE, ŞUBE MÜDÜRLÜKLERİ VE SATIŞ OFİSLERİNİN İLLERE GÖRE DAĞILIMI

Sektörün 510 kalesi var

Sigorta şirketleri Türkiye'de 59 genel müdürlük ve 451 bölge ve şube müdürlüğü ile hizmet veriyor. Sigorta şirketlerinin 451 bölge, şube müdürlüğü ve satış ofisinin 119'u İstanbul'da faaliyet gösteriyor. İstanbul'u 54 yapılanmayla Ankara ve 50 yapılanmayla İzmir takip ediyor.

Sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketler, Türkiye sathında 59'u genel müdürlük, 451'i bölge ve şube müdürlüğü olmak üzere toplam 510 yapılanmayla hizmet veriyor. Bu şirketlere bağlı olarak çalışan 16 binin üzerindeki acente ve 100'ü aşkın broker de dikkate alındığında, sigorta sektörünün Türkiye'de yoğun bir örgütlenmeye sahip olduğu görülüyor. Şirketlerin internet sitelerinden yaptığımız araştırmaya göre, ülkemizde faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin 451 bölge, şube müdürlüğü ve satış ofisinin 119'u İstanbul'da faaliyet gösteriyor. İstanbul'u 54 yapılanmayla Ankara ve 50 yapılanmayla İzmir takip ediyor. Elementer branşta çalışan şirketler daha çok bölge müdürlüğü şeklinde örgütlenirken hayat ve emeklilik şirketlerinin satış bölge müdürlüğü, şube ve satış ofisleri kurdukları görülüyor. Türkiye'de en yaygın örgütlenmeye sahip sigorta şirketi, çoğu satış ofisi olmak üzere toplam 29 yapılanmayla AvivaSa. Bu şirketi 26 yapılanmayla Eureko Sigorta ve 23 yapılanmayla Aegon Hayat ve Emeklilik izliyor. Mapfre Genel Sigorta ve Aksigorta ise 17'şer bölge müdürlüğü ile bunları takip ediyor.

5 ŞİRKETİN ÖRGÜTLENME ŞEMASI

Sigorta sektöründe en çok prim üreten ilk 5 şirketin bölge ve şube müdürlüklerinin yer aldığı iller şöyle:

Allianz Sigorta: İstanbul (4), Bursa, Ankara, Adana, Malatya, Izmir, Kocaeli, Samsun, Antalya.
Anadolu Sigorta: İstanbul (2), Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Antalya, Samsun, Trabzon, KKTC.
Axa Sigorta: İstanbul (3), Antalya, Denizli, İzmir, Erzurum, Adana, KKTC, Samsun, Bursa, Ankara, Trabzon.
Mapfre Genel Sigorta: İstanbul (3), Ankara (2), Adana, Antalya, Bursa, Denizli, Eskişehir, Gaziantep, İzmir, Kocaeli, Kayseri, Konya, Malatya, Samsun.
Sompo Japan Sigorta: İstanbul (2), Antalya, Bursa, İzmir, Adana, Trabzon, Ankara, Denizli, Eskişehir, Kayseri.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum



Hayatta bazı kareler kırmızıdır.

Aracınız, kendiniz ve sevdikleriniz HDI Genişletilmiş Kasko Poliçesi ile daima güven altında.

Hayatta bazı kareler vardır ki hiç yaşamamış olmayı dilersiniz. Ama eninde sonunda o kareler gelir sizi bulur. Biz bunlara **"Kırmızı Kareler"** diyoruz ve biz o anlar için varız. Örneğin aracınızı ve içindeki sevdiklerinizi güvence altına almak için HDI Genişletilmiş Kasko Poliçesi ile daima yanınızdayız. Hızlı, bürokratik olmayan, müşteri odaklı hizmet anlayışıyla çok kapsamlı güvenceler sunuyor, masraflarınızı ve kayıplarınızı en kısa zamanda karşılıyoruz.

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

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

HDI Sigorta

KOLAY HAT
444 8 434

www.hdisigorta.com.tr /hditurkiye



BES'te 'OTOMATİK KATILIM' tamam

45 yaşın altındaki çalışanlar, 1 Ocak 2017 tarihi itibarıyla bireysel emekliliğe otomatik olarak dahil olacaklar.

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

6 MİLYON 423 BİN 286

Katılımcı sayısı



49.7 MİLYAR TL

Fon tutarı



38 BİN 576

Emekli olan katılımcı sayısı



Kaynak: 12 Ağustos 2016 tarihli EGM verileri

45 yaş altı ücret karşılığı çalışanların, işverenleri aracılığıyla otomatik olarak bir emeklilik planına dahil olmasını içeren Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'nda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Tasarısı, TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalaştı.

Buna göre, Türk vatandaşı olup 45 yaşını doldurmamış olanlardan ücret karşılığı çalışanlar, işverenin, kanun hükümlerine göre düzenlediği bir emeklilik sözleşmesiyle emeklilik planına dahil edilecek.

İşveren, çalışanını otomatik katılım için emeklilik planı düzenleme konusunda Hazine Müsteşarlığı'nca uygun görülen bir şirketin sunacağı emeklilik planına dahil edebilecek. Bakanlar Kurulu, bu madde uyarınca emeklilik planına dahil edilecek işyerleri ile çalışanları ve bu kapsamdaki uygulama esaslarını belirlemeye yetkili olacak.

Çalışanın katkı payı, prime esas kazancının yüzde 3'üne karşılık gelen tutar olacak. Bu oranı iki katına kadar artırmaya, yüzde 1'e kadar azaltmaya veya katkı payına maktu limit getirmeye Bakanlar Kurulu yetkili olacak. Bu tutar en geç, çalışanın ücretinin ödeme gününü takip eden iş günü, işveren tarafından şirkete aktarılacak. İşveren, katkı payını zamanında şirkete aktarmaz veya geç aktarırsa, çalışanın birikiminde oluşan parasal kayıptan sorumlu olacak. Çalışan, otomatik katılıma ilişkin emeklilik sözleşmesinde belirlenen tutardan daha yüksek bir tutarda kesinti yapılmasını işverenden talep edebilecek.

6 MİLYAR 661 MİLYON TL

Devlet katkısı fon tutarı



ÇALIŞAN 2 AY İÇİNDE SÖZLEŞMEDEN CAYABİLECEK

Çalışan, emeklilik planına dahil olduğunun kendisine bildirildiği tarihi müteakip 2 ay içinde sözleşmeden cayabilecek. Cayma halinde, ödenen katkı payları, varsa hesabında bulunan yatırım gelirleri ile birlikte 10 iş günü içinde çalışana iade edilecek. Şirket, cayma süresince ödenen katkı paylarının değer kaybetmemesini sağlayacak şekilde fon yönetiminden sorumlu olacak. Cayma hakkını kullanmayan çalışan, belirlenecek hallerde katkı payı ödemesine ara verilmesini talep edebilecek. Bu madde kapsamında bir emeklilik sözleşmesi bulunan çalışanın işyerinin değişmesi halinde, yeni işyerinde bu madde kapsamında bir emeklilik planı varsa, çalışanın birikimi ve sistemde kazandığı emekliliğe esas süresi yeni işyerindeki emeklilik sözleşmesine aktarılacak. Yeni işyerinde emeklilik planının bulunmaması halinde çalışan, talep ederse önceki işyerinde düzenlenmiş sözleşme kapsamında katkı payı ödemeye devam edebilecek; talep etmezse emeklilik sözleşmesi sonlandırılacak.

EKSTRA 1000 LİRA DEVLET KATKISI SAĞLANACAK

Çalışan adına bireysel emeklilik hesabına ödenen katkı payları üzerinden %25 devlet katkısı sağlanacak. Ayrıca, çalışanın cayma hakkını kullanmaması halinde, sisteme girişte bir defaya mahsus olmak üzere, bin lira ilave devlet katkısı verilecek. Bakanlar Kurulu, bu tutarı yarısına kadar artırmaya veya yarısına kadar azaltmaya yetkili olacak.

Emeklilik hakkının kullanılması halinde, hesabında bulunan birikimi en az 10 yıllık, yıllık gelir sigortası sözleşmesi kapsamında almayı tercih eden çalışana, birikiminin yüzde 5'i karşılığı ek devlet katkısı ödemesi yapılacak. Çalışan katkı payının takip ve tahsil sorumluluğu şirkete ait olacak. Şirketlerce, fon işletim gideri kesintisi dışında başka bir kesinti yapılamayacak. İşverenin yükümlülüklerine ve yürürlüğe konulan düzenlemelere uymaması halinde, her bir ihlal için Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığınca 100 lira idari para cezası uygulanacak.

Düzenleme, 1 Ocak 2017 tarihinde yürürlüğe girecek.

Sigortacı Gazetesi olarak söz konusu düzenlemenin yeni dönemde neler getireceğini sektör temsilcilerine sorduk.

ANADOLU HAYAT VE EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ M. UĞUR ERKAN:

Sistem katlanarak büyür

Anadolu Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan, katkı payı ödemesi için asgari süre şartı getirilmesiyle, sistemin daha geniş katılımcı tabanına ulaşacağını söyledi. Uğur Erkan, otomatik katılım sistemine 45 yaş altındaki 13 milyon çalışanın kademeli olarak katılmasını ve her yıl iş hayatına başlayan yaklaşık 800 bin kişinin de dahil olmasını beklediklerinin altını çizdi. Kademeli geçiş sürecinde sisteme ilk olarak hangi büyüklükteki kurumların dahil olacağı henüz netleşmediğini dile getiren Erkan, 250'nin üzerinde çalışanı olan kurumlarla başlanacağını tahmin ettiklerini belirtti.

'ÇALIŞANLAR SİSTEMDE KALMAK İSTİYOR'

Uğur Erkan, "Geride bıraktığımız yılda otomatik katılım uygulamasının çalışanlar üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla pilot çalışma gerçekleştirildi ve çalışanların %99'u sistemde kalmayı tercih etti. Üstelik, katkı payı ödemesi için asgari süre şartı getirilmesinin de, katılımcıların sisteme devamlılığını olumlu yönde etkileyeceğini düşünüyoruz. Böylelikle sistemden çıkışların azalacağını, sistemin çok daha geniş bir katılımcı tabanına yayılacağını ve katlanarak büyüyeceğini öngörüyoruz. Dünyada başarılı örnekleri incelediğimizde de, örneğin katılımcıların belirli bir süre kalmaya zorunlu tutulduğu İngiltere'de katılımcıların sadece %9-10'unun çıkış hakkını kullandığını görüyoruz, bu da devamlılığın yüksek olacağı yönündeki beklentilerimizi destekliyor." şeklinde konuştu.



'TÜRKİYE'NİN BU SİSTEME İHTİYACI VAR'

Otomatik katılımın, katılımcı tabanını bir anda hızlıca yaygınlaştıran ve büyüten bir yapı olduğunu belirten Erkan, bu sistemin dünyada başarıyla uygulandığı pek çok ülkeler olduğunu söyledi. Türkiye'nin de böyle bir sisteme ihtiyacı olduğunu belirten Erkan konuyla ilgili şunları söyledi: "Hali hazırda nüfusumuz hızla yaşlanıyor, ortalama yaşam süresi uzuyor ve gelir ihtiyacı olan yaşlı nüfusumuz giderek artıyor. İşyeri bazlı otomatik katılım esaslı emeklilik sisteminin hayata geçirilmesi ile katılımcı tabanının ciddi anlamda genişleyeceğini, henüz %15'ler seviyesinde olan uzun vadeli yurt içi tasarruf oranının yükseleceğini, sistemde önemli bir fon birikimi sağlanacağını ve sistemin sermaye piyasalarının derinleşmesini pozitif etkileyeceğini düşünüyoruz."

'SİSTEMDE KALMA TEŞVİK EDİLİYOR'

Erkan, "Cayma hakkını kullanmayan çalışanlara sağlanacak, dünyadaki başarılı uygulamaların fevkinde bir devlet teşviki olan ilave devlet katkısı uygulamasının, katılımcıların sistemde uzun vadede kalmalarını teşvik etmek amacıyla sunulmuş güçlü bir avantaj olduğunu düşünüyoruz. Sistemde kalma oranının dünya örneklerine göre ülkemizde daha yüksek olmasını bekliyoruz. Sisteme çalışanların prime esas kazançlarının %3'ü oranında katkı payı ödenecek ve sistemdeki devamlılık fazla olacak" diye konuştu.

METLIFE GENEL MÜDÜRÜ DENİZ YURTSEVEN:

Yeni sistem sektörü geliştirecek

MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven, otomatik katılımın, mevcut sistemi destekleyeceğini ve sektörü geliştireceğini söyledi. Halihazırda BES'te katılımcı sayısının 6.4 milyona ulaştığını hatırlatan Yurtseven, otomatik katılımla birlikte Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olabilecek yaklaşık 13 milyon katılımcı havuzu olduğunu ifade etti.

'SİSTEMDEN CAYMA ORANI ZAMANLA DÜŞER'

Otomatik katılım sisteminde isteyen çalışanın iki ay içerisinde cayma hakkını kullanabileceğini dile getiren Yurtseven, sistemin bilinirliğinin artması ve faydalarının net olarak anlaşılmasıyla zaman içinde cayma oranının giderek düşeceğini öngördüklerini söyledi. Otomatik katılımla girişte sağlanacak olan ek 1000 liralık devlet katkısının da özendirici olacağını belirten Yurtseven konuyla ilgili şunları ekledi: "Bu da sistemde kalan katılımcı sayısını olumlu yönde etkileyecektir. Henüz netlik kazanmasa da otomatik katılıma dahil olacak şirketlere minimum çalışan sayısı gibi bir kriter de getirilebilir."



'DÜNYADA BAŞARIYLA UYGULANIYOR'

Otomatik katılımın özü itibarıyla doğru bir uygulama olduğunu söyleyen Deniz Yurtseven, bu sistemi dünyada başarıyla uygulayan ülkelerden bahsetti. Yurtseven, "ABD, Şili ve İngiltere gibi birçok ülkede kullanılan bir sistem. Dolayısıyla ülkemiz ve sektörümüz hiç uygulanmamış bir modelle karşı karşıya değil" şeklinde konuştu.

'OTOMATİK KATILIM SEKTÖRE ENERJİ KATACAK'

Yurtseven, otomatik katılımın sektörü olumlu yönde etkileyeceğini ifade etti.
Deniz Yurtseven, "Devlet katkısının hayatımıza girdiği dönemdeki gibi, girişin zorunlu ama sistemde kalmanın gönüllü olduğu otomatik katılım da sektöre enerji katacaktır. Otomatik katılımın emeklilik şirketlerine, farklı ürün ve hizmetlerini yeni katılımcılara sunabilmeleri için önemli bir fırsat sağlayacağını düşünüyorum. Ayrıca, uygulama sadece sektör için değil ekonomi için de önemli kazanımlar yaratacaktır. Otomatik katılımın doğru uygulanmasıyla, sektörümüz güçlenerek yoluna devam edecektir" şeklinde konuştu.
Otomatik katılım sisteminin ve mevcut sistemin birbirini destekleyeceğini belirten Yurtseven, her iki uygulamanın da ortak bir amaca, bireyleri tasarrufa yöneltmeye, tasarrufu artırmaya hizmet ettiğini dile getirdi.

'1000 LİRA İLAVE KATKI KATILIMCIYI ÖZENDİRİR'

"Otomatik katılımla birlikte katılımcılara sistemde kalmaları halinde 1000 lira ek devlet katkısı ve emeklilik döneminde birikimlerini 10 yıllık gelir sigortasına yatırmaları durumundaysa %5'lik ek devlet katkısı avantajları söz konusu" diyen Yurtseven şunları dile getirdi: "Otomatik katılımla sağlanacak olan 1000 lira, brüt asgari ücretin 1647 lira olduğu ülkemizde önemli bir tutar olarak görünüyor. Devlet katkısının sistemde bulunan kişileri özendireceğini, sisteme girecek çalışanlar üzerinde de olumlu etki yaratacağını düşünüyoruz."

VAKIF EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ ÖZGÜR OBALI:

Toplumun tasarruf alışkanlığı artacak

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne otomatik katılımın toplumun tasarruf alışkanlığı kazanması için itici bir güç olacağını söyledi. Otomatik katılımın hem çalışanlara hem şirketlere kazandıracağını kaydeden Obalı, uygulamanın sektöre ivme katacağını vurguladı. Özgür Obalı, otomatik katılımın sadece sektör için değil ekonomi için de önemli kazanımlar yaratacağını söyledi.
Türkiye'de BES'e dahil olma algısının güçleneceğini ve sektörün daha da büyüyeceğini ifade eden Obalı, otomatik BES'in hem müşterilere hem de emeklilik şirketlerine kazandıracağını kaydetti. Obalı, "Sektörün sisteme dahil olacak yüksek sayıda katılımcı ve yüksek hacimli fon birikimiyle büyük bir ivme yakalaması bekleniyor. Aynı zamanda sistemde; portföy açısından da hızlı bir büyüme söz konusu olacaktır" dedi.

'ÇALIŞANLAR İÇİN DE AVANTAJLI'

BES'in Türkiye'deki tasarrufları artırıcı önemli argümanlardan biri haline geldiğine işaret eden Özgür Obalı, %25'lik devlet katkısıyla birlikte hızla büyüyen sektörün otomatik katılım uygulamasıyla ikinci bir ivme kazanacağının altını çizdi. Obalı, "Tasarruf açığının kapatılması, ekonomiye uzun vadeli kaynak sağlanması ve yaratılan kaynakların ekonomideki dalgalanmaları önleyici bir stabilizatör görevi yapabilmesinin yanı sıra otomatik katılım uygulaması çalışanlara da önemli avantajlar sunmaktadır" diye konuştu.
Obalı, Vakıf Emeklilik olarak otomatik BES'in ilk başarılı pilot çalışmalarından bir örneğini de 2014 yılında gerçekleştirdiklerini hatırlatarak, "Kendimizi otomatik katılım uygulamasına hazır bir şirket olarak görüyoruz" dedi.



AXA SİGORTA BAŞKAN VE İCRA KURULU ÜYESİ OLGUN KÜNTAY:

13 milyon yeni katılımcı bekliyoruz

AXA Sigorta Başkan (Hayat ve Emeklilik) ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, katılımcı beklentisi için en önemli verinin 45 yaş altında olan, hizmet akdiyle bir veya birden fazla işveren tarafından çalıştırılanlarla devlet memurlarının toplam sayısının Sosyal Güvenlik Kurumu istatistiklerine göre yaklaşık 13 milyon olduğunu söyledi. Küntay, bir diğer unsurun ise otomatik katılıma geçişte katılımcıların cayma hakkını kullanıp kullanmayacağı olduğunu belirterek, diğer yandan iş gücüne yeni katılan ve iş değişikliği nedeniyle otomatik katılım uygulamasına yeni giriş yapacak yıllık 750-800 bin kişinin de göz önünde bulundurulması gerektiğine dikkat çekti.
Küntay sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu bilgilerin ışığında, sisteme giren her üç katılımcıdan birinin cayma hakkını kullanacağı, otomatik katılımın ilk üç yılında 50'nin veya 100'ün altında sigortalısı bulunan küçük işletmelerin kapsam dışında tutulacağı varsayımlarıyla, sistemin ilk yılında yaklaşık 5 milyon katılımcıya ulaşılabileceği tahmin edilmektedir. Katılımcı sayısının beşinci yılın sonunda 11 milyonu aşacağı; onuncu yılın sonunda ise 14 milyona yaklaşacağı düşünülmektedir."

'ALTYAPI UYUMUNDA PROBLEM ÇIKMAZ'

Emeklilik şirketleri açısından mevcut sistemin benzeri bir yapı kurgulanacağı için altyapı uyumunun problem oluşturmayacağını söyleyen Küntay, sisteme çalışanlarını katacak olan yüz binlerce işveren için süreçlerin sağlıklı şekilde yürütülmesinin de zaman alacağını belirtti. Küntay, "Yürütülecek operasyon iş adımlarının otomasyonu ve belirli kurumlarla entegrasyonu yapının sorunsuz işlemesi için kritik alanlar olacaktır" sözlerine yer verdi.

'BES VE OTOMATİK KATILIM KARŞILAŞTIRILMAMALI'

Olgun Küntay mevcut BES yapısıyla yeni otomatik yapının karşılaştırılmasını doğru bulmadığını belirtti ve konuyla ilgili şunları söyledi: "Yeni sistemle birlikte sosyal güvenlik sisteminden alacağımız emeklilik maaşına ek bir güvence oluşturulmaktadır. İki sistemin karşılaştırılarak bir tanesinin tercih edilmesi hatalı bir davranış olacaktır."

'FON SAYISI DAHA SINIRLI TUTULACAK'

Olgun Küntay, "Kanunun ikincil düzenlemeleri henüz netleşmedi fakat yeni yapıda fon sayısının daha sınırlı tutulacağı ve değerleme esaslarının mevcut emeklilik sisteminden farklılaşabileceğini öngörmekteyiz. Sisteme katılım ve çıkışların doğası gereği fon değerlemelerinin günlük değil, aylık yapılabileceği ve işlemlerin aylık bazda açıklanan bu değerler üzerinden yürütülebileceği düşünülmektedir. Katılımcının mutlaka bir seçim hakkı olacaktır" sözlerine yer verdi.



KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK:

Sistem gönüllülük esaslı olacak

Temmuz 2016 sonu itibarıyla BES katılımcı sayısı 6 milyon 643 bin kişiye ulaştı, toplam fon tutarıysa devlet katkısı dahil 56 milyar liraya yaklaştığını söyleyen Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, yeni sistemle birlikte 10 yılda 90 milyar lira ek tasarrufun hedeflendiğini ifade etti.
Dünyada otomatik katılım sistemine geçmiş olan ve sürdüren Ingiltere, İtalya, Yeni Zelanda gibi ülkeler olduğunu belirten Sincek konuyla ilgili sözlerine şöyle devam etti: "Her ülkenin sosyal güvenlik sistemi, gelir seviyesi, yaşam standartları ve kültürleri farklı. Bu nedenle de her ülkenin de otomatik katılım sistemlerinde de farklı parametreler ve kurallar olduğunu görüyoruz. Ülkemizde de uygulanacak sistemde bu çerçevede bazı farklılıklar gelecektir."
Mevcut Bireysel Emeklilik Sistemi ile otomatik katılımın iki ayrı sistem olarak birbirinden bağımsız işlemeye devam edeceğini belirten Sincek, yeni yasanın mevcut uygulamaya ek olarak bazı avantajlar sunduğunu dile getirdi.

BİRDEN FAZLA HESABA SAHİP OLUNABİLİR



Sincek, "Çalışanın cayma hakkını kullanmaması halinde, sisteme girişte bir defaya mahsus olmak üzere, devlet katkısı hak etme ve ödeme koşuluna tabi olmak kaydıyla 1000 lirası ilave devlet katkısı sağlanacak. Bir diğer destekse hesabında bulunan birikimi en az on yıl, yıllık gelir sigortası sözleşmesi kapsamında almayı tercih eden çalışana, birikiminin yüzde beşi oranında ek devlet katkısı yapılacak. Ancak halihazırda BES'e giriş yapmış olan katılımcılar hesaplarını otomatik BES'e aktaramayacaklar. Çünkü, otomatik katılım sisteminde yer alacak fonlar Bakanlar Kurulu kararıyla belirlenecek ve bunların dışındaki fonlara yatırım yapılamayacak. Ancak bu başka bir BES hesabınız olamaz anlamına da gelmiyor. İki veya daha fazla bireysel emeklilik hesabına sahip olabilirsiniz. Bunun önünde hiçbir engel yok" şeklinde konuştu.

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

Katılımcı sayısı artacak

Düzenlemenin 01.01.2017 itibarıyla yürürlüğe gireceğini hatırlatan NN Hayat ve Emeklilik Finans ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Emine Sebilcioğlu, emeklilik şirketlerinin süresinin kısıtlı olduğunu belirtti. Teknolojik altyapı çalışmaları için şirketlerin ciddi anlamda çalışması gerektiğini söyleyen Sebilcioğlu, Hazine tarafından netleştirilmesini bekledikleri birçok konu olduğunun da altını çizdi.
Sebilcioğlu, tüm bu belirsizliklere rağmen düzenlemelerin yürürlüğe girdiği gün itibarıyla hazır olmak adına emeklilik şirketlerinin çalışmalarına hızla başladığını söyledi.

'CAYMA SÜRELERİ KISA TUTULUYOR'

Emine Sebilcioğlu, "ABD, İngiltere, Yeni Zelanda gibi dünyada birçok ülke tasarrufu teşvik amacıyla otomatik katılım uygulamasını hayata geçirmiştir. Özellikle Yeni Zelanda'da bu sistem başarıyla uygulanmış ve %8'lerde olan tasarruf oranları %20'lerin üzerine çıkmıştır. Hem devletin hem de işverenin katkıda bulunduğu ülkede cayma sürelerinin kısa tutulduğunu görüyoruz" sözlerine yer verdi.
Otomatik katılımın sektörü canlandıracağını vurgulayan Sebilcioğlu, "Buradaki kritik nokta, sistemin doğru kurgulanması, Hazine'nin, emeklilik şirketlerinin ve bu konuda kanaat önderlerinin beraberce fikir birliğiyle sistemi hayata geçirmesi olacaktır" şeklinde konuştu.

'BU KONUYLA İLGİLİ ARAŞTIRMA YAPTIK'

NN Hayat ve Emeklilik olarak, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne otomatik katılıma yönelik hem çalışanların hem de işverenlerin nabzını tutmak amacıyla Temmuz 2016'da Nielsen ile bir araştırma yaptıklarını söyleyen Emine Sebilcioğlu şunları söyledi: "Otomatik katılımı, Türkiye'nin her bölgesinden 8 ildeki, 15 ve üzeri çalışanı olan şirketlerdeki, toplam 750 çalışan ve 419 işveren/yöneticiye sorduk. Çalışanların birikim yapabilme seviyelerini, BES'e otomatik katılımın bilinirliğini, çalışanların bu sisteme dahil olmaya ne kadar hazır olduklarını ve işverenlerin sisteme ilişkin görüşlerini araştırdık."



'OTOMATİK KATILIMA SICAK BAKILIYOR'

Emine Sebilcioğlu, "Araştırma sonuçlarına göre sistemin bilinirliği oldukça yüksek, her 10 kişiden 7'si sistemi bildiğini söylüyor ve çalışanlar da sisteme sıcak bakıyor. 10 kişiden 4'ü sisteme dahil olmaktan memnun olacağını söylerken, 4'ü ise kararsız. Bu rakamlar oldukça umut verici çünkü çalışanların doğru bilgilendirilmesi ile sisteme dahil olma isteğinin artabileceğine işaret ediyor. Yaptırmış olduğumuz araştırmaya göre 'cayma süresi içinde hemen çıkarım' diyenlerin oranı sadece %18 ki kişilerin de sistem hakkında daha fazla bilgiye sahip oldukça kararlarını olumlu yönde değiştireceklerini düşünüyoruz. Araştırmaya katılan 10 kişiden 4'ü uzun süreli kalırım ve birikim yaparım derken, 3'ü ancak acil bir maddi ihtiyaç olması durumunda sistemden çıkabileceğini belirtti. Çalışanların ikinci bir emeklilik maaşına sahip olma anlamında otomatik katılıma sıcak baktığını görmek çok sevindirici" şeklinde konuştu.

Pert
artık dert değil!



2. Şans Kasko ile artık pert araçlar da sigortalanabiliyor!

raysigorta.com.tr | RAY SİGORTA VIENNA INSURANCE GROUP | 444 4 729

SWISS RE BÜYÜK İSTANBUL DEPREMİNE KARŞI UYARDI:

Sigorta şirketlerinin %40'ının reasürans kapasitesi tükenebilir

Swiss Re raporuna göre, İstanbul ve çevresinde olabilecek 7.5 büyüklüğünde bir depremde sigortalı hasar 90 milyar lirayı bulabilir. Sigorta şirketlerinin %40'ının reasürans kapasitesi, böyle büyük bir depremin yaratacağı hasardan dolayı tükenebilir.



Yaşanacak olası bir büyük depremde dünyada en çok insanın etkileneceği on şehirden biri İstanbul.

Dünya reasürans devlerinden Swiss Re, "Sigorta sektörü önümüzdeki büyük bir depreme hazır mı? İstanbul'a yakından bir bakış" başlığı altında önemli bir rapora imza attı.

Sigorta sektörü için felakete karşı hazırlıklı olma durumunun, meydana gelen mali kayıpların zamanında yeterli bir şekilde karşılanmasını sağlayan reasürans ve sigortalılara verilen sözlerin tutulması ile ilgili olduğunun altının çizildiği raporda Türkiye'deki deprem riskinin sektörün bu konudaki kritik işlevi için bir örnek oluşturduğuna dikkat çekildi.

Swiss Re, Yeni Zelanda'nın Christchurch şehrinde 2010 ve 2011 yıllarında meydana gelen depremlerin ardından yaşananları göz önüne getirerek hazırladığı raporda, İstanbul'da yaşanacak bir sonraki büyük deprem için ileriye yönelik, deneyim ve hesaplamalara dayanarak, böyle bir senaryonun sigorta sektörüne 25–30 milyar ABD Doları'na mal olma ihtimali olduğu söylenebilir."

ŞİRKETLERİN % 60'IININ YETERLİ REASÜRANS DESTEĞİ VAR

Dünya reasürans devlerinden biri konumunda olan Swiss Re, raporda reasüransın olası bir deprem sonrasında bilançoların eski durumuna dönme gücünü artırabileceğine işaret ederek şu yoruma yer verdi: "İstanbul'u etkileyecek büyüklükte bir depremin meydana gelmesi, Türkiye'deki sigorta sektörü için büyük bir endişe kaynağıdır. 7,5 büyüklüğünde bir depremin yaşanması durumunda, sigorta şirketlerinin yalnızca %60'ının hasarı karşılamak için yeterli reasürans kapsamına sahip olacağı tahmin edilmektedir. Sigorta şirketlerinin %40'ının İstanbul ve çevresinde büyük bir depremin yaşanması durumunda reasürans kapasitesi tükenebilir. "

SİGORTA VE REASÜRANS EŞGÜDÜMLÜ ÇALIŞMALI

Swiss Re, raporun "Sonuç ve eylem çağrısı" nın olduğu son bölümünde ise sektöre yol gösterecek önemli çıkarımlarda bulundu. Swiss Re, geçmişte yaşanan afetlerden alınan derslerin, sigorta şirketlerinin "Büyük" afete hazırlıklı olmasının, nerede ve ne zaman olursa olsun felaket boyutundaki afetlere nasıl karşılık verileceğini bilmesinin önemini vurguladı. "Amacımız, hasarın değerlendirilmesinde uzmanlığımızı sunmak ve yeniden inşa sürecini kolaylaştırmak için mümkün olduğunca hızlı bir şekilde gereken sermayeyi sağlamak olmalıdır" denilen raporda şu noktalara dikkat çekildi: "Afet sonrası durumun kontrol altına alınabilmesi için önceden yeterli kaynak hazırlanmalı ve planlama yapılmalıdır. Güvenilir bir risk değerlendirmesi, risk farkındalığı ve örgütsel hazırlık, acil durum planı şeklinde söz konusu yeterli kaynak ve planlamaya dAhildir. Gerekli bir diğer kaynak ise, sigortacı bilirkişilerdir. Güçlü ilişkileri ve bayilerle ortaklık sözleşmeleri bulunan büyük sigorta şirketleri, bu bağlamda bir avantaja sahiptir. Farklı modeller, Reasürans/sigorta sektörü eş güdümlü bir şekilde çalışarak, insanlara mali yardımda bulunarak, toplumların yeniden inşa sürecini destekleyerek ve dünyayı afete karşı daha dirençli bir yer haline getirerek güvenilir bir şok giderici olma işlevini yerine getirebilir."

OLASI HASAR MİLLİ GELİRİN YÜZDE 10'U

Swiss Re 2013 yılında "Riski Dikkate Alın" (Mind the Risk) adlı çalışmasında ise Türkiye'de büyük bir deprem olabileceğinin altını dikkatle çizerek, ülkede 100 yılda bir gerçekleşen deprem senaryosunda milli gelirin yaklaşık %10'una denk gelen bir kayıp yaşanacağı tahmininde bulunmuş yaklaşık 6,4 milyon insanın İstanbul bölgesinde meydana gelecek büyük bir depremden potansiyel olarak etkilenebileceğine dikkat çekmişti.

YENİ ZELANDA DEPREMLERİ

2010 ve 2011 yıllarında Yeni Zelanda'nın Christchurch şehri, oldukça yıkıcı depremlerle sarsılmıştı. Bu deprem serileri 31,6 milyar ABD Doları tutarında ekonomik kayba ve sigorta kapsamında toplam 25 milyar ABD Doları tutarında şoke edici bir kayba neden olmuştu. Y.Zelanda'nın sigorta düzeninin yapısı nedeniyle aynı mülke yönelik birden fazla hasar dosyası ile birlikte yaklaşık 400.000 hasar dosyası açılmıştı. Swiss Re'nin güncel sigma verileri, 22 Şubat 2011 tarihindeki depremin neden olduğu sigorta kapsamındaki kaybın 16,9 milyar ABD Doları olduğunu gösteriyor ve bu da depremi dünya tarihinde en fazla zarara yol açan üçüncü deprem haline getiriyor.

zaman kaybetmeden hazırlık yapılması gerektiğine özellikle vurgu yapıyor.

İSTANBUL'DA BUGÜN DEPREM OLSA KAYIP NE OLUR?

Swiss Re "Bedeli kim öder?" sorusunu sorduğu raporda 1999 Marmara depreminin, yaklaşık 20 milyar ABD Doları, bugünkü değeriyle 40–50 milyar ABD Doları tutarında ekonomik kayba yol açtığının altını çizerek söz konusu dönemde bu kaybın yalnızca yaklaşık 1 milyar ABD Doları'na denk gelen kısmının (%5) sigortalı olduğunu belirtti. Bugün İstanbul'da benzer büyüklükte bir depremin yaşanması durumunda ise Swiss Re, yaklaşık 90-120 milyar ABD Doları tutarında ekonomik kayıp olacağını tahmin ederek şu sonuca dikkat çekti: "Bu kaybın yaklaşık 25-30 milyar ABD Doları tutarındaki bölümünü kamu sektörü üstlenmek durumunda kalacaktır. Önde gelen uzmanlar, bu senaryonun gerçekleşme ihtimalinin olduğunu düşünmektedir. Son yıllarda yaşanan depremlere ilişkin

Depremden potansiyel olarak en fazla insanın etkileneceği 10 şehir

	Metropol alanı	Alan (km ²); nüfus (milyon)	Potansiyel olarak etkilenen insan (milyon)
1	Tokyo-Yokohama (Japonya)	16 300 37.1	29.4
2	Cakarta (Endonezya)	11 600 33.1	17.7
3	Manila (Filipinler)	2 900 20.9	16.8
4	Los Angeles (ABD)	14 400 15.4	14.7
5	Osaka-Kobe (Japonya)	13 600 18.6	14.6
6	Tahran (İran)	11 000 15.1	13.6
7	Nagoya (Japonya)	15 600 11.6	9.4
8	Lima (Peru)	2 600 8.9	8.9
9	Taipei (Tayvan)	2 100 8.1	8.0
10	İstanbul (Türkiye)	4 100 14.5	6.4

Kaynak: Swiss Re, Riski dikkate alın: Doğal afet tehlikesi altında bulunan şehirlerin küresel olarak sıralaması, 2013

Sağlığınız Yapboza Dönmesin

DOĞA TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI İLE EN İYİ HASTANELERDE, EN DOĞRU TEDAVİYİ FARK ÜCRETİ ÖDEMEDEN YAPTIRIN.

Doğa sigorta
güven doğasında var

%4

%4'LÜK KÂR ARTIŞI

Axa, kârını bir önceki yılın ilk altı ayına göre %4 oranında artırarak 3.5 milyar dolara taşıdı. Grubun toplam gelirleriyse sabit kaldı ve 60.2 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. İlk yarı yıldaki prim üretimi %0.1'lik bir azalmayla 56.8 milyar dolar olarak gerçekleşti. Grubun özvarlık verimliliği ilk yarı yılda %15.6 oranındaydı.

%
8.6

KÂRI %8.6 AZALDI

Hannover Re, ilk yarı yılda 542 milyon dolar kâr etti. Grubun kârında geçen yılın aynı dönemine göre %8.6 oranında bir düşüş gerçekleşti. Toplam prim üretiminde de geçen yılın aynı dönemine göre %3.5 oranında bir azalma görüldü ve üretim 9.2 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Grubun özvarlık verimliliği %11.8, yatırım kârlılığıysa %2.9 oranında gerçekleşti.

%
17.3

KÂRI %17.3 DÜŞTÜ

Swiss Re, ilk yarı yılda 1.9 milyar dolar kâr etti. Geçen yılın aynı dönemine göre grubun kârında %17.3 oranında bir azalma görüldü. Grubun özvarlık verimliliğiyse %10.9 olarak gerçekleşti. Yatırım kârlılığıysa %3.7 oranındaydı. Grubun ilk yarı yıldaki prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %9.5 oranında artarak 16.1 milyar dolara yükseldi. Yılın ilk yarısında grubun doğal afetler nedeniyle ödediği hasar 350 milyon doları buldu.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

%
24

KÂRI %24 AZALDI

Munich Re'nin yılın ilk yarısındaki kârı, geçen yılın aynı dönemine göre %24 oranında azaldı ve 1.5 milyar dolar olarak gerçekleşti. Prim üretimiyse %4.2'lik bir azalmayla 27.2 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Grubun özvarlık verimliliği %8.9, yatırım kârlılığıysa %3.7 oranındaydı. Grup, yıl sonu için 52-54 milyar dolar arasında bir üretim gerçekleştirmeyi ve 2.5 milyar dolar kâr etmeyi hedefliyor.

%16

KÂRI %16 ARTTI

Önde gelen sigorta ve reasürans brokerlerinden biri olan Aon plc'nin ilk yarı yıldaki kârı %16'lık bir artışla 587 milyon dolar olarak gerçekleşti. Toplam gelirleriyse %2 oranında azaldı ve 5.5 milyar dolar oldu.

%
15.9

KÂRI %15.9 AZALDI

SCOR, 2016 yılının ilk yarısında 306 milyon dolar kâr açıkladı. Grubun kârı geçen yılın aynı dönemine göre %15.9 oranında azaldı. Özvarlık verimliliği %8.9 olarak kayıtlara geçti. Prim üretimiyse 2015'in ilk altı aylık dönemine kıyasla %3.7 oranında arttı ve 7.5 milyar dolara ulaştı.

%
14.5

KÂRI %14.5 DÜŞTÜ

Allianz'ın ilk yarı yıldaki kârı, geçen yılın aynı dönemine göre %14.5 oranında düşerek 3.6 milyar dolar oldu. Grubun toplam varlıkları da %4.7 oranında azaldı ve 72.2 milyar dolar olarak gerçekleşti. Özvarlık verimliliği ilk altı ayda %12 olarak kayıtlara geçti.

%
28

KÂRI %28 AZALDI

MetLife, 2016'nın ilk yarısında 2.2 milyar dolar kâr açıkladı. Grubun kârında 2015'in ilk altı ayına göre %28'lik bir azalma görüldü. Prim üretimiyse geçen yıla kıyasla pek bir değişiklik göstermedi ve 24.7 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Toplam gelirler, geçen yılın aynı dönemine göre %3.4 oranında azalarak 33.6 milyara geriledi.

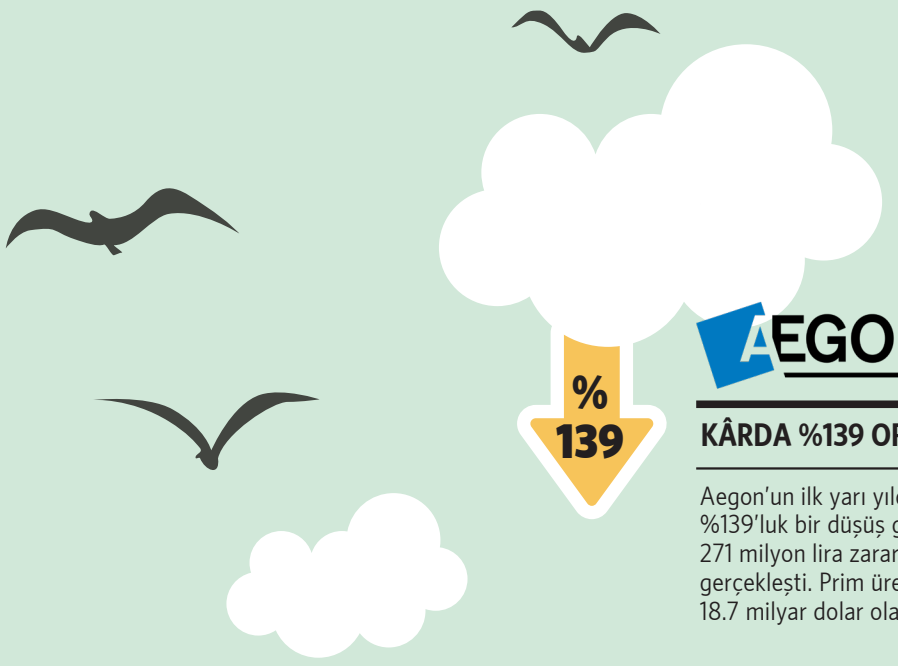


DEVLERİN KÂRI AZALDI

2016 yılının ilk yarısında, küresel sigorta sektörünün önde gelen oyuncularının büyük bir çoğunluğunun kârında azalma yaşandı. Sigorta şirketlerinden sadece Axa, Aviva ve Talanx kârını artırabilirken, reasürans brokeri Aon plc de kârını artırdı.
En yüksek kâr artışı %13 ile Aviva'dan geldi. Aviva'yı %9.2 ile Talanx ve %4 ile Axa takip etti. Aon plc'nin kâr artışıysa %16 oldu.

Kârlılığı en fazla düşen sigorta grubu %139 ile Aegon oldu. Aegon'u sırasıyla %34 ile Prudential, %28 ile MetLife, %23 ile Liberty Mutual, %22 ile Zurich Insurance Group, %14.5 ile Allianz ve %9.9 ile Generali izledi.
Reasürörlerin de kârlılığında azalma görüldü. Kârlılıkta %24 ile en önemli düşüşü kaydeden Munich Re oldu. Onu %17.3 ile Swiss Re, %15.9 ile SCOR ve %8.6 ile Hannover Re takip etti.

Global sigorta ve reasürans piyasasının önde gelen oyuncularının kârları ilk yarı yılda genel olarak azaldı. İncelediğimiz gruplar arasından sadece Axa, Aviva, Talanx ve Aon plc kârlarını artırabildi.



%139

AEGON

KÂRDA %139 ORANINDA DÜŞÜŞ

Aegon'un ilk yarı yıldaki kârı, geçen yılın aynı dönemine göre %139'luk bir düşüş gösterdi. Buna göre grup, ilk altı ayda 271 milyon lira zarar etti. Özvarlık verimliliği %7.1 oranında gerçekleşti. Prim üretimi 12.9 milyar dolar, toplam gelirlerse 18.7 milyar dolar olarak açıklandı.

%13

AVIVA

KÂRINI %13 ARTIRDI

Aviva'nın kârı ilk yarı yılda %13 oranında arttı ve 1.7 milyar dolara yükseldi. Grubun özvarlık verimliliği de %10.7 oranında gerçekleşti. Prim üretimiyse 16.3 milyar dolar olarak kayıtlara geçti.

%23

Liberty Mutual INSURANCE

%23'LÜK KÂR DÜŞÜŞÜ

Liberty Mutual, ilk yarı yılda 408 milyon dolar kâr etti. Grubun kârı geçen yılın aynı dönemine göre %23'lük bir düşüş sergiledi. Grubun prim üretimiyse geçen yılın ilk altı ayına göre %0.8 oranında artarak 17.7 milyar dolara yükseldi.

%22

ZURICH

KÂRI %22 AZALDI

Zurich Insurance Group yılın ilk yarısında 1.6 milyar dolar kâr etti. Grubun kârı geçen senenin aynı dönemine göre %22 oranında azalmış oldu. Yatırım kârlılığı %4.7, özvarlık verimliliğiyse %11.9 oranında gerçekleşti. Grubun ilk yarı yıldaki prim üretimi 34.6 milyar dolar olarak kayıtlara geçti.

%9.9

GENERALI

KÂRI %9.9 ORANINDA AZALDI

Generali, yılın ilk yarısında 1.3 milyar dolar kâr etti. Grubun kârı geçen yılın aynı dönemine göre %9.9 oranında azaldı. Prim üretimi %2.1'lik bir düşüşle 41.4 milyar dolar olarak gerçekleşti. Üretimin 28.8 milyar dolarlık bölümü hayattan, 12.6 milyar dolarlık bölümü hayat dışından geldi. Grubun özvarlık verimliliğiyse %12.9 oranındaydı.



%9.2

talanx.

%9.2'LİK KÂR ARTIŞI

Talanx'ın 2016'nın ilk altı ayındaki kârı, geçen yılın aynı dönemine göre %9.2 oranında artarak 770 milyon euroya yükseldi. Kârdaki artışa karşın, grubun prim üretimi %2.4 oranında azaldı ve 18.3 milyar euro olarak gerçekleşti. Özvarlık verimliliği %9.5, yatırım kârlılığıysa %3.5 olarak kayıtlara geçti.

%34

Prudential

KÂRI %34 DÜŞTÜ

Prudential'ın kârı geçen yılın aynı dönemine göre %34 oranında azaldı ve 2.2 milyar dolar olarak gerçekleşti. Özvarlık verimliliği %10.8 olarak gerçekleşti. Prim üretimi de %8 oranında azaldı ve 11.7 milyar dolara geriledi. Toplam gelirler %5'lik bir azalmayla 23.1 milyar dolar olarak kayıtlara geçti.

HAZİNE'DEN TRAFİK SİGORTASINDA YENİ DÜZENLEME

Sigortada 'temassız' dönem

Hazine Müsteşarlığı geçtiğimiz ay içinde sektöre yönelik birçok düzenlemeye gitti. Zorunlu trafik sigortalarında, zarar görenle sigortacı arasındaki uyuşmazlıkların çözümü için 'arabulucu' formülü devreye sokulurken, temassız kazalar artık ispatlanması durumunda sigortaya konu olabilecek.

Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartlar Tebliği'nde değişiklik yapılarak 2 Ağustos 2016 tarihli Resmi Gazete'de yayınlandı. Buna göre, tebliğe, uyuşmazlık çözümünde görev yapan kişi olan "arabulucu" tanımı eklendi. Tebliğe göre zarar görenin, zorunlu mali sorumluluk sigortasında öngörülen sınırlar içinde dava yoluna gitmeden önce ilgili sigortacıya yazılı başvuruda bulunması gerekecek.

15 GÜN İÇİNDE CEVAPLANMAZSA MAHKEMEYE BAŞVURULUYOR

Sigortacının başvuru tarihinden itibaren en geç 15 gün içinde başvuruyu yazılı olarak cevaplamaması veya verilen cevabın talebi karşılamadığına ilişkin uyuşmazlık olması halinde, hak sahibi, sigortacının merkez veya şubesinin veya sigorta sözleşmesini yapan acentenin bulunduğu yer mahkemelerinde, kazanın meydana geldiği yer mahkemesinde ya da zarar görenin ikametgahının bulunduğu mahkemede dava açabileceği gibi uyuşmazlığın çözümü için Sigorta Tahkim Komisyonu'na da başvurabilecek.
Sigortacı başvuru tarihinden itibaren en geç 15 gün içinde tazminat tutarında anlaşma sağlayamadığı durumda, söz konusu tutar için arabulucuya başvurabilecek. Anlaşma sağladığı tutarı ise tazminat ve giderlerin ödenmesi maddesi çerçevesinde hak sahibine ödeyecek. Hak sahibi de arabulucuya başvurabilecek.
Sigortacıya karşı dava açılmış olması, arabulucuya müracaata engel olmayacak. Arabuluculuk usulünde hak sahibinin vekil ile temsil edilmesi durumunda vekalet ücretini ilgili mevzuat dahilinde sigortacı ödeyecek.

TEMASSIZ KAZALAR DA KAPSAMA ALINDI

Söz konusu tebliğde başka bir düzenleme ise 'İşletilme Hali' maddesiyle oldu. Bu madde ile 'kazanın temassız olması sorumluluğa engel olmaz' denilerek, bundan böyle temassız kazalar da kapsama alınacak. Örnek vermek gerekirse, uzun farların yakılması veya araçları sıkıştırma gibi sebeplerle oluşabilecek kazaları başta sayabiliriz.
Öte yandan tebliğde 'Sorumluluk Riski' maddesi de eklendi ve tanımı şöyle yapıldı: "Sigortalının motorlu araç işletilmesinden doğan; kazaya sebep olan mücbir sebepler dahil olaylar ile kazazede, hak sahibi ve diğer ilgili üçüncü kişilerin kusurları çerçevesinde belirlenen tazminat yükümlülüğünü ifade eder." Genel Şartlarda yapılan söz konusu değişiklikler Resmi Gazete'de yayınlandığı tarih olan 2 Ağustos 2016 tarihi itibarıyla yürürlüğe girdi.

TARİFELERDE 1 AY SINIRI KALKTI

Öte yandan Hazine, sigorta şirketleri arasında prim ve hasar paylaşımı için özel kurallar getirebilecek. Yine sektörün uzun zamandır tartıştığı tarife konusu da çözüldü ve tarifelerdeki 1 ay sınırı yürürlükten kaldırıldı.
Hazine Müsteşarlığı'nın "Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği" geçtiğimiz ay Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Düzenleme kapsamında Müsteşarlık, riski yüksek olan sigortalılar bakımından sigorta şirketleri arasında prim ve hasar paylaşımı için özel kurallar getirebilecek. Bu sigortalıların primi TSB'ce yapılacak teklif dikkate alınarak Müsteşarlıkça tespit edilecek. Sigorta şirketlerinin tespit ettikleri temel primleri ve tarifeleri ilgili ayın birinden son gününe kadar değiştiremeyeceklerine ilişkin hüküm de yürürlükten kaldırıldı. Sigorta şirketlerinin belirledikleri temel sigorta primleri ve motorlu araç işletenlere uygulayacakları prim indirim ve artırım sebeplerini Trafik Sigortaları Bilgi ve Gözetim Merkezi'ne (TRAMER) bildirim süreleri 10 günden 5 güne indirildi. Söz konusu değişiklikler, 20 Temmuz 2016 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere uygulanmaya başladı.



Primlerin artık günlük belirlenecek olmasının sektöre faydası olacağını söyleyen Atilla Oksay, bu sayede şirketlerin rekabetçi fiyat sunmasıyla birlikte piyasadaki rekabetçi ortamın gelişeceğini belirtti.

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ GENEL SEKRETER YARDIMCISI ATİLLA OKSAY:

Piyasadaki rekabetçi ortam gelişecek

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay 'a Hazine'nin son düzenlemelerinin sektöre neler getireceğini ve ne yönde katkıları olacağını sorduk.
Oksay, arabuluculuğun, uyuşmazlıkların çözümünde başvurulan yöntemlerden biri olup yargı yoluyla uyuşmazlık çözümüne alternatif bir yöntem olarak karşımıza çıktığını söyledi ve şunları ekledi:
"Hak sahiplerine yargıya başvurma dışında gönüllülük esasına dayanan ve anlaşmazlığın süratli bir şekilde çözüme kavuşturulmasına olanak sağlayan bir çözüm alanı yarattığı düşünülmektedir.
Ayrıca arabuluculuk yönteminin hızlı sonuca ulaşılan ve masraflar anlamında da uygun bir yöntem olduğu Adalet Bakanlığı Hukuk İşleri Genel Müdürlüğü Arabuluculuk Daire Başkanlığı spotlarında da ifade edilmektedir."
Oksay, Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'in Geçici 6'ncı maddesinin yürürlükten kaldırılmasıyla beraber, şirketlerin günlük tarife değişimi yapmalarına olanak sağlandığını belirtti. Oksay, bu kapsamda, poliçe primlerinin günlük olarak belirlendiğini, ancak poliçeler için sigortalılara verilen teklifin aynı ay içerisinde geçerli olmadığını ifade etti.
Atilla Oksay konuyla ilgili sözlerine şöyle devam etti: "Bu durumun maliyetlerdeki değişimlerle ülkemizdeki mevzuat değişiminin sıklığı göz önüne alındığında, piyasa dinamiklerine hızla uyum sağlanmasına ve şirketlerin rekabetçi fiyat sunmasına olanak tanıması suretiyle piyasada rekabetçi ortamı geliştireceği; bu çerçevede, sektörümüz açısından olumlu olduğu mütalaa edilmektedir."

'TEMASSIZ KAZALARIN OLUŞ ŞEKLİ İSPATLANMALI'

Atilla Oksay, "Araç kendi şeridinde seyir halindeyken, başka şeritteki aracın aniden şerit değiştirmesi ya da tali yoldan ilk geçiş hakkına uymadan anayola dikkatsizce çıkan başka bir araca çarpmamak için ani fren yapması neticesinde yoldan çıkıyor. Bu husus temassız kaza kapsamında değerlendirilmekte olup söz konusu kazalarda kusur doğrudan doğruya kazaya sebebiyet veren sürücüye ait olmaktadır" sözlerine yer verdi.
Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortası Genel Şartları'nda yer alan, "Kazanın temassız olması sorumluluğa engel olmaz." ibaresi ile kazanın temassız olması durumunun da işletilme hali içerisinde yer aldığı açıkça ifade edilmiştir. Değişiklik öncesinde de haklı talepler teminat kapsamında değerlendirilmekte; ancak ispatındaki güçlüklere bağlı olarak suistimalleri artırma ihtimali sebebiyle şirketlerce dosya bazında incelenerek ödenmekte ve bazı dosyalar kazanın oluş şekline göre reddedilebilmektedir" dedi. Var olan uygulamanın mevzuatta da açık bir şekilde düzenlendiğini söyleyen Oksay, temassız kazalarda dikkat edilmesi gereken en önemli hususun kazanın oluş şeklinin ispatlanabilmesi olduğunu dile getirdi.



• 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



17 MİLYON 588 BİN 958

Örgün eğitimden yararlanan öğrenci sayısı

NN HAYAT VE EMEKLİLİK ÜRÜN GELİŞTİRME VE ÜRÜN YÖNETİMİ MÜDÜRÜ MELEK KURT:

Eğitim sigortası ürününü daha iyi anlatmalıyız

Öğrenci sayısını ve eğitim masraflarını dikkate aldığımızda ülkemizin, eğitim sigortası konusunda büyük bir potansiyel barındırdığını dile getiren NN Hayat ve Emeklilik Ürün Geliştirme ve Ürün Yönetimi Müdürü Melek Kurt, önümüzdeki yıllarda eğitim sigortası alanında daha fazla ve özellikli ürünler beklediklerini belirtti. Kurt, NN Hayat ve Emeklilik olarak bu konu özelinde çalışmalarını sürdürdüklerini iletti.

'DANIŞMANLIK HİZMETİMİZLE ÇOCUKLARIMIZI YALNIZ BIRAKMIYORUZ'

Kurt, sundukları 'Eğitim Güvende Sigortası' ürününden şöyle bahsetti: "Ebeveynin vefat, kaza sonucu vefat, kaza sonucu daimi tam maluliyet, hastalık sonucu daimi, tam maluliyet gibi çok önemli risklerin gerçekleşmesi durumunda çocuğun eğitimine aralıksız ve aynı koşullarda devam etmesini sağlıyoruz. Müşterilerimize kötü günde finansal destek vermenin yanı sıra, poliçenin yürürlük tarihinden itibaren çocuklar tarafından kullanmak üzere; Eğitim Danışmanlığı (İzotomi), Diş Paketi ve Göz Paketi hediye ediyoruz. Eğitim danışmanlığı hizmetimizle, çocukların geleceğine yön vermek, doğru mesleği seçmelerine ve ömür boyu sevdikleri işi yapmalarına katkıda bulunmak için önemli bir fırsat sunuyoruz. Eğitim çağında çocukları olan ebeveynlerle olan iletişime devam etmek ve farkındalığı artırmak hedeflerimiz arasında. Bu yönde çalışmalarımıza aralıksız devam ediyoruz."

Çocukların eğitimlerine kesintisiz devam etmesinin hem kendi gelecekleri hem de toplum açısından en öncelikli konu olduğunu vurgulayan Melek Kurt, 'Sektör temsilcileri olarak ebeveynlere bu konuyu daha iyi anlatmamız gerektiğini düşünüyoruz' sözlerine yer verdi.



EĞİTİM SİGORTASININ ÖNEMİNİ EBEVEYNLERE ANLATMALIYIZ

Melek Kurt, "Eğitim sigortasının en önemli amacı, ebeveynlerin çocuklarının geleceklerine dair yaşadıkları kaygıyı azaltmaktır. Ebeveynlerin, çocuklarının eğitim hayatlarını garanti altına alabilmeleri çok önemli" şeklinde konuştu.

EĞİTİM SİGORTASINDA BİLİNMESİ GEREKEN NOKTALAR

Öncelikle başvuru için 18 ile 70 yaş arasında olmak yeterli. Eğitim sigortalarından eğitimin süresine bağlı olarak en az 5, en fazla 20 yıl yararlanılabilir. Sigortalı, primlerini dövize endeksli olarak belirleyebilir, ödemelerini buna göre taksitlendirebilir. Unutmayın ki sigorta sahibi, yani başvuru yapıp sigorta yaptıran kimse yalnızca o kişinin başına gelebilecek kaza ve vefat durumlarında eğitim sigortası tazminatı ödeniyor. Bu yüzden de aileden kim için vefat durumu geçerli olursa olsun, yalnızca sigortalı olarak ismi geçen kişinin teminat kapsamındaki riskleri yaşaması şartı koşuluyor.

Geleceği güvence
"EĞİTİM Sİ

Yeni eğitim öğretim yılının başlamasına sayılı günler kaldı. Yaklaşık 18 milyon öğrenci için ders zili çalacak. 18 milyon öğrenci ders başı yaparken ebeveynler ise çocukları için iyi bir gelecek umuduyla ellerinden gelen her şeyi yapmanın çabasını gösterecekler. İşte bu çabayı biraz olsun hafifletmek, olası riskleri güvence altına almak günümüzde çok basit. Bu güvence de sigortadan geçiyor.
Çocuklarının eğitimini risklere karşı güvenceye almak isteyen anne-babalar okul giderlerini ve dolayısıyla çocuklarının eğitimlerini teminat altına alan sigortalara yöneliyor. Eğitim sigortası her şeyden önce kişinin kendisini değil çocuklarını güvence altına almayı amaçlayan bir ürün. Çocukların, ebeveynlerinin başına gelmesi muhtemel bir kaza ya da vefat durumunda eğitimlerine devam etmelerini sağlayan ve bunu ekonomik bir güvenceyle gerçekleştiren eğitim sigortası, tüm eğitim seviyeleri için geçerli. Eğitim sigortası aynı zamanda özel eğitim kurumlarının finansmanında vefat, maluliyet, işsizlik gibi durumlarda güvence veriyor.

EĞİTİMDE BÜTÇE 76 MİLYAR LİRA

Milli Eğitim Bakanlığı'nın yayınladığı istatisliklere göre, öğrenci sayısı 17 milyon 588 bin 958. Bu öğrencilerden 14 milyon 540 bin 339'u resmi, 1 milyon 174 bin 409'u özel okullarda, 1 milyon 874 bin 210´u ise açık öğretim kurumlarında okuyor.
Liselerde eğitim gören 5 milyon 807 bin 643 öğrencinin 3 milyon 798 bin 897´i resmi okullarda, 1 milyon 536 bin 135'ü açık öğretim lisesinde, 472 bin 611'i özel okullarda okuyor.
Ortaöğretimdeki 5 milyon 807 bin 643 öğrencinin, 3 milyon 47 bin 503'ü genel ortaöğretimde, 2 milyon 82 bin 935'i mesleki ve teknik orta öğretimde, 677 bin 205'i Din Öğretimi Genel Müdürlüğü bünyesindeki okullarda eğitim alıyor.
2014´te 62 milyar 248 bin lira olan ve gayrisafi yurtiçi hasılanın %3.16´sını oluşturan eğitim bütçesi, 2015´te 76 milyar 354 milyon liraya yükselerek gayri safi yurtiçi hasılanın %3.46'sını oluşturdu. Milli eğitim bütçesi 2014´te merkezi yönetim bütçesinin %13.11'i iken 2015 yılında bu oran %13.38 olarak gerçekleşti.



Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr



YENİ ÖĞRETİM YILIYLA BİRLİKTE EĞİTİM SİGORTASININ ÖNEMİ BİR KEZ DAHA GÜNDEME GELDİ. KENDİLERİNİN BAŞINA BİR ŞEY GELMESİ DURUMUNDA ÇOCUKLARININ EĞİTİMLERİNİ GÜVENCE ALTINA ALMAK İSTEYEN EBEVEYNLER, EĞİTİM SİGORTASI İLE VEFAT VE MALULİYET GİBİ BEKLENMEYEN DURUMLARA KARŞI TEDBİR ALIYOR.

AIG SİGORTA FERDİ KAZA SİGORTALARI MÜDÜRÜ BURCU ERTAN:

Eğitim sigortası yaptırmak önceliğimiz olmalı

"Eğitim sigortası ürünlerimiz, tüm ebeveynlerin çocuklarının geleceğini güvence altına almak adına yaptırmasını tavsiye edeceğimiz niş ürünlerimiz arasında yer alıyor" diyen AIG Sigorta Ferdi Kaza Sigortaları Müdürü Burcu Ertan eğitim sigortasının önemine dikkat çekti.
Ertan, sigortalıların kendi ve ailelerinden önce mallarını teminat altına aldığını ve bu önceliğin de uzun zamandır değişmediğini vurguladı.
Ertan konuyla ilgili sözlerine şöyle devam etti: "Bugün aracımızı ve evimizi sigortalatırken bir dakika sonra kaza sonucu başımıza gelebilecekleri maalesef göz ardı ediyoruz. Oysaki en değerli olan bizleriz ve sevdiklerimiz. Çok düşük bütçelerle de bir ferdi kaza poliçesine sahip olmak mümkün. Keza eğitim giderleri sigortasına da bütçeniz dahilinde farklı plan alternatiflerini değerlendirerek sahip olabilirsiniz. Bunun için biraz daha bilinirliğin artması ve aslında herkesin sahip olmak isteyebileceği bu ürünün sizlerin de desteği ile daha geniş mecralarda tanıtmak gerekiyor."

'EĞİTİM İLE İLGİLİ ÜRÜNLERE TALEP ARTACAK'

Burcu Ertan, sigorta bilincinin artmasıyla paralel olarak eğitim giderleri başta olmak üzere bu ve benzeri ürünlere taleplerin artacağını öngördüklerini söyledi. Eğitim sigortasının, ferdi kaza branşındaki büyüme hedeflerinin arasında yer aldığını dile getiren Ertan, hedeflerinin mevcut portföyü önümüzdeki 3 yıl boyunca minimum %25 büyütme yönünde olduğunu belirtti.



Sigortalıların kendileri ve ailelerinden önce mallarını teminat altına aldığını ve bu önceliğin de uzun zamandır değişmediğini vurgulayan Burcu Ertan, eğitim sigortasının da öncelikli olması gerektiğine dikkat çekti.

'ÖNEMLİ OKULLARLA İŞ BİRLİĞİ YAPACAĞIZ'

Ertan, bu hedefleriyle bağlantılı olarak Türkiye'nin önemli okullarıyla uzun soluklu iş ortaklıkları yapacaklarını ve mevcut ürünlerini farklı teminat alternatifleriyle zenginleştirip daha geniş kapsamlı hale getirmeyi planladıklarını ifade etti.

DOĞA SİGORTA KAZA TEKNİK MÜDÜRÜ AYŞE MERMER:

Ebeveynleri de unutmadık

Doğa Sigorta Kaza Teknik Müdürü Ayşe Mermer, en değerli varlıklarımız çocuklarımızın, iyi yetişmeleri ve iyi eğitim almaları konusunda her ebeveynin elinden gelenin en iyisini yapmaya özen gösterdiğini söyledi.
Mermer, ebeveynlerin yaşam kaybı sebebiyle evlatların mağdur olduğunu ve eğitimlerini tamamlayamadıklarını hatırlattı.
Bu nedenle eğitim sigortasının yaygınlaştırılması için çok iyi anlatılması, tanıtılması ve içeriğinin iyi özümsenmesi gerektiğini vurguladı.

'EĞİTİM SİGORTASINA İLGİ ARTACAK'

Ülkemizde eğitim sistemimizin gelişmesiyle birlikte bu ürüne olan ilginin yaygınlaşacağına ve kullanım düzeyinin artacağına inandıklarını söyleyen Mermer, şirketlerinin bu alanda çıkardığı üründen şöyle bahsetti:
"Şirketimizin bu alanda hazırladığı ürün, içerik olarak çocuğunun eğitiminin kesintisiz tamamlanmasına olanak sağlamakta ve bunun yanında, yemek-servis ve okula ilişkin diğer masrafları da içermektedir. Bunun yanı sıra ebeveynler de unutulmamış, onlar içinse kritik hastalıklara ilişkin teminatlarla hukuksal koruma ve aracına yönelik ek hizmetler sunulmaktadır."



Mermer, ebeveynler için de kritik hastalıklara ilişkin teminatlarla hukuksal koruma ve araca yönelik ek hizmetler sunduklarını söyledi.

SAB Başkanı Doğan Şen:

TRAFİK SİGORTASINDA doğru fiyatlama yapılmalı

SAB Başkanı Doğan Şen, sektörün en önemli sorunlarından birinin trafik sigortasında doğru fiyatlama yapılamaması olduğunu belirtti. Ürünlerin doğru fiyatla sunulması halinde 16 bin acentenin 20 milyon araç için fiyat araştırması yapmasına gerek olmadığını söyleyen Şen, böylece acentelerin başka branşlarda çalışabilmesi için vakti kalacağına da dikkat çekti.

SAB Başkanı Doğan Şen, her kesimin, dolayısıyla Türkiye'nin kazanacağı modellerin uygulanması gerektiğini ifade etti. Bunun ülkesini seven her bir yurttaşın vatandaşlık görevi olması gerektiğini vurgulayan Şen, "15 Temmuz darbe girişimi neticesi yaşadıklarımız bizlere örnek olmalı, Atatürk'ün çizmiş olduğu yüzü Batı'ya dönük, cumhuriyetçi, demokratik, hukukun üstün olduğu, bilimselliği, çağdaşlığı, insana saygıyı ön planda tutan bir yol haritasına sıkı sıkıya tutunma mecburiyetimiz var.
Bir kesimin, ben kendimi tahkim edeyim diğer kesim ne yaparsa yapsın düşüncesinden hızla uzaklaşarak top yekün birlikte kazanmanın yolunu bulmalıyız. Bu ülkemizin kazancı olacaktır" diye konuştu.
Şen sözlerine şöyle devam etti: "Konuyu sektörümüze indirgersek, sigorta şirketiyle, acentesiyle, eksperiyle, kanun düzenleyicisiyle tüketicisiyle hep birlikte el ele vererek sektör sorunlarımızı çözme mecburiyetimiz var. Biz SAB olarak her zaman bu düşünceye sahip çıktık ve sahip çıkmaya devam edeceğiz."

'ACENTELİK SÖZLEŞMELERİNDE BİR STANDART OLMALI'

Bundan yola çıkarak, öncelikle acentelik sözleşmesinin bir standart dahilinde, sigorta şirketini de acenteyi de eşit şekilde koruyacak şekilde tasarlanarak acilen uygulamaya alınmasının önemine değinen Şen, "Çünkü bu konuda yaşanan acente, şirket kavgasının bitirilmesi ve birlikte omuz omuza, güven ve sevgiyle çalışmak için öncelikle bu gereklidir" dedi.
Bir diğer hususunsa trafik sigortasının sorun olmaktan çıkartılması olduğunun altını çizen Şen, "Trafik sigortası sorunu, sektörün gelişimine engel olan en önemli sorunlardan biridir. Trafik sigortasının başlıca sorunları; optimum prim, adil acente komisyonu, hasar yönetimi, eksper çalışmaları, sigorta alıcılarının sektöre güvensizliği olarak sıralanabilir. Bu sorunların acilen çözülmesi gerekmektedir" diye konuştu.

'TRAFİKTE OPTİMUM PRİMLE SEKTÖRE GÜVEN ARTAR'

SAB olarak birçok yerde çok kez sundukları çözüm önerilerinin trafik sigortası sorununu ortadan kaldırmaya yeteceğini kaydeden Şen, sözlerine şöyle devam etti: "Satın alınabilir optimum prim belirlenmesi şart. Bu gerçekleşirse 20 milyon araç için 16 bin acente ve şube fiyat araştırması yapmaktan vazgeçecek, sektör boş yere enerji harcamayacak, diğer branşlarda çalışmak için zaman kalacak. Tüketici de gönül rahatlığıyla en yakın acenteden poliçesini alacak, sektöre güven artacaktır."
Doğan Şen, optimum fiyatların oluşması için önerilerini de şu şekilde sıraladı:
1. Yapılan bir düzenlemeyle, sigorta şirketleri artık öngörmedikleri hasarları ödemeyecek. Geçmiş hasar ödemelerinin eritilmesiyle ilgili Sigortacılık Genel Müdürlüğü bir formül bulmalıdır.
2. 3 Ağustos 2016 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren 'Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik' uyarınca 'Müsteşarlık, riski yüksek olan sigortalılar bakımından sigorta şirketleri arasında prim ve hasar paylaşımı için özel kurallar getirebilir. Bu sigortalıların primi Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliğince yapılacak teklif dikkate alınarak Müsteşarlıkça tespit edilir.' Buna istinaden, trafik sigortasında sorunlu olan 20 – 25 bin arasındaki araç işleteninin bir fona alınarak, trafik sigorta hasar prim dengesinin rehabilite edilmesi sağlanacak, dolayısıyla optimum prim hesaplanması mümkün hale gelecektir.
3. Hasar yapan araç sürücüleri ile yapmayanlar arasındaki ödül ve cezalandırma daha keskin olmalıdır. Kademeler artırılmalıdır, hasar kusur oranına göre indirim ve sürprim oranları belirlenmelidir. Örnek verecek olursak bir trafik kazasında taraflardan birisinin kusur oranı %90 diğerinin %10, poliçe yenilemelerinde her iki tarafın indirim oranı olumsuz etkileniyor. Bu uygulama adil değil, rehabilite edilmesi gerek. Trafik ceza puanları, trafik sigorta primini etkilemelidir.
4. Trafik sigortasına konu araç grupları içinde yer alanlar motosiklet, kamyonet, minibüs ticari ve hususi olarak ayırt edilmelidir.
5. Karayolları Kanunu'nda yapılacak değişiklikle, yıl içinde birden fazla kusurlu kaza yapan sürücüler takip edilmeli, iki kaza yapan sürücü uyarılmalı ve eğitime alınmalı üçüncüde ehliyetine el konulmalıdır. Trafik cezası oranları artırılmalıdır.
6. Doğrudan tazmin sistemine tüm şirketler dahil edilerek geçilmelidir.
7. Acente komisyon oranları, acenteyi tatmin eder hale getirilmelidir.

Yukarıdaki iki hususun sektörün majör sorunlarından olduğunu belirten Şen, sözlerini şöyle tamamladı: "Bu sorunların çözümü sektörümüzün, dolayısıyla ülkemizin yararınadır. Bu nedenle sorunların çözümü için çaba sarf etmek bir yurttaşlık görevidir. Biz SAB olarak bu sorunların çözümü için yıllardır uğraş veriyoruz ve çalışmaya devam edeceğiz."



DÜNYADAN

Liberty gözünü Asya'ya çevirdi

Liberty Mutual, Asya'daki yatırımlarında vites yükseltiyor. Çinli Sanpower Group ile hayat dışında ortak bir girişim başlatmak için anlaşan Liberty Mutual, Hindistan'daki hayat dışı ortak girişimi Liberty Viocon'daki %29 hissesini %49'a çıkaracak.

Deve ısırığına, 155 bin dolar tazminat



ABD'nin Virginia eyaletindeki bir safari parkında deve tarafından ısırılan Madison Holland'a 155 bin dolar tazminat ödenecek. Guardian'ın haberine göre, 2015 Mayısı'nda Virginia Safari Park'ta dolaşan 10 yaşındaki Madison'ın devenin ısırması sonucunda kolunda ciddi yaralanmalar meydana gelmişti.

Axa ve Alibaba'dan önemli işbirliği

Fransız Axa ve Çinli e-ticaret şirketi Alibaba arasında sigorta ürünleri ve servislerinin internet üzerinden satışı için bir işbirliğine imza atıldı. Yapılan açıklamaya göre, Axa ve Alibaba yeni ürün ve hizmetler geliştirmenin yanı sıra yeni pazarları da araştıracak.

SFS, sigorta dünyasına yenilikçi, uçtan uca, tam fonksiyonel çözümler sağlar.

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta

Hayat Dışı Sigortacılığı
Reasürans
Sağlık Sigortacılığı
Servis Sağlayıcılar
Banka Sigortacılığı
Hayat Sigortacılığı
İslami Sigortacılık
Sigorta Brokerleri
Alternatif Dağıtım Kanalları
Bireysel Emeklilik
Kredi Sigortacılığı
Sigorta Acenteleri

- *%100 Özelleştirme*
- *Çoklu Şirket*
- *Çoklu Dil*
- *Çoklu Para Birimi*
- *Çoklu Kanal*
- *Mobil Platform Uyumlu*
- *Bulut Mimari Uyumlu*
- *Kurumsal İş Kuralları Yönetimi Tabanlı (EBRM)*
- *Kurumsal İş Süreçleri Yönetimi Tabanlı (EBPM)*
- *Müşteri İlişkileri Yönetimi Tabanlı (CRM)*
- *Modül Tabanlı*
- *SOA Tabanlı*
- *Döküman Yönetim Sistemi Tabanlı (DMS)*
- *Web Tabanlı*
- *Satış Odaklı*
- *Hizmet Odaklı*
- *Performans Odaklı*
- *Kâr Odaklı*
- *Sigorta Bilgi Ağı (Ekosistemde yer alan tüm paydaşların entegrasyonu)*

www.sfs.com.tr

Bireysel Emeklilik Sistemi ülke ekonomisine katkı sağlıyor

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, %25 devlet katkısıyla yüksek getiri sağlayan ve uzun dönemli bir tasarruf aracı olan Bireysel Emeklilik Sistemi'nin, ülke ekonomisine kaynak sağlaması bakımından büyük önem taşıdığını vurguladı. Ayhan Sincek konuyla ilgili şunları söyledi: "Uzun vadeli BES fonlarında artışla birlikte enflasyonla mücadele ve istikrarlı büyümeye katkı sağlıyor. Daha önce de belirttiğimiz gibi biz BES'i, ülkemizdeki bireysel tasarruf oranın yükselmesini sağlayan ve cari açık sorunumuza deva olan bir sistem olarak görüyoruz."

'ÜLKEMİZİN GELECEĞİNE OLAN İNANCIMIZ TAM'

Sincek, "Ülkenin disiplinli ekonomi politikası ve Merkez Bankası'nın hızlı müdahaleleri ile süreç içerisinde hiçbir katılımcı mağdur edilmedi. Bu karmaşık süreçte dahi bireylerin bireysel emeklilik ve hayat sigortacılığına gösterdiği ilgi artarak devam etti. Son bir ayda 100 bin yeni katılımcının dahil olduğu Bireysel Emeklilik Sistemi'nin bu artışla gücünü kanıtladığını söyleyebiliriz. Katılım Emeklilik olarak ülkenin vizyonuna ve geleceğine değer katmaya devam edeceğiz. Türkiye'nin geleceğine güvenimiz tam. Mali disiplinimizi korumaktan, en güvenilir BES ve hayat sigortası şirketi olmak hedefimizden vazgeçmiyoruz" sözlerine yer verdi.

'KATILIM EMEKLİLİK ŞUBE SAYISINI 590'A ÇIKARDI'

Faizsiz bireysel emeklilik ve hayat sigortacılığı hizmetlerini kurucu ortakları Albaraka Türk ve Kuveyt Türk şubeleri üzerinden sunan Katılım Emeklilik, yeni açılan 90 şubeyle birlikte hizmet ağını %18 genişletti. Ayhan Sincek, "Sektörü geliştirmek üzere çalışmalarımızı tüm hızıyla sürdürüyoruz. Kurucu bankalarımızın da desteğiyle yaklaşık 500 şubeyle başladığımız erişim ağımızı kısa sürede 590 şubeye çıkardık. Yeni katılımcılara ulaşılması açısından banka kanalı büyük önem taşıyor" dedi.


Ayhan Sincek


Resmi kayıtlara göre, binaların %90'ını kül eden yangındaki ölü sayısı 6 olarak geçiyor. Ancak, yangında dolaylı olarak çok daha fazla insanın can verdiği düşünülüyor.

Büyük Londra yangını bugün olsa hasar 37 milyar poundu bulacaktı

İngiliz sigortacılar, büyük Londra yangını ile ilgili bir araştırma yayınladı. Yangın sigortacılığının temellerinin atılmasına sebep olan büyük Londra yangını, 2 Eylül 1666 tarihinde başlamış ve üç gün sürmüştü. Yangın sonucunda 13 bin 500 ev ve St. Paul Katedrali dahil 87 kilise yok olmuştu. O tarihte henüz yangın sigortaları olmaması sebebiyle, birçok kişi değerli eşyalarını toprağa gömerek kaybını en aza indirmeye çalışmıştı.
Yangının 350'nci yıldönümü yaklaşırken, İngiliz Sigortacılar Birliği (ABI) aynı yangının günümüzde yaşanması durumunda vereceği hasarı hesapladı.

350 YILDA 10 MİLYON POUNDDAN 37 MİLYAR POUNDA...

Londra'da 17'nci yüzyılda meydana gelen büyük yangının verdiği hasarın 10 milyon pound olduğu tahmin ediliyor. İngiliz Sigortacılar Birliği'ne göre, aynı etkide bir yangının günümüzde olması durumunda oluşacak hasar 37 milyar İngiliz Poundu'nu, yani 150 milyar lirayı bulacaktı. Ancak işlerin duracağı da hesaba katıldığında, hasarın çok daha yüksek olacağı düşünülüyor.
17'nci yüzyılda St. Paul Katedrali'ni yeniden inşa etmek 700 bin pounda mal olmuşken, günümüzde katedrali yeniden inşa etmenin maliyeti 600 milyon poundu buluyor.



Geçen ay Lacivert'te Axa Sigorta yöneticileriyle buluştuk

Yaz döngüsü sürüyor. Bunu iki nedenle söylüyorum; birincisi arkadaşların biri geliyor biri gidiyor, ikincisi NASA'nın daha kış aylarında "müjdelediği" sıcaklar yüzünden biz yemek için, serin olur umuduyla hep Boğaz'ın kıyılarına kaçıyoruz. Nitekim geleneksel yazarlar yemeği için, bir önceki ay olduğu gibi geçen ay da Lacivert'te buluştuk. Bir önceki yemeğe katılamayan David Kohen, Eşber Erülgen, Mehmet Aydoğdu, Faruk Ömrüuzak ve Okan Utkueri aramıza döndüler, ama bu kez de Fazıl Karaman, Ali Erül ve Birant Yıldız yoktu… Kısaca yaz döngüsü geçen ay da sürdü…
Geçen ayki yemekte konuklarımız; Axa Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Pazarlama ve Satış) Özer Şimşek, Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Hayat ve Emeklilik) Olgun Küntay ve Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi (İnsan Kaynakları ve İç İletişim) Esra Güller'di. Axa Sigorta yöneticileri, David Ağabey ve ben Rumelihisarı'ndan Lacivert'in teknesiyle beraber gittik lokantaya ve birlikte döndük. Boğaz'da tekneyle yolculuk etmek güzeldi…
Sıcağa rağmen yemek de keyifliydi, çünkü sohbet ortamı havadan daha sıcaktı… Biraz eski günlerden dem vurduk biraz günümüzden, biraz futbol konuştuk biraz ekonomi… Konu ne olursa olsun masamızdan neşe ve kahkaha hiç eksik olmadı. Yemeğe katılamayan arkadaşları kıskandırmak için söylemiyorum; gerçekten güzel bir yemekti… (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

Reklam Müdürü Tuba Öncü

Fotoğraf Editörü
Kemal Genç

Grafiker Emre Kaya

Abone / Dağıtım Emine Berber

Danışma Kurulu
Mehmet Aydoğdu - Erhan Dumanlı - David Kohen - Faruk Ömrüzak -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 - Eylül 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.



Brezilya sigorta sektörü son 10 yıldır istikrarlı bir şekilde ekonomik büyümenin üstünde büyüyor. Toplam 1 milyar dolarlık sigorta anlaşmasına sahne olan Rio 2016 Olimpiyat Oyunları'nın Brezilya sigorta sektörünü daha da güçlendirmesi bekleniyor.

Sigortacılığa olimpiyat dopingi

BREZİLYA

2015 rakamlarına göre 69 milyar dolarlık Brezilya sigorta sektöründe hayat dışında 32 milyar, hayatta ise 37 milyar dolar prim üretiliyor. Aslında 206 milyar Brezilya realinden 230 milyar Brezilya realine yükselen toplam prim üretimi, Brezilya realinin dolar karşısında değer kaybetmesi nedeniyle 2014-2015 yılları arasında 85.4 milyar dolardan 69 milyar dolara düştü. Brezilya realinin dolar karşısındaki kaybettiği gücünü önümüzdeki dönemde geri kazanması bekleniyor.

Geleneksel olarak hayat dışı ağırlıklı olan Brezilya sigorta sektöründe, hayat tarafı da sağlık sektöründeki gelişmelere paralel olarak hızlı bir şekilde büyüdü ve hayat dışı üretimini geçti. Hayat sigortalarında son dönemde elde edilen başarıya karşılık, enflasyonun artması yönündeki beklenti uzun dönemli hayat ürünlerin başarısını etkileyebilir.

Kârlılık ise, özellikle bireysel kanallarda yüksek seviyede. Hane başına düşen gelir seviyesinin artması ve sosyo-ekonomik skalada yükselenlerin sigorta pazarına girmesiyle kârlılık potansiyeli de büyüyor. Bu değişim de dağıtım modellerinin ve ürün portföylerinin değişmesine neden oluyor. Ticari kanallardaysa, özellikle pazara yeni oyuncuların da girmesi nedeniyle rekabet kızışmış durumda. Olimpiyatlar nedeniyle sigortacılıkta artan hareketliliğin rekabeti daha da körüklemesi bekleniyor.

SİGORTA ŞİRKETLERİ BÜYÜMEYE YETİŞEMİYOR

Ülkede faaliyet gösteren neredeyse tüm sigorta şirketleri, sektördeki büyümenin işlerine yansımasıyla beraber sistemlerini ve iş süreçlerini gözden geçirmek ve yenilemek zorunda kalıyor. Brezilya'daki uzun dönem büyüme fırsatları şimdiki gibi devam ettiği sürece yabancı oyuncuların ilgisinin ve yatırımlarının devam etmesine kesin gözüyle bakılıyor. Buna karşın, oldukça yoğunlaşmış olan Brezilya pazarına girmek, tarihte de görüldüğü gibi, dağıtım kanallarının karmaşık ve broker tarafının çok etkili olması nedeniyle oldukça zor.

KRİZ BÜYÜMEYİ FRENLİYOR

Bu yıl Brezilya sigorta pazarının önündeki engellerden biri de ülkede yaşanan ekonomik krizin ardından hasar frekansının artması. Bu soruna karşılık, pazardaki büyüme yavaşlasa da çift haneli olarak devam etti.

Bu durum şirketlerin kâr marjının azalmasına rağmen fiyatlandırmada daha rekabetçi davranmasına neden oluyor. 2016 yılında prim üretimindeki artışın ise 2014 yılındaki %12 seviyesinden %10'lara gerilemesi bekleniyor. Brezilya'da, ülkemizde de olduğu gibi hayat dışı prim üretiminin büyük kısmı oto sigortalarından geliyor. Oto sigortaları hayat dışı toplam prim üretiminin yarısına tekabül ediyor. Pazar penetrasyonunun çok düşük olduğu segmentte, çoğunlukla yeni araçlardan oluşan ülke filosunun bile sadece %25'i sigortalı. Oto satışlarının, ekonomik yavaşlamanın ardından düşmesi de, oto sigortalarının büyümesini negatif etkiliyor. Ülkenin yavaşlayan büyümesine karşın, oto sigortalarındaki büyüme devam ediyor. Oto sigortalarında 2015 yılındaki büyüme önceki yıla göre %3 daha fazla oldu.

SİGORTADA OLİMPİYAT FIRSATI

Brezilya'nın Rio de Janeiro şehrinde geçtiğimiz ay düzenlenen 2016 Olimpiyat Oyunları'nda yarışan atletleri ve organizatörler, sponsorlar ve yayın kuruluşlarını korumak amacıyla yaklaşık 1 milyar dolarlık sigorta anlaşmaları yapıldı. Anlaşmalar yapılırken terör, siyasi huzursuzluk, Zika virüsü ve su kirliliği gibi konulardaki endişeler büyük rol oynadı. Uluslararası Olimpiyat Komitesi'nın Swiss Re ve Munich Re tarafından underwritingi gerçekleştirilen sigorta anlaşması, oyunların doğal afet, siyasi huzursuzluk, salgın hastalık ya da terör olayları nedeniyle iptal edilmesinden doğacak hasarların karşılanmasını kapsıyordu. Çeşitli kaynaklardan alınan bilgilere göre, oyunlar için yapılan yaklaşık 1 milyar dolar değerindeki sigorta anlaşmalarının neredeyse yarısı, etkinlik iptali durumunda devreye girecek şekilde düzenlendi.



Brezilya'nın dünyaca ünlü Rio Karnavalı her yıl coşkuyla kutlanıyor.

SAYILARLA BREZİLYA

Nüfus:	200 milyon
GSYİH:	2.25 trilyon dolar
Kişi Başı GSYİH:	11.200 dolar
Sigorta Prim Üretimi:	69 milyar dolar
Hayat:	37 milyar dolar
Hayat Dışı:	32 milyar dolar
Kişi Başı Prim:	332 dolar
Hayat:	178 dolar
Hayat Dışı:	154 dolar
Sigortacılığın GSYİH'deki Payı:	%3.90
Hayat:	%2.1
Hayat Dışı:	%1.8
Dünya Sigortacılığındaki Payı:	%1.52

SADECE BREZİLYA'DA



Açai meyvesi Brezilya'nın Amazon Ormanlarında Açai Palmiyelerinde yetişen bir üzüm türü. Açai yetiştiği ekosistemin zenginliği sebebiyle diğer meyvelere kıyasla çok yüksek ve ender besin değerleri içeriyor. Faydaları yüzünden neredeyse bir süper meyve olarak görülen Açai üzümü, performans artırıcı özelliği nedeniyle özellikle sporcular tarafından tercih ediliyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Yeni Nesil Hayat ve Emeklilik Platformu "Life4You" dijital sigortacılıkla ilgili tüm ihtiyaçları karşılıyor

Vakıf Emeklilik'te hayata geçti

Agito'nun "Dijital Sigortacılık" bakışı ile tasarladığı Life4You, tamamen yenilenen ekranları, sektörel değişikliklere hızla adapte olabilen kullanıma hazır fonksiyonlarıyla öne çıkıyor. Life4you, yeni nesil teknoloji modüler katmanlı mimarisi ile sektöre farklı ve yeni bir değer önerisi getiriyor.

Life4You, Kasım 2014'te başlayan ve Vakıf Emeklilik çalışanları ile birlikte "Tek Ekip, Tek Hedef" ruhu ile gerçekleştirilen proje çalışmaları sonucunda, 8 Temmuz 2016 tarihinde Vakıf Emeklilik'in mevcut sistemine ait tüm portföy ve fonksiyonları ile birlikte tek fazlı bir proje olarak başarılı bir şekilde aktif kullanıma alındı. Meşakkatli bir çalışma ile Agito, Vakıf Emeklilik yönetimi ve çalışanlarının vermiş olduğu üstün emek ve destek ile tamamlanan çalışmalar sonucunda Vakıf Emeklilik tarafından ATLAS ismi verilen Life4You'ya bundan sonraki yolculuğunda başarılar dileriz. Bu başarılı proje ile birlikte Agito, "Dijital Sigortacılık" alanında yaptığı yatırımlar doğrultusunda, hem teknolojik hem de fonksiyonel ve görsel olarak zenginleştirdiği yeni nesil sigortacılık platformu Life4You ile Türk sigorta sektörünün ihtiyaç duyduğu dijital atılımlarda öncü olma hedefine emin adımlarla ilerlemekte olduğunu sektöre bir kez daha gösterdi. Agito bu hedef doğrultusunda attığı adımları, sektöre yön veren şirketlerin başında gelen Vakıf Emeklilik ile yapmış olduğu stratejik iş birliği ve projelerle de pekiştirmeye devam ediyor.

YENİLENEN TEKNOLOJİK ALTYAPI
- Dijital Sigortacılık Platformu
- Ergonomik ve Kullanıcı Dostu Ara Yüzler
- Dinamik Raporlama Altyapısı
- Gelişmiş Basım ve Gönderi Platformu

SÜREÇ ODAKLILIK
- Tasarlanabilir İş Süreçleri
- Uçtan Uca Operasyon Yönetimi
- Etkin Verimlilik Yönetimi
- Çoklu Kanal Entegrasyon Yönetimi

ETKİN ÜRÜN YÖNETİMİ
- Esnek ve Hızlı Ürün Tanımlama
- Kullanıma Hazır Ürün ve Tarife Portföyü
- Geliştirilmiş Kanal Kaynak Modülü
- Hızlı Prim Hesaplama ve Simülasyon

ŞEFFAFLIK VE OTONOMİ
- Gelişmiş Otorizasyon ve Erişim Yönetimi
- Global Güvenlik Standartlarına Uyum
- İş Analitiği Platformu
- Olay ve Denetim Bazlı Loglama Altyapısı

'DİJİTAL SİGORTACILIKTA ÖNCÜ ADIMLAR'

"Geleceği tahmin etmenin en iyi yolu onu yaratmaktır" vizyonu ışığında geliştirilen Life4You, büyük verilerin ve bilgilerin yorumlanmasına destek veren analiz ve raporlama modülleri, kurumsal müşterilerin yanı sıra, yeni nesil bireysel sigortacılık yöntemler ile de hizmet sunabilen altyapısı ve "Otomatik Katılım" gibi köklü yasal değişikliklere hızla uyum sağlayabilen dinamizmi ile sektöre yeni nesil dijital çözümler sunuyor.

'MÜŞTERİYE ÖZEL HIZLI ÜRÜN MODELLERİ'

Life4You sektöre sunduğu müşteriye özel ürün modelleme altyapısı ve özel değer önerileri ile dijital sigortacılığın etkin kullanılmasını sağlayarak, Sigorta şirketlerinin portföylerini büyütmeye ve mevcut müşterilerini daha kârlı hale getirmeye olanak sağlamakta. İçerisinde İslami Sigortacılık esaslarına uygun olarak gerçekleştirilen "Tekafül" ürünü, yıllık gelir sigortaları "İrat" ve benzeri ürün modellerini de kullanıma hazır olarak bulunduran Life4You, tüm sigortacılık alanında faaliyet göstermek isteyen şirketlerin sektöre minimum maliyet ile hızlı bir şekilde girebilmesinin de yolunu açmakta.

LIFE4YOU İLE, AGİTO ALTYAPISINI KULLANMAYAN SİGORTA ŞİRKETLERİNE DE HİZMET VERİLEBİLİYOR. OTOMATİK KATILIM, EMEKLİLİK GELİR PLANI, GEV VE HAYMER GÖNDERİLERİ YÖNETİMİ ALTYAPISI VE BENZERİ YAPILARDA SİGORTA ŞİRKETLERİ ALTYAPILARINA ENTEGRE MODÜLER OLARAK SUNULABİLİYOR.

OTOMATİK KATILIMA HIZLI BAŞLANGIÇ VE TAM UYUM FIRSATI

Agito kapsamı henüz netleşen ve 1 Ocak tarihinde yürürlüğe girmesi planlanan ve devlet desteği ile birlikte katılımcı sayısını milyonlar mertebesinde artırmayı hedefleyen "Otomatik Katılım" Sistemi Yönetmeliği ile ilgili gelişmeleri kurduğu "Müşteri Komiteleri" ile interaktif bir şekilde yönetmekte. Agito bu köklü yasal değişiklik ile ilgili çalışmalarını bir önceki Hayat ve Emeklilik ürününde gerçekleştireceği gibi, Yeni Nesil Hayat ve Emeklilik Platformu olan "Life4You" tarafında da bir çalışma yapılmakta. Bu durum özellikle Life4You altyapısını sorunsuzca ve fazlı olarak yönetilebilir bir şekilde kullanmak isteyen Agito müşterisi olan veya olmayan tüm sigorta şirketleri için Life4You altyapısı ile birlikte Otomatik Katılım Üretim Modülüne geçmek adına bulunmaz bir fırsat yaratmakta. Sigorta şirketleri, Otomatik Katılım'ın sektöre getireceği hareketlilik ve büyüme ile birlikte Life4You'nun sektöre sunduğu değerleri bir araya getirip bir sinerji yaratarak portföylerini büyütme ve sektörde öncü olabilme fırsatını yakalayabilmekteler.

Vakıf Emeklilik - Agito, yeni sigorta bilgi sistemi için güçlerini birleştirdi

Atlas adı verilen yeni sisteme hem Vakıf Emeklilik hem de Agito çalışanlarının özverili ve yoğun çalışmaları sonucu başarılı bir şekilde geçildi.

Sigorta sektöründe mobile yatırım yapan ilk şirketlerden olan Vakıf Emeklilik, yeni Sigorta Bilgi Sistemi'ne geçti. ATLAS adı verilen yeni sistem Vakıf Emeklilik'in iş süreçlerine hız, sürdürebilirlik ve operasyonel anlamda verimlilik katacak. Sistemle birlikte Agito firmasının "Life4You" uygulaması da sektörde ilk kez kullanılıyor.

Vakıf Emeklilik Bilgi İşlem Müdürü Ayhan Şay, "Teknolojide yaşanan hızlı değişime paralel olarak kuruluşumuzun 25. yılını kutladığımız 2016 yılında, şirketimizin en büyük projesini paydaşlarımızla beraber başarıyla tamamladık" dedi.

Büyüme hızlarının IT ihtiyaçlarını artırdığını ve farklılaştırdığını belirten Şay şunları söyledi: "Müşteri odaklı çalışmalarımız artarak devam ediyor. 2015 yılında tamamladığımız CRM uygulamamız Microsoft Dynamics ile entegre, gelişen yeni teknolojileri içeren, bilgi güvenliğinin ön planda tutulduğu, yenilikçi, dış sistemlerle entegre, operasyonel faaliyetlerde hız, verimlilik ve yüksek kalite sağlayan bir sisteme, ATLAS'a geçmenin haklı gururunu yaşıyoruz."

Yeni sisteme hem Vakıf Emeklilik hem de Agito çalışanlarının özverili ve yoğun çalışmaları sonucu başarılı bir şekilde geçildi. Vakıf Emeklilik'in tüm süreçlerinde kaliteyi artıracak olan sistem için bir de logo tasarlandı. "Rahat bir gelecek için yol haritamız" ve "Geleceğimizin yol haritası" sloganlarından esinlenilerek Atlas ismi verilen yeni sistemin logosu da oldukça dikkat çekici. Logo, Atlas Okyanusu ve kıtaların birleşimi hikâyesinden ve Vakıf Emeklilik'in renklerinden yola çıkılarak hazırlandı.



Ayaktakiler: Vakıf Emeklilik Proje Yönetim Ofisi Yöneticisi Oğuzhan Terzi (solda), Vakıf Emeklilik Bilgi Teknolojileri Müdürü Ayhan Şay
Oturanlar: Agito Proje ve Kontrat Yönetim Ofisi Direktörü Mübin Fakıoğlu, Agito Proje Uygulama ve Geliştirme Direktörü Gülşah Sezek

MiNi ONARIM HiZMETi
MOBiL PARÇA ONARIM HiZMETi
HASAR ONARIM HiZMETi

Hızlı, ekonomik, profesyonel!

RS
Repair Systems
Renew Solutions
Radiator Services

TÜRKİYE'DE EN YAYGIN HİZMET AĞI

WR "Windshield Repair"
Ön Cam Onarımı

PDR "Paintless Dent Repair"
Boyasız Göçük Düzeltme

IR "Interior Repair"
İç Döşeme Onarımı



SR "Stain Removal"
Leke Çıkarma

DR "Dent Repair"
Boya Hasarlı Kaporta Göçük Düzeltme

PR "Paint Repair"
Boya Onarımı (Mini Yama)

BR "Bumper Repair"
Plastik Tampon Onarımı

MOBiL, PLASTiK ve ALÜMiNYUM ONARIM ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETLERİ

AIG · AK Sigorta · Allianz · Anadolu Sigorta · Ankara Sigorta · AXA Sigorta · Demir Sigorta · Doğa Sigorta · Dubai Starr Sigorta · Ege Sigorta · Ergo · Eureko Sigorta · Generali Sigorta A.Ş. · Groupama Sigorta · Güneş Sigorta · Halk Sigorta · HDI Sigorta · Işık Sigorta · Koru Sigorta · Liberty Sigorta · Mapfre Genel Sigorta · Neova · Ray Sigorta Vienna Insurance Group · Turins Sigorta · Türk Nippon Sigorta · Unico · Ziraat Sigorta · Zurich Sigorta

MiNi ONARIM ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETLERİ

Ankara Sigorta · AXA Sigorta · Doğa Sigorta · Dubai Starr Sigorta · Eureko Sigorta · Generali Sigorta A.Ş. · Groupama Sigorta · Neova · Ray Sigorta Vienna Insurance Group · Türk Nippon Sigorta · Ziraat Sigorta · Zurich Sigorta

K.K.T.C.

Anadolu Sigorta · Güneş Sigorta

444 40 77
www.rsservis.com.tr

SAİK acentelerin teknolojik

TOBB SAİK, acentelerin 2023 vizyonu için belirlenen yol haritası için düğmeye bastı. SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'yle (SBM) bir proje başlattıklarını ifade etti. Proje kapsamında geliştirilen, acentelerin çalıştıkları tüm şirketlerden aynı anda fiyat alabilecekleri yeni program kısa zamanda hayata geçirilecek.

Geçtiğimiz aylarda TOBB SAİK, Deloitte'a yaptırdığı bir araştırma sonucunda Sigorta Acenteleri Dünya Uygulamaları Araştırma ve 2023 Vizyonu Belirleme Raporu'nu yayınlamıştı. Burada acenteler için bir yol haritası ve birçok öneri yer alıyordu. Eylem planlarında yer alan ve en kısa vadede ortaya koyulacak maddenin acentelerin teknolojik altyapılarının geliştirilmesi olduğunu belirten SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, kısa bir süre içinde Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'yle (SBM) birlikte geliştirdikleri bir projeyi hayata geçirecekleri bilgisini verdi. SBM'nin geliştirdiği bu program sayesinde, acenteler tek bir arayüz kullanarak bir poliçe için birçok şirketten aynı anda teklif alabilecek ve zamandan tasarruf edebilecek. Aynı zamanda, aynı anda birkaç şirketten fiyat almayı sağlayan korsan yazılımlara para vermekten de kurtulacak.
Hüseyin Kasap, raporun yayınlanmasından sonra yaşanan gelişmeleri Sigortacı Gazetesi'ne anlattı.

Deloitte ile işbirliği yaparak yayınladığınız rapor için birçok yatırım yaptınız, bunun sonucunda bir yol haritası belirlediniz. Hedeflerinizden ne kadarını gerçekleştirebildiniz?
Kısa vadeli eylem planlarımızdan biri etkin bir denetim mekanizması kurmak. Bu çok önemli. Ne yaparsanız yapın, eğer sahada denetim yapmıyorsanız acenteler durumdan memnun olmuyor. Biri tek yanlış bir şey yapsa, Türkiye genelinde yaptığınız her şey boşa gidiyor. Demek ki bizim yapılan yanlışların kimsenin yanına kâr kalmadığını göstermemiz gerekiyor, bunun için de etkin bir denetim sistemi kurmamız lazım.
SAİK'in denetim yetkisi olmadığını özellikle vurgulamak istiyorum. Bizim sadece asgari fiziki şartlar konusunda denetim yapma yetkimiz var, ancak yanlış uygulamaları doğrudan denetim yetkimiz yok.

'DENETİM İÇİN BİR MÜFETTİŞLİK SİSTEMİ GELİŞTİRİLMELİ'

Kurmak istediğiniz denetim mekanizması nasıl işleyecek?
Devletin müfettişlik sistemi gibi, TOBB'un merkezinde bir sistem kurmamız gerektiğini düşünüyorum. Mesela, İstanbul'un iki yakası için birer, Ankara için bir, İzmir için de bir olmak üzere üç büyük şehir için dört müfettiş.



Büyük şehirlerin dışında yedi bölgenin her biri için de birer müfettiş olsa biz 11 müfettişle bu işi çözeriz. Acenteler bu şekilde yanlış yapanların denetlendiğini hissedecek, bunu bir denetleyen olduğu ve yanlış yapanların yanına kâr kalmadığı düşüncesi hâkim olacak. Yapılan yanlışlıklar da denetimler sonucu ortadan kalkmış olacak.
Bu sistemi oturtmak için yazın geçmesini bekliyoruz. Fransa'da bir denetim sistemi var, buradaki sistemi ilginç bulduğumuz için öncelikle gidip orada bunu incelemek istiyoruz. Şu an randevu ayarlamaya çalışıyoruz. Kurban Bayramı'ndan sonraki bir tarihte gidip oradaki yapıyı inceleyeceğiz. Daha sonra bu yapıyı hızlı bir şekilde kendimize uygun bir hale getireceğiz. Sonra gerekli elemanları alıp eğitimden geçirdikten sonra bu bölgesel denetim uygulamasını başlatacağız.

Diğer kısa vadeli hedefleriniz neler, onlarda nasıl bir yol kat ettiniz?
Diğer hedeflerimiz için de eylem planını başlattık, ancak süre vermek zor. Raporda orta vadeye yazılmış da olsa bana göre acil eylem planında olması gereken bir proje var, bu da acentelerin birleştirilmesi projesi. Bunun için de devlet kanadında KOSGEB'in hazırladığı "İşbirliği Güçbirliği" projesi var. Bu sadece acenteler için değil.
Beş şirket bir araya gelip yeni bir yapı oluşturursa devlet çok ciddi bir destek veriyor. 500 bin lira kredi desteğinin yanı sıra 250 bin liralık da hibe kredisi desteği veriyor, toplamda 750 bin liralık çok önemli bir destek söz konusu. Ancak bunu eyleme geçiremiyoruz, çünkü sigorta acenteleri KOBİ sayılmıyor.

Sigorta acentelerinin KOBİ sayılması için SAİK olarak çok uzun bir süredir çalışıyorsunuz. Burada bir aşama kaydedebildiniz mi?
Bu konuda yapmadık hiçbir şey bırakmadık. Hazine buna destek veriyor, hatta bunu çok önemsiyor. KOSGEB başkanlığı destek veriyor. Bunun kararını verecek yer Sanayi Bakanlığı. Sanayi Müsteşarı ile iki defa görüştüm, o da siyasi otoritenin buna karar vermesi gerektiğini, kendilerinin karşı çıkmayacağını söylüyor.
Bu aşamada Sanayi Bakanı'nın bunu alıp Bakanlar Kurulu'na götürmesi gerekiyor. Burada problemli bir yapı var. KOSGEB Kanunu çıkıp, KOBİ tanımlaması yapılırken nedense şöyle bir şey yazılmış: "Bankalar, sigorta şirketleri ve acenteler hariç." Bunun için Bakanlar Kurulu'ndan bir karar çıkması ve "Sigorta acenteleri hariç" ibaresinin oradan kalkması lazım. O ibare hâlâ orada durduğu için biz KOBİ değiliz, KOBİ olmadığımız için de KOSGEB desteğinden faydalanamıyoruz.
Bu arada şöyle ilginç bir şey de oldu: Geçen ay Cumhurbaşkanı ve Başbakan'ı TOBB heyetiyle birlikte ziyarete gitmiştik, benim oturduğum masada Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek de vardı. Onunla uzunca konuşma fırsatım oldu. Kendisine bu konuyu anlattım; bunun zor olmadığını, Bakanlar Kurulu'na geldiği gibi kolayca

'ACENTELER YÖNETMELİKTEN MEMNUN'

16 Temmuz'da yürürlüğe giren yönetmelikten sonra neler değişti?
Bu yönetmelik yayınlandığından beri acentelerin sözleşmeler dışında bizi arayıp da sitem ettiği tek bir konu bile yok. Bunun da sebebi, yönetmelikte acentelerin hoşuna gitmeyecek tek bir şey bile olmaması. Yönetmelik yayınlanmadan önce bir yol haritası belirledik, birçok ilde büyük toplantılar yaptık. Bu toplantılarda alacağımız kararlarla ilgili canlı oylamalar gerçekleştirdik. Çoğunluğun ne istediğinden emin olduktan sonra, İstanbul'da büyük bir toplantı yapıp sivil toplum kuruluşlarıyla bir araya geldik ve onların da fikirlerini aldık. Konuya dair sektör meclisinin de görüşünü aldık. Herkesin aynı şeyi istediğinden emin olunca yönetmelikte SAİK'e verilen yetkiler konusunda kararlarımızı aldık.

Acenteler uygun bulmadıkları acentelik sözleşmeleri için size sıkça danışıyor mu?
16 Temmuz sürecinden sonra, acenteler bizi en çok acentelik sözleşmeleri için arar oldu. Biz de dünyanın dokuz ülkesinde acentelik sözleşmelerini Deloitte'a incelettik, bunu Türk hukukuna uygun hale getirdik ve örnek bir metin çıkardık. Bunu da sektöre tavsiye niteliğinde yayınladık. Biz sigorta acenteleri sendikası olmadığımız için acenteler adına şirketlerle masaya oturup acentelik sözleşmesi imzalama yetkimiz yok. Sonuçta acenteler sigorta şirketleriyle kendileri karşılıklı oturup iki tüccar gibi bir sözleşme imzalayacaklardır. Ne Hazine'nin ne SAİK'in taraflara fazla müdahale etme şansı yok, ama bizim uyarılarımızla Hazine bu yönetmeliğe bazı maddeler koydu ve sigorta şirketlerine "Acentelik sözleşmesinde acentenin aleyhine olan şeyleri ve feshi üç ay önceden bildirmek zorundasın. Ayrıca fesih ve sonrası şartlarını da sözleşmede belirtmelisin" dedi. Biz SAİK olarak acentelere şirketler tarafından baskı yapılarak, hukuksuz bir şekilde ve yönetmeliklere aykırı olarak imzalatılan bu sözleşmeleri inceletiyoruz. Şirket bazında Hazine Müsteşarlığı'na şikayette bulunacağız. Sözleşmelerdeki hukuksuz durumların düzeltilmesini isteyeceğiz.

altyapısı için SBM ile anlaştı

geçirebileceklerini ifade etti. Rifat Hisarcıklıoğlu'yla tekrar konuştum, Sanayi Bakanı'yla da tekrar görüşecek. Bakan, Bakanlar Kurulu'na götürdüğü anda bunu halledeceğiz.

Acentelerin KOBİ sayılırsa, bu sadece küçük acentelerin mi yararına olacak?
Sadece küçük acenteler değil, belki büyük acenteler de birleşir. Benim buradaki düşüncem, 4 bin 800 acentenin acilen bu programa girmesi gerektiği yönünde. Bunun dışında 2 bin 800 acentenin de girmesi gerekiyor. Bu rakam acentelerin yarısına denk geliyor.

Mehmet Şimşek'le konuşmanızda başka konular gündeme geldi mi?
Mehmet Şimşek'e trafik sigortasında taban komisyon talebimiz olduğundan bahsettim. Şu an sigorta şirketleri %1-5 arasında komisyonları düşürdü. Bu acentelerin yaşaması için imkansız bir durum. Küçük acentelerin komisyon oranları düşünce yaşamalarının imkansız olduğunu, 4 bin 800 acentenin bu durumda olduğunu anlattım.
Bir diğer konu da, bizim aslında Sigorta Acenteleri İcra Komitesi değil, Sigorta Aracıları İcra Komitesi olmamız gerektiği. Poliçe satmak için yetki verilmiş her kuruluş buna dahil olmalı. Onların sayısı az olduğu için temsilde dışarıda olmalarının önüne de geçilmeli. Böylece SAİK'te onlar da temsil edilebilir. Böyle olursa aracılar arasındaki çekişme de biter. Mehmet Şimşek'e bundan da bahsettim, konuya ilgiyle yaklaştı.

Tekrar rapora dönecek olursak, raporda belirtilen diğer hedeflerinizden hangileri üzerinde çalışıyorsunuz?
Raporda ayrıca Sigorta Acenteleri Dijital Veri ve Akış Platformu'nun oluşturulması konusu geçiyor. Bunu TOBB'un bünyesinde yapmayı planlıyorduk, sonra radikal bir kararla bir yol değişikliği yaptık. Yine Fransa'daki bir yapıdan yola çıkarak, bunu SBM kanalıyla yapabileceğimizi düşündük. SBM Müdürü Aydın Satıcı'yla görüşünce o bize teknolojik açıdan bir sorun olmadığını, bunu yapabileceğimizi söyledi. SBM'nin içinde TOBB'un, TSB'nin, SAİK ve SEİK'in de olduğu bir danışma komitesi var. Burada görüşülen şeyler yönetimden geçerek uygulamaya giriyor. Nisan ayındaki danışma kurulunda bu konuyu gündeme getirince ve SBM yetkilileri de bunun uygulanabilir olduğunu söyleyince, Hazine Müsteşarlığı buna sahip çıktı. Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç ve Sigortacılık Genel Müdür Vekili Gökhan Karasu da o toplantıdaydı ve ikisi de bu konuyu çok önemsedi. Onların da desteğiyle bu konu SBM'nin yönetim kurulundan çıktı ve bu işi SBM yapmaya başladı.
Bizim için orta vadede görünen bu proje için şimdiden düğmeye basıldı. Mayıs ayında SBM konuyla ilgili çalışmaları yapıp bu iş için ekstra eleman aldı ve bu proje başladı. Burada sigorta acentelerine kolayca kullanabilecekleri bir platform oluşturuyoruz.

'ÇOĞU FİYAT KARŞILAŞTIRMA PROGRAMI HUKUKSUZ'

Zamanı kısaltmak için bazı programlar var, ancak bunların fiyatları çok yüksek, aylık ciddi miktarlarda abonman ücreti alıyorlar, ayrıca birçoğunun da yaptığı iş hukuksuz. Bu programları satanlar sigorta şirketlerinin web arayüzlerini hukuksuz bir şekilde alıyor ve acentelere kullandırıyor, oysa o sigorta şirketlerinin buna izni yok. En kötüsü acentelerin güvenliği yok, bütün bilgileri bu programları satan kişilerin ellerinde, yarın ne yapacakları belli değil.
Biz bu işi devlete emanet ettik. SBM devletin bir kurumu, orada herhangi bir yanlış uygulama olmaz. Bu çalışmada sona doğru geliyoruz. Şimdi ben ofisimden herhangi bir aracın ya da konutun sigortasını yapmak için açtığımda sistem bana fiyatları çıkarıp verecek. Mesela ben yedi şirketle çalışıyorsam, benim personelim yedi şirketten fiyat çalışmak zorunda kalıyordu. Artık böyle olmayacak.
Raporda acentelere teknolojik altyapının kurulmasıyla ilgili bir tavsiyede bulunuyor. Acentelerin bir kısmı bunu yapabilir, ama bir kısmı yapamaz. SBM ile birlikte başlattığımız bu projeyle biz bunun bir kısmını zaten oluşturuyoruz. Ancak elbette bunun bir kısmı eksik. Acentelerin CRM programları olmalı, fakat yok. Bazı şirketlerde bu var, mesela benim çalıştığım bir sigorta şirketi ben kasko fiyatı çalışırken müşterimin trafik sigortası olmadığı konusunda beni uyarıyor. Oysa müşterimin trafik sigortası var, ama bir başka şirketten. Yine de şirketler acentelerini bu şekilde uyararak bir yol açıyorlar.

CRM programları çapraz satış yapmaya mı olanak veriyor?
Hem çapraz satış yapmasını hem de birçok şeyi takip etmesini sağlıyor. Müşterinin doğum günüydü, evlilik yıldönümüydü, bunlarla ilgili belli hatırlatmalar yapıyor. Küçük acentelerin bu pahalı bilgisayar programlarına, teknolojik altyapılara yatırım yapıp sürekli aylık abonman paraları ödemeleri pek mümkün görünmüyor. Gelir düzeyi yüksek olan acenteler bunu yapabiliyor, ayrıca daha önce bahsettiğim birleşme modeli de bunu yapmaya uygun. Devlet zaten destek vereceği için, birleşenler bu tip yapıları kurabilir diye düşünüyorum.

Raporda başka öneriler de sunuluyor. Bunlardan hangilerini programınıza aldınız?
Sigorta Acenteliği Akademisi'nin kurulması şeklinde bir öneri var. Şöyle bir şey var; acentelere verilen eğitimin yetersiz olduğuna inandığımız için bizim sektör meclisinin içinde kurduğumuz eğitim komisyonu SEGEM'le birlikte uzun bir çalışma yaptı. SEGEM'in klasik eğitiminden çok farklı, acenteler için ideal bir eğitim programı çıkardı. Muhasebe bilgisi, finans, iş hukuku, satış eğitimleri ve kişisel gelişim gibi konuları kapsayan, acente sahiplerinin gerçekten ihtiyaç duyacağı bir eğitimdi bu.
Bu arada daha ilginç bir gelişme oldu; Haliç Üniversitesi, Anadolu Üniversitesi'yle ortaklaşa bir proje yapmış. Acente sahiplerine yönelik bizim düşündüğümüz gibi çok güzel bir eğitim programı hazırlamışlar. Bu şekilde eğitim konusu kendiliğinden oluştu gibi. Anadolu Üniversitesi sertifika programına bu eğitimleri almış. Bizim bunu yapmamız için 81 ilde ve tüm ilçelerde acentelere eğitim ulaştırabiliyor olmamız lazım, bu o kadar da kolay değil. Anadolu Üniversitesi dediğiniz zaman Türkiye'deki her eve ulaşıyor. Akademinin çözümü bizim SEGEM ile Anadolu Üniversitesi'ni ortaklaşa götürmemiz olacak gibi görünüyor.





TOBB heyetiyle birlikte Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan (solda) ve Başbakan Binali Yıldırım'ı ziyarete giden Hüseyin Kasap, Cumhurbaşkanı'na 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu sayesinde acentelerin bir meslek örgütüne kavuştuğunu belirterek desteklerinden dolayı teşekkür etti. Kasap bu ziyarette hem Cumhurbaşkanı'na hem de Başbakan'a acentelerin sorunlarını da iletti.

Çalışan başına verimlilikte Axa Sigorta hayat dışı lideri

ÜRETİM/ÇALIŞAN

HAYAT DIŞI ŞİRKETLER	PERSONEL	2015 PRİM ÜRETİMİ (TL)	ÇALIŞAN BAŞINA ÜRETİM (TL)
Ace European Group	37	94.722.689	2.560.072
AIG Sigorta	254	342.277.634	1.347.549
Aksigorta	638	1.622.186.984	2.542.612
Allianz Sigorta	1581	4.050.872.604	2.562.221
Anadolu Sigorta	1115	3.610.673.888	3.238.272
Ankara Sigorta	102	193.013.525	1.892.289
Atradius Credit	31	31.509.542	1.016.436
Axa Sigorta	708	3.065.687.603	4.330.067
Coface Sigorta	51	71.164.455	1.395.381
Demir Sigorta	38	41.052.664	1.080.333
Dubai Starr Sigorta	89	162.962.750	1.831.042
Ergo Sigorta	383	902.818.176	2.357.227
Euler Hermes Sigorta	68	65.018.135	956.149
Eureko Sigorta	557	1.002.552.207	1.799.914
Generali Sigorta	271	199.789.037	737.228
Groupama Sigorta	432	1.114.561.226	2.580.002
Güneş Sigorta	616	1.288.385.528	2.091.534
Halk Sigorta	236	757.373.619	3.209.210
HDI Sigorta	283	700.683.826	2.475.914
Işık Sigorta	147	157.926.475	1.074.329
Liberty Sigorta	179	158.770.924	886.988
Mapfre Genel Sigorta	634	2.110.572.916	3.228.979
Neova Sigorta	177	514.431.009	2.906.389
Orient Sigorta	42	60.507.024	1.440.643
Ray Sigorta	246	444.639.201	1.807.476
SBN Sigorta	68	125.263.782	1.842.114
Sompo Japan Sigorta	391	1.063.474.235	2.719.882
SS Doğa Sigorta Kooperatifi	82	291.331.842	3.552.827
SS Koru Sigorta Kooperatifi	50	95.256.588	1.905.131
Turins Sigorta	11	4.122.932	374.812
Türk Nippon Sigorta	58	110.338.458	1.902.387
Türk P&I Sigorta	15	13.867.703	924.513
Unico Sigorta	160	221.831.398	1.386.446
Ziraat Sigorta	202	932.354.794	4.615.617
Zurich Sigorta	290	506.688.182	1.747.200
	10.242	**26.128.683.551**	**2.551.131**

Türkiye Sigorta Birliği'nin verilerinden hesaplayarak hazırladığımız "çalışan başına üretim ve aktif büyüklük" tablolarına göre, hayat dışı şirketler arasında çalışan başına verimlilikte Axa Sigorta başı çekiyor.

Sigortacı Gazetesi olarak TSB'den aldığımız verilerle yaptığımız incelemeye göre, hayat dışı sektörde, çalışan başına ortalama 2.5 milyon liralık prim üretiliyor. Hayat dışı alanda faal durumdaki 36 şirket, 2015 yılında 26 milyar 190 milyon liralık prim üretirken, bu üretimi toplam 10 bin 244 çalışanla gerçekleştiriyor.

Tabii ki bu üretimin yaklaşık yüzde 66'sının acente kanalından geldiği gerçeği göz ardı edilemez. Fakat sonuçta, ana sermayedarın ve olası riskleri üstlenenin şirketler olduğu düşünüldüğünde, öncelikle üretim/çalışan oranını mercek altına aldık. Üretim verimliliği incelemesine hayat şirketlerini almamamızın sebebi ise, bu şirketlerin daha çok bireysel emekliliğe yönelmeleri. BES'e motive olan şirketleri hayat sigortası üzerinden değerlendirmenin doğru olmayacağını düşündük.

ÇALIŞAN BAŞINA VERİMLİLİKTE İSPANYA VE İNGİLTERE

Türk sigortacılığının personel başı üretimini İspanya ile karşılaştırdığımızda, ülkemizdeki sigorta şirketlerindeki çalışanların verimliliğinin üretim kadar düşük olmadığı ortaya çıkıyor. Insurance Europe verilerine göre, bu ülkede sigorta şirketlerinde çalışan sayısı 45 bin civarında. Swiss Re Sigma Raporu, İspanya'da 2015 yılında toplam prim üretiminin 60 milyar dolar (180 milyar lira) olduğunu gösteriyor. Söz konusu üretimi Türk Lirası'na çevirip toplam çalışana böldüğümüzde 4 milyon lira gibi bir ortalama çalışan başına üretim rakamı ortaya çıkıyor. İngiltere Sigortacılık Birliği verilerine göre, İngiltere'de sigorta şirketlerinde çalışan sayısı yaklaşık 120 bin. İngiltere'de 2015 yılında üretilen toplam prim üretimi ise 320 milyar dolar. Söz konusu üretimi Türk Lirası'na çevirip toplam çalışana böldüğümüzde ise ortaya 7.5 milyon lira gibi bir çalışan başına üretim rakamı çıkıyor.

SEKTÖRÜN BÜYÜKLERİNDE ÇALIŞAN BAŞINA VERİMLİLİK

Türk sigorta sektöründeki ilk beş şirketin bu alandaki durumuna bakacak olursak; 2015 yılında üretim lideri Allianz'ın 1581 çalışanla, çalışan başına düşen 2 milyon 562 bin liralık üretimi bulunuyor. Üretimde ikinci sıradaki Anadolu Sigorta'nın 1115 çalışanı var ve çalışan başına 3 milyon 238 bin liralık üretim düşüyor. Üretimde üçüncü olan Axa Sigorta 708 personel ve çalışan başına 4 milyon 330 bin lirayla bu segmentte lider. Üretim dördüncüsü Mapfre Genel Sigorta 634 personelle 3 milyon 228 bin liralık ortalama çalışan başına verimliliğe ulaşmış durumda. Üretimde beşinci olan Aksigorta ise 2 milyon 542 bin liralık çalışan başına üretim ortalamasına sahip. Aksigorta'nın çalışan sayısı ise 638.

AKTİF/ÇALIŞAN

ŞİRKET ADI	PERSONEL	AKTİF BÜYÜKLÜK (TL)	ÇALIŞAN BAŞINA AKTİF BÜYÜKLÜK (TL)
Ace European Group	37	115.324.126	3.116.868
AIG Sigorta	254	393.515.037	1.549.272
Aksigorta	638	1.897.672.564	2.974.408
Allianz Sigorta	1581	5.530.598.534	3.498.165
Anadolu Sigorta	1115	4.887.544.975	4.383.448
Ankara Sigorta	102	327.688.440	3.212.632
Atradius Credit Insurance	31	41.996.611	1.354.729
Axa Sigorta	708	4.887.988.797	6.903.939
Coface Sigorta	51	83.573.804	1.638.702
Demir Sigorta	38	33.806.675	889.649
Dubai Starr Sigorta	89	158.254.945	1.778.145
Ergo Sigorta	383	1.165.863.450	3.044.030
Euler Hermes Sigorta	68	53.700.947	789.720
Eureko Sigorta	557	1.329.782.170	2.387.401
Generali Sigorta	271	229.658.531	847.448
Groupama Sigorta	432	1.597.517.386	3.697.957
Güneş Sigorta	616	1.536.729.563	2.494.691
Halk Sigorta	236	832.058.413	3.525.671
HDI Sigorta	283	941.762.302	3.327.782
Işık Sigorta	147	256.213.535	1.742.949
Liberty Sigorta	179	267.832.937	1.496.273
Mapfre Genel Sigorta	634	2.333.480.879	3.680.569
Neova Sigorta	177	536.250.694	3.029.665
Orient Sigorta	42	52.841.573	1.258.133
Ray Sigorta	246	450.401.907	1.830.902
SBN Sigorta	68	138.672.452	2.039.301
Sompo Japan Sigorta	391	1.224.956.966	3.132.882
SS Doğa Sigorta Kooperatifi	82	280.512.018	3.420.878
SS Koru Sigorta Kooperatifi	50	84.535.395	1.690.708
Turins Sigorta	11	14.881.144	1.352.831
Türk Nippon Sigorta	58	99.086.098	1.708.381
Türk P&I Sigorta	15	10.674.606	711.640
Unico Sigorta	160	462.677.986	2.891.737
Ziraat Sigorta	202	594.478.083	2.942.961
Zurich Sigorta	290	753.174.241	2.597.153
	10.242	**33.605.707.784**	**3.281.167**

Devamı yan tabloda

Aktif/çalışan sayısında da Axa Sigorta önde

İkinci tablomuz ise çalışan başına düşen aktif büyüklükle ilgili. 10 bin 244 kişinin çalıştığı hayat dışı alanda 36 şirketin aktif büyüklüğü 33.7 milyar lira seviyesinde bulunuyor. Üretimde, çalışan sayısında sektörün ilk 10 şirketi aktif büyüklükte de ilk sıralarda yer alırken, aktif büyüklüğün çalışana göre yapısında da sektörün üretime benzer bir tabloda yer aldığı dikkati çekiyor. Aktif büyüklükte ilk beş sırada yer alan şirketler, çalışan başına aktif büyüklükte 6.9 milyon lirayla Axa Sigorta, 4.4 milyon lirayla Anadolu Sigorta, 3.5 milyon lirayla Allianz Sigorta, 3.7 milyon lirayla Mapfre Genel Sigorta ve 2.9 milyon lirayla Aksigorta şeklinde sıralanıyor.

TRAFİK SİGORTASINDA zarar azalmaya devam ediyor

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı sonuçlara göre, sektörün trafik sigortasındaki zararı ilk altı ayda da azalmayı sürdürdü. Geçtiğimiz yılın ilk yarısında 1.2 milyar lira teknik zarar edilen branşta, bu yılın ilk yarısında teknik zarar 515 milyon liraya geriledi. Kasko branşındaysa ilk altı ayda 275 milyon lira teknik kâr edildi. 2015 yılının ilk yarısında bu branştaki teknik kâr 295 milyon liraydı.
Trafikteki iyileşme, hayat dışında elde edilen sonuçları da olumlu etkiledi ve sektör yılın ilk altı ayında hayat dışında 376 milyon lira kâr etti. Geçen yılın aynı döneminde hayat dışında 216 milyon liralık bir teknik zarar kaydedilmişti. Hayat dışında net dönem kârı 144 milyon lira olarak gerçekleşti. 2015'in ilk altı ayındaysa 198 milyon lira net dönem zararı kaydedilmişti.

SAĞLIK BRANŞI ZARARDA

Oto dışı branşlar açısından bakıldığında, hastalık-sağlık branşının olumsuz bir tablo sergilediği görüldü. Geçen yılın ilk yarısında 46 milyon lira teknik kâr edilen branşta, bu yılın ilk yarısında 32 milyon lira teknik zarar kaydedildi. Yangın ve doğal afetler branşının kârlılığıysa arttı ve ilk altı ayda 141 milyon lira teknik kâr edildi. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde bu branştaki teknik kâr 80 milyon liraydı.

EMEKLİLİK SEKTÖRÜNDE TABLO OLUMLU

Emeklilik şirketleri yılın ilk çeyreğinde zarar tablosunu geride bırakmış ve kârlı bir çizgiye geçmişti. Emeklilik sektörü yılın ilk yarısında 21 milyon lira teknik kâr ederek bu çizgiyi korudu. Geçen yılın aynı döneminde emeklilik şirketleri 26 milyon lira teknik zarar etmişti. Hayat sigortalarındaysa ilk altı ayda 347 milyon lira teknik kâr yazıldı. 2015'in aynı döneminde kâr 295 milyon liraydı. Emeklilik ve hayat şirketlerinin ilk yarı yıl sonundaki net dönem kârı 586 milyon lira oldu. Geçen yılın ilk yarısında bu rakam 428 milyon lira olarak kayıtlara geçmişti.

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı sonuçlara göre, geçen yılın ilk yarısında 1.2 milyar lira olan trafikteki teknik zarar bu yılın aynı döneminde 515 milyon liraya geriledi. Bu durumdan hayat dışında elde edilen sonuçlar da olumlu etkilendi ve ilk yarı yılda hayat dışında 376 milyon lira teknik kâr kaydedildi.

	TRAFİK			HAYAT DIŞI			HAYAT		
	2016/2	2015/2	Değişim	2016/2	2015/2	Değişim	2016/2	2015/2	Değişim
Teknik kâr	-515 milyon lira	-1.2 milyar lira	%57.9	376 milyon lira	-216 milyon lira	%274	347 milyon lira	295 milyon lira	%17.9
Prim üretimi	6.2 milyar lira	2.6 milyar lira	%137.5	18.4 milyar lira	13.1 milyar lira	%39.9	2.2 milyar lira	1.8 milyar lira	%19

	HAYAT DIŞI			HAYAT VE EMEKLİLİK		
	2016/2	2015/2	Değişim	2016/2	2015/2	Değişim
Net dönem kârı	144 milyon lira	-198 milyon lira	%172.7	586 milyon lira	428 milyon lira	%35.9

TEKNİK KÂR/ZARAR ORANLARI		
	2016/2	2015/2
Trafik	-14.3	-57.1
Kasko	%9.9	%12.1

KÂRDAKİ BRANŞLAR			
2016/2	Teknik kâr (TL)	2015/2	Teknik kâr (TL)
Kaza	234 milyon	Kaza	199 milyon
Kara araçları	275 milyon	Hastalık-sağlık	46 milyon
Hava araçları	7 milyon	Kara araçları	295 milyon
Su araçları	19 milyon	Nakliyat	61 milyon
Nakliyat	91 milyon	Yangın ve doğal afetler	80 milyon
Yangın ve doğal afetler	141 milyon	Genel zararlar	90 milyon
Genel zararlar	115 milyon	Genel sorumluluk	82 milyon
Hava araçları sorumluluk	2 milyon	Finansal kayıplar	12 milyon
Finansal kayıplar	13 milyon	Hukuksal koruma	32 milyon
Hukuksal koruma	28 milyon		

ZARARDAKİ BRANŞLAR			
2016/2	Teknik zarar (TL)	2015/2	Teknik zarar (TL)
Hastalık-sağlık	32 milyon	Raylı araçlar	538
Raylı araçlar	8 bin	Hava araçları	3 milyon
Kara araçları sorumluluk	430 milyon	Su araçları	2 milyon
Su araçları sorumluluk	194 bin	Kara araçları sorumluluk	1 milyar
Genel sorumluluk	59 milyon	Hava araçları sorumluluk	5 milyon
Kredi	28milyon	Su araçları sorumluluk	638 bin
Kefalet	1 milyon	Kredi	21 milyon
Destek	35 bin	Kefalet	3 milyon
		Destek	6 bin

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

Enflasyon tahminlerin çok üzerinde

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

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2016 yılının temmuz ayında %2.28 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki düşüş %1,84 seviyesinde oldu. Temmuz ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.58'lik düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %1.83 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2016 yılı temmuz ayında %1.16 oranında arttı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

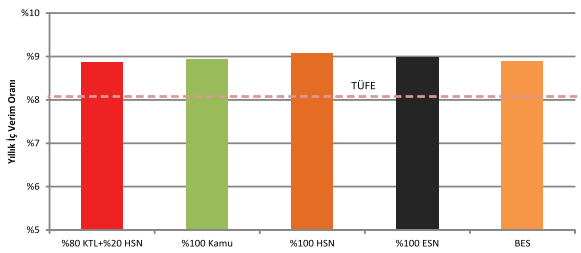
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

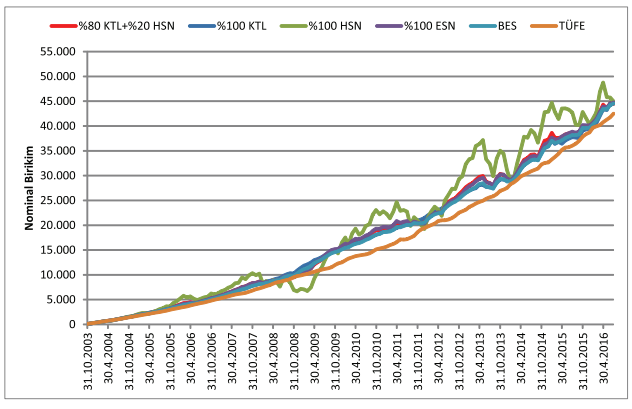
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-29.07.2016 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



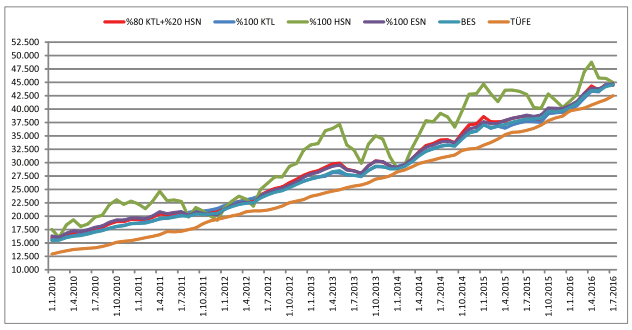
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.07.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %8,89 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %9,06 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-29.07.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.07.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 29.07.2016 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 44.533 lira birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 42.506 lira birikime ulaşmaktadır.

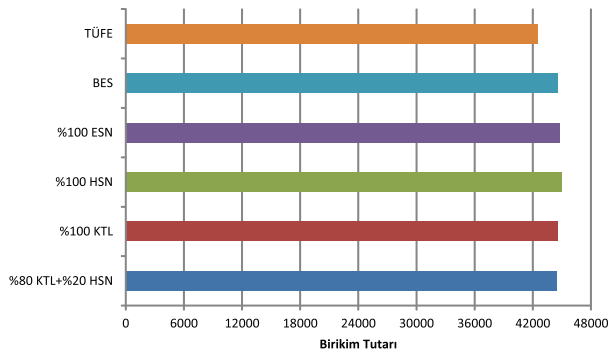
31.10.2003-29.07.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2016 gelişimi)



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.

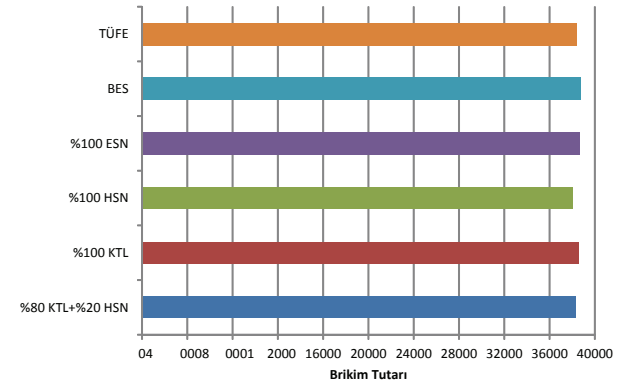
31.10.2003-29.07.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-29.07.2016 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 29.07.2016 tarihinde 44.533 liraya ulaşmıştır. Bu kişi Temmuz 2016 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 276 lira katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-29.07.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.07.2016 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 29.07.2016 tarihinde 38.045 lira Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





Otomatik BES dönemi başlıyor

45 yaş altı ücret karşılığı çalışanların, işverenleri aracılığıyla otomatik olarak bir emeklilik planına dahil olmasını içeren "Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Tasarısı" TBMM'den geçerek yasalaştı.

Tasarıya göre, 1 Ocak 2017 tarihinden itibaren, Türk vatandaşı olan ve 45 yaşını doldurmamış çalışanlar, işverenin, kanun hükümlerine göre düzenlediği bir emeklilik sözleşmesiyle emeklilik planına dahil edilecek.

İşveren, çalışanını ancak otomatik katılım için emeklilik planı düzenleme konusunda Hazine Müsteşarlığınca uygun görülen bir şirketin sunacağı emeklilik planına dahil edebilecek.

İşveren çalışanın prime esas kazancının %3'üne karşılık gelen tutarı çalışan adına emeklilik şirketine aktaracak. Bu oran Bakanlar Kurulu tarafından iki katına çıkarılabilecek, % 1'e kadar azaltılabilecek veya katkı payına maktu limit getirilebilecek. Çalışan isterse kendisi adına ödenecek katkı payının artırılmasını işverenden talep edebilecek. İşveren, çalışan adına sisteme aktarılacak katkıyı en geç çalışanın ücretinin ödeme gününü takip eden işgünü emeklilik şirketine aktarmakla sorumlu olacak.

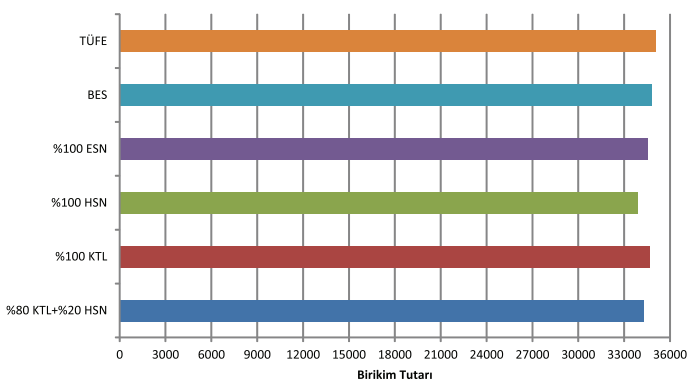
İşverenlerin çalışanları otomatik katılımla bireysel emeklilik sözleşmesi açıldığına dair bilgilendirmesi de gerekiyor.

Çalışan bu bildirimden sonraki iki ay içerisinde sözleşmeden cayma hakkına sahip. Cayma halinde katkı payları ve varsa getirileri 10 işgünü içerisinde çalışana iade edilecek. İki ay içerisinde cayma hakkını kullanmayan çalışanlara, bir kerelik olmak üzere 1000 lira ek devlet katkısı sağlanacak ve bu ek devlet katkısı için halihazırda kullanılan devlet katkısı için hak ediş oranları geçerli olacak. Ek olarak mevcut sistemde bulunan yönetim gider kesintisi ve giriş aidatı gibi kesintiler otomatik olarak sisteme dahil olanlar için geçerli olmayacak.

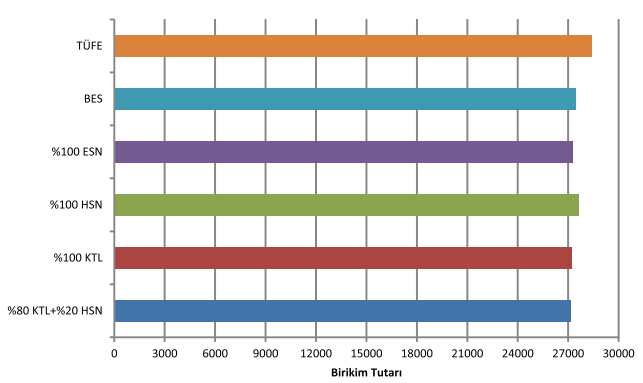
Görünüşe göre çıkışı cezalandırmayı değil, kalmayı teşvik eden bir otomatik katılımın tasarımıyla, 2013 yılında başlatılan devlet katkısının Bireysel Emeklilik Sistemi'nin büyümesine sağladığı katkıya benzer bir ivme yaratması hedeflenmiş.

1 Ocak 2017'den başlayarak 45 yaşın altındaki çalışanlar otomatik olarak BES'e dahil olacak. Uygulamayla beraber, iki ay içerisinde cayma hakkını kullanmayan çalışanlara bir kereye mahsus 1000 lira ek devlet katkısı sağlanacak ve yönetim gider kesintisi ile giriş aidatı gibi kesintiler sisteme otomatik katılımla dahil olanlar için geçerli olmayacak.

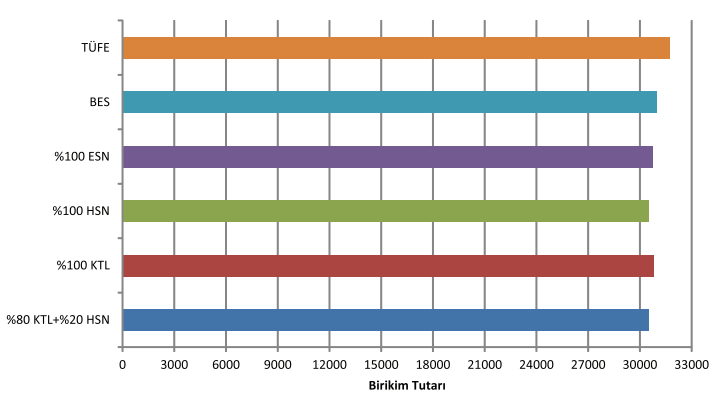
31.01.2006-29.07.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



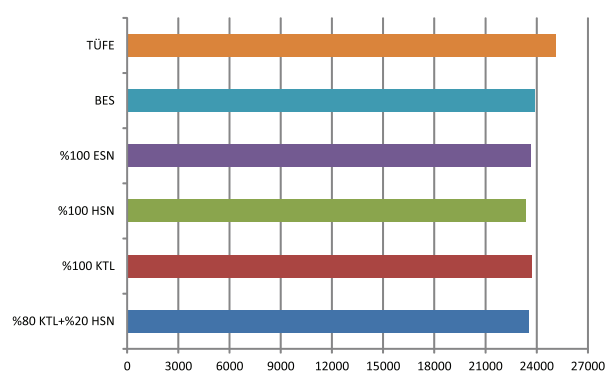
31.01.2008-29.07.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-29.07.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-29.07.2016 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.

Grup kaza sigortası sorumluluk sigortasının yerini tutmaz

Prof. Dr. Samim Ünan, işverenlerin, primleri yüksek olduğu için sorumluluk sigortası yaptırmaktan kaçındıklarını söyledi. Bunun yerine, grup hayat ve grup kaza sigortalarına sıcak baktıklarını belirten Ünan, bu sigortalarca yapılacak ödemenin ise işverenin sorumluluk tazminatının yerine geçmeyeceğini vurguladı.

Mal sigortası, başkasına ait mal üzerinde meydana gelecek rizikoyu temin edebileceği gibi, can sigortaları da başkasının canı üzerinde gerçekleşecek rizikolara ilişkin bulunabilir. Günümüzde başkasının ölmesi veya sakat kalması halinde sigortacı tarafından ödeme yapılmasını öngören sigortalar oldukça yaygındır. İlk anda anımsadığımız örneklerden bazıları şunlardır:

- İşveren tarafından yaptırılan grup hayat veya grup kaza sigortaları,
- Hava, deniz veya kara aracı işleteninin sefer sırasında araçta bulunan kişiler için yaptıracağı sigorta (örnek olarak koltuk sigortası),
- Eşlerden birinin, diğerinin ölüm olasılığı için yaptırdığı hayat sigortası,
- Eski bir Yargıtay kararına konu olan olayı hatırlarsak "kan kardeşinin hayatı üzerine yaptırılan sigorta".

RIZA YOKSA SİGORTA GEÇERSİZ

2011 tarihli Türk Ticaret Kanunu (TTK), başkasının ölümü veya sakat kalması olasılığına karşı yapılan sigortalar konusunda 1956 tarihli kanundan farklı bir düzenleme getirmiştir.

Hayat sigortalarında:

TTK 1490 uyarınca

- Sigorta ettiren kendi hayatını veya başkasının hayatını ölüm olasılığına karşı sigorta ettirebilir,
- Başkasının hayatı üzerine sigorta yapılabilmesi için, sigortacıdan sigorta bedelini isteme hakkına sahip olan kimsenin, o kişinin hayatının sürmesinde çıkarı bulunmalıdır,
- Ayrıca, sigortalının (ölüm rizikosunun üzerinde gerçekleşeceği kişi; ölecek veya kalacak olan kimse) yazılı izni de gereklidir,
- İzin olmadan yapılan sözleşme, onay verilmediği takdirde geçersiz olur.

Kaza sigortalarında:

Kaza sigortaları esas olarak sürekli sakatlık ve kaza sonucu ölüm rizikoları için teminat sağlamaktadır.

- Sürekli sakatlık teminatı bakımından TTK'nın emredici düzenlemesi uyarınca hak sahibi "sigortalı" olmak zorundadır.
- Ölüm teminatı bakımından ise kaza sigortasına ilişkin TTK 1507(1) uyarınca sigorta ettiren veya onun belirlediği kişi ödeme alabilir. Ancak, sigorta ettirenin aynı zamanda sigortalı olmadığı durumlarda TTK 1510(1) uyarınca TTK 1490(2) ila (4) hükümlerinin de dikkate alınması lazımdır.

HAYAT SİGORTASI YAPILMASI TAZMİNAT YÜKÜNÜ AZALTMALI

Uygulamada bazı işverenlerin, çalıştırdıkları kişilerin ölümü veya sakat kalması olasılıklarına karşı hayat veya kaza sigortası yaptırdıkları görülmektedir. Bu sigortalar, tamamen çalışan yararına yapılabildiği gibi, bazı hallerde işveren hak sahibi olacak şekilde de düzenlenebilmektedir. İşverenler özellikle bir iş kazası meydana geldiği takdirde, bundan doğan sorumluluklarını azaltma amacına hizmet edeceğini düşünerek çalışanlar için grup hayat veya kaza sigortası sözleşmelerine sıcak bakmaktadırlar.

Aslında işverenin iş kazasından doğabilecek sorumluluğunun sonuçlarına karşı koruma sağlayan sigorta ürünü işveren sorumluluğu sigortasıdır. Ancak işveren sorumluluğu sigortasının primleri yüksek olabilmekte veya limitler yeterli bulunmayabilmektedir. Bu da işverenlerin sorumluluk sigortası yerine aynı sonucu sağlayacağı inancıyla can sigortalarına yönelmeleri sonucunu doğurabilmektedir.

İşverenin sigorta ettiren sıfatıyla taraf olduğu bir grup hayat veya kaza sigortası uyarınca sigortalı çalışana veya mirasçılarına yapılacak ödeme, işverenin tazminat yükünü kural olarak azaltmayacaktır.

- Hukukumuzda "sorumlu kişinin yaptırmış olduğu ve primlerini ödediği bir sigorta sayesinde zarar görenin elde ettiği mali avantajların sorumlu kişiye yüklenebilecek tazminat yükünü o oranda azaltacağı" biçiminde açık bir genel kural yoktur. Oysa kanımızca bu gibi bir kurala ihtiyaç vardır.
- Bu doğrultuda bir çözüm 'Maden Çalışanları Zorunlu Grup Kaza Sigortası' genel şartlarında -yalnızca o sigortaya özgü olarak- açıkça öngörülmüştür: B.3 maddesi uyarınca, Maden Çalışanları Zorunlu Grup Kaza Sigortası kapsamında ödenen tutar "hak sahiplerinin özel hukuk mevzuatı çerçevesinde sahip olduğu, zarara bağlı tazminat hesabından mahsup edilir."

> "İŞVEREN, SİGORTALI ÇALIŞANA VEYA MİRASÇILARINA, SİGORTA ETTİREN SIFATIYLA TARAF OLDUĞU BİR GRUP HAYAT VEYA GRUP KAZA SİGORTASI UYARINCA ÖDEME YAPABİLİR. ANCAK BU ÖDEME, İŞVERENİN TAZMİNAT YÜKÜNÜ AZALTMAYACAKTIR."

Sakat kalan sigortalıya veya onun ölümü halinde mirasçılarına yapılacak ödeme işverenin sorumluluğunu azaltmadığı için, işverenler sigortacının ödeyeceği tutar üzerinde kendileri hak sahibi olmak istemişlerdir. 1956 tarihli önceki kanun, sigortalı çalışanın hayatını sürdürmesinde maddi veya manevi çıkarı olan işverenin, çalışanın bilgi ve onayı olmasa dahi, onun hayatı üzerine sigorta yaptırmasına ve riziko gerçekleşince ödenecek para üzerinde de hak sahibi olmasına izin vermekteydi. 2011 tarihli TTK ise çıkar koşulunu korumuş, fakat "sigortalının bilgi ve onayı olmasa dahi onun ölümü olasılığı için sigorta yaptırılmasına" olanak tanımamıştır.

Yeni TTK uyarınca sigortalı "yazılı izin" vermediği takdirde sigorta sözleşmesi geçersizdir. Sözleşme onay verilmesinden sonra geçerli hale gelir. İzin, sigortalının irade açıklaması niteliğindedir. Dolayısıyla iradeyi sakatlayan korkutma ya da yanıltma gibi sebeplerin varlığı halinde izin kural olarak hüküm doğurmaz.

Yazılı izin sigortanın önemli noktalarını kapsayacak şekilde olmalıdır. Soyut bir "sigortaya izin" yeterli görülemez. Sigortalı çalışan sigortanın süresi, bedeli, sigorta ettiren, lehtar ve kendi ölümü olasılığı için sigorta yaptırıldığı olgusunu bilerek izin vermelidir.

ÖLÜMDEN KAZANÇ SAĞLANMASI TEHLİKELİ

İzin koşulu, sigortalının kendi hayatı hakkında başkasının serbestçe 'oyun' oynamasını ve sigortalı için buna bağlı olarak ortaya çıkabilmesi mümkün tehlikeleri engelleme amacına yöneliktir. Bir başkasının sigortalının hayatını kaybetmesinden kazanç sağlaması sigortalı için tehlike yaratabilecek bir haldir. Bunu göze alıp almayacağı kendi kararına bırakılmıştır. Yazılı olma koşulunun yerine gelmiş sayılması için, elektronik yolla açıklanan irade yeterli olmayacaktır. Yazılı şekil koşulunun yerini ancak 'güvenli elektronik imza' tutabilir.

TTK yazılı izin koşuluna ek olarak ayrıca "lehtarın çıkar sahibi olması" koşulunu da aramış bulunmaktadır. TTK her hayat veya kaza sözleşmesinde mutlaka bir "lehtar" olması gerektiğini kabul etmiştir. Çıkar koşulunun sigorta ettiren bakımından değil lehtar bakımından aranmasının sebebi budur. Lehtar ya sigorta ettiren tarafından gerçekleştirilen bir atama işlemiyle ya da sigorta ettiren lehtar atamamışsa yasa uyarınca belirlenir.

Lehtar atanmış olmayan hallerde, sigorta parasını alma hakkı bundan önceki yasada sigorta ettirene aitti. Eski TTK, yalnızca çıkar koşulunun yerine gelmesini yeterli gördüğü için, sigortalının ölümü olasılığına karşı sigorta yaptırmış olan sigorta ettiren, eğer lehtar atamış değilse, sigortalının hayatının sürmesinde maddi veya manevi çıkarının bulunduğunu kanıtladığı anda sigorta parasını tahsil edebiliyordu. 2011 tarihli TTK ise, sigorta parasını tahsil etme hakkını lehtara vermiş ve onun çıkar sahibi olmasını gerekli görmüştür.

Sigorta ettiren sözleşme yapıldığı sırada lehtar atamış olabileceği gibi, atama işlemini daha sonra sözleşme sırasında da gerçekleştirebilir veya atadığı lehtarı değiştirebilir yahut lehtar atama işlemini iptal edebilir. Sigorta ettirenin bizzat kendisini lehtar olarak belirlemesi de mümkündür (eğer sigorta parasının kendisine ödenmesini arzu etmekte ise, bunu yapmaya zorunludur; aksi halde ödemenin yasal lehtara yapılması söz konusu olacaktır). Sigorta ettirenin lehtar atamamış olduğu durumlarda, lehtarın kim olduğu bağlamında sorun, yasal lehtar kuralının yetersiz oluşudur. Sigortalının ölümü olasılığı için yaptırılan sigortalarda, eğer sigorta



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

"GRUP KAZA/HAYAT SİGORTASINDAN YAPILACAK ÖDEME, İŞVERENİN SORUMLULUKTAN KAYNAKLANAN TAZMİNAT TUTARINI AZALTMAZ. İŞVERENİN BU BEKLENTİYLE GRUP KAZA/HAYAT SİGORTASI YAPTIRMASI YERİNDE BİR UYGULAMA DEĞİLDİR."

ettiren lehtar atama yetkisini kullanmamış olursa, TTK 1494(2) uyarınca sigorta ettirenin mirasçıları lehtar sayılacaktır. TTK 1494(2) gerçek kişi sigorta ettirenin kendi ölümü olasılığı için sigorta yaptırmış olduğu varsayımına dayanmaktadır. Oysa, hayatın olağan akışı içinde başka seçeneklerle karşılaşılması kaçınılmazdır:

- Sigorta ettiren konumundaki bir gerçek veya tüzel kişinin "başkasının" ölümü olasılığı için sigorta yaptırması mümkündür. Bu olasılıkta, riziko gerçekleşince hayattan ayrılması söz konusu olan kişi ölümü olasılığı için sigorta yaptırılmış olan başkasıdır.
- Eğer sigorta ettiren bir gerçek kişi ise ve sigortalının ölümü anında kendisi henüz hayattaysa, onun mirasçılarının "lehtar sıfatıyla" hak kazanmaları zaten konu dışıdır.
- Eğer sigorta ettiren bir tüzel kişi ise, tüzel kişinin mirasçısı olmayacağı için, TTK 1494(2) hükmünün bu halde de uygulanma yeteneği olmayacağı açıktır.

Dolayısıyla, yasal lehtar kuralı, tüzel kişi işverenin çalışanlarının ölümü olasılığı için sigorta yaptırdığı hallerde ancak yorum yoluyla bazı mantık gereği değişikliklere tabi tutularak uygulanabilecektir. Kanımızca TTK 1494(2) hükmünü, "sigortalının mirasçıları" olarak okumak, anlamak ve uygulamak lazımdır. Buna göre, başkasının ölümü olasılığı için yaptırılan sigortalarda sigorta ettirenin lehtar atamamış olduğu durumlarda, sigorta sözleşmesi sigortalı yararına yapılmış sayılmalı ve riziko gerçekleşince sigortalının mirasçılarının hak sahibi olacağı çözümü benimsenmelidir.

MİRASÇILARA EŞİT ÖDEME

Gerekçede, yalnızca sigorta ettiren ile sigortalının aynı kişi olması durumu için kural getirildiği belirtilmektedir:
"Uygulamada …. sigorta ettiren ile sigortalının aynı kişi olması halinde sigorta tazminatının kime ödeneceği problemi yaşanmaktadır. Bu nedenle, maddenin ikinci fıkrası ile yine bir yorum kuralı getirilerek ölüm rizikosuna karşı yapılan sigortada lehtar tayin edilmemişse, sözleşmenin sigorta ettirenin mirasçıları lehine …. yapılmış sayılacağı düzenlenmiştir".
Öncelikle altını çizelim ki, uygulamada sigorta ettirenin kendi ölümü olasılığı için sigorta yaptırmış bulunması halinde, lehtar atanmamış olan hallerde, gerekçede belirtilenin aksine hiçbir sorun yaşanmazdı. Bu halde ölenin mirasçılarının Medeni Kanun'un miras hükümleri uyarınca hak sahibi olacakları açıktır. Mirasçıların, lehtar olmaları ve sigorta parasına bu sıfatla hak kazanmaları yalnızca sigorta parasından alacakları pay bakımından fark yaratır: Lehtar sıfatıyla hak kazanma halinde TTK 1491(1) cümle 1 uyarınca, eğer atanan birden fazla lehtarın payları belirtilmemişse, hepsi eşit oranda pay sahibidirler. Şu halde mirasçılar, lehtar sıfatıyla üzerinde hak elde etmiş bulundukları sigorta parasını miras payları oranında değil, her birinin payı diğerlerinin payına eşit olarak alacaklardır. TTK'nın içerdiği eksiklik yukarıda açıkladığımız gibi 'sigorta ettirenin mirasçıları' deyimi 'sigortalının mirasçıları' biçiminde anlaşıldığı takdirde giderilmiş olacaktır. Ancak bu olasılıkta sigorta parası işverene değil, ölen sigortalının mirasçılarına ödenecektir. Bu da sigorta ettiren işverenlerin beklentilerini karşılayan bir çözüm olmayacaktır. Sigorta ettiren işveren, çalışanlarının ölümü olasılığı için sigorta yaptırırken kendisini "lehtar" olarak atayabilir ve böylece yasal lehtar kuralının uygulanmasının önüne geçebilir. Ancak, sigorta ettirenin kendisini lehtar olarak gösterebilmesi bazı koşullara bağlıdır:

- Her şeyden önce lehtarın, sigortalının hayatının devamında çıkarının bulunması gereklidir. Eğer ödenecek tutar lehtarın maddi çıkarını aşmakta ise, aşan kısım sigortalının lehine yapılmış sayılacaktır.
- TTK manevi çıkarın yeterli olacağına ilişkin açık bir düzenleme içermemektedir. İşverenin çalışanın hayatının sürmesi üzerinde "manevi" açıdan çıkar sahibi sayılması, olağan koşullarda konu dışıdır. Bu sebeple, kanıtlanması da son derece güç olan manevi çıkar olasılığını bir kenara bırakıyoruz.
- Maddi çıkara gelince: İşverenin çıkarının parayla ölçülmesi acaba nasıl olacaktır? Kilit adam niteliğini taşımayan bir çalışan için aslında işverenin çıkarı yok veya çok az düzeydedir; çünkü ülkemizde işsizlik maalesef çok ileri boyuttadır ve işveren ölüm veya başka bir sebeple iş yapamaz hale gelmiş veya işten ayrılmış olan işçi yerine derhal başkasını bulabilir. Dolayısıyla çoğu halde, sigorta parasının TTK 1491(2) uyarınca ölen işçinin mirasçılarına ödenmesi gerekecektir.
- Bununla birlikte, işverenin, çalıştırmakta olduğu sigortalının ölümünden sorumlu olması durumunda, ölen çalışanın yakınlarına tazminat ödemesi gerekeceği ve bu sebeple de onun hayatının devamında çıkarının bulunduğu kabul edilirse, bu olasılıkta işveren de sorumlu olduğu bir iş kazası veya meslek hastalığı dolayısıyla ödemesi gerekebilecek tazminat tutarına kadar çıkar sahibi sayılacaktır. Ancak eğer işveren, ayrıca iş kazalarından veya meslek hastalıklarından sorumluluğu için bir işveren sorumluluk sigortası yaptırmışsa, bu sigorta kapsamında olan hallerde, ödemekle yükümlü olacağı tazminat bağlamında dahi çıkar sahibi sayılmayacaktır.

"ÇALIŞAN, KENDİ ÖLÜM OLASILIĞI İÇİN SİGORTA YAPTIRILDIĞINI BİLEREK SİGORTA İZNİ VERMELİDİR. AYRICA; SİGORTANIN SÜRESİNİ, BEDELİNİ, SİGORTA ETTİRENİ VE LEHTARI DA BİLMELİDİR. İZİN, YAZILI VERİLMELİ VE SİGORTANIN ÖNEMLİ NOKTALARINI KAPSAMALIDIR."

ÖZEL DURUMLARDA İZİN ARANMAYABİLİR

Yukarıdaki açıklamalar çerçevesinde, eğer işveren çalışanının ölümü olasılığı için kaza sigortası yaptırmış, ancak ondan yazılı izin almamışsa ve riziko da gerçekleşmişse, kanun bu sigortayı geçersiz saymaktadır.
İşverenin kendisini lehtar olarak göstermiş olması durumunda sigortanın geçerli sayılması kanımızca mümkün görülemez. Çünkü, izin koşulu esas olarak başkasının ölümü olasılığı üzerine sigorta yaptırılmasını ve ölüm rizikosunun meydana gelmesi halinde de sigorta parasının sigortayı yaptıran veya onun belirlediği kişiye ödenmesini serbestleştirmemek için öngörülmüştür. İzin koşulunun varlık sebebi, bu durumda sigortayı geçersiz kılmak gereksinimidir.
İşveren kimseyi lehtar olarak göstermemişse o zaman 'yasal lehtar' kuralının uygulanması lazım gelecektir. Ancak yürürlükteki 'yasal lehtar' kuralı yukarıda da belirttiğimiz gibi yetersizdir. Sigorta ettirenin kendi değil başkasının hayatı üzerine sigorta yaptırdığı hallerde TTK 1494(2) uygulanma yeteneğine sahip bulunmamaktadır. Belki yalnızca bu olasılıkta izin şartını aramak zorunlu görülmeyebilir. Çünkü sonuçta çalışanın yakınlarının para almaları söz konusudur. Her ne kadar bu halde dahi izin şartının mevcut olacağını kabul etmek mantıklı ise de burada sigortalının maruz kalacağı tehlikenin diğer hallere kıyasla daha az olduğu ve kanun yapıcının bunu sözleşmenin geçersizliğini gerektirecek ölçüde büyük saymayabileceği de düşünülebilir. Bununla birlikte, TTK'nın şu anki açık hükmü karşısında bunu mümkün görmek çok zordur. Sonuç olarak, sigorta yapılırken veya sonradan ölümü üzerine sigorta yaptırılan kişiden yazılı izin alınmamışsa sigortanın geçerli sayılması kanımızca söz konusu değildir. Bununla birlikte, ölenin arkasından, izin koşulu yerine gelmemiş bulunsa da, onun mirasçılarını hak sahibi saymak çözümü yargıya "ılımlı ve insani" gelebilir ve geçerli sayılabilir.

GRUP SİGORTALARINDA DA ONAY ALINMAK ZORUNDA

TTK, hiç kuşkusuz, en başta "gerçek anlamda" ferdi kaza sigortalarını düzenlemektedir. Gerçek anlamda ferdi kaza sigortalarında bir kişi başkasının kaza sonucu ölümü olasılığı için sigorta yaptırmakta ise, izin ve çıkar koşulları yerine gelmediği takdirde, sözleşme geçersiz sayılacaktır. Acaba grup kaza sigortalarında da ferdi kaza sigortalarındaki kurallar aynen geçerli midir? Mesela, sigortalıların izin vermesi grup sigortalarında da şart mıdır? Kanun grup sigortaları bakımından bir ayrık hal öngörmediği için grup sigortalarında da "yazılı izin" koşulunu aramak gerektiği kanısındayız. Çünkü, gerçek anlamdaki ferdi kaza sigortalarında yazılı izin koşulunun öngörülmesini gerektiren sebepler, grup kaza sigortalarında da mevcuttur. Hiç kimse, hayatı üzerine başkasının kumar oynamasına katlanmak zorunda olmadığı gibi, ölüm olasılığında ödeme yapacak bir sigortanın varlığı, sigortalı için duruma göre (sigorta parasını alacak kişilerin suç –katil cürmünü- işleme veya sigortalıya karşı aile veya insanlık görevlerini aksatma eğilimine bağlı olarak) az veya çok bir tehlike de yaratır. Bu sebeple, izin şartının yalnızca yaşama koşullu sigortalar bakımından kaldırılmış, ölüm koşullu sigortalarda ise aranmış olması doğru bir tercihtir.
Koltuk sigortalarında izin şartı zorunlu mudur? Yeni TTK bu konuda da suskundur. Ancak koltuk sigortalarında önceden izin şartının uygulanma yeteneği yoktur. Çünkü, koltuk sigortası belirli kişiler lehine yapılmaz. Sigorta sözleşmesi kurulduğu sırada koltuğu ileride kimin işgal edeceği meçhuldür. Sigortalı adayının araca binerken sigortaya izin vermesini beklemek de gerçekçi değildir. Aslında aynı mantıkla, sözleşme yapıldığı anda "belirli" bulunmayan ve bu sebeple de "izin verecek" durumda olmayan kişilerin kazada ölmesi olasılığına karşı yaptırılan bütün sigortalarda "izin şartının" devre dışı olacağını benimsemek gerekir. Koltuk sigortasında "çıkar" koşulunun aranması da doğru görünmemektedir.
İşverenlerin grup kaza sigortasını "çalışanlarına karşı iş kazalarından doğan sorumluluklarını düşünerek" (kaza sigortasından yapılacak ödeme sayesinde kendi ceplerinden çıkacak tazminat tutarının azalacağı beklentisiyle) yaptırıyor olmaları yerinde bir uygulama sayılmaz. Kuşkusuz temel çözüm işverenlerin iş kazaları ve meslek hastalıkları sebebiyle çalışanların uğrayacakları zararlardan sorumlulukları için "işveren sorumluluk sigortası sözleşmesi" yaptırmalarıdır.
Ancak ikinci bir seçenek de 'zarar sigortası' niteliğinde bir kaza sigortası yaptırmaktır. Ülkemizde pek uygulanmayan bu sigorta aslında TTK'da öngörülmüş olan bir sigortadır. Şu halde, kaza sebebiyle meydana gelen kayıplara bakılmaksızın toplu bir paranın ödeneceği meblâğ sigortası niteliğindeki kaza sigortası yerine, kazadan kaynaklanan zararın ödeneceği bir kaza sigortası yaptırılabilecektir. Bunun "başkası lehine işveren tarafından" yaptırılması da şüphesiz mümkündür. Sigortacı tarafından yapılacak ödeme çalışanın kaza sebebiyle uğradığı somut zararı karşılayacağından, o oranda işverenin zararı giderme yükümlülüğünün de azalmış olması gerekecektir. Poliçeye sigorta ettirene rücu edilmeyeceği kaydı da konulursa, işveren zarardan sorumlu olsa dahi, zararı ödeyen sigortacı, hukuken zarar gören çalışanın yerine geçip işverene rücu edemeyecektir. Böylece tutar sigortası niteliğinde bir kaza sigortası yaptırmakla izlenen 'sorumluluktan kurtulma' amacı gerçekleşebilecektir.
Bu ürünün bir avantajı da kaza sonucu sigortacının yapacağı ödemenin bu halde de sigorta ettiren işverenin sorumluluğunu azaltacak olmasıdır.

TSEV'den eylül ayı eğitimleri

TSEV'in eylül ayı eğitimlerinde hasar uygulamaları ve hukuksal başlıklar öne çıkıyor.

Sigortacılık alanındaki eğitim ihtiyacını karşılamak üzere her ay sektöre farklı alt başlıklarda eğitimler sunan TSEV'in eylül ayı eğitimlerinde hasar uygulamaları ve hukuksal başlıklar öne çıkarken havacılık sigortaları, bireysel emeklilik ve muhasebe gibi alanlarla ilgili başlıklar da yer alıyor. Günlük veya nadiren iki günlük planlanan eğitimlerde içerikler anketlerle değerlendirilirken katılımcılara eğitim sonunda sertifika veriliyor.

EYLÜL AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Excess of Loss Tretelerinin Fiyatlandırılması ve Muhasebeleştirilmesi	2 Eylül	Nihat Tavşanlı
Medical Underwriting ve Risk Değerlendirme (Hayat ve Sağlık)	5 Eylül	Yrd. Doç. Dr. Cem Köylüoğlu
Mevzuat ve Uygulamada Trafik Sigortası	5 Eylül	Av. Dilek Özer
Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun ve Borçlar Kanunu Çerçevesinde Sigorta Sözleşmeleri	6 Eylül	Av. Dilek Özer
Dijital Pazarlama	7 Eylül	Emir Sarıcalı
Havacılık Sigortaları	8 Eylül	Zekeriya Dur
İşveren ve Üçüncü Şahıs Sorumluluk Sigortaları	8 Eylül	Mahmut Saraçoğlu
Finansçı Olmayan Yöneticiler için Finans ve Finansal Tablo Analizi	9 Eylül	Dr. Murad Kayacan
Segmentasyon ve CRM Uygulamaları	9 Eylül	Mahir Çipil
Takım Yönetimi	21 Eylül	Okan Utkueri
Mühendislik Sigortaları Hasar Uygulamaları	22 Eylül	Ülkü Güleç
Türk Ticaret Kanunu Işığında Yurtiçi ve Yurtdışı Taşıma Sigortaları	23 Eylül	Av. Nuray Dinçment
Hayat Sigortası ve Emeklilik Planları Tekniği	26-27 Eylül	Neşe Uğurkan Varna
Suistimal ile Mücadele (Temel Düzey)	27-28 Eylül	Salih Taşyon
Sahte Hasarlarla Mücadele (Oto Kaza)	29 Eylül	Zafer Şenler

TSEV aktüer adaylarını destekliyor

Ekimde yapılacak olan birinci ve ikinci seviye sınavlara yönelik olarak ağustos ayında Matematik (birinci seviye) ve Sigorta Matematiği (ikinci seviye) eğitimlerine başlanırken; eylül ayında da aktüer adaylarına dört yeni eğitim sunuluyor. Buna göre 1 Eylül'de İstatistik & Olasılık; 3 Eylül'de Risk Analizi & Aktüeryal Modelleme, 21 Eylül'de Muhasebe & Finansal Raporlama; 24 Eylül'de ise Finansal Matematik eğitimleri TSEV'de başlayacak. TSEV tarafından üçüncü seviye aktüerlik sınavlarına yönelik ilk kez planlanan eğitimlerden Hayat Sigortaları ve Hayat-Dışı Sigortalar ise kasımda planlanacak. Eğitim takvimleri aşağıdaki gibi olup ayrıntılı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTİM SAATİ
İSTATİSTİK & OLASILIK (1. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	1 Eylül - Perşembe	16.30-20.30 / 4 Saat
	3 Eylül - Cumartesi	13.30-18.30 / 5 Saat
	5 Eylül - Pazartesi	16.30-20.30 / 4 Saat
	7 Eylül - Çarşamba	16.30-20.30 / 4 Saat
	9 Eylül - Cuma	16.30-20.30 / 4 Saat
	21 Eylül - Çarşamba	16.30-20.30 / 4 Saat
	22 Eylül - Perşembe	16.30-20.30 / 4 Saat
	23 Eylül - Cuma	16.30-20.30 / 4 Saat
	24 Eylül - Cumartesi	9.30-12.30 / 3 Saat
		Toplam 36 saat

DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTİM SAATİ
RİSK ANALİZİ VE AKTÜERYAL MODELLEME (2. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	3 Eylül - Cumartesi	9.30-12.30 / 3 Saat
	6 Eylül - Salı	16.30-20.30 / 4 Saat
	8 Eylül - Perşembe	16.30-20.30 / 4 Saat
	19 Eylül - Pazartesi	17.00-20.30 / 3,5 Saat
	20 Eylül - Salı	17.00-20.30 / 3,5 Saat
	30 Eylül - Cuma	17.30-20.30 / 3 Saat
	3 Ekim - Pazartesi	17.30-20.30 / 3 Saat
	4 Ekim - Salı	17.30-20.30 / 3 Saat
	5 Ekim - Çarşamba	17.30-20.30 / 3 Saat
		Toplam 30 saat

DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTİM SAATİ
FİNANSAL MATEMATİK (1. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	24 Eylül - Cumartesi	13.30-18.30 / 5 Saat
	26 Eylül - Pazartesi	16.30-20.30 / 4 Saat
	27 Eylül - Salı	16.30-20.30 / 4 Saat
	28 Eylül - Çarşamba	16.30-20.30 / 4 Saat
	29 Eylül - Perşembe	17.30-20.30 / 3 Saat
		Toplam 20 saat

DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTİM SAATİ
FİNANSAL MUHASEBE VE RAPORLAMA (2. Seviye) Eğitmen: Dr. Metin Sarıaslan Eğitim Yeri: TSEV	21 Eylül - Çarşamba	9.30-17.30 / 7 Saat
	22 Eylül - Perşembe	9.30-17.30 / 7 Saat
	23 Eylül - Cuma	9.30-17.30 / 7 Saat
	24 Eylül - Cumartesi	9.30-17.30 / 7 Saat
		Toplam 28 saat

TSEP 34. dönem kayıtları devam ediyor

10 Ekim'de başlayacak olan Temel Sigortacılık Eğitim Programı (TSEP) 34. dönemi için kayıtlar devam ediyor. 'Sektörün en prestijli programı' olarak bilinen TSEP'in ilk yarı yılında Temel Sigorta Bilgileri eğitimi verilirken, ikinci yarı yılında ise katılımcılar altı branşın (Yangın-Mühendislik Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları ve Muhasebe) birinde uzmanlaşıyor. Katılımcılar her iki yarı yıldaki dersleri de başarıyla tamamlamaları halinde programdan mezun olma hakkı kazanıyor. Kayıt ve detaylı bilgi için egitim@tsev.org.tr adresi ile iletişime geçebilirsiniz.

TSEV ofisini yeniledi

Artan eğitim ihtiyacını mevcut eğitim salonlarının karşılayamıyor oluşu ve gelişen teknolojiye uygun şartların oluşturulabilmesi amacıyla temmuz ayında tadilata giren TSEV, ağustosta yeni amfilerinde eğitime başladı. Sınıf sayısı ikiden üçe çıkarken, amfi tarzında teknolojiye uygun olarak dizayn edilen yeni dersliklerin kapasitesi de artırıldı. Turuncu, bordo ve mavi amfiler yeni projeksiyon ve yazı sistemlerine ek olarak geniş ve iletişime açık dizaynı ile yeni katılımcılarını bekliyor.





Online eğitimler

TSEV, İstanbul dışında faaliyet göstermemesi veya yoğun iş temposu nedeniyle vakfımızın eğitimlerine katılamayan sektör çalışanları ve sigortacılıkla ilgilenen kişilerin bu imkandan yararlanabilmesi için online eğitimlere devam ediyor. Bunun yanında İstanbul dışındaki personel veya acentelerine eğitim vermek isteyen şirketlerle kapalı sınıf online eğitimler de yapılıyor. Online eğitimlerde, eğitmenler canlı olarak dersi sunuyor ve katılımcıların sorularını ders esnasında cevaplayabiliyor. Böylelikle yüz yüze ders olanaklarını sunan bu eğitimler sayesinde, şirket çalışanları ve acenteler işlerinden kopmadan; seyahat etmeden ihtiyaç duydukları eğitimleri alabiliyor.



22 TL

MURAT DALKILIÇ
Epik, Murat Dalkılıç'ın Poll Production etiketiyle piyasaya sürülen beşinci stüdyo albümü. Albüm 12 şarkıdan oluşuyor.



32 TL

GRIMES
Claire Boucher, "Hüzünlü ruh halinden kurtuldum ve müziğimin kontrolünü tamamen elime aldım" dediği "Art Angels"ı satışa sundu.

YERLİ

1- Murat Dalkılıç - Epik
2- Hande Yener - Hepsi Hit
3- Berkay - Arabesk
4- Orhan Ölmez - Adam & Kadın
5- Koray Avcı - Sonra Dersin Kİ
6- Berksan - 6
7- Cemil - Dokunamadık Hayata
8 - Fettah Can - Sen En Çok Aşıksın
9- Soner Sarıkabadayı - Taş
10 - Sıla - Mürekkep

YABANCI

1- Grimes - Art Angels
2- Schoolboy Q - Blank Face LP
3- Thee Oh Sees - A Weird Exist
4- Blind Pilot - And Then Like Lions
5- Beaty Heart - Till the Tomb
6- Young the Giant - Home of the Strange
7- Horseback - Dead Ringers
8- The Moles - Tonight's Music
9- Ausmuteants - Band of the Future
10- The Dead C - Trouble

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Strese Son

Don Joseph Goewey

Nörolojik açıdan bakıldığında strese kronik olarak maruz kalan beyin, yüksek performans gösterme gücüne bir gün dahi sahip olamaz. Stres sağlığımız için zararlıdır, duygusal zekâmızı azaltır, ilişkilerimizi sekteye uğratır, performansımızı düşürür ve başarı potansiyelimizi sınırlar. Buna rağmen yapılan çalışmalara göre yüzde seksenimiz bu konuda hiçbir şey yapmıyor. Konuyla ilgili birçok araştırma yapan Don Joseph Goewey stres ve anksiyete sorununu çözmek için, dört adımdan oluşan uygulaması basit, nörobilim tabanlı bir süreç geliştirdi.



232 sy. 20 TL

Başka Bir Özgürlük

Svetlana Boym

Svetlana Boym, özgürlük kavramına yeni bir içerik getirmeyi amaçlıyor. Peki nasıl yeniden başlamalı? 'Ne olduğu' üzerine değil 'ne olabileceği' üzerine düşünerek özgürlüğü hayal etmeyi deneyelim. Kaçırılmış tarihi fırsatları araştıralım ve alternatif özgürlük alanlarına ışık tutalım. Başka bir özgürlük tarihini yıkıntının altından kurtarma girişimi olan bu kitap, bugünün siyasi tartışmalarının ötesine giden yeni bir söz dağarcığı öneriyor. Özgürlük deneyimini, siyasi eylem, bireysel yargı, kişisel hayal gücü ve düşünce alanlarında bir macera olarak ele alıyor.



440 sy. 32 TL

İşi Ustasından Öğrenin

Frank Arnold

İşi Ustasından Öğrenin bütün dünyada müthiş ilgi gördü. "Yılın En İyi Kitabı" seçildi, çok satanlar listesine girdi. Usta isimler, çoğu zaman farkında bile olmadan bu bilgi sayesinde birçok farklı alanda başarıya ulaştı. Hangi hedefin peşinden gidildiğinin veya hangi alanda öncü birer isim haline gelmek istenildiğinin önemi yok, hayallere ulaşmak için sadece bu bilgiye ihtiyaç var. 64 usta ismin neleri, nasıl başardığını ele alan İşi Ustasından Öğrenin, onların deneyimlerini ve meslek sırlarını başarıya bir adım daha yaklaşmak için mercek altına alıyor.



368 sy. 25 TL



ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com

Öyle eğitime böyle trafik - 3

THE Center on International Education Benchmarking (CIEB)'in, eğitim performanslarını artırmak için, ülkelere önerdiği 9 önemli ipucunu temmuz ve ağustos ayları yazılarımda görmüştük. Ve bu dokuz ipucunun hiçbirinin ülkemiz eğitiminde layıkıyla göz önüne alınmadığını da belirtmiştim. Eğitimin önemini vurgularken, neden kaliteli eğitime ülkemizin çok ihtiyaç duyduğunu ve eksiklerimizin ne olduğunu irdelemeye çalışalım. Aşağıda bazı istatistikler bizim eksik ve yanlışlarımızı, geliştirmemiz gereken yönlerimizi gösterecektir.

***

İNSANİ GELİŞME ENDEKSİ
Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nın hazırladığı 'İnsani Gelişme Endeksi'nde Türkiye 188 ülke arasında 72'nci sırada yer aldı. Özellikle eğitimde, işgücünde ve gelirde eşitsizlik endekste ilerlememizin önünü tıkıyor. Böylece Lübnan, Costa Rica, İran ve Venezuela'nın ardından 72'nci oluyoruz.

***

YAŞAM KALİTESİ
Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) tarafından 'Daha iyi Yaşam Endeksi' raporu açıklandı. Endekste,Türkiye yaşam kalitesinde 10 üzerinden 3.9'luk puanıyla Meksika ve Güney Afrika'nın ardından sondan üçüncü oldu. Eğitim sıralamasında 25-64 yaş arasındaki kişiler baz alındığında Türkiye'de orta öğretimi bitirenlerin oranı yüzde 36 olurken bu oran yüzde 76'lık OECD ortalamasının da oldukca gerisinde kalıyor. Raporda, Türkiye, iş yeri dışında geçirilen zaman ortalamasında da sonuncu sırada yer aldı. Raporda, Türkiye'de iş yeri dışında geçirilen zaman ortalaması günde 12 saat olarak verilirken, ülke bu oranla 38 ülke arasında son sırada yer aldı.

***

TRAFİK KAZALARINDA SON RAKAMLAR
Türkiye'deki karayollarında geçen yıl meydana gelen trafik kazalarında 7,530 kişi öldü, 304,421 kişi yaralandı. Ölü sayısı 2014 yılına göre iki kattan fazla arttı, Trafik Hizmetleri Başkanlığı verileri böyle ama benim bunca yıldır trafik konusunda yaptığım çalışmalara göre 2015 yılından evvelki yıllara ait istatistikler yanlış ve eksik. Ölümler sadece olay yerindeki ölü sayısını gösteriyor, hastanelerde hayatını kaybedenlerin sayısı istatistiklere yansımıyor hatta 2015 yılı rakamları bile bana göre gerçeği tam yansıtmıyor.
Bu verilere göre 2015 yılında, ülke genelinde, 412,039 maddi hasarlı, yaralamalı ve ölümlü trafik kazası meydana geldi. Bu sonuçlara göre, geçen yıl günde ortalama 1130 trafik kazası meydana geldi. Kazalarda günde ortalama 21 kişi hayatını kaybetti. En çok ölümlü kaza İstanbul'da, en çok kaza ise Ankara'da oldu.

***

Bu ayki yazıma son verirken bir dostumun şahit olduğu çok trajikomik olaydan bahsedeyim. TEM yolundan giderken FSM'yi geçince arkadaşım sağda emniyet şeridinde peş peşe iki araç görüyor, herhalde biri bozuk öbürü de yardım ediyor derken, bir de bakıyor yere örtü serilmiş iki aile emniyet şeridinde piknik yapıyor. Güler misin ağlar mısın, neden eğitim eğitim diye yırtınıyorum anlıyorsunuz değil mi!!!
Gelecek ay eğitimde neredeyiz biraz daha kurcalayalım bakalım, ama verilere ve rakamlara baktıkça içim kararıyor. Neden böyleyiz ve neden gereken önlemler alınmıyor ve atılımlar yapılmıyor gerçekten anlamıyorum. Teşhis koymakta mı bir sıkıntı var yoksa cahillik bir sanat haline mi getirilmek isteniyor!

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Puig, Schooling ve Fiji

BU ayki yazımda sigortaya kısa bir mola verip, 4 yılda bir düzenlenen ve dünya genelindeki tüm sporseverlerin gönlünde özel bir yeri olan olimpiyatlara değineceğim.
Bizim medyamızda ve yoğun günlük gündemimiz içerisinde olimpiyatlar çok fazla yankı bulmadı. Ülkemizin içinden geçtiği zor ve hassas dönem, Rio ile aramızdaki saat farkı veya ülkemizi temsil eden iddialı sporcu sayısının azlığı gibi çok geçerli sebepler vardı.
Ama sonuçta, oyunlar tüm hızıyla devam ediyor ve inanılmaz başarı hikayeleri yaşanıyor.
Özellikle 3 örneği sizinle paylaşmak istedim.

***

İlki, benim de yakından takip ettiğim tenis alanından.
Porto Riko'lu 22 yaşındaki kadın tenisçi Monica Puig, bu olimpiyatlarda büyük bir sürpriz yaptı.
Puig'in dünya sıralamasındaki yeri 35'incilik ve bugüne kadar ciddi bir turnuva başarısı yok. Yani, olimpiyat madalyasını kazanması beklenen iddialı tenisçiler arasında değildi. Ayrıca, ülke olarak da Porto Riko'nun daha önce hiçbir olimpiyat altın madalyası yok.
22 yaşındaki bu kadın tenisçi, kendisi ve ülkesi için tam bir peri masalına imza attı ve güçlü rakiplerini yenerek, Porto Riko adına ilk olimpiyat altın madalyasına ulaştı.

***

Bir diğer başarı hikayesi, Singapur'lu 21 yaşındaki yüzücü Joseph Schooling'e ait.
Singapur'un da bu olimpiyatlara kadar kazandığı altın madalya yok.
Schooling'in 100 m kelebek finalindeki en büyük rakibi Michael Phelps, o güne kadar 22 olimpiyat altın madalyası kazanmış bir efsane.
2008 yılında, Joseph henüz 13 yaşındayken, antrenman yaptıkları tesise Michael Phelps ziyarete gelir. 2008 Pekin'de tam 8 altın madalya kazanmış olan Phelps'in etrafı hayranlarla dolar. Schooling, idolü olan Phelps ile birlikte fotoğraf çektirmeyi başarır. O poz yarış sonrası medyada çok yankı buldu.
Phelps gibi bir yüzücü olma hayaliyle yıllarca çalışan Schooling, 8 yıl sonra, 21 yaşında katıldığı Rio olimpiyatlarında, 100 m kelebek yarışında Phelps'i geçerek kendisinin ve ülkesinin ilk altın madalyasını kazanır.

***

Son hikaye ise, bir sporcuya değil, bir ülkeye, Fiji'ye ait.
Okyanusya bölgesindeki küçük bir ada ülkesi olan Fiji, olimpiyatlarda çok sıradışı bir başarıya imza attı.
Nüfusu 850.000 civarında olan Fiji, daha önce katıldığı olimpiyatlarda hiçbir madalya kazanamamış.
Ülkenin milli sporu haline gelen yedili ragbi (rugby sevens) dalında, sırasıyla Brezilya, Arjantin, ABD, Yeni Zelanda ve Japonya'yı yenerek finale yükseldi. Finaldeki rakibi İngiltere'yi de 43 – 7 gibi ezici bir skorla dize getiren Fiji, ülke tarihinin ilk olimpiyat zaferini elde etti.

***

Tüm bu hikayeler, başarının sadece paraya, güce, şan şöhrete, büyüklüğe, geçmiş başarılara endeksli olmadığını gösteren güzel örnekler.
Dünya sıralamasındaki yeriniz, rakibinizin geçmiş başarıları veya ülkenizin şartları, başarıya ulaşmanın önünde engel değil.
Yeteneğinizi, yani güçlü yönünüzü keşfedip, büyük bir tutku, enerji ve sabırla çalıştığınızda, başarıya giden yol önünüzde açılmış oluyor.
Bu durum, iş yaşamı için de aynen geçerli.
Olimpiyatlardaki bu başarı hikayeleri, bana karşılarındaki dünya devi şirketleri dize getiren, yeni kurulmuş start-up şirketleri hatırlattı.
Pazardaki yerleşik düzenden, piyasaya hakim oyunculardan ve zorlu rekabet koşullarından korkmadan, cesur, kararlı ve sistematik bir şekilde çalışarak başarı hikayeleri yazan birçok e-girişim şirketi var. Yeni dijital dünyada bu örneklerin sayısı hızla artmaya devam edecek.
Olimpiyatların sloganının da işaret ettiği gibi, önemli olan hep daha güçlü, daha hızlı ve daha yükseklere ulaşmak için çalışmak.

Citius, altius, fortius...



BAGEL

Akıllı metre

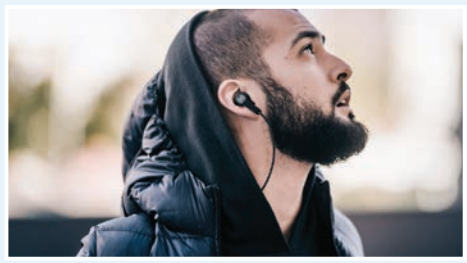
Çoğu durumda kullanımı en az iki kişi gerektiren şerit metreler, dünyanın en sıradan, en düz ürünleri. Bagel'in geliştiricileri ise ortaya dahiyane bir fikir atıyor. Dijital ölçüm cihazı Bagel, üç farklı ölçüm moduna sahip, Bluetooth'la akıllı telefonlara bağlanan ve kısa ses kayıtları alabilen bir cihaz. Entegre lazeri ile uzaktan da ölçüm yapabilen Bagel, ulaşılması zor mesafelerde de kullanılabiliyor. Kasım ayında piyasaya sürülmesi planlanan Bagel'in fiyatı 90 $.

FUJIFILM X-T2

Premium aynasız



Fujifilm, X serisinin yeni üyesi X-T2'yi resmen duyurdu. Fujifilm X-T1'in yerini alan makine, 4K video kaydı yeteneğiyle birlikte geliyor. 24,3 megapiksel APS-C X-Trans CMOS III sensörün tercih edildiği makine, 6000x4000 piksel çözünürlüğe kadar fotoğraf çekebiliyor. Öte yandan X-T2'nin ISO değeri maksimumda 51.200'e kadar çıkarılabiliyor. Fujifilm X-T2'nin yalnızca gövde fiyatı 1.599 dolar iken makinenin XF18-55mm lensle birlikte fiyatı ise 1.899 dolara çıkıyor.



BEOPLAY H5

Kablosuz tasarım

Bang & Olufsen'in ilk kablosuz kulak içi modeli olan BeoPlay H5, sadece 18 gram ağırlığında. Siyah ve pembe renk seçenekleriyle üretilen BeoPlay H5, 5 saate kadar kesintisiz müzik dinleyebiliyor. Su sıçramalarına, toza ve tere karşı da dayanıklı olan BeoPlay H5, BeoPlay uygulamasıyla da uyumlu şekilde çalışıyor. Yurt dışında piyasaya sürülen kulaklığın satış fiyatı 249 euro. BeoPlay H5'in çok yakında Türkiye'de de satışa sunulması bekleniyor.

XIAOMI MI NOTEBOOK AIR

Havada bir şey "Mi" var

Xiaomi'nin ilk dizüstü bilgisayarı resmen tanıtıldı. Xiaomi Mi Notebook Air, iki farklı modelle geliyor. 13,3 inç ekranlı model daha yüksek donanımsal özelliklere sahipken 12,5 inçlik versiyon daha çok taşınabilirliğe odaklanıyor. Full HD ekran, arka aydınlatmalı klavye, USB-C çıkışı ve minimalist tasarım özellikleriyle öne çıkan bilgisayarın fiyatı 750 dolar. 12,5 inçlik, ikinci model ise 520 dolar. Bilgisayarın globalde satışının olup olmayacağı belli değil.



ASUS ZENBOOK FLIP UX360

En yeni hibrit

Tamamen metalden üretilmiş kasası ve fansız tasarımıyla çok şık görünen Asus'un yeni dönüştürülebilir dizüstü bilgisayarı, gücünü altıncı nesil Intel Core M işlemci ve 8 GB'a kadar artırılabilir RAM'den alıyor. 13,3 inçlik Ful HD ekranlı bilgisayarda 512 GB SSD depolama seçeneği mevcut. 360 derece katlanabilmesine izin veren menteşesi sayesinde hem dizüstü bilgisayar hem tablet olarak kullanılabilen 1,32 kg'lık ZenBook Flip UX360, yurt dışında 699 dolardan satışa sunuldu.



DJI ZENMUSE Z3

Yakın çekim



DJI drone çekimlerine sınıf atlatmaya hazırlanıyor. Görücüye çıkardığı dahili yakınlaştırma özellikli drone kamerası Zenmuse Z3, 3,5x optik yakınlaştırma ve 2x dijital yakınlaştırma yapabiliyor. Inspire 1 ve Phantom 4'te de kullanılan 1/2,3 inçlik Sony sensöre sahip kamera saniyede 30 kare 4K çekimler gerçekleştiriyor. Ayrıca 12 megapiksel çözünürlüklü fotoğraflar da çekebiliyor. Ağırlıklı olarak endüstriyel uygulamalar için geliştirilen kameranın yurt dışı fiyatı ise 899 dolar.

MERCEDES AMG GT R

Yeşil canavar

Son zamanların gözde, pist odaklı Mercedes modeli olarak karşımıza çıkan AMG GT R, GT ailesinin yarışçı üyesi GT3 ruhu taşıyor. Dolayısıyla hem "R" amblemi hem de "Green Hell Magno" adını taşıyan gövde rengi ismi Nurburgring Nordschleife pistine vurgu yapıyor. Diğer GT'ler gibi 4,0 litre hacimli ve çift turbo beslemeli V8'le gelen GT-R, 585 beygir güç ve 700 Nm tork değerleriyle hepsinin önüne geçiyor.



THE NES CLASSIC EDITION

Retro rüzgarları

Nintendo NES oyun konsolunu yeniden üretiyor. Ancak bir farkla. Mini bir oyun konsolu şeklinde üretilen NES Classic Edition, beraberinde NES Classic kontrolörüyle geliyor. HDMI kablo ile televizyona bağlayarak çalıştırabileceğiniz oyun konsolu beraberinde 30 adet klasik NES oyununu getiriyor. HDMI kablosu da kutu içeriğine dahil. 11 Kasım'da yurt dışında satışa çıkıp retro rüzgarları estirecek olan bu konsolun fiyatı ise 60 dolar.





OCTOPUS

Çocuklara özel asistan

Kickstarter projesi olan Octopus, çocuklara sorumluluk almayı ve programlı olmayı öğretiyor. Üç farklı modu olan saat çocuklara dijital ve anolog olarak saati okumayı öğretirken, ikonlarla yapılan uyarılar aracılığıyla günlük hayatlarını da bir rutine sokuyor. Bluetooth ile telefona bağlanan saatin uygulamasında aileler çocukları için günlük programlar belirleyebiliyor. Dört farklı renk alternatifine sahip Octopus'un yurt dışı fiyatı 69 dolar.



PILLO

İlaç saati

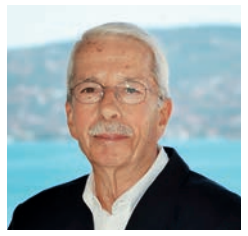
Pillo isimli sevimli robot ise ilaç içecek olan kişiyi tanıyarak ailedeki herkese ayrı bir şekilde ve doğru dozda ilaç veriyor. 250 adet orta boyutta ilacı saklayabilen robot, şurup benzeri likit ilaçlar içinse bildirimle hastayı uyarıyor. Bluetooth ve Wi-Fi bağlantılarına da sahip olan sağlık asistanı, yiyeceklerin kalori miktarını da ekranı üzerinde gösterebiliyor.







EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



Köfte

METİN Öztürk kardeşimin teşviki ile faaliyete geçen bu köşe 88 aya ulaştı, şükürler olsun.
Kişinin "mezar taşından önce" adının, kapı zili dışında bir yerde yazılı olması, yan komşu arada değişikliğe uğrasa da, sırtını Mehmet Muratoğlu gibi sağlam bir adama dayamış olması ve havalı bir fotoğrafın da tepede durması büyük mutluluk da;
O KÖŞE'ye "konu bulmak" var ya...
Önce havadan sudan, ikinci bölüm geçmişimden, sigorta sektörü yaşamımdan nostaljilerle, köşe doluyordu ki zülfü yâre dokunmaya başlayınca 'cıss' dediler haklı olarak.
İstanbul'un kaldırımları gibi konular (!) da bir süre sonra, "fincancı katırlarını" rahatsız etmeye başladı. Son çare "en büyük köşe yazarlarımızın" yaptığı gibi, ondan bundan, şu gazeteden, bu dergiden olmadı internetten alıntılarla işi bitirip altına, "şundan alıp özetledim, kurgu bana ait" yazmayı öğrendim ve yaptım. Gel gör ki anlı şanlı en büyük arama motorunda yayını devam eden alıntımı inkâr edip, şikâyetçi oldular. Özür diledik bir de...
Yine vitesten attım köşenin üçte biri doldu, oysa bu bir girizgâh olacaktı ve ben "KÖFTE" yazacaktım.
Bir iki ay önce annemin yemeklerinden bahsederken, köfteyi unuttuğumu fark ettim. Köfte birçoğumuz için unutulmayacak kadar çok sevilen bir yiyecektir oysa. Rahmetli anacığımın yanında patates kızartması da yaptığı ve adı "kuru köfte" olan parmak gibi köftelerini çok severdim. Soğuk olarak da yenilebildiği için yolluk veya piknik için de yapardı. Ramazanda, sahurda da yerdik. İri fındık büyüklüğünde çorba gibi sulu olan ve üzerine yumurta ve limonla "terbiye" yapıldığı için olsa gerek adına "ekşili köfte" dediği de çok lezzetli olurdu.
Bol kimyonlu "sahan köftesi" ve "kadınbudu"nun da tadı damağımdadır. Nur içinde yatsın anacığım.
Sigorta sektöründe göreve başlayıp Anadolu yollarına düşünce aslında, soğan, ekmek, baharat katıp katmamaktan başka farkı olmamasına rağmen en meşhur olarak lanse edilip, isimler konulmuş pek çok köfte ile yerinde tanıştım.
Satır kıyması ile yapılıp, adı Adana kebabı olarak anılan acılı şiş köfte, tarzı başka olmasına rağmen köftelerin ağa babasıdır.
Urfa dediğimiz acısızı da çok güzeldir. Adanalılar alkollü içecek satmadığı ve yalnız öğle servisi verdiği için, "AVRAT KEBAPÇISI" (!) deseler de, "ASMAALTI" favorimdir.
Sayısız İzmir yolculuklarımda transit geçtiğim Akhisar'ın köftecisini, İstanbul'a geldiğinde duydum. Şubeler arttıkça var olan özelliğinin de sanayileşme ile kaybolmuş olduğunu zannediyorum.
Sakarya'nın "ıslama köftesi" ise neden o ismi almıştır bilemem ama, damakta bir iz bırakmadı doğrusu.
Salihli'nin "odun köftesi" nedir diye merak ederdim;
gittim, yedim ve odun ateşinin közünde piştiği için o adı aldığını öğrendim. Yorumum yok.
İnegöl köftesi ve Tekirdağ köftesi efsane gibi dillere destandır.
Acıkmış ve susamış bir yolcunun yol üstünde iştahla yediği köfte olarak bellekte yeri olur.
Akçaabat köftesi ise Karadeniz'e bakarak hamsi mi köfte mi yakışır sorusunu akla getirir.
Sirkeci'de ve İstanbul'un bazı semtlerinde birbirinden bağımsız faaliyet gösteren "Filibe köftecileri"nin de kendine has bir lezzeti varsa da özünün Filibe'de kaldığı inancındayım. Yolum oralara düşmedi!.. Sultanahmet Köftecisi de sanayileşmeden önce kendine özgü bir lezzete sahipti. O küçücük dükkânda elle yoğurulan köftenin fabrikaya dönüşmesi elbette fark yaratacaktı...
Urfalıların yoğuranın teri içine damlamalı dedikleri "çiğ köfte" tartışılmayacak ayrı bir lezzettir.
İnce bulgur hamuruna sarılarak yağda kızartılan veya haşlanarak yenen, Kıbrıs'ta "bulgur köftesi", bizde "içli köfte" denilen de çok lezzetli bir sunumdur.
Dünya çapında bir hastalık haline gelen "hamburger", sığır köftesinin sandviç ekmeği içinde mayonez, ketçap ve yeşillikle servis edilmesidir.
Asmalımescit'in, Asmalı Cavit'inde "İzmir köftesi" diye bir köfte yapılıyor. Onca yıl İzmir'i didikledim bunu ne duydum ne yedimdi. Özel bir sos eşliğinde sunuluyor. Ağızda eriyen çok hoş bir lezzet.
Daha var ama yeter, KÖŞE doldu.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Liderlere özel!..

GERÇEK lider....
Akıllı lider....
Yenilikçi lider....
En iyi lider....
Heyecan veren lider....
Dönüşüm gerçekleştiren lider....
Sınırlarının ötesine geçen lider....
Değişime önem veren lider....
Öncü lider....
Çalışkan lider....
Yaratıcı lider....
Bilge lider....
Geleceğin lideri....
Akılcı lider....
İnsan odaklı lider....
Motivasyon yaratan lider....
Yol gösteren lider....
Güçlü lider....
Kararlı lider....
Cesur lider....
Kazanan lider....
Güven veren lider....
Nazik lider....
Uzman lider....
Konuşkan lider....
Dürüst lider....
Tutarlı lider....

Kurumlar ve takipçiler için bu denli önem taşıyan liderlere anlam katan sıfatların doğruluğu, liderin eylemlerinde ortaya koyduğu davranış performansıyla ölçümlendirilmelidir.

SEKTÖRDEN

İTO Meslek Komitesi'nden çağrı

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut iki önemli soruna dikkat çekerek, bu konuyla ilgili katkı sunabilecek kurumları çalıştaya davet etti.

Levent Korkut'un davet metni şu şekilde:

"Değerli Meslektaşlarım,
Hepimizin bildiği ve yaşadığı çok ciddi iki önemli öncelikli sorunumuza dikkatinizi çekmek istiyorum.
1) Trafik sigortalarıyla ilgili olarak son günlerde bazı sigorta şirketlerinin uyguladığı fiyat politikası mevcut yenilemelerimizi kaybetme riskinin yanı sıra, ayrıca en önemlisi de 1 yıl geriye dönük yaptığımız poliçelerin yerine ucuz fiyattan poliçe yaptıracak olan araç sahiplerinin mükerrer ve pahalı olduğu gerekçesiyle yapmış olduğumuz poliçeleri gün esası geriye dönük iptal ettirmek istemeleri karşısında,
Özellikle yaşamlarını sadece Sigorta Acenteliği ve özellikle de trafik sigortalarından sağlayan meslektaşlarımızı çok zor durumda bırakacak olup, bu konuda son bir aydır tarafıma muhtelif illerden ciddi sayıda meslektaşımdan şikayetler gelmektedir. Söz konusu haksız rekabet şartlarının büyük, küçük acente ayrımı yapmaksızın sahiplenilmesi için,
2) 16 Temmuz 2016 tarihinden bu yana çalıştığımız sigorta şirketlerinden gelen ve evvelce SAİK tarafından 'imzalamayın bizden bilgi bekleyin' diye bilgilendirdikleri, ayrıca TÜSAF'ın ise, 'kesinlikle imzalamayın' diye gerek görsel ve gerekse yazılı medya aracılığı ile bildirdiği, sigorta şirketlerininse sürekli sözleşmeleri bir an önce imzalamamız konusunda baskı yaptıkları sözleşmelerle ilgili olarak çatı örgütümüz SAİK'in bir an önce kişi ve kurumları acilen toplantıya davet ederek bu konuyla ilgili çalıştay yapmaya ve ortak eylem planı tespit ederek aksiyon almaya davet ediyoruz."

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



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

İnternetten sağlık ürünleri almayınız!



İnternet tıbbı zararlıdır!

Halkımız interneti hastalıklarını tedavi için bilgi kaynağı olarak yaygın bir şekilde kullanıyor. İnternette sağlıkla ilgili sitelerin önemli bir kısmı ticari ve daha sağlıklı yaşamak isteyen veya hastalıklarına çare arayan insanlarımızı, yanlış kişi ve bilgilere yönlendiren siteler. Kanserden başlayarak her türlü hastalığın tedavisi için internet kaynaklarının yanlış kullanımına "internet tıbbı" diyorum. İnternet tıbbında genellikle bitkisel ürünler kullanılmakta, her hastalığı tedavi ettiğini söyleyen kişiler genellikle sağlık konusunda herhangi bir eğitim almamış; kendilerine herbalist, Lokman Hekim gibi unvanlar vermiş kişiler. Sağlık dışı mesleklerden öğretim üyeleri, aktarlar, ticari sağlık siteleri, gıda desteği diye ne olduğu belirsiz ürünler satan firmaların siteleri ile dolu internet. Bazı gazete ve haber sitelerinde bile bu tip bilgilere rastlanıyor. Maalesef konuya ticari açıdan bakan birkaç hekim ve eczacı da bu kervana katılmış. Ciddi ve sadece eczaneden satış yapan firmalar genellikle internetten satış yapmıyor. İnternette bu tip sitelere girip hastalığın adını yazdığınızda almanız gereken ürünler çıkıyor. Kanser, bronşit, prostat, hepatit, kısırlık, AIDS, Behçet hastalığı, böbrek yetmezliği... Her hastalığa bir bitkisel çare. Fiyatları da eczaneden aldığınız ilaçların birkaç katı; posta ile ödemeli olarak gönderiliyor.

BU ÜRÜNLERE DİKKAT!..

❶İlaç değildir. İlaçtan istenen bilimsel araştırma kademelerinin hiçbirini geçirmemiştir.
❷Ürünün hammaddesi ve kendisi herhangi bir analiz yapılmadan üretilmiştir. Yani, kullanılan bitki istenen maddeleri yeterli oranda taşımakta mı? İstenmeyen maddeler ve mikroorganizmalar var mı? Bunlar bilinmemektedir.
❸Sağlıklı şartlar taşımayan yerlerde üretilmişlerdir.
❹Üretici firmaların, ürünün iddia ettikleri etkileri sağladığı hakkında hiçbir bilimsel yayın bulunmamakta.
❺Bilhassa cinsel gücü artırıcı, zayıflatıcı ve şeker hastalığına karşı çok etkili olduğu iddia edilen ürünlerin, yetkili laboratuvarlarda yapılan analizlerinde, bu etkilere sahip sentetik maddelerin aşırı dozlarda ve beyan dışı olarak ilâve edildiği tespit edilmiştir. 2 örnek vereyim: Zaman zaman medyada "bitkisel zayıflama ilacı içti, öldü" gibi haberler çıkmakta. Bu vakalarda ürünler incelendiğinde ürünün formülünde bulunmayan ve kullanılması yasak olan "sildenafil" adlı maddenin bulunduğu tespit edilmiştir. Bu madde karaciğeri tahrip ettiği anlaşıldığı için artık kullanılmamaktadır. Cinsel gücü artıran "tamamen doğal" olarak pazarlanan ürünlerde ise sentetik "viagra ve benzeri" maddeler bulunmuştur. Bu maddeler, ürünlere yüksek miktarda konulduğu için zararlı etkileri de hızlı ve fazla olmaktadır.
❻"Tarım Bakanlığı'ndan izinlidir" ifadesi bulunan ürünlerin çoğu izinsiz. Hatta, formüllerindeki bitkilerin önemli bir kısmının ülkemizde kullanılması yasak!
❼Ürünlerin formüllerindeki bazı bitkilerin karaciğer üzerinde zararlı etkileri bulunmakta.
❽Tarım Bakanlığı'nın kabul ettiği bitkilerden hazırlanmış olanlar da "gıda takviyesi" olarak izin almıştır. Yani ilaç değildir. İlaç gibi kullanılamaz.
Sağlığınızı, sağlıkla ilgisi olmayan kişilerin eline teslim etmeyiniz, hekim ve eczacılara emanet ediniz! Eğer, daha sağlıklı yaşamak için bazı takviye edici ürünler almak istiyorsanız, bunun yeri eczane, danışmanınız eczacıdır. Bunu unutmayınız.
Sağlık ve mutluluk dileklerimle...

Sıcak hava ve klimalar cildimizi kurutuyor

Havaların ısınmasıyla birlikte güneşin cilt üzerindeki etkileri de görülmeye başlıyor, hem güneş ışınları hem de yazın yoğun olarak kullanılan klimalar cildi kurutarak mat bir görünüme bürünmesine neden olabiliyor.

Kimlerde cilt kuruluğu görülür?

Cilt kuruluğu yaşın ilerlemesiyle birlikte daha fazla görülmeye başlar. Derinin üst tabakasının yaklaşık yüzde 10'luk kısmını oluşturan suyun miktarının azalması deride çatlamaya, kaşıntıya ve kuruluğa neden olur. Kuru cilde sahip olan kişilerin büyük çoğunluğunu ise sık duş alan kişiler oluşturur.

Cilt kuruluğunun sebepleri nelerdir?

Ciltte kuruluğa neden olan çevresel etkenlerin başında; sıcak su, kimyasal maddeler içeren deterjanlar, giysilerin neden olduğu sürtünme, sık sık hava yolculuğu gerçekleştirme, rüzgara maruz kalma, hava kirliliği ve klima kullanımı gelmektedir. Bu faktörlerin dışında egzama ve sedef gibi cilt rahatsızlıkları, metabolik bazı faktörler ve tiroid bezinin yeterince çalışmıyor oluşu da cilt kuruluğuna neden olabilmektedir. Yaz aylarında dışarıda uzun süreli durmak, güneş ışınlarının cildin alt deri tabakasına nüfuz etmesine, cildin nem ve yağdan mahrum kalmasına neden olabiliyor. Bu durumun önüne geçebilmek için 15 SPF güneş koruyucu kullanmak ve güneş ışınlarının etkisini en fazla gösterdiği 11.00- 15.00 saatleri arasında dışarıya çıkmamaya özen göstermek gerekiyor.



Cilt kuruluğu nasıl anlaşılır?

Ciltteki kuruluk probleminin ilk belirtisi, derinin parlaklığını yitirmesi, ince kepeklerin dökülmesidir. Kuruluk miktarı arttıkça ciltte gerilme hissi, pullanma ve soyulma, kepeklenme ve çatlaklar oluşur. Sonraki aşamada ise ciltte kaşınmalar meydana gelir.

Cilt kuruluğunu önlemek için neler yapmalı?

- Özellikle yaz aylarında bol su tüketmeliyiz.
- Duşta uzun zaman geçirmemeli ve çok sıcak suyla yıkanmamalıyız.
- Duştan sonra mutlaka nemlendirici krem kullanmalıyız.
- Sabun kullanımından kaçınmalıyız.
- Deterjan, aseton ve kimyasal maddelerle temas etmekten kaçınmalıyız.
- Klimanın kullanıldığı ortamlarda nem miktarı düşeceği için bulunduğumuz ortamı nemlendirmeliyiz.

KEÇİBOYNUZU

İngilizcesi 'carob', Almanca'sı 'johannisbrot'dur. Kısaca "Yakup Peygamberin Ekmeği" anlamına gelir. Yakup peygamberin çölde ekmek yerine tükettiği bir meyvedir. Anadolu'da "Harnup" olarak bilinen, geçmişi 5000 yıl öncesine dayanan bitkilerdendir. 1930 savaşında İspanya'da çocukların sağlıklarını koruyabilmelerinde keçiboynuzu tüketiminin önemi büyük olmuştur. İkinci Dünya Savaşı'nda Almanların işgalindeki Yunanistan adalarında halk açlık tehlikesini keçiboynuzu sayesinde aşmıştır. Keçiboynuzu Akdeniz ikliminin hüküm sürdüğü yerlerde yetişen ve meyveleri yenen bir bitki türüdür. Ağacı 15 yıldan sonra meyve vermeye başlar. Yetişkin ağaç 1 ton kadar meyve verebilmektedir. Meyvesinin özüyle elde edilen "keçiboynuzu özü" kokusu ve tadıyla eşsiz bir gıda olmasının yanı sıra içeriğindeki gallik asitler, organik asitler, zengin mineral ve vitaminler sayesinde mucizevi doğal bir besindir. Keçiboynuzunun içerdiği gallik asit çok özellikli bir maddedir. Bu maddenin özelliklerini artıran keçiboynuzunda bulunan promotor maddelerdir. Keçiboynuzunun en önemli özelliği nefes darlığına karşı oldukça etkili olmasıdır, hatta bazı alerjik astım rahatsızlıklarında derhal sonuç almak mümkün olabilmektedir. Meyveleri öksürük ilaçlarında kullanılır. Çiğneme tütününe tat vermek için katılır. Keçiboynuzu meyvesinden pekmez de yapılır. Tohumlarından elde edilen balsam, tekstil endüstrisinde apreleme için kullanılır. Ayrıca çikolata imalatında tatlandırıcı olarak da kullanılmaktadır. Afrodizyak özelliğiyle cinsel gücü artırır.
Akciğer ödemini yok edici, sperm sayısını artırıcı ve balgam söktürücü olarak olumlu özellikleri vardır.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



6728 sayılı kanunla sigortalılara yönelik olarak yapılan bazı düzenlemeler

7 Ekim 2001 Öncesi Birikimli Hayat Sigortalarından Ayrılanlara Yapılan Ödemelerin Vergilendirilmesi:
Halen birikimli hayat sigortası poliçeleri kapsamında yapılan ödemelerin anaparayı aşan kısmı menkul sermaye iradı kabul edilerek tevkifat suretiyle vergilendirilmektedir.

Bununla birlikte, 7 Ekim 2001 ve öncesinde düzenlenmiş hayat sigorta poliçeleri kapsamında (en az 10 yıl süreyle prim ödenmiş olması kaydıyla) sistemden ayrılanlara yapılan aylık veya toplu ödemelerde durum farklıdır. Bu ödemeler Gelir Vergisi Kanununun 4697 sayılı Kanunla yapılan değişiklik öncesi 23. ve 25. Maddelerindeki istisnalar uygulandıktan sonra kalan kısım üzerinden ücret olarak tevkifata tabi tutulmaktadır. (4697 sayılı Kanunun Geçici 1. Maddesi)

Anılan Maddelerde, sigortalıya yapılan ödemenin en yüksek devlet memuruna en yüksek ödeme tutarını aşan kısmının ücret olarak vergilendirileceği belirtilmektedir. Emekli Sandığı Kanununda yer alan emekli ikramiyesi hesaplanmasında 30 fiili hizmet yılından fazla sürelerin dikkate alınmayacağı hükmünün Anayasa Mahkemesince iptal edilmesinden sonra bu istisnanın ne şekilde hesaplanacağı tereddüt konusu olmuştur.

Bu defa, 9 Ağustos 2016 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 6728 sayılı Kanunun Geçici 1. Maddesi ile; yukarıda yer alan istisna tutarının hesaplanmasında 30 yıldan aşağı olmamak üzere prim yatırılan sürelerin dikkate alınacağı hükmü getirilmek suretiyle uygulamaya yön verilmiştir. Örneğin, sistemden ayrılan 25 yıl prim ödemiş bile olsa istisna tutarı 30 yıl üzerinden hesaplanacaktır. (En yüksek devlet memurunun 30 yıl çalışması karşılığı alacağı ikramiye)

Geçici 1. Maddenin 9 Ağustos 2016 tarihinde yürürlüğe girmiş olması, Anayasa Mahkemesi iptal kararının yayımlandığı 7 Ocak 2015 tarihi ile bu tarih aralığındaki ödemelerin durumu hakkında tereddüt oluşturmaktadır. Gelir İdaresi'nin bu süreçte farklı yönde görüş verdiği bilinmektedir.

Tek Primli Yıllık Gelir Sigortaları, Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik İle İlgili Düzenlemeler:
Tek primli yıllık gelir sigortalarından yapılan ödemelerin tamamı Gelir Vergisinden istisna olup, tevkifata da tabi değildir. 6728 sayılı Kanunla yapılan değişiklikle mevcut istisnadan yararlanılabilmesi için en az 10 yıl veya ömür boyu sistemde kalınması şart getirilmektedir. Vefat, maluliyet veya tasfiye gibi zorunlu nedenler hariç 10 yıl tamamlanmadan ayrılanlara yapılan ödemelerin irat kısmı üzerinden % 15 oranında tevkifat yapılacaktır. 9 Ağustos 2016 öncesi düzenlenmiş poliçeler ise bu şarta tabi olmaksızın istisna kapsamındadır.

Bireysel emeklilikten emeklilik hakkı kazananlar ile hayat sigortalarından 10 yıl süreyle prim ödedikten sonra ayrılanlar ya da bunlardan vefat, maluliyet veya tasfiye gibi zorunlu nedenlerle ayrılanlar toplu defaten ödeme almak yerine bunları en az 10 yıl veya ömür boyu kalınacak şekilde tek primli yıllık gelir sigortalarına yatırırlarsa, bireysel emeklilik ve sigortadan ayrılma sırasında irat tutarından tevkifat yapılmayacaktır. Bununla birlikte, tek primli yıllık gelir sigortası istisna şartı (vefat, maluliyet, tasfiye gibi zorunlu nedenler hariç) ihlal edilirse, hem bu aşamada hem de sigorta ve bireysel emeklilikten ayrılma aşamasındaki iratlarından vergi kesilecektir. İhlal halinde; tek primli yıllık gelir sigortasının iradından % 15 tevkifat yapılacağı yukarıda belirtilmiştir. Ayrıca, bu şartı ihlal edenlerin, hayat sigortası ve bireysel emeklilikten ayrılma sırasında aldıkları ve vergilenmemiş olan iratlarından bu defa 5'er puan fazlasıyla tevkifat kesilecektir. (Hayat sigortalarından gelenlerde % 15, bireysel emeklilikten gelenlerde % 10)



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Yine trafik sigortası...

SORUMLULUK sigortası primlerinin çok yüksek olması nedeni ile son zamanlarda basın yayın organlarında sigortacılar aleyhine olumsuz yönde o kadar çok yayın yapıldı ki kanun yapıcılar hem yasa ile hem de yönetmelikler ile bir takım değişikliklere gitmek zorunda kaldı.

Hal böyle olunca toplumda da trafik poliçesi primlerinin büyük oranda aşağı çekileceği algısı yaratıldı. Geçen sayılarda bu köşeden de yazmıştım, serbest tarife rejiminin tatbik edildiği bir piyasada trafik sigorta poliçesi primlerini tarifeler ile sınırlamak mümkün olmadığı gibi, yapılan düzenlemeler de ancak orta ve uzun vadede primleri aşağı çekmede yararlı olacaktır.

Ülkemizde 20 milyonun üzerinde araç var. İstatiksel olarak bu kadar aracın yıllık kaza sayısı ise 3 milyonu buluyor. Bu boyutta kaza sayısında yaklaşık 5 bin insan hayatını kaybediyor ve iki yüz bin kişi de sakat/malul kalıyor. Maddi hasar, maluliyet ve ölüm için ödenen tazminatlar ile alınan trafik poliçe primlerini yan yana koyduğunuzda, sigortacıların aldıkları primler ile bu boyutta tazminatları da ödemesi pek mümkün görülmüyor.

Yapılan düzenlemeler ve yargı kararlarının sigortacılara getirmiş olduğu yükler hafifledikçe, ölüm ve maluliyet için ödenen tazminatlar karşılanabilir olacaktır. Tazminatlar ödenebilir seviyelere gelince serbest rekabet koşullarında trafik sigortası primlerinin de aşağılara çekilmesi kaçınılmaz olacaktır. Kısaca makul poliçe prim ödemeleri için biraz daha sabretmemiz gerekiyor.

Trafik poliçe primlerinin uzun dönemde indirilmesini sağlayacak olan 2 Ağustos 2016 tarihli ve 29789 Sayılı Resmi Gazete'de Trafik Sigorta Poliçesi Genel Şartları değişimi için birçok düzenleme var ise de özellikle önemli bir maddesinden söz edilmesi yararlı olacaktır.

İşletilme Hali: Motorlu aracın mekanik aksamının çalışması, (Mekanik aksamı çalışmasa bile motorlu aracın kendiliğinden de olsa hareket haline geçmesi işletilme hali olarak kabul edilir. Kazanın temassız olması sorumluluğa engel olmaz.)

Araçların "işletilme hali" konusu genel şartlarda tanımlanmadığından Yargıtay kararları doğrultusunda içtihatlara bakılarak sigortacının tazmin sorumluluğu tayin ediliyordu. Şimdi ise genel şartlarda bu husus teknik ve hukuksal olarak açıklanmış olup bir tereddüde yer verilmemiştir.

Bu maddede yeni düzenlemenin en önemli noktası "Kazanın temassız olması sorumluluğa engel olmaz" tanımıdır. Sigorta ve hasara uzak okuyuculara bilgi vermek açısından küçük bir açıklama ve örnek vermek gerekirse trafik kazaları sonucunda düzenlenen Trafik Kaza Tespit zabıtlarında ya da Tramer Kusur değerlendirmelerinde çarpma, çarpışma ya da zincirleme kazalarda birbiri ile temas eden araçlara kusur atfediliyordu. Oysa birçok kazada diğer araçlar ile temas etmeyen, çarpışmayan araç sürücüleri kazanın asli unsuru ve kazanın meydana gelmesinin asıl nedeni olmaktadır.

Buna karşın trafik zabıtlarında bir çarpma, çarpışma ve temas olmadığı için bu araç sürücülerine kusur atfedilemeyince doğal olarak ve haksız bir gerekçe ile diğer araç sürücülerinin sigorta şirketleri gerçekleşen zararı 2918 Sayılı KTK'nun 85'inci maddesi gereğince üstlenmek zorunda kalıyordu.

Örnek: Gidiş gelişi olan bir yolda araçlar sağ tarafa park etmiş olsun. Bir kamyon sürücüsü ise kamyonu ile bakkala mal getirmiş ve fakat yer bulamadığı için kamyonu ile ikinci bir sıra yapmış... Siz yolda giderken mecburen yolun sağına ikinci sıra park etmiş aracı sollayıp geçeceksiniz, siz kamyonu solladınız ve o anda karşıdan gelen bir araba ile kafa kafaya çarpıştınız... Yukarıda genel şart maddesinde belirtilen **"Temas olmadan sorumluluk"** işte tam bu noktada gerçekleşmiş oluyor. Hukukçu deyimi ile kaza ile zarar arasında illiyet bağı kime ait? Park etmiş dikkatsiz kamyoncuya ait. Sonuç olarak kusurun paylaşımı iki araç sürücüsü için değil, kamyonu da kapsayan üç araca göre paylaştırılacaktır.





8 EYLÜL

AŞKIN NUR YENGİ ANTALYA'DA

Yılların eskitemediği ses Aşkın Nur Yengi, Kaya Palazzo Belek sahnesinde en sevilen şarkılarını Antalyalı müzikseverler için seslendirecek.



12 EYLÜL

RICKY MARTIN GELİYOR

Dünyaca ünlü Porto Rikolu şarkıcı Ricky Martin 12 Eylül'de Antalya'da Expo 2016 sahnesinde müzikseverlerle buluşuyor.



13 EYLÜL

"GELİN TANIŞ OLALIM"

Ülkemizin yaşadığı gerginlik ve kutuplaşmalara karşı en anlamlı çağrılardan birisi Fırat Tanış'tan "Gelin Tanış Olalım", 19 Eylül'de izleyicisiyle buluşuyor.



17 EYLÜL

SES NAİF, ETKİSİ SERT

Emektar müzisyen Bülent Ortaçgil, 17 Eylül akşamı İstanbul IF Performance Hall Ataşehir sahnesinde en sevilen şarkılarını seslendiriyor.



21 EYLÜL

KONSERE GİDİYORUM AFİTAP

"Mürekkep" isimli altıncı stüdyo albümünü yaz başında çıkaran Sıla, 21 ve 22 Eylül'de Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Tiyatrosu'nda sahne alacak.



23 EYLÜL

İKİNCİ CİHAN BİR KONSERDE

Büyülü sesiyle Birsen Tezer, "İkinci Cihan" albümünün sevilen şarkıları ile 23 Eylül'de İstanbul KadıköySahne'de dinleyicileriyle buluşuyor.



24 EYLÜL

YETER Kİ LEVENT'SİZ OLMASIN AŞK

Türkiye'nin en başarılı seslerinden söz yazarı ve besteci Levent Yüksel, 24 Eylül'de İzmir Bornova Ooze Venue'de sizlerle buluşuyor.



26 EYLÜL

TÜRK POPU'NUN ABİSİ

Yediden yetmişe herkesin sevdiği sanatçı Özdemir Erdoğan, 26 Eylül'de İstanbul Akasya Kültür Sanat'ta müzikseverlere eski şarkılarıyla nostalji yaşatacak.



27 EYLÜL

CAZIN BÜYÜSÜ

Caz sanatçısı Jehan Barbur, 27 Eylül'de İstanbul Akasya Kültür Sanat Sahnesi'nde buğulu sesiyle izlenebilir.



28 EYLÜL

AÇIK HAVA KAHKAHASI

Ekranların en beğenilen ve sevilen gösterisi Güldür Güldür, 28 Eylül Çarşamba akşamı Harbiye Cemil Topuzlu Sahnesi'nde izlenebilir.

30 EYLÜL

BENİ BÜYÜTEN ŞARKILAR'LA SAHNEDE HAYKO

'Sakin Olmam Lazım', 'Tanışma Bitti', 'Sandık' ve 'Aşkın Izdırabını…' ve 'Beni Büyüten Şarkılar Vol.1' albümleri, sahnede anlattığı hikayeler, Türkiye'de daha önce görülmemiş sahne performansları ve her projesi farklı bir konsept barındıran Hayko Cepkin, 'akustik' düzenlemelerinden oluşan konserlerine devam ediyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Suskunluk

YAZI yazmadan geçen bir tatil sonrası ve hemen arkasından planlanan bir tatil öncesi tekrar beraberiz.

Tatil güzel şey; insan doğasından kaynaklanan tembelliği doya doya yaşıyor. Yılların yorgunluğunu üzerinden atmaya çalışıyor. Ben de bu yorgunlukla tatilin rehavetine kapılıp geçen ay yazmaktan kaytardım. Okuyan okurların anlayışına sığınıyorum.

İtiraf edeyim ki benimkisi sadece tembellik değildi. 15 Temmuz'da yaşadıklarımızdan sonra tadım kaçtı. Canım yazmak istemedi. *"Havadan sudan"* konularda bile yazmak istemedi. Umarım okurlar hoş görmüşlerdir.

Neyse biz hayata dönelim.
Tadını çıkaramadığımız bir tatilden sonra, tadını çıkaracağımızı umduğumuz yeni bir tatil planını yaparken tekrar yazmamak olmaz. Okuyucuya ayıp.

Doğrusu susmak, ama yazmadan da olmayacak gibi görünüyor. Susarak da yaşanmıyor. Alın size bir ikilem.
Bakın bu konuyu Can Yücel nasıl yorumlamış;
"Bazen hayat yorar insanı; şarkılar yorar, beklemek yorar, özlemek yorar, affetmek yorar, boş vermek bile yorar.
Ve insan susar.
Her şeye rağmen.
Elinden gelen tek şeyi yapar; bağıra bağıra susar."

Altmış altı yılın verdiği yorgunluktan sonra doğrusu susmak; hem de bağıra bağıra, ama insan susmayı da beceremiyor. Henüz o olgunluğa erişen yok.

Sokrates'e sormuşlar, *"insanı nasıl değerlendirirsin" diye. O da "konuşmasından" diye cevaplamış. "Ya hiç konuşmazsa" diye üstelemişler. "Hiç o kadar mükemmeline rastlamadım ki"* demiş.

Biz de o mükemmeliyete ulaşamadığımızdan; susturulmadığımız sürece bu hatamıza devam edip konuşmaya, dolayısıyla yazarak suskunluğumuzu dile getirmeye devam edeceğiz gibi görünüyor.

Gevezeliğe devam...
Son iki yazım matematik ile ilgiliydi. Özellikle mesleğimizi ilgilendiren belirsizlik ve istatistik konuları üzerinde durmuştuk.

Matematik ve mantık yaşam felsefemizin temel taşı. Hayatımızın her evresinde yer alıyor. Nedense biz korkuyoruz. Çünkü insanlar bilmedikleri, açıklayamadıkları şeylerden korkarlar. Orta eğitim çağındaki çocuklara sorun. Büyük çoğunluğu matematiği sevmediklerinden bahseder. Neredeyse tümü sözelci. Sayısal Lotocuları saymazsak, sayısalcı yok denecek kadar az.

Sözelcilik suskunlukla ters düşse de toplum kolaya kaçıyor, matematikten uzak duruyor. Toplumların tarihsel gelişimi dikkate alındığında özellikle doğa bilimleri ve matematiğin bir kültürün oluşmasında ne denli önem taşıdığını görmemek için kör olmak lazım. Konuyu tekrar ele alıp matematikten korkanları panikletmek değil niyetim.

Matematiği burada sonlandıracağım ama sonlandırmadan önce mesleğini çok seven bir matematikçinin, Ali Nesin'in Şirince'de 7'den 70'e herkesin her seviyede matematik öğrenebilmeleri için kurduğu "Matematik Köyü"ne değinmeden geçemeyeceğim. Prof. Dr. Ali Nesin topluma karşı bir görevi yerine getirmek için kurmuş bu köyü. İsteyen herkese burada matematik öğretiliyor. Kendisiyle yapılan bir nehir söyleşide Ali Nesin'i 'Matematik Köyü'nün Delisi' diye tanımlamışlar. Allahtan böyle delilerimiz az da olsa var. Sadece bilgilendirmek istedim. Matematikle ilgili yazacaklarım bundan ibaret.

Bundan sonraki yazılarımda toplumsal kültürün bir diğer temel taşı olan "Dil" ve "Etimoloji" konuları üzerinde duracağım.

Tabii tatilden sonra...



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Üçüncü kişi

YOLDA herhangi bir yere giderken hepiniz görürsünüz. Önünüzde seyreden servis minibüsünün arkasında şöyle bir şey yazar: "Düğünlere, pikniklere, şirket toplantılarına gidilir. 0 5.. ... ."

Düz okuma ile o minibüsün sahibi sosyal olarak çok etkin bir kişi, her davete icabet eder gibi yorumlansa da aslında bu "Ek iş arıyorum, ekstraya çıkarım"dır.

Aynı şekilde yolun kenarında park etmiş ve üzerinde "Nakliye yapılır" yazan eskice kamyonet, ya da gün ortasında sokaktan avaz avaz "Overloklarınız yapılır" diye geçen pikap da aynı üçüncü tekil kişidir.

Dilekçeleriniz itina ile yazılır, evdeki haşerat layıkıyla yok edilir, halılarınız mis gibi temizlenir, kombi ve bacalarınızın yıllık bakımları titizlikle yapılır.

Peki ben ya da siz ile o üçüncü kişiler arasındaki ikinci kişiler nerede?

O ünlü yemek sipariş sitesinden yemek söylersiniz. Siparişi verdiğiniz firmanın teslimatçısı yemeğinizi teslim ederken size ayrıca bir sürü menü, broşür ve buzdolabı magneti bırakır. Aslında çemberde bir eksik yoktur. Siz = birinci kişi/müşteri; sipariş sitesi = ikinci kişi/organizatör, aracı; teslimatçı = üçüncü kişi, tedarikçi. Ama üçünü kişinin bir sıkıntısı vardır. İkinci kişiye komisyon/ücret veriyordur ve bundan mutsuzdur. Aslında o ikinci kişi sayesinde ulaştığı müşterinin semerelerinden faydalanma konusunda bundan böyle ikinci kişi ile üleşme niyeti yoktur ve bunu bayağı da belli eder.

Konunun sektörümüze yansımaları da var tabii ama esas olarak vurgulamak istediğim, bu bir ya da birkaç sektöre özgü bir durum değildir. Çoğunluk ekonomik bir faaliyet sırasında "aracıya para kaptırmak" istememektedir. Bir kısım eleştiride haklılık payı olsa da toplumun genelinde aracılık işi gereksiz, anlamsız ve faydasızdır inanışı egemendir.

Epey uzun zaman önce başka bir web sitesi açıldı ve satıcı ile nihai müşteriyi doğrudan bir araya getirme sloganı ile çıktı yola. Ama bugün ara sıra baktığım gayrimenkul ve araç ilanlarının yarısından fazlası aracılar tarafından verilen ilanlar. Yani ikinci şahsı ne kadar yok etmek isteseniz de bir şekilde devrede oluyorlar. O zaman tüm hizmet zincirlerinde vazgeçilmez bir unsur olan ikinci kişiyi devre dışı bırakmak değil, bunun yerine her 3 kişinin de kendini güvende ve rahat hissedeceği bir ortamı yaratmak ve korumak gerekir çünkü hiçbir birinci kişi her üçüncü kişiye doğrudan ulaşacak kadar donanımlı ve bol zaman sahibi değildir.

Tabii bir de işin başka bir tuhaf yanı var. Kentin o bilindik yerlerine gidip sadece 200 metre daha fazla yürümemek adına araçlarını kapı önündeki valelere verip 15-20 TL'leri kuzu kuzu verirler ama bir hizmeti ayaklarına getiren ikinci kişilere çok daha az bir ücreti çok görürler. Yani aslında katma değerin önemini kavrarlar, bilirler ama kime katacakları konusunda seçicidirler. Bu yüzden de en abuk sabuk ürünün kaynağına kadar giderler, her türlü araştırmayı yapacak zamanları vardır, üç kuruşluk fayda için bunun birkaç katı masraf yaparlar farkında olmadan, ürün ve hizmetler konusunda her şeyi bildiklerini düşünürler.

Öte yandan ikinci kişinin zayıflamasına çanak tutan da üçüncü kişidir. En az birinci kadar devre dışı bırakmak ister onu. Dalların olgunlaşmasını beklemeden ağacı kökünden söken de odur, çünkü vadesi yoktur üçüncünün, hemen ister, bugün der, her şeye sahip olmak ister, bir an önce...

Bugün milyonlarca kişinin çalıştığı, evine ekmek parası götürdüğü, yıllarını verdiği aracılık hizmetlerinin birçoğunun hala "meslek" olarak kabul görmemesinin nedeni de budur. Çünkü o meslek tanımını ve yetkilendirmesini yapacak birinci kişiler de, o hizmetlerden faydalananlar da üçüncüler gibi düşünür; ya da aslında ikinci kişi olarak bilinmesine, görülmesine rağmen kendine sığ bir rekabet avantajı yaratmak için sürekli üçüncü kişi tutumları sergileyenler de aynı düşünce tarzına sahiptir.

Çünkü aslında birinci de üçüncü de aynı kişidir...

Görüşmek üzere.



Batman V Superman: Adaletin Şafağı

KÜNYE
Yönetmen: Zack Snyder
Senaryo: Chris Terrio, David Goyer
Oyuncular: Ben Affleck, Henry Cavill, Jesse Eisenberg, Gal Gadot
Türü: Aksiyon, Fantastik
Yapım Yılı: 2016

Kontrolsüz hareketleri süren Superman'ın insanlığın yanında mı karşısında mı olacağı merak edilirken Gotham Şehrinin koruyucusu Batman'e karşı giriştiği mücadele yeni bir savaşa davetiye çıkaracaktır. Zack Snyder imzalı Batman versus Superman tarihte ilk kez iki DC karakterini beyaz perdede buluşturuyor.



Bulantı

Ahmet, sevgilisinin yanında olduğu gecelerden birinde karısını ve küçük kızını trafik kazasında kaybettiğini öğrenir. Umursamaz bir adam olan Ahmet bu son derece trajik olaydan çok etkilenmeden hayatına devam etse de bir noktadan sonra hayatında bazı önemli değişimler meydana gelecektir. Zeki Demirkubuz'un yazıp yönettiği filme Şebnem Hassanisoughi, Öykü Karayel, Çağlar Çorumlu gibi isimler eşlik ediyor.



Çılgın İhtiyar

Yönetmenliğini Dan Mazer'ın üstlendiği filmde usta oyuncu Robert De Niro çapkın ve sıra dışı bir dede rolünde, yakışıklı Zac Efron ise evlenmek üzere olan ahlaklı torun rolünde karşımıza çıkıyor. Çılgın ihtiyar, bu ikilinin düğün öncesi çıktıkları yolculukta yaşadıkları komik maceraları konu alıyor. Jason (Efron) patronunun aşırı kontrolcü kızıyla evlenmek üzeredir. Böylece hukuk bürosuna kısa zamanda ortak olabilecektir.



13 Saat: Bingazi'nin Gizli Askerleri

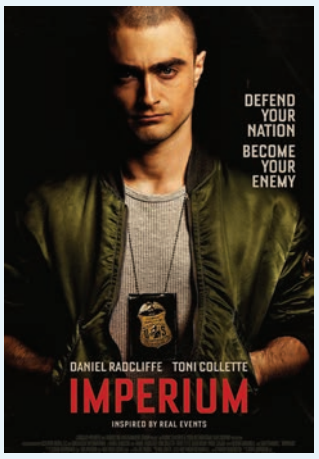
Her şey yanlış gittiğinde bunu düzeltebilecek cesareti olan altı adam vardı. Dâhi yönetmen Michael Bay sert bir aksiyon sunuyor. Gerçek kahramanlığın tam anlamıyla içten, güçlü ve tansiyonu yüksek bir tasviri olan bu filmde, bir grup eski seçkin askerin yabancı bir ülkede sıkışıp kalmış elçilik çalışanlarını kurtarmak için verdikleri inanılmaz mücadeleye tanık olacaksınız.



Sully

Chesley "Sully" Sullenberger adındaki bir pilot, bir kaz sürüsünün uçağın iki büyük motorunu kitlemesi sonucunda oluşan krizi çok iyi yönetmiş ve uçağı Hudson Körfezi'ne sorunsuz bir şekilde indirerek 155 yolcunun hayatını kurtarmıştı. Bu olaydan sonra ülke çapındaki gazetelerin başlıklarında Hudson Mucizesi olarak geçen olay, Amerika tarihinin de mucize olayları arasında kabul ediliyor.

KÜNYE
Vizyon tarihi: 9 Eylül
Yönetmen: Clint Eastwood
Senaryo: Todd Komarnick
Oyuncular: Tom Hanks, Aaron Eckhart, Sam Huntington, Laura Linney, Jerry Ferrara, Max Adler
Türü: Biyografik, Dram



16 EYLÜL

Köstebek

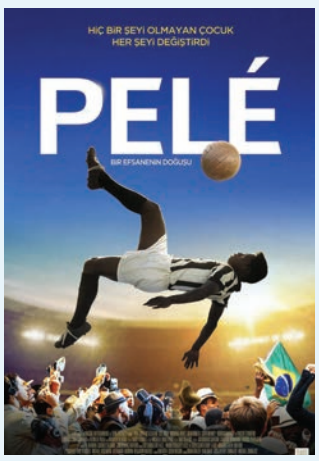
Michael German'ın gerçek hikâyesinden esinlenen Daniel Ragussis'in yazıp yönettiği polisiye filmde FBI ajanı Nate Foster, yerel bir terörist grubun yürüttüğü bomba yapma çalışmalarını engellemek için gizli bir göreve atanır. Daniel Radcliffe, Toni Collette, Tracy Letts, Sam Trammell, Burn Gorman ve Nestor Carbonell gibi isimler filmin oyuncu kadrosunda yer alıyor.



23 EYLÜL

Müthiş Bir Film

Yönetmen koltuğunda başarılı reklam yönetmeni Emir Khalilzadeh oturuyor. Hayallerini gerçekleştirmeye çalışan 2 çocukluk arkadaşı Ali Kemal ve Vahi'nin amacı bir yeşilçam filmi yapabilmektir. Yeşilçam'ın en hareketli ve gözde olduğu dönemde işe gönül veren ikili işlerinin kolay olacağını düşünse de sektörü yakından tanıdıkça çok daha karmaşık ve büyük bir sistemin işlemekte olduğunun farkına varırlar...



30 EYLÜL

Pele

Brezilya'nın fakir mahallelerinden birinde büyüyen ama sıra dışı oyun tarzı ile sıyrılan Pele, hırslı ve boyun eğmeyen bir karaktere de sahipti. Brezilya futbolunun adını dünyaya duyuran isim olarak tarihe geçen ünlü futbolcunun hayatını ise beyazperde de ilk oyunculuk deneyimine imza atan Kevin de Paula canlandıyor. Filmin yönetmen ve senaristliğini ise Jeff Zimbalist ve Michael Zimbalist ikilisi beraber üstleniyor.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Kalem deyip geçmeyin...

BENİM gençlik yıllarımda popüler olan bir türkü vardı; "Kul olayım kalem tutan ellere/ Kâtip arzuhalim yaz yare böyle" diye başlar ve acıklı bir biçimde sürer giderdi... Kalemin hepimizin hayatında önemli bir yeri vardı. Ancak bilgisayar çağına geçtikten sonra kalemin önemi giderek azaldı, hatta birçoğumuz neredeyse yazı yazmayı bile unuttuk. Nitekim geçen ay ben bir haber araştırması için kalemi elime aldığımda yazımın ne kadar kötüleştiğini üzülerek gördüm. Oysa ben gençliğimde el yazısını da kırık harfleri de çok güzel yazardım. Çünkü ortaokulda bize yazı dersi de verilirdi. Ama bilgisayar, bana bütün bildiklerimi unutturmuş gibi görünüyordu, neredeyse kendi yazımı okumakta bile zorlanıyordum...

Geçtiğimiz ay içinde gelen bir basın bülteni, bana kalemin önemini yeniden hatırlattı. Avansas.com'un yaptığı son araştırma işyerlerinde kadın ve erkek çalışanların kalem tercihleri arasındaki farkı ortaya koyuyor. Kadınların favorisi istenilen incelikte yazma imkânı sunan uçlu kalemken, erkekler en pahalı kategoride yer alan imza kaleminden vazgeçemiyor.

Hangi ölçekte olursa olsun işyerlerinin en çok kullandığı ve satın aldığı ürünlerin başında hâlâ kalem geliyor. Peki, ama çalışanlar yüzlerce çeşidi bulunan kalemlerin en çok hangilerini tercih ediyor? Avansas.com'un satışa sunduğu yüzlerce kalem çeşidinin satış verilerine ve yaptığı saha araştırmalarına göre işyeri çalışanlarının kalem tercihlerinde, zirvede fosforlu kalem yer alıyor. Fosforlu kalemi, işyerlerinin vazgeçilmezi tükenmez kalem ve koli kalemi takip ediyor.

Araştırma kadın ve erkek çalışanların kalem tercihleri arasındaki farkı da ortaya koyuyor. Kadınların ruhundaki incelik, zarafet ve detaycılık kullandıkları kalemde de kendini gösteriyor. İstenilen incelikte yazma fırsatı sunan uçlu kalemler kadınların en çok satın aldıkları kalem çeşitlerinin ilk sırasında yer alıyor. Pek çoğumuzun önemli noktaları vurgulamak için kullandığımız fosforlu kalemler, adeta kadınların işlerinde ince eleyip sık dokuduklarının, detaylara verdikleri önemin bir yansıması olarak ikinci sırada yer alıyor. Renkli dünyalarını işlerine de yansıtan kadınlar fosforlu kalemin neredeyse her rengini kullanıyor. En çok satın alınan çeşitlerde fosforlu kalemi; kurşun kalem, asetatlı kalem ve tükenmez kalem takip ediyor.

Cinsiyete göre kalem tercihlerinde erkeklerin pahalı kalemleri tercih ettiği göze çarpıyor. En çok satın alınan çeşitlere bakıldığında sırasıyla imza kalemi, dolma kalem, tükenmez kalem, roller kalem ve tahta kalemi görülüyor. Prestiji yansıtan ve en pahalı segmenti oluşturan imza kalemlerinin birinci sırada yer alması erkeklerin karar mercii olarak öne çıktığını da ortaya koyuyor.

Kalem kategorisinde en çok satılan ürünler (Cinsiyete göre)

Kadın	**Erkek**
Uçlu kalem	İmza kalemi
Fosforlu kalem	Dolmakalem
Kurşun kalem	Tükenmez kalem
Asetatlı kalem	Roller kalem
Tükenmez kalem	Tahta kalemi

Araştırmanın ortaya koyduğu sonuçlar böyle, ancak benim birinci tercihim tükenmez kalemdir. Düzgün yazan basit bir tükenmez kalem benim her işimi görür. Artık yazıları bilgisayarda yazıyoruz, ama olsun, el altında bir tükenmez kalem bulundurmakta yarar var...

Esen kalın.



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

4. endüstri devrimine HOŞ GELDİNİZ -2

20'nci yüzyılda başarılı olmak için tasarlanmış bir fikrin, 21'inci yüzyılda başarısız olma ihtimali çok yüksek. Dolayısıyla mevcut işlerin %70-80'i önümüzdeki 20 yılda yok olacak.



Uzay Yolu'nda Mr. Spock'ın kullandığı 'Tricorder'la kendi kendimize check-up yapabileceğiz (yanda).

Üç boyutlu baskı makineleriyle kendi ayakkabımızı üretebileceğiz (sağ üstte).

Elektrik gücü inanılmaz derecede ucuz ve temiz olacak: Güneş enerjisinden elektrik üretimi 30 yıldır yükselen bir eğri çiziyordu, ama bunun etkisini yeni görebilmeye başladık. Geçen yıl dünyada fosil yakıtlılardan daha fazla güneş enerjisi santrali kuruldu. Güneş enerjisinin fiyatı o kadar düşecek ki, kömür şirketleri 2025'e kadar faaliyetlerine son verecek. Ucuz elektrik beraberinde ucuz ve bol su getirecek. Tuzdan arındırma işlemi şu anda metreküp başına sadece 2 kWh elektrik gücü gerektiriyor. Birçok yerde su kaynaklarımız kıt değil, sadece içme suyu sıkıntısı var. İstediğiniz kadar temiz suya, neredeyse bedelsiz olarak ulaşabildiğinizi bir düşünün!

Sağlık: Tricorder X'in fiyatı bu yıl açıklanacak. Telefonunuzla çalıştıracağınız, retinanızı tarayacak, kan örneğinizi alacak ve içine nefesinizi üfleyeceğiniz bir medikal cihaz (Uzay Yolu filminde "Tricorder" adıyla geçen cihaz) çıkaracak şirketler olacak. Ardından cihaz hemen hemen her hastalığı belirleyecek 54 biyomarkeri analiz edecek. Bu cihaz ucuz olacak, dolayısıyla birkaç yıl içinde bu gezegendeki herkes dünya klasındaki bir cihaza neredeyse bedavaya erişme imkânına sahip olacak.

3 boyutlu baskı: En ucuz 3 boyutlu yazıcının fiyatı 10 yıl içinde 18.000$'dan 400$'a düştü. Aynı zamanda, yazıcı 100 kat daha hızlı hale geldi. Bütün büyük ayakkabı şirketleri 3 boyutlu yazıcıyla ayakkabılar basmaya başladılar. Uçak yedek parçaları daha şimdiden uzak havalimanlarında 3 boyutlu yazıcılarla basılıyor.



Uzay istasyonunda şimdi bir yazıcı var; bu yazıcı sayesinde uzay istasyonunda geçmişte bulundurulan büyük miktarlarda yedek parçaları bulundurmaya gerek kalmıyor. Bu yılın sonunda, yeni akıllı telefonlarda 3 boyutlu tarama imkânları olacak. Böylece ayaklarınızı 3 boyutlu tarayabilir ve ayağınıza tam oturan ayakkabıyı evinizde basabilirsiniz. Çin'de hali hazırda 6 katlı bir ofis binasının tamamını 3 boyutlu olarak bastılar. 2027'ye kadar, üretilen her şeyin %10'u 3 boyutlu basılacak.

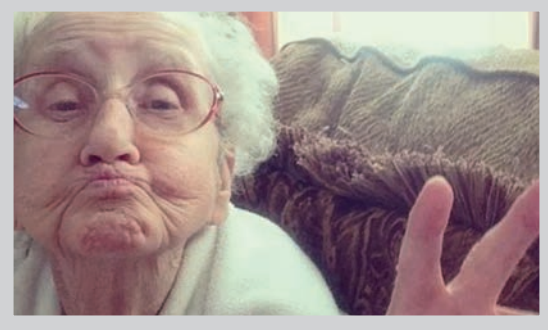
İş fırsatları: Girmek istediğiniz bir iş varsa aklınızda, kendinize sorun: "gelecekte bu şeyin hayatımızda olacağını düşünüyor musunuz?" ve yanıtınız evetse, bunu en kısa zamanda nasıl yapabilirsiniz? Bu şey telefonunuzla çalıştırılmıyorsa, bu fikri unutun gitsin. Ve 20'nci yüzyılda başarılı olmak için tasarlanmış bir fikir, 21'inci yüzyılda başarısızlığa yazgılıdır. Mevcut işlerin %70-80'i önümüzdeki 20 yılda yok olacak. Birçok yeni iş olacak, ama bu kadar kısa bir zaman diliminde yeterli miktarda yeni işler ortaya çıkıp çıkmayacağı net değil.

Tarım: Gelecekte 100 dolara tarım robotları olacak. O günler geldiğinde üçüncü dünya ülkelerindeki çiftçiler bütün gün tarlalarında çalışmak yerine tarlalarının yöneticileri olabilecekler. Suda yetişen bitkiler çok daha az suya ihtiyaç duyacaklar.
İlk petri kabında üretilen dana eti şimdi piyasalarda ve 2018 yılına gelindiğinde danadan elde edilen etten daha ucuz olacak.
Şu anda toplam tarımsal alanların



%30'u büyükbaşlar için kullanılıyor. Artık bu kadar bir alana ihtiyacımız kalmadığını bir düşünün. Böcek proteinini kısa bir zamanda piyasaya arz edecek birkaç girişim başlatıldı. Böcekler etten daha fazla protein ihtiva ediyor. Bu ürün "alternatif protein kaynağı" olarak etiketlenecek (çünkü çoğu insan böcek yeme fikrini reddetmeye devam edecek).

Yalanı deşifre eden uygulama: Hangi ruh halinde olduğunuzu hali hazırda söyleyebilen "moodies" adlı bir uygulama var. 2020 yılına kadar, yüz ifadelerinize bakarak yalan söyleyip söylemediğinizi anlayabilecek uygulamalar olacak. Bu uygulamanın, siyasilerin söyledikleri şeylerin doğru mu yalan mı olduğunu ekranda gösterdiği bir siyasi tartışmayı düşünün.



Uzun ömür: Ortalama ömür süresi her yıl 3 ay kadar uzuyor. Dört yıl önce ömür süresi 79 yıldı, şimdi 80 yıl. Bu artış hızı da yükseliyor ve 2036'ya kadar ömür süresi yılda bir yıldan daha fazla uzayacak. Dolayısıyla, hepimiz daha uzun, çok daha uzun, belki 100 yıldan daha uzun yaşayabiliriz.

Eğitim: En ucuz akıllı telefonlar şu anda Afrika ve Asya'da 10 dolara satılıyor. 2020'ye kadar, bütün insanların %70'i akıllı bir telefona sahip olacak. Bunun anlamı, herkesin aynı dünya klasında eğitim imkânına kavuşmasıdır.
İleri teknoloji çağına hoş geldiniz.

Tam Güvence



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545

Onca işinizin arasında Audi'nizi servise götürme işini bize bırakın



Servis randevunuzu Şenyıldız'dan alın, Audi'nizi istediğiniz yerden ücretsiz alalım, istediğiniz yere bırakalım. Ayrıca ücretsiz check-up, servis hizmetlerinde özel fiyat avantajları, 4 lastik alışverişinize lastik değişimi ve 4 yıla kadar depolama hizmeti Şenyıldız'da.

Şenyıldız

Yenikapı Satış/Servis: Nişanca Mah. Kennedy Cad. No: 54/1 Yenikapı-Fatih/İstanbul Tel: (212) 402 20 00 Faks: (212) 638 01 33 www.audisenyildiz.com
Cevizlibağ Servis: Merkez Efendi Mah. Mevlana Cad. E-5 Yanyol Toya Plaza No: 140/17 Cevizlibağ-Zeytinburnu/İstanbul Tel: (212) 413 06 50 Faks: (212) 547 15 20
Şenyıldız Butik: Valikonağı Cad. No: 41 Nişantaşı/İstanbul Tel: (212) 638 94 94
Şenyıldız bir **Doğuş Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş.** yetkili satıcısıdır.