





Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EKİM 2016 YIL: 32 / SAYI: 455 AYDA BİR YAYINLANIR

'Eksperler gider kalemi olarak görülmemeli'

Sigortacı Gazetesi'nde bu ay Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Yalçın Kaya, Başkan Yardımcısı Çetinay Karaol, Kurul Üyesi Tayfun Ermetin ve Sigorta Eksperleri Derneği Başkanı Ahmet Nedim Erdem'i ağırladık.



Eksper temsilcileri, sigorta şirketlerinin eksperleri gider kalemi, müşterilerinse sigorta şirketinin çalışanı olarak görmesinden yakınarak, "Eksperler, gerçek hasarın ortaya çıkmasına yardımcı olarak tüm tarafların hakkını koruyor" dediler. ›S.18

DEĞER YARATAN ŞİRKETLER ÖNE ÇIKACAK

Sigortanın müşteriler için değerli bir finansal hizmet olduğunu söyleyen Ergo Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, müşteri ve acenteler için değer yaratarak öne çıkmayı hedeflediklerini söyledi. Kokkalas, Ergo Grubu'nun dijitale 1 milyar euro yatırım yapmayı planladığını da aktardı. ›S.30



SEKTÖRÜN EN YENİSİ TURKLAND SİGORTA

Demir Sigorta, yeni sermayedarı ve yeni ürünleriyle faaliyete Turkland Sigorta olarak devam ediyor. Genel Müdür Hülya Püdün, "Turkland Sigorta olarak acente, broker, banka ve müşterilerimize daha hızlı ve kaliteli hizmet vermenin heyecanı içindeyiz" diye konuştu. ›S.6



BES'ÇİLER DE SAĞLIK POLİÇESİ KESEBİLECEK

Hazine Müsteşarlığı, emeklilik şirketlerinin de sağlık sigortası satabilmesinin önünü açan bir düzenleme yayınladı. Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, emeklilik şirketlerinin, geleneksel sağlık ürünlerinden çok, tamamlayıcı sağlık ve yabancılar için sağlık gibi ürünlerde faaliyet göstereceğini tahmin ettiklerini söyledi. ›S.17



ACENTELER DE OTOMATİK BES SATMAK İSTİYOR

SAB Başkanı Doğan Şen, otomatik katılım uygulamasında acentelerin de rol alması gerektiğini söyledi. Otomatik BES satışı yapmanın acentelerin lehine olduğunu ifade eden Şen, SAB olarak bu konuda gerekli çalışmalara başladıklarını dile getirdi. ›S.40



KHK'LAR SİGORTAYI NASIL ETKİLEYECEK?

Kanun Hükmünde Kararnamelerle (KHK) kapatılan şirketlerin dahil olduğu sigorta anlaşmalarında nasıl ilerlenmesi gerektiği önemli bir konu. Prof. Dr. Samim Ünan, KHK'ların sigorta anlaşmalarına olası etkilerini branş bazında inceledi. ›S.45



YENİ NESİL SİGORTACILAR HAYATLARINDAN MEMNUN

Sektörle ilgili görüşlerini aldığımız iş hayatına yeni başlayan gençler, kariyerlerine sigorta sektöründe devam etmek istiyorlar. Yeni nesil sigortacılar, kendi jenerasyonlarının sigorta konusunda daha bilinçli olduğunu belirtiyorlar. ›S.41



SİGORTADA İNOVASYONUN YOLU INSURTECH

Finansal teknolojilerin sigorta ayağı olan InsurTech (sigorta teknolojileri), şirketlere verimlilikte büyük avantajlar sağlıyor. Bu teknolojileri doğru kullanan şirketlerin, geleneksel yöntemleri kullanan şirketlere göre rekabette öne geçmesi bekleniyor. ›S.24

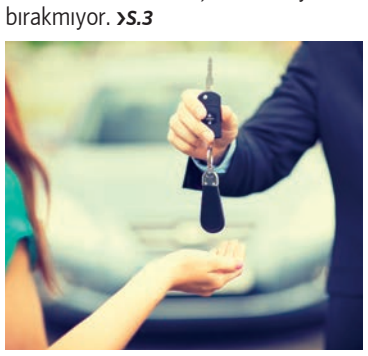
SİGORTACILARIN EĞİTİM DÜZEYİ BANKACILARI SOLLADI

2015 sonu verilerine göre, sigorta şirketlerinde çalışan üniversite mezunlarının oranı %80.2'ye ulaşırken, bankalarda bu oran %77.7. Yüksek lisanslıların oranıysa bankalarda %6.5, sigorta şirketlerinde %8.2. ›S.37



ERKEKLER ARAÇLARINI EŞLERİYLE PAYLAŞMIYOR

Aksigorta, yaptırdığı trafik araştırmasıyla erkek ve kadınların araçlarıyla ilişkilerini inceledi. Buna göre, aracını eşinin kullanmasına izin veren kadınların oranı %60'ken, erkeklerde bu oran sadece %13. Eşleriyle aracını paylaşmayacağını belirten erkekler, araçlarını valeye de bırakmıyor. ›S.3



TRAFİK SİGORTASINDA YENİ MODEL

Zorunlu trafik sigortasında yeni bir model geliştirdiklerini belirten Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, bu model sayesinde tüm sigorta şirketlerine ait fiyatların tek bir sistemden görülebileceğini söyledi. Şimşek, yeni model sayesinde sigortalıların en düşük fiyat tercihinde kolayca bulunabileceklerini ifade etti. Öte yandan, yapılan bir başka değişiklikle, artık trafik poliçeleri üç ayda iki kez yenilenebilecek. ›S.32



SİGORTACILIĞIN FACEBOOK'U MU GELİYOR?

Okan Utkueri'nin köşesine taşıdığı ve sigortacılığın Facebook'u olacağı iddia edilen Lemonade, yüzyıllardır değişmeyen geleneksel kalıpları ve iş modellerini kökten değiştirmeyi vaat ediyor. ›S.50

SWISS RE HAYAT DIŞINDA MUNICH RE'Yİ GEÇTİ

Swiss Re 2015 yılı hayat dışı reasürans prim üretiminde Munich Re'yi geride bıraktı. Swiss Re'nin hayat dışı brüt prim üretimi 19.6 milyar dolarken, Munich Re'nin üretimi 19.3 milyar dolar oldu. ›S.23

HAYAT DIŞINDA PRİM KÂRLILIK ORANI YÜKSELİŞTE

Bu ayki istatistik bölümümüzde, şirketlerin 1 liralık prime karşılık bilançosunda ne kadar kâr ürettiğini gösteren prim kârlılık oranını inceledik. İncelememizin sonuçlarına göre, sektör hayat dışında 2015 yılında %1.9'luk negatif bir prim kârlılık oranı kaydetmişti. Yılın ilk altı ayındaysa sektör olumlu bir tablo sergiledi ve prim kârlılığını %0.8 oranında pozitife çevirdi. ›S.34

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'dan KOBİ'lere güvence



Türkiye ekonomisinin sağlıklı büyümesi için KOBİ'lerin kritik öneme sahip olduğunun altını çizen Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, Aksigorta olarak KOBİ'ler için hazırladıkları tüm ürünlerle, işletmeleri güvence altına aldıklarını söyledi.

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, Türkiye'de iş yerleri sigortalanma oranlarının %10-15 gibi çok düşük bir aralıkta olduğunu belirterek, bu konuda devlete ve sigorta şirketlerine büyük iş düştüğünü söyledi. KOBİ'lerin her şekilde ayakta kalması ve hayatına devam etmesinin ülkemizin ekonomik istikrarı için son derece önemli olduğunu hatırlatan Uğur Gülen, "Ülkemizde yaklaşık 2 milyon işletme bulunuyor. Bu işletmelerin %90'ından fazlasını KOBİ'ler oluşturuyor ve ülkemiz istihdamın %80'ine, maaş ve ücretlerin %60'ına, cironun %70'ine yakınını sağlıyorlar" diye konuştu.

'KOBİ'LERİN EN SIK KARŞILAŞTIĞI RİSKLERİ GÖZ ÖNÜNE ALIYORUZ'

Türkiye ekonomisinin sağlıklı büyümesi için kritik öneme sahip KOBİ'lerin faaliyetlerini sürdürürken, risklerini minimize etmesi gerektiğine dikkat çeken Gülen sözlerini şöyle sürdürdü: "Aksigorta olarak KOBİ'ler için hazırladığımız tüm ürünlerimizle, son derece avantajlı primlerle işletmeleri güvence altına alıyoruz. Aksigorta olarak biz, KOBİ'lerin en sık karşılaştıkları riskleri göz önüne alarak onlar için ürün çeşitlemesine gidiyoruz. 'İş Yeri Paket Sigortaları', 'Nakliyat Sigortaları' ve 'İşveren Mali Sorumluluk Sigortası' gibi ürünlerimiz, sektörlere özel sigorta paketlerimiz ve avantajlı primlerle güvenceler sunuyoruz. Ve işletmenin özellikleri ve talepleri doğrultusunda tamamen işletmeye özel çözümler de sunabiliyoruz.

Ayrıca sadece KOBİ'lere özel olmasa da, belki de en çok onların yarar sağlayacağı, hasara ve ekspertize bakılmaksızın, belirli şiddette deprem gerçekleşince tazminat ödemesi yapılan, ülkemiz için bir ilk olan parametrik "İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi" gibi ürünlerimizi de unutmamak gerekiyor."

Aksigorta'nın KOBİ'lere sunduğu ürünler ise şöyle:

İŞ YERİ PAKET SİGORTALARI

İş yerinde bulunan mallardan, dekorasyona; müşterilerden, çalışanlara; makinelerden, elektronik cihazlara kadar taşınır ve taşınmazları ekonomik bir şekilde güvence altına alıyor.

HER DAİM NÖBETÇİ SİGORTA

Aksigorta'nın 'Her Daim Nöbetçi Sigorta' isimli bu ürünü, eczanelerin vitrinlerinden reçetelerine, ilaç kupürlerinden, demirbaşlarına kadar tüm varlıklarını karşı karşıya kalabileceği risklere karşı güvence altına alıyor.

İSTASYONUM GÜVENDE

Aksigorta'nın 'İstasyonum Güvende' Sigortası ise, bir akaryakıt istasyonunu, sahip olduğu risklere karşı koruma altına alıyor. Ürün, depremden yangına, fırtınadan hırsızlığa ve doluya kadar birçok riske karşı istasyon binalarını, pompa ve akaryakıt tanklarını, stokta ve satış mağazasında bulunan akaryakıtı, mal, makine ve elektronik cihazları güvence altına alıyor. Çalışanların ve iş yerinin, 3'üncü şahıslar tarafından silahla tehdit veya zor kullanma suretiyle gasp edilmesinde oluşabilecek zararları da karşılayan ürün, poliçede yer alan rizikolardan birinin gerçekleşmesine bağlı olarak yer altı tanklarının delinmesi sonucu yakıt tankından sızan, akaryakıt kayıplarını da poliçe limitlerinde teminat altına alıyor.

BEŞ YILDIZLI SİGORTA PAKETİ

Firmanın bu ürünü, ister motel olsun, ister lüks otel, hem müşterileri hem de işletmeyi güvence altına alıyor.

NAKLİYAT SİGORTALARI

Nakliyat Emtia Sigortası, taşınabilecek herhangi bir yükün, taşınması esnasında uğrayabileceği hasar ve kayıpları güvence altına alan bir ürün olarak tanımlanıyor.

İŞVEREN MALİ SORUMLULUK SİGORTALARI

İş yerinde işverenin kusuru sebebiyle işçinin başına bir kaza gelmesi durumunda gerek dava yoluyla gerek işçinin tedavi giderleri için oluşabilecek tazminat taleplerini KOBİ'ler için temin ediyor.

İŞİM SARSILMAZ DEPREM GÜVENCESİ

Aksigorta İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi ile iş yeri sahiplerine, deprem sonrası ekspertiz sürecine gerek kalmadan ve maddi zararlarına bakılmaksızın poliçedeki teminat limiti deprem şiddetine bağlı ödeniyor.

Aksigorta'nın trafik araştırmasında ilginç sonuçlar:

Erkekler araçlarını eşleriyle paylaşmıyor

Aksigorta'nın, Yöntem Araştırma'ya, CATI (Bilgisayar Destekli Telefon Anketi) yöntemiyle, İstanbul, Ankara, Adana, İzmir, Bursa, Kayseri, Malatya, Samsun, Erzurum, Tekirdağ, Diyarbakır ve Trabzon'da yaşayan, Türkiye temsili 'araç sahibi' olan kişiler odaklı yaptırdığı araştırmada; erkekler ve kadınların otomobille ilişkilerinde çok ilginç sonuçlar gözlemlendi.

Eşinin araçlarını kullanmasına izin veren kadınların oranı yüzde 60'ken, erkeklerde bu oran yüzde 13'e kadar geriliyor. Bu da erkeklerin araçları üzerindeki sahiplik duygusunun oldukça yüksek olduğunu gösteriyor. Eşleriyle aracını paylaşmayacağını belirten erkekler, valeyle de araçlarını paylaşmıyor.

KAZA ANINDA ARTIK POLİSİ ARAMIYORUZ

Herhangi bir kaza anında önce ya acenteyi ya da aileden birini arıyoruz. Kadınların yüzde 45'i kaza anında eşini arayacağını belirtirken, eşini arayacağını söyleyen erkeklerin oranı sadece yüzde 6. Kaza anında polisi arayacağını belirten kişilerin oranıysa, en yüksek seviyesine (yüzde 38), en düşük sosyo ekonomik grup olan (DE) grubunda ulaştı.

ERKEKLER ARABA MODASINI YAKINDAN TAKİP EDİYOR

Katılımcıların yüzde 72'si, 5 yılda veya daha sık aracını değiştirdiğini vurgularken, erkeklerin kadınlara oranla daha sık araç değişikliğine gittiği vurgulanıyor. Araç değiştirmenin en sık görüldüğü yaşsa, sosyal statünün üst seviyede olduğu 45-64 yaş aralığı.

PARK YERİNİN GÜVENLİĞİ KADINLAR İÇİN DAHA ÖNEMLİ

Kadınların yüzde 38'i araçlarını park edecek yer ararken daha titiz davranıyor ve güvenli bir yer seçmeye çalışıyorlar. Ekonomik durumu yüksek kişilerse araçlarını otoparka koymayı tercih ediyorlar.



Erkeklerin sadece %13'ü, kadınlarınsa %60'ı eşleriyle arabalarını paylaşıyor.

YOKLUĞUNUZDA ÇOCUĞUNUZ YERİNİZİ DOLDURAMAZ.



AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE

Yılda sadece **149 TL**'ye

Kazaen vefat durumunda **25.000 TL** tazminat + 10 yıl boyunca **1.300 TL** her ay + 10 yıl boyunca her yıl **1.300 TL** eğitim desteği

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

Gelin, **Ailem Ziraat Güvencesinde Sigortası** yaptırın, kazaen vefatınız halinde çocuğunuz güvencesiz kalmasın.

Ayrıntılı bilgi için: **www.ailemziraatguvencesinde.com**

Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu üyesidir.

AXA ve BKM işbirliğiyle kredi kartı işlemleri daha güvenli

AXA SİGORTA sigortalılarının veri bilgilerini korumak için önemli bir adım atıyor. Şirket, kredi kartı bilgilerinin korunmasını hedefleyen "Uluslararası Kredi Kartı Veri Güvenliği Standartları" çerçevesinde, ülkemizde bankalararası kredi kartı işlemlerinin hizmet sağlayıcısı olan BKM (Bankalararası Kart Merkezi) ile ortak bir projeye imza attı.
Müşteri kredi kartı bilgilerinin korunmasını sağlayan, oldukça önemli AXA ve BKM işbirliği sonucunda, kredi kartı sahibinin sadece TCKN numarası ile kredi kartının ilk 6 ve son 4 numarası gerekiyor. Oluşturulan yeni elektronik ortam sayesinde artık müşteri kredi kartı bilgileri hiçbir şekilde şirket veri tabanında tutulmuyor.


Özer Şimşek

AXA SİGORTA Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek yaptığı açıklamada, şirketi müşteriye dokunan her noktada adım adım ileriye taşıdıklarını, süreç ve sistem geliştirmeleri ile müşterilerinin hayatını kolaylaştıran, hızlandıran pek çok uygulamayı hayata geçirdiklerini belirtti. Şimşek, AXA'nın dijital dünyada yeni uygulamalarla sigortalılarına farklı çözümler sunduğunu ve dijital pazarda hızla ilerlemeye devam ettiğini sözlerine ekledi.

AXA SİGORTA, BKM ile müşterilerinin verilerin korunması için işbirliği yaptı. AXA SİGORTA müşterileri bu anlaşma sayesinde artık işlem yapmak için kredi kartı numarasının tamamını vermek zorunda kalmayacak.

AXA SİGORTA yöneticiler toplantısı ve terfi töreni

Şirket yöneticilerinin katıldığı yöneticiler toplantısı ve terfi töreninin ilk bölümü, İnsan Kaynakları ve İç İletişim Bölüm Başkanı Esra Güller'in açılış konuşmasıyla başladı. Güller konuşmasında, şirket stratejisi ve değişen koşullara bağlı olarak gerçekleşen değişim sürecinden ve her alandaki transformasyonun yöneticiler ve çalışanlar için önemi ile kişisel gelişim ve onu destekleyen en önemli faktörlerin başında gelen etkin geri bildirimin öneminden bahsetti.
Şirkete yeni katılan yöneticilerin kendilerini tanıtmalarının ardından Satış ve Pazarlama Başkanı Özer Şimşek, Teknik ve Bilgi Teknolojileri Başkanı Yavuz Ölken ve sonrasında Mali İşler Başkanı Christophe Knaub değerlendirmelerini yöneticilerle paylaştılar. Sektör sonuçları ile AXA SİGORTA teknik sonuçlarının aktarıldığı bölümde, AXA SİGORTA'nın stratejisi doğrultusunda alınan ve planlanan aksiyonlar üst yönetimin değerlendirmeleri ile birlikte şirket yöneticileri ile paylaşıldı.
Sonraki bölümde şirket CEO'su Guillaume Lejeune, toplantının odak alanını oluşturan "kişilerarası etkileşim ve etkin geri bildirim" üzerine kendi hayatından örneklerle desteklenen etkileyici bir konuşma gerçekleştirdi. Lejeune konuşmasında, çalışanların potansiyellerini ortaya çıkarabilmelerinde yöneticilerin rolleri ile çalışanına değer veren büyük bir grubun parçası olarak kişisel gelişimin öneminden bahsederken, geri bildirim konusundaki algının doğru şekillendirilmesinin önemini vurguladı.
Lejeune'ün ardından sahneye davet edilen MCT Danışmanlık'tan Ateş Ataseven, "Odaklı Geri Bildirim Modeli" üzerine bir sunum gerçekleştirdi. Sunum sonrası sürpriz bir çalışma ile başlayan toplantıda Teknik ve Bilgi Teknolojileri Başkanı Yavuz Ölken ile Hayat ve Emeklilik Başkanı Olgun Küntay'ın geçmişte birlikte yaşadıkları bir deneyimi sahnede canlandırmaları büyük ilgi ile izlendi. Alkışlarla sonlanan bu bölümün ardından yeniden sahne alan Ateş Ataseven, günün ikinci bölümünde gerçekleşecek çalıştayları başlattı. Bilgilendirmenin ardından SALT Galata atölyelerinde gruplar halinde bir araya gelen yöneticiler, farklı senaryolar üzerinden geri bildirim konusunu deneyimlediler.
Çalışmaların bitiminde şirket CEO'su Guillaume Lejeune günü değerlendiren ve terfi eden çalışanları tebrik eden bir kapanış konuşması gerçekleştirdi. Toplantı bitiminde verilen serbest zamanda katılımcılar SALT Galata müze ve sergi alanlarını gezme fırsatı yakaladılar. Endüstri ürünlerinin ilk kez geniş bir alıcı kitlesiyle buluştuğu 80'li yıllarda dolaşımda olan nesnelerden derlenen 'Tek ve Çok' sergisi ile tarihi paraların sergilendiği müze ve diğer alanları gezerek büyülü atmosferin tadını çıkardılar. Serbest zaman sonrası, üst pozisyona terfi eden ve o günü kariyer yolculukları için önemli ipuçları veren eğitim programında geçiren çalışanların da katılımıyla terfi kutlaması töreni gerçekleştirildi. Terfi töreninin bitiminde yapılan oldukça renkli ve eğlenceli "ritim atölyesi" çalışması ile terfi eden çalışanlar hep birlikte kutlandı.
Atölye çalışması sonrasında ünlü şef Maksut Aşkar'ın Neolokal mutfağından hazırladığı farklı ve lezzetli tadımlıklar servis edildi.
AXA SİGORTA çalışan ve yöneticileri başarının getirdiği gurur ve keyifle mekandan ayrıldılar.



Terfi alan şirket yöneticileri, Guillaume Lejeune ile hatıra fotoğrafı çektirdiler.



AXA SİGORTA yönetici ve çalışanları, 20 Eylül 2016 tarihinde Salt Galata Salon ve Atölyeleri'nde gerçekleşen Yöneticiler Toplantısı ve Terfi Töreni'nde bir araya geldi.

Turkland Sigorta sektördeki yolculuğuna iddialı başladı

Yeni sermayedarı, yeni organizasyonu, yeni teknolojik yatırımları ve yeni ürünleriyle sektördeki yolculuğuna başlayan Turkland Sigorta'nın Genel Müdürü Hülya Püdün, "Acente, broker, banka ve müşterilerimize daha hızlı ve daha kaliteli hizmet vermenin heyecanı içindeyiz" dedi.

Turkland Sigorta Genel Müdürü Hülya Püdün, yeni Turkland Sigorta'nın yeni sermayedarı, yeni organizasyonu ve yönetimi, yeni teknolojik yatırımları ve yeni ürünleriyle acente, broker, banka ve müşterilerine daha hızlı ve daha kaliteli hizmet vermenin heyecanı içinde olduğunu söyledi.
Yeniden yapılanma çalışmaları çerçevesinde Turkland Sigorta'nın mevcut acente ağına son bir ay içinde 100 yeni acentenin daha katıldığını ifade eden Püdün, "Türkiye'deki hâkim sigortacılık anlayışı acenteler kanalıyla yapılan sigortacılık. Turkland Sigorta'nın da ağırlıklı satış gerçekleştirdiği kanal acente olmakla beraber iş ortağımız brokerler ve grubumuz bünyesindeki Turkland Bank şubeleriyle de yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Öncelikli hedefimiz bu konuda daha da yoğunlaşarak bankasürans kanalımızı büyütmek ve grup şirketlerimiz ile sinerjiyi artırarak alternatif satış kanallarımızı dengeli bir şekilde geliştirmek" dedi.
Büyümek, gelişmek, iş yapmak isteyen ve Turklan Sigorta'ya uyum sağlayabilecek tüm aracı kurumlarla yollarının kesişeceğine inanan Püdün, onlarla büyümeyi ve gelişmeyi arzuladıklarını belirtti. Turkland Sigorta bünyesine kattıkları yeni Bölge Müdürlükleriyle de bu gelişim için önemli adımlar attıklarını vurgulayan Püdün, yeni Bölge Müdürlükleriyle daha da güçlenecek olan Turkland Sigorta'nın hizmet kalitesini en üst seviyelere çıkarmayı hedeflediklerini kaydetti.

'HEDEF 2017'

Turkland Sigorta'nın pazar payının şu anda sermayedarın gerçek gücünü yansıtmadığını dile getiren Püdün, "Büyümek ve aynı zamanda kâr etmek zorundayız. Bu nedenle bu yoldaki tüm engelleri, tüm ihtiyaçlarımızı tespit ettik ve iyileştirmeye hızlı bir şekilde başladık. 2017, hedeflerimizin gerçekleşmesi noktasında bizim için önemli bir yıl olacak" diye konuştu.
Oto branşının Türk sigorta sektöründe her şeyin lokomotifi olduğuna değinen Püdün, sözlerine şöyle devam etti:


Hülya Püdün

"Bununla beraber, kârlı olabileceğimiz her branşta üretim yapmak ana hedefimiz. Kâr edersek bunun dönüşü yine aracılarımıza ve sigortalılarımıza olacak. İş ortaklarımıza iş kabulü ve komisyonlarla, sigortalılarımıza da daha uygun primlerle güzel fırsatlar sunacağız."

'MÜŞTERİMİZ KENDİSİNİ ÖZEL HİSSEDECEK'

Hız ve hizmet kalitesini artırmanın da hedefleri arasında olduğunu aktaran Püdün, "Önemli olan sadece prim almak ve hasar ödemek değil. Önemli olan, sigortalının ihtiyaçlarına tam anlamıyla cevap veren ürünleri sunmak ve gerçekleşen hasarı eksiksiz ve hızlı bir şekilde ödemektir. Bizim için önemli olan müşterimizin kendisini özel hissetmesidir. Tüm çalışmalarımız bu şekilde planlanmaktadır" dedi.
Hülya Püdün şunları söyledi: "Hızımızı ve hizmet kalitemizi artırmak için mevcut bilgi işlem sistemimizi tamamen değiştirdik. Çalışmalarımız hızlı ve yoğun bir şekilde devam ediyor. Bu sistemle beraber tüm ürünlerimiz değişiyor ve yeni ürünler sisteme tanımlanıyor. Aynı zamanda internet sitemiz Turkland Sigorta adı altında yeniden yapılandırılıyor. Yeni sistem ve yeni ürünlerle ilgili tanıtımlar, acente ve personel eğitimleriyle ilgili bölgesel bazlı organizasyonlar belirlenen tarihlerde gerçekleştirilmek üzere planlandı."

'HAYAT DIŞININ TÜM KOLLARINDA VARIZ'

Şu anda oto sigortaları, yangın, hırsızlık, nakliyat, mühendislik, sorumluluk, ferdi kaza, acil sağlık sigortası gibi tüm elementer branşlarda hizmet verdiklerinden bahseden Püdün, standart ürünler için güncel paket poliçelerinin yanı sıra özellik arz eden bazı branşlarda poliçelerin de müşterilere sunulduğunu söyledi. "Sektörde ilk kez uygulanacağını düşündüğümüz yepyeni ve güzel ürünlerimiz var. Bunları gelecek günlerde açıklayacağız. Bu ürünler acentelerimiz ve banka şubelerinin üretimleri baz alınarak yapılan çeşitli kampanyalarla desteklenecek" diyen Püdün, tüm ürünlerinin "kazan-kazan" mantığıyla hazırlandığını da sözlerine ekledi.

'TARİFELERİMİZ ÇEŞİTLENECEK'

Kasko ve trafik tarifelerinin çok yönlü analizle ve çok fazla parametreyle çalışır hale getirilmesi için çalışmalara başladıkları bilgisini veren Püdün, yeni sistemle beraber tarifelerinin de ihtiyaca uygun olarak hızlı bir şekilde güncellenebileceğini ve çeşitlendirilebileceğini kaydetti.
Hızlı ve kaliteli hasar hizmeti vermeyi hedefleyen Turkland Sigorta'nın her ilde ve her markada anlaşmalı servis ağını geliştirmeye devam ettiğini belirten Püdün, sözlerini şöyle tamamladı: "Yol yardım, konut yardım, işyeri yardım, mini onarım, kiralık araç hizmeti, ambulans hizmeti, tıbbi ve hukuksal danışma hizmetleri asistans firmalarımızın desteğiyle en mükemmel şekilde veriliyor."


Turkland Sigorta dinamik ekibiyle yeni döneme hazır.

TURKLAND SİGORTA HAKKINDA

12 Kasım 2013 tarihinde yapılan hisse devir anlaşmasıyla Demir Sigorta şirket hisselerinin %55'i Beyrut merkezli Cynvest S.A.L. Holding'e, %35'i Dubai merkezli GroupMed International Management Limited'e devroldu. 19 Şubat 2014 tarihinde, GroupMed International Management Holding Limited geri kalan %10 hisseyi de satın aldı.
Şirketin ticaret unvanı olan "Demir Sigorta Anonim Şirketi" 26 Temmuz 2016 tarihinde gerçekleştirilen olağanüstü genel kurul neticesinde "Turkland Sigorta Anonim Şirketi" olarak değiştirildi. İlgili olağanüstü genel kurul kararı 3 Ağustos 2016 tarihinde İstanbul Ticaret Sicili nezdinde tescil edildi ve 9 Ağustos 2016 tarihli ve 9133 sayılı Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'nde yayımlandı.

AIG Expat Sağlık Sigortası, çalışanla birlikte eş ve çocuklarını 2 milyon euro limitle teminat altına alıyor

AIG Sigorta'dan yurtdışında çalışan Türklere sağlık güvencesi

AIG Sigorta Ferdi Kaza Sigortaları Müdürü Burcu Ertan Sıtkı, bu ürünü hazırlarken sigortalıların hangi ihtiyaçlarından yola çıktıklarını şu şekilde açıkladı: "Son 5 yılda yabancı sermayeli firmaların Türkiye'deki faaliyetlerini hızla artırması ve bunun yanı sıra Türkiye'nin birçok firma tarafından gerek Körfez ülkeleri gerekse de Doğu Avrupa ülkeleri için bölge ofisi rolünü oynaması ve bunlara bağlı olarak da bu firmaların Türk çalışanları için yurtdışında uzun süreli çalışma fırsatlarının ortaya çıktığını görüyoruz."

'YURTDIŞINDA İSTİHDAM ARTIYOR'

Ertan şöyle devam etti: "Sadece yabancı sermayeli firmaların gün geçtikçe Türkiye'deki operasyonlarını artırmaları değil, aynı zamanda özellikle inşaat, gıda ve tekstil gibi sektörlerde faaliyet gösteren Türk firmalarının da yurtdışında büyümeleri, bölge müdürlükleri açmaları, kısa süreli projelerden ziyade uzun süreli projelerde önemli roller oynaması ve ihaleleri kazanmasına bağlı olarak bu firmalar çok fazla sayıda Türk yönetici ve çalışanı yurtdışında istihdam etmeye başladı. Türkiye'de SGK veya Özel Sağlık Sigortası ile teminat altına alınan çalışanlar -evli ve çocuklu olmaları halinde ise eş ve çocuklarının da teminat altına alınması söz konusu-



çalışma amaçlı yurtdışına çıktıkları durumlarda ancak gidecek oldukları ülkenin sağlık sigortasından ve şartlarından ya da minimum 1 seneden fazla ikamet etme durumlarında ise sadece çalışanın kendisi ilgili ülkenin kanuni yükümlülüklerine bağlı olarak sosyal güvenlik hizmetlerinden yararlanabiliyor."

'EN ÖNEMLİ SORUN SAĞLIK'

"Yurtdışında uzun süreli oturumlardaki en kritik hususlardan biri sağlık harcamalarının ve acil durumların güvence altına alınmasıdır" diyen Ertan şunları söyledi: "Türkiye'de çalıştığı süre boyunca SGK kapsamında teminat altında olan çalışan ve varsa eş ve çocukları yurtdışında çalışmaya başladıktan sonra teminatsız kalıyor. Grup sağlık sigortası kapsamında olan çalışan ise 90 günü aşması durumunda teminat kapsamından otomatik olarak çıkartılıyor. Bu gibi durumlarda şirketlerin çalışanına yurtdışında çalışacak olduğu süre boyunca alternatif çözümler sunması büyük önem arz ediyor. Gerek şirketin çalışanı adına satın alabileceği gerekse de çalışanın bordrosu üzerinden ödeyerek kendi ve ailesi adına satın alabileceği Expat Sağlık Sigortası yakın zamanda AIG Sigorta tarafından sunulmaya başlanacak."

AIG ASSİST AVANTAJI

"Expat Sağlık poliçesine sahip kişiler aynı zamanda yurtdışında bulundukları süre boyunca AIG Assist'ten 7/24 ücretsiz olarak yararlanabilecekler. Ferdi kaza teminatlarının da ek prim ile poliçeye dahil edilebileceğinin de önemle altını çizmek isteriz" diyen Burcu Ertan Sıtkı sözlerini şöyle noktaladı: "Expat Sağlık ürünümüze sahip olmak için AIG Sigorta Genel Müdürlüğü ve Bölge Müdürlüklerini aramak, aynı zamanda yetkili acente ve brokerlerimiz ile iletişime geçilmesi yeterli olacaktır."

AIG Sigorta'nın yakın zamanda lansmanını yapmayı planladığı AIG Expat Sağlık Sigortası ile yurtdışında çalışan Türk vatandaşları ve aileleri 2 milyon euro limite varan plan alternatifleri ile teminat altına alınabilecek. AIG Sigorta Ferdi Kaza Sigortaları Müdürü Burcu Ertan Sıtkı, Expat Sağlık Sigortası ürünü ile sunulacak olan avantajların sektörde fark yaratacağını söyledi.



Siber risklere karşı güvence: AIG CyberEdge Veri Koruma Sigortası

Günümüz dünyasında siber risklerin şirketler açısından büyük bir tehdit oluşturduğuna işaret eden AIG Sigorta Finansal Sigortalar Müdürü Demet Karakullukçu, "Verilerin sızdırılması ve veri kayıpları, düzenleyici kurumlar tarafından idari para cezası uygulanmasına neden olabilirken, bu tür saldırılar aynı zamanda sunucuların kapatılmasına, güven ve gelir kaybına da neden olabilir" dedi.
AIG CyberEdge Veri Koruma Sigortası'ndan bahseden Karakullukçu şunları Söyledi: "Bir sızıntı ya da ihlal sonrasında verilerin geri yüklenmesi, yeniden toplanması veya yeniden oluşturulması ile ilgili maliyetler de teminat içerisinde bulunuyor. Bunlara ilaveten bilgisayar korsanları tarafından yapılan hizmet engelleme saldırıları, şirket çalışanı fiilleri nedeniyle verilerin ifşa olması ve bildirim maliyetleri için de teminat sunuluyor."

HUKUKİ MALİYET TEMİNATI

Şirketin, ihlalden sonra gerçekleşebilecek herhangi bir soruşturmaya hazırlıklı olması ve profesyonel olarak temsil edilmesiyle ilgili hukuki maliyetlerin de teminat kapsamında olduğunu ifade eden Karakullukçu, "Poliçe isteğe bağlı olarak, sistem arızası ya da bulut hizmetlerine olan erişimin engellenmesi ile ilgili genişletilmiş teminatlar ile birlikte güvenlik konusunda bir aksamanın sebep olduğu iş durmasını ve bir şantaj tehdidinin sona erdirilmesi için yapılacak ödemeleri de teminat altına alacak şekilde genişletilebiliyor" diye konuştu. Karakullukçu poliçe hakkında şu bilgileri verdi: "CyberEdge, saldırıların itibara ve bilgi işleme etkisini de azaltmaya yardımcı olacak bir içeriğe sahip bulunuyor. Kurumlar uzmanlarınca sağlanan siber risk müdahale hizmetlerinden yararlanabiliyor."



Demet Karakullukçu, CyberEdge Sigortası'nın siber tehditlerin yaratacağı kayıplara karşı şirketleri koruma altına aldığını söyledi.

Türk Nippon Sigorta sağlıkta büyümeyi sürdürüyor

2015 yılında sağlık branşına giriş yapan ve bu yıl da iki yeni ürün çıkaran Türk Nippon Sigorta'nın Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, kısa zamanda sağlık branşında geliştirdikleri yeni bir ürünün lansmanını yapacaklarını aktardı.

2015 yılında yabancı uyruklular için geliştirdiği zorunlu sağlık sigortası ürünü "Sağlığım Sizde" ile sağlık branşına giriş yapan Türk Nippon Sigorta, bu alanda emin adımlarla yürümeyi sürdürüyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, kısa zaman içinde sağlık branşında yeni bir ürünün daha lansmanını yapacaklarının bilgisini verdi.

2016 yılına da sağlık alanında iki yeni ürünle başladıklarını hatırlatan Pamukçu, "Yılın ilk aylarında lansmanını gerçekleştirdiğimiz tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüz 'Sağlığınız Bizde' ve anne adayları için özel olarak geliştirilen 'Hayata Merhaba' ürünlerimizle piyasadaki konumumuzu güçlendirdik" dedi.

'SGK KAYDI BULUNMASI YETER'

'Sağlığınız Bizde' ürünlerinden bahseden Pamukçu, şunları söyledi: "Bu ürün, sigortalının hastalık ve/veya kaza halinde alacağı sağlık hizmetleri karşılığında ödeyeceği fark ücretlerini teminat altına alıyor. Poliçe, özel ve sağlık sigortası genel şartları doğrultusunda sadece anlaşmalı kurum listesinde yer alan ve Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ile anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında geçerli oluyor. Sigortalılarımız bu poliçe kapsamında anlaşmalı kurumlarımız içinde yer alan özel hastanelerden faydalanıp SGK fark ücretlerini ödemeden tedavi olabiliyor."

Ürünün sadece yatarak veya hem yatarak hem ayakta olmak üzere iki ayrı paketten oluştuğunu aktaran Pamukçu, "Yatarak yapılan tedaviler, poliçe özel ve genel şartları çerçevesinde %100 ödeniyor. Ayakta yapılan tedavilerdeyse, yılda 8 adet doktor muayenesi ve buna bağlı diğer teminatlar poliçe tarafından karşılanıyor" dedi.

80 YAŞINDAKİLERE DE POLİÇE DÜZENLENİYOR

Dr. E. Baturalp Pamukçu, 'Sağlığınız Bizde' ürününü sektördeki benzer ürünlerden ayıran en önemli farklarıysa şu şekilde açıkladı: "80 yaş dahil ve SGK kaydı bulunan herkes için poliçe yapılabiliyor. SGK tarafından kapsama alınan ve SGK sağlık hizmetlerinden yararlanma hakkı olan kişiler bu üründen yararlanabilir. Bu poliçenin getirdiği avantajlardan bir diğeriyse, bu ürünümüzde sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikayet ve hastalıklarıyla ilgili her türlü sağlık tedavi masrafları kapsam dahilinde ödenmesi. Ayrıca, SGK tarafından uygulanan bekleme süreleri dışında, bu poliçede yatarak tedavi kapsamında yer alan tüm tedavi giderleri için 1 ay bekleme süresi mevcut."

ANNE ADAYLARI İÇİN BEKLEME SÜRELERİNE SON

"Hayata Merhaba" ürünlerinden de bahseden Pamukçu, "Bu ürünümüzle anne adayları için bekleme süreleri ortadan kalkıyor. Sektördeki diğer doğum poliçelerinde genelde 6 aydan 1 yıla kadar bekleme süresi bulunuyor. Bu ürünler poliçe yapıldıktan 6 ay veya 1 yıl sonra hamile kalmanız halinde devreye girer. Oysa 'Hayata Merhaba' poliçesinde bekleme süresi olmadığı gibi, hamileliğin kaçıncı ayı olursa olsun bu poliçe yaptırılabilir" şeklinde konuştu.

"Hayata Merhaba" ürününün, tedavi giderlerinin anlaşmalı kurumlarda poliçede belirtilen teminat, limit ve özel şartlarda yer alan acil durumlar listesi doğrultusunda özel ve genel şartlara uygun olarak ödenmesini kapsayacağını kaydeden Pamukçu, bu ürünlerinin iki paketten oluştuğu bilgisini verdi. Dr. E. Baturalp Pamukçu, konu hakkında şunları söyledi: "Birinci paket sadece doğum teminatını kapsıyor. Yani, anlaşmalı kurumlarda sadece doğum masrafları bu poliçe tarafından karşılanıyor. İkinci paket ise doğumun yanı sıra tetkikleri de karşılıyor. Bu pakette hem doğum hem de belirtilen adetlerdeki hamilelik tetkikleri kurum bazında kapsam altına alınıyor. Poliçe sahibi anne adayları, hamilelik sona erdikten sonra poliçe bitiş tarihine kadar ilgili poliçenin acil sağlık teminatından da yararlanabiliyor."

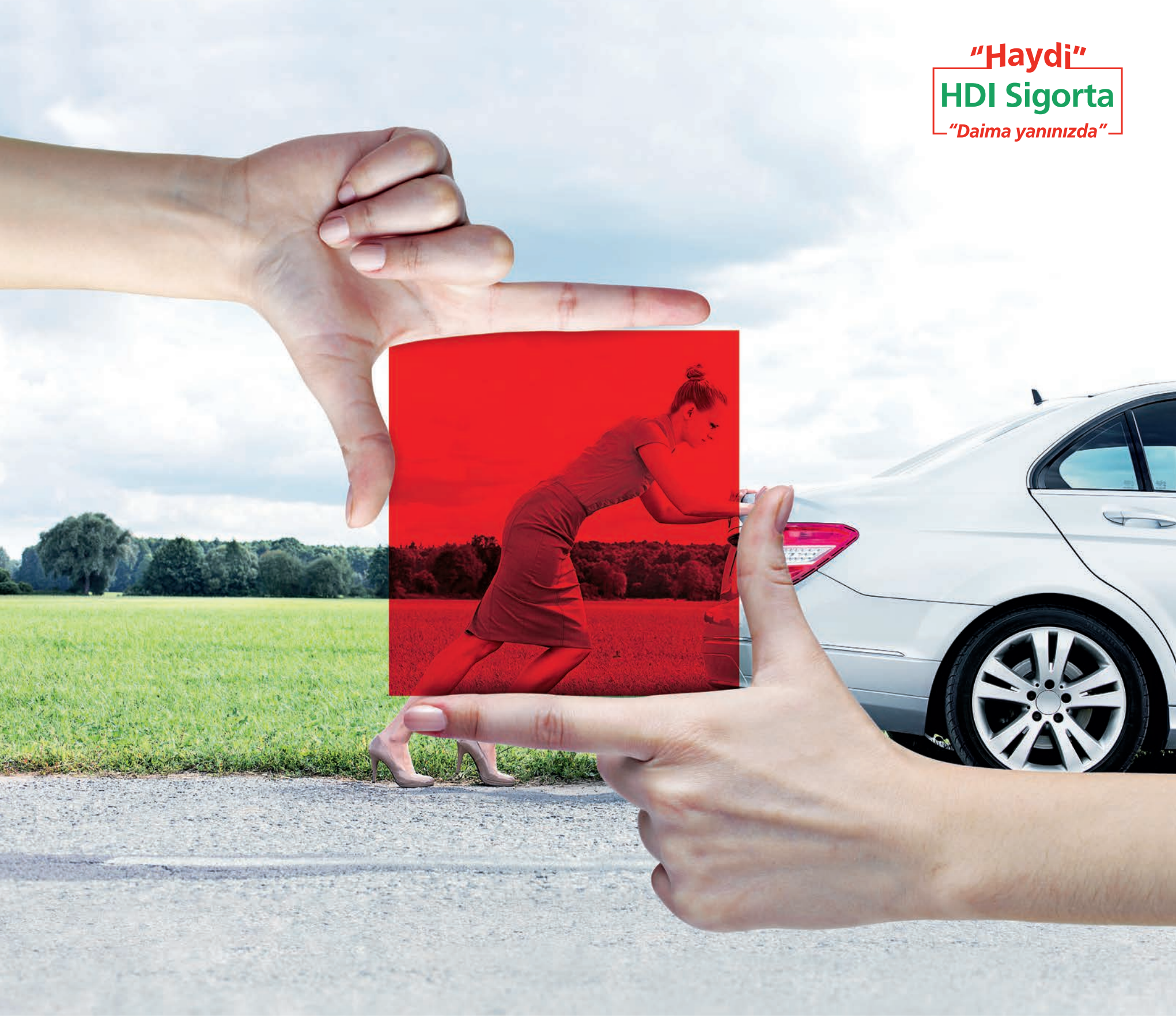


ANNE ADAYLARINA ÖZEL 'HAYATA MERHABA'

- Hamileliğin kaçıncı ayında olursa olsun anne adayları bu poliçeyi yaptırabilmektedir.
- Tedavi giderleri anlaşmalı kurumlarda poliçede belirtilen teminat, limit ve özel şartlarda yer alan acil durumlar listesi doğrultusunda özel ve genel şartlara uygun olarak ödenmektedir.
- Sadece doğumu kapsayan ve doğum ile tetkikleri kapsayan iki farklı paket sunulmaktadır.

TÜRK NİPPON SİGORTA'DAN 'SAĞLIĞINIZ BİZDE'

- "Yatarak" ve "Yatarak + Ayakta" olmak üzere iki ayrı paketten oluşmaktadır. Yatarak yapılan tedaviler, poliçe özel ve genel şartları çerçevesinde %100 ödenmektedir. Ayakta yapılan tedavilerde ise, yılda 8 adet doktor muayenesi ve buna bağlı diğer teminatlar (Röntgen/Fizik Tedavi/Tahlil/İleri Tanı Yöntemleri) poliçe tarafından karşılanmaktadır.
- "Yatarak + Ayakta" tedavi teminatları, poliçe özel ve genel şartlar çerçevesinde sınırsız ve %100 olarak ödenir. SGK tarafından uygulanan bekleme süreleri dışında, bu poliçede yatarak tedavi kapsamında yer alan tüm tedavi giderleri için 1 ay bekleme süresi mevcuttur.
- Sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikayet ve hastalıkları ile ilgili her türlü sağlık tedavi masrafları kapsam dahilindedir.
- 80 yaşına kadar olup da SGK kaydı bulunan herkes için poliçe yapılabilmektedir. SGK tarafından kapsama alınan ve SGK sağlık hizmetlerinden yararlanma hakkı olan kişiler bu üründen yararlanabilmektedir.
- Vergi indiriminden, prim ödemeleri karşılığında alınacak makbuz ile yararlanılabilir.
- Anlaşmalı Medical Park Hastanelerinde geçerlidir.



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**

Liberty Sigorta 10 yaşında!

Liberty Sigorta, sektörde 10. yılını doldurmanın sevincini ve heyecanını yaşıyor. 10. yıl nedeniyle düzenlenen etkinlikte çalışanlara seslenen Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, "10 yılı başarıyla geride bıraktığımız için mutlu ve ikinci 10 yıl için heyecanlıyız. Geldiğimiz nokta da, Liberty Sigorta olarak gerçekleştirdiğimiz işlerin ve başarılarımızın önemli bir göstergesi" diye konuştu. Tüm Liberty Sigorta yönetimi ve çalışanlarının katıldığı etkinlik kahvaltı ile başladı. Daha sonra sürpriz hediyeler dağıtıldı ve 10. yıl için özel olarak hazırlanan bir pasta kesildi.



Liberty Sigorta'dan hasar uygulamalarında dijital çözümler

Liberty Sigorta müşteri ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği online hasar uygulamaları ile işlemleri kolaylaştırmaya ve hızına hız katmaya devam ediyor.

Liberty Sigorta, müşterilerine her platformdan erişim kolaylığı sağlıyor. Web sayfası ve mobil uygulama üzerinden ihbar bildirimi, dosya durum takibi, banka bilgisi bildirimi ve evrak yükleme işlemlerini hızlı ve kolayca yapabilme avantajı sunuyor. 2016 yılı itibarıyla web ihbar uygulaması kullanım oranını %90, dosya takip uygulaması kullanım oranını %70 seviyelerine taşıyan Liberty Sigorta, dijital uygulamalarına bir yenisini daha ekleyerek, gönderilen fiziki evrakların hızla dosyaya yüklenmesi ve ödemeye hazır hale getirilmesi için scanner uygulamasını geliştirdi. Taranan evrakın 1 saniyede dosya ile eşleştirilmesini sağlayan uygulama yakın zamanda email ile gelen evraklar için de kullanılmaya başlanacak.
Dosya ödeme sürecini hızlandıran uygulamanın müşteri memnuniyetine önemli katkı sağladığını belirten Liberty Sigorta Oto Maddi Hasar Müdürü Ayten İnce, ödeme sonrası telefonla yapılan müşteri memnuniyet anketi NPS (Net Tavsiye Puanı) ölçümlerinin de dijital ortama taşındığını, sms ile daha fazla sigortalıya ulaşma ve geri bildirim alma imkanı yakaladıklarını belirtti. Dijital uygulamalara yapılan yatırımların hem müşteri memnuniyetini hem de verimliliği artırdığını belirten İnce, hasarda geliştirilen uygulamalar ile Hizmet Merkezi çağrı adetlerinin ciddi oranda azaldığını ifade etti. İnce, "Aynı zamanda, acentelerimize özel tasarlanmış hasar dosya sorgulama uygulamamız üzerinden tek bilgi ile dosya bilgilerini görmemizi, kiralık araç talep uygulamamız ile kiralık araç taleplerinin online olarak asistans firma sistemine düşmesini ve durum takibi yapılmasını sağlıyoruz. Acentelerimizin işlemlerini kolaylaştırmak bizim işimiz" dedi.





Yaz Okulu eğitimleri tamamlandı

Liberty Sigorta düzenlediği Yaz Okulu'nda acentelerine ürünler, sistemsel iyileştirmeler ve yenilikler hakkında eğitim verdi.

Liberty Sigorta'nın acenteleri için bu yıl ikincisini düzenlediği Liberty Sigorta Yaz Okulu kapsamında yaklaşık 250 Liberty Sigorta acentesi eğitime katıldı. Bölgelerde yapılan Yaz Okulu'nda nakliyat, mühendislik, seyahat sağlık gibi sigorta branşlarının yanı sıra Liberty Sigorta'nın sistemsel iyileştirmeleri hakkında da önemli bilgiler paylaşıldı. Bölge müdürlüklerinde gerçekleştirilen ve oldukça verimli geçen interaktif eğitimlerde acentelerden pozitif geri dönüşler alındı.









Generali'den Beşiktaşlıları sevindirecek kampanya



Generali Sigorta, sigortasını Generali'den yaptıran Beşiktaşlılara özel bir kampanya düzenliyor.

Generali, www.sampiyonunsigortasi.com web sitesi üzerinden kayıt yaptırarak araç, konut ya da ferdi kaza sigortası alan müşterilerine imzalı Beşiktaş forması ve topu kazanma şansı veriyor.

25 Kasım 2016 tarihine kadar sürecek olan kampanya kapsamında www.sampiyonunsigortasi.com adresine bilgilerini girerek poliçe teklifi talebinde bulunan şampiyon Beşiktaş taraftarları, 0850 555 55 55 numaralı Generali Sigorta Kişisel Sigorta Danışmanlığı Merkezi tarafından aranmaları sonucunda talepte bulundukları poliçeyi satın aldıklarında poliçe tutarının her 100 lirası için bir çekiliş hakkı kazanacaklar.

Prestij Trafik Sigortası, Prestij Trafik Ekstra Sigortası, Prestij Kasko Ekstra Sigortası, Prestij Evim Ekstra Sigortası, Mini Evim Ekstra sigortası, Mini Evim sigortası, Zorunlu Deprem Sigortası (DASK), Prestij Kişisel Güvencem Ekstra, Mini Kişisel Güvencem Ekstra, Mini Kişisel Güvencem isimli sigorta ürünlerinden en az bir tanesinin satın alınması durumunda katılımın geçerli olacağı kampanyaya 18 yaşından küçükler katılamayacak.

Noter huzurunda yapılacak çekilişin ardından 20 kişi imzalı Beşiktaş forması 10 kişiyse imzalı Beşiktaş topu sahibi olacak.

Generali Sigorta Beşiktaş taraftarlarını sevindirecek yeni bir kampanyaya imza atıyor. 25 Kasım'a kadar poliçe satın alan müşteriler poliçe tutarının her 100 lirası için bir çekiliş hakkı kazanacak.

Generali Sigorta'dan
Ezber Bozan Hatchback
Kasko veya Trafik Sigortası
teklifi alan herkes*
kusursuz sürüş keyfiyle
sınıfında göz dolduran
Fiat Egea Hatchback
kazanma şansı
yakalıyor.



Generali. Sigortanın kolay hali.
0850 555 55 55 | generali.com.tr | 700 Acente

GENERALI

*** GENERALİ SİGORTA FIAT EGEA HATCHBACK OTOMOBİL ÇEKİLİŞ KAMPANYASI KAMPANYA KATILIM KOŞULLARI**
Bu kampanya GENERALI SİGORTA A.Ş. tarafından MPI'nin 26.07.2016 tarih ve 24951361-255.01.02/1818-6030 sayılı izni ile MUCIZE TANITIM tarafından düzenlenmektedir. GENERALİ SİGORTA A.Ş. tarafından düzenlenen bu kampanyada 01.08.2016 (saat:09:00) –31.12.2016 (saat:23:59) tarihleri arasında,Türkiye genelinde, Generali Sigorta A.Ş.'ye ait, 0850 555 55 55 numaralı Generali Çağrı Merkezini arayarak veya Generali Sigorta A.Ş. ürünlerinin tanıtımının ve satışının yapıldığı www.generali.com.tr (ücretsiz) resmi internet sitesine giriş yaparak veya Generali Sigorta A.Ş.'ye ait tüm Acenteler üzerinden ulaşarak, sahibi olduğu motorlu taşıtı için sigorta sözleşmesi teklifi sunulabilmesi için gerekli ad, soyad, adres, telefon ve email bilgilerini kayıt ettirerek hesaplama formunu doldurup Motorlu taşıtı için (sahip olduğu hususi araç, ehliyet ve araç kullanımı konulu sorular) Prestij Trafik Sigortası, Prestij Trafik Ekstra Sigortası, Prestij Kasko Ekstra Sigortası ürünlerin herhangi biri için sigorta sözleşmesi teklifi alan kişilere her bir farklı motorlu taşıt için 1 çekiliş hakkı olmak üzere toplamda 3 çekiliş hakkı verilecektir. (Generali Çağrı Merkezi, Acenteler, Bankalar, Brokerlar üzerinden alınan teklif ve müşteri kayıtları sigortacılık sistemi ve CRM uygulamaları üzerinde tutulmaktadır ve teklif almak ücretsizdir.)İkramiye olarak, 1 kişi FIAT Egea HB Easy Plus 1.4 Fire 95 Hp 2016 Model kazanacaktır. Çekiliş 05.01.2017 tarihinde saat 11:00'de Mucize Tanıtım ve Organizasyon Hizmetleri Ltd. Şti. Toplantı Salonu Eski Osmanlı Sk. No:10/5 Mecidiyeköy-Şişli / İstanbul adresinde yapılacaktır. Kazanan talihliler 10.01.2017 tarihli Star Gazetesinde duyurulacaktır. 25.01.2017 tarihine kadar başvurmayan asillerle, 09.02.2017 tarihine kadar başvurmayan yedeklere ikramiyeleri teslim edilmez. Katılımda, araç plaka bilgisinin paylaşılması zorunludur, plakasını belirtmeyenler çekilişe dahil edilmez. Katılımda sunulan ad, soyad ve adres bilgilerinin doğruluğu, yeterliliği ve ispatı katılımcının sorumluluğundadır. Katılımda, kampanya sayfası sistem kayıtları esas alınır. Ad, soyad ve adres bilgilerinin herhangi birinde eksiklik olan kişilere çekiliş hakkı verilmeyecektir. Bir kişi, aynı plaka ile 1 kez katılabilir. Aynı plakanın farklı kişilerce tekrarlı girilmesi halinde ilk katılım kabul edilecektir. Kampanyaya katılım sonucu çekiliş hakkı kampanyaya katılan aracın ruhsat sahibine verilecektir. Fiat Araba Çekilişi kampanyasına www.sampiyonunsigortasi.comdan yapılan teklif alımları dahil değildir. Türkiye'de ikamet eden yabancı uyruklu kişilerin tescile bağlı ikramiye kazanması durumunda, ikramiye tesliminde ikametgâh tezkeresi ibrazı zorunludur. Generali Sigorta A.Ş.,Mucize Tanıtım ve Organizasyon Hizmetleri Ltd. Şti. çalışanları ile 18 yaşından küçükler katılamaz, katılmış ve kazanmış olsalar dahi ikramiyeleri verilemez. İkramiyeye konu olan eşya ve/veya hizmetin bedeli içinde bulunan KDV ve ÖTV gibi vergiler dışındaki vergi ve diğer yasal yükümlülükler talihliler tarafından ödenir. Kampanyaya katılan herkes bu şartları kabul etmiş sayılacaktır.Risk kabul esaslarına göre bazı kişilere kasko teklifi verilemeyebilir; avantajlı fiyatlar sunulmayabilir.

Sompo Japan Sigorta Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Fahri Uğur:

Fark yaratmanın anahtarı kaliteli müşteri deneyimi

Fahri Uğur, yüksek kalitede müşteri deneyimi sağlayan sigorta şirketlerinin fark yarattığını söyledi. Müşterinin sigorta şirketiyle etkileşime geçtiği her alandaki deneyim kalitesinin artırılması gerektiğini kaydeden Uğur, "Sigorta şirketlerinin kurumsal web sayfaları, mobil uygulamalar, call center ve acenteleri bu deneyim alanları arasında" dedi.

Sompo Japan Sigorta Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Fahri Uğur, sigorta pazarında ürün ve hizmetlerin birbirine benzediğini söyledi. Uğur, böyle bir ortamda müşterilerin tercihinin yüksek kalitede müşteri deneyimi sunan, fiyat açısından daha rekabetçi ve marka değeri yüksek sigorta şirketleri yönünde olacağını ifade etti.

"Geçtiğimiz yıllarda dünya sigorta pazarında birçok büyük markanın Türk sigorta sektörüne girişlerine ve sigorta şirketlerinin fiyatlandırma konusunda belki de dünyada en iyiler arasında yer alma yoluna girmelerine tanıklık ettik. Önümüzdeki yıllarda sigorta şirketleri marka bilinirliğine yatırım yapmaya ve fiyatlandırma konusunda kendilerini geliştirmeye devam edecektir" diyen Uğur, bu değişimin, iş modellerinin merkezine 'müşteri'nin konularak, müşteri deneyim kalitesinin iyileştirilmesi ve geliştirilmesine yönelik olacağını kaydetti.

'YATIRIMLARIMIZ BİZE KÂR OLARAK GERİ DÖNÜYOR'

Fiyatlandırmanın yıllar önce portföy ve segment yönetmek üzerine kurulu olduğunu hatırlatan Uğur, teknolojinin gelişimi ve risk bazında belki de yüzlerce farklı veriye ulaşılması sayesinde, her bir riskin ayrı ayrı fiyatlandırılabilmesinin artık mümkün hale geldiğini belirtti. Fiyatlandırmada segmentlerin giderek küçüldüğünü ve risk bazına kadar indiğini dile getiren Uğur, sözlerine şöyle devam etti: "Türk sigorta sektörünün risk bazında verilere ulaşım konusundaki zenginliği, sektörün tarife yönetiminde önemli yatırımlar yapmasına ve öğrenim eğrisinde hızlı öğrenme aşamasına girmesine olanak sağladı. Bu yolda ilerlenmesi ve aktüerya ile veri madenciliğine yapılan yatırımlarını artırması durumunda, Türk sigorta sektörünün dünyanın en iyi tarife yönetimini yapan sektörlerden biri olma ihtimali bulunuyor. Sompo Japan Sigorta olarak, fiyatlandırma alanındaki yatırımlarımızın başarılı geri dönüşlerini, sektör ortalamalarından daha düşük hasar/prim oranlarına sahip olarak ve her yıl kâr ederek alıyoruz."

'YENİ BİR DÖNÜŞÜM YOLDA'

Sektörde tarife yönetimindeki dönüşümün devam ettiğini dile getiren Uğur, önümüzdeki yıllarda diğer bir önemli dönüşümün de müşteri deneyimi alanında olacağının altını çizdi. Uğur, tarife yönetiminde segment fiyatlandırması yerine risk bazlı fiyatlandırmaya geçişte olduğu gibi, iş modellerinin odağının acente yönetiminden müşteri yönetimine doğru kayacağını da sözlerine ekledi. Geçmiş yıllarda sigorta şirketlerinin acentelerle ilişkileri yönettiğini, müşteri yönetiminiyse acentelere bıraktığını aktaran Uğur, "Bu konuda çok başarılı acenteler olduğu gibi, finansal nedenlerle insan kaynakları ve pazarlama alanlarına yeteri kadar yatırım sağlayamayan birçok acentenin de müşteri yönetimini modern yöntemlerle yapamadığına şahit olduk. Ancak, günümüzde sigorta şirketlerinin müşteri deneyim kalitesini yükseltmek amacıyla müşteri yönetimini ve/



veya denetimini kendi eline alması kaçınılmaz hale geldi. Bu da ancak ve ancak hem efektif hem de verimli olan dijital teknolojileri kullanarak yapılabilir" dedi.

'MOBİL TEKNOLOJİ DÖNEMİ'

Dijitalleşmeyle müşteri deneyim kalitesinin artırılmasının çok önemli olduğunu vurgulayan Uğur, bununla birlikte, acentelerin bu değişimde alacakları pozisyonun çok daha önemli olduğuna dikkat çekti. Acentelerin sigortalı iletişim bilgilerini tam olarak paylaşmadığından yakınan Uğur, "Bundan dolayı, günümüzde sigorta şirketleri müşterinin bırakın e-posta adresini, telefon numarasına dahi erişmekte zorluk yaşıyor" dedi. Önümüzdeki sürecin, sigorta şirketlerinin müşterileriye doğrudan iletişime geçebilmek ve müşteri deneyimini yönetebilmek amacıyla mobil ve dijital teknolojileri kullanacağı yeni bir dönem olacağını ifade eden Uğur, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Böyle bir tablo içinde, sigortalıyı yakından tanıyan, müşterilerin sigorta ihtiyaçlarını analiz ederek problemlerini çözme konusunda yetenekli ve en önemlisi müşteri deneyimini artırma konusunda sigorta şirketleriyle işbirliği içinde olan acentelerin pazardaki yüksek payı yıllarca devam edeceğe benziyor."

'GELİŞMEK İÇİN KALİTE ŞART'

Sadece hasar anıyla sınırlı olmayıp, müşterinin sigorta şirketiyle etkileşime geçtiği her alandaki deneyim kalitesinin artırılmasının, sigorta şirketlerinin metalaşan sigorta sektöründe fark yaratabilmek adına nadir gelişim sahalarından biri olacağına işaret eden Fahri Uğur, "Söz konusu deneyim alanları, geleneksel temas noktalarına ek olarak; sigorta şirketlerinin kurumsal web sayfaları, mobil uygulamalar, call center ve acenteleriyle etkileşimleri gibi mecraları; özetle müşterinin karar anı (Moment Of Truth) diye tanımladığımız tüm alanları kapsayacaktır" şeklinde ifadelerde bulundu.

Sompo Japan Sigorta olarak bu noktadan yola çıkarak müşteri deneyim kalitesinin artırılması amacıyla uygulamaya alacakları T-NPS (İşleme Dayalı Net Tavsiye Skoru / Transactional Net Promoter Score) için önemli yatırımlar yaptıkları bilgisini veren Uğur, "Müşterimizin markamızla temas ettiği tüm noktalarda müşteri deneyim kalitesinin ölçümlenmesi ve bu noktalardaki kalitenin artırılmasına ilişkin yapılan bu yatırımların ilk dönüşleri oldukça memnuniyet verici" dedi.

Fahri Uğur sözlerini şu şekilde tamamladı: "Sonuç olarak, şirketimizin yıllar içinde oluşturduğu marka vaadinin acentelerimizle birlikte müşteriler tarafından en doğru şekilde algılanması, ancak her etkileşim noktasında tutarlı ve doğru deneyimin sunulmasıyla sağlanabileceğinden, bu alandaki yatırımlarımızı sürdürerek sektörün öncü şirketlerinden biri olma hedefi doğrultusunda emin adımlarla ilerlemeye devam edeceğiz."

'MARKA BİLİNİRLİĞİMİZİ GİDEREK ARTIRIYORUZ'

Sompo Japan Sigorta olarak son yıllarda marka bilinirliğinin artırılması konusunda, başta Beşiktaş Erkek Basketbol Takımı'nın isim hakkının alınması olmak üzere önemli yatırımlar yaptıklarını aktaran Uğur, "Bu yatırımlardan aldığımız son derece olumlu geri dönüşler, marka bilinirliği hedefi ve müşteri deneyim kalitesinin artırılması kriterlerinde doğru yönde olduğumuzu gösteriyor" şeklinde konuştu.

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

‘TARIM VE RİSK’ objektiflere yansıyacak

TARSİM, geçtiğimiz yıl Türkiye fotoğraf ve sinema sanatının en köklü kuruluşlarından biri olan İFSAK (İstanbul Fotoğraf Sinema Amatörleri Derneği) işbirliği ile düzenlediği ‘Tarım ve Risk’ konulu fotoğraf yarışmasının bu yıl ikincisini gerçekleştiriyor.

TARSİM, düzenlediği ‘Tarım ve Risk’ konulu fotoğraf yarışması ile tarım faaliyetlerinin çok önemli olduğunu ve kesintiye uğramasının olumsuz sonuçlar doğurabileceğine işaret ederek, bu doğrultuda tarım sigortası ile ilgili ülke genelindeki bilinç düzeyinin artırılmasını amaçlıyor.



TARSİM Fotoğraf Yarışması, Seçici Kurul Üyeleri ve birinci dereceden yakınları ile Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) Temsilcisi, Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) üst düzey yöneticileri, İstanbul Fotoğraf ve Sinema Amatörleri Derneği (İFSAK) Yönetim Kurulu Üyeleri ve birinci dereceden yakınları dışında, Türkiye’de ikamet eden ve 18 yaşını doldurmuş herkesin katılımına açık olacak şekilde düzenleniyor. www.tfsfonayliyarismalar.org web sitesi üzerinden online olarak başvuruda bulunulabilecek yarışmaya katılım ücretsiz olacak. Yarışma başvuruları 31 Aralık’a kadar devam ediyor. Yarışmaya katılım şartları ve detaylı bilgi için; www.tarsim.gov.tr ve www.tfsfonayliyarismalar.org adresleri ziyaret edilebilir.

Tarım Sigortaları Havuzu Fotoğraf Yarışması

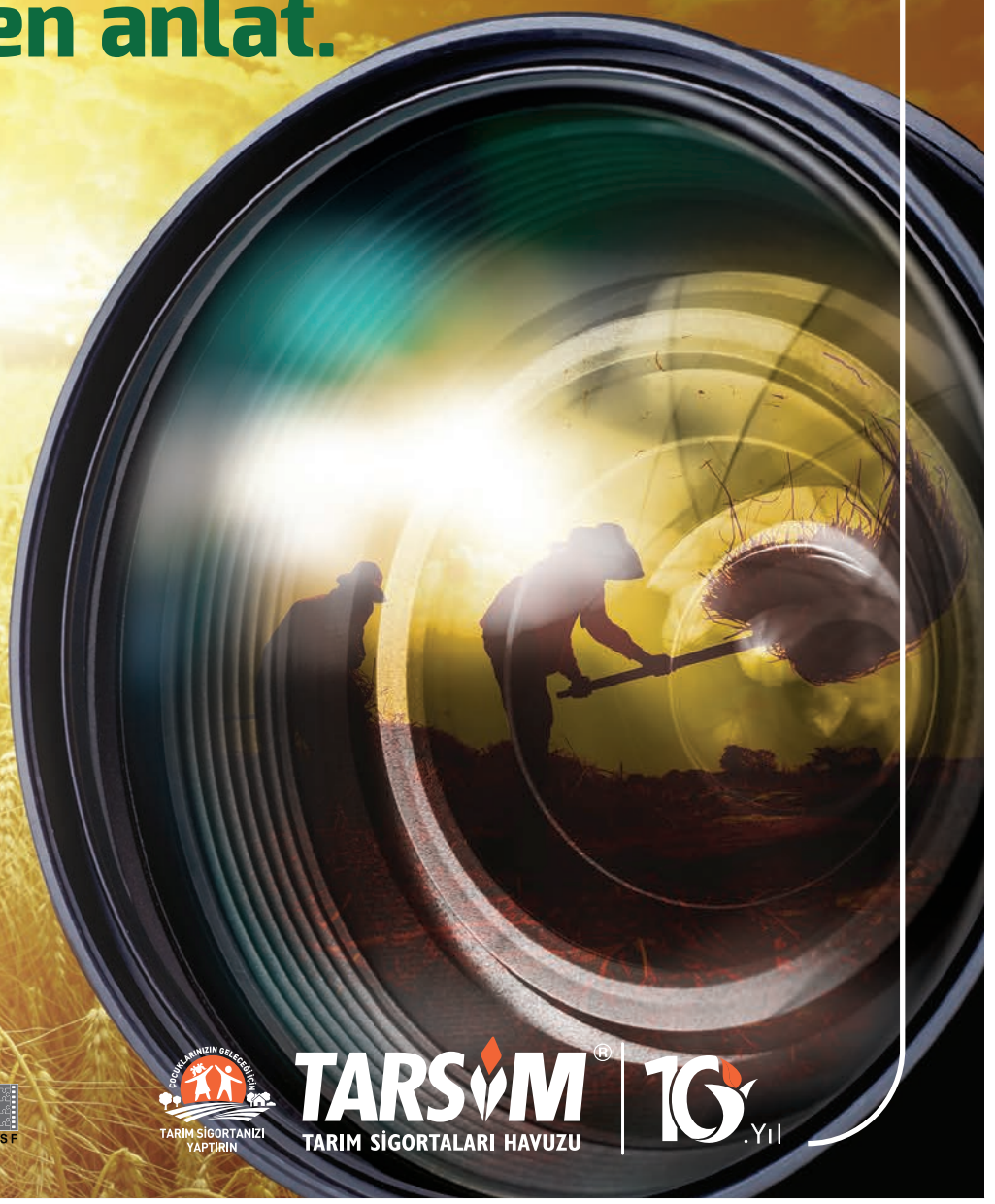
Fotoğraf Yarışmamıza katılarak, **tarımsal üretimde yaşanan riskleri en iyi sen anlat.**

Yarışma Konusu:

Tarım ve Risk

Son Başvuru Tarihi: 31.12.2016

Ödüller:
1.lik Ödülü: **4.500 TL**
2.lik Ödülü: **3.500 TL**
3.lük Ödülü: **2.500 TL**
Mansiyon (4 adet): **1.000 TL**



ISO 9001 ISO 10002 ISO 27001 BUREAU VERITAS Certification
İFSAK İSTANBUL FOTOĞRAF VE SİNEMA AMATÖRLERİ DERNEĞİ
TFSF
ÇOCUKLARINIZIN GELECEĞİNİ GÜVENCE ALTINA ALIN
TARSİM TARIM SİGORTANIZI YAPTIRIN
TARSİM TARIM SİGORTALARI HAVUZU
10.Yıl

Doğa Sigorta'dan sağlık hamlesi



Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, sağlık branşında ürün yelpazelerini genişletmek üzere tamamlayıcı sağlık sigortası ürününü satışa sunduklarını dile getirdi.

Sektörün genç ve dinamik şirketlerinden Doğa Sigorta, geçtiğimiz günlerde tamamlayıcı sağlık sigortasını satışa sunduğunu açıklamıştı.
Son yıllarda sektörün, mevcut özel sağlık sigortaları alanını daraltmadan bunun dışında yeni bir pazar yaratmaya yönelik çalışmalar yaptığını söyleyen Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, bu konuda en önemli çalışmanınsa tamamlayıcı sağlık sigortası olduğunu belirtti.
Gölpınar, tamamlayıcı sağlık sigortasının, hem geleneksel sağlık sigortalarının özel hastanelerde verdiği imkanları büyük ölçüde sağlaması hem de daha düşük primlerle sunması sebebiyle tercih edilen bir ürün haline geldiğini ifade etti.

'HAVUZ SİSTEMİ PRİMLERİ DÜŞÜRECEK'

Gölpınar, ilk kez 2012 yılında başlayan tamamlayıcı sağlık sigortasının, 2016 yılına gelindiğinde Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre ağustos sonu itibarıyla 444 bin 247 sigortalı sayısına ulaşarak önemli oranda yol kat etmiş olmasına karşın henüz istenen seviyelere gelemediğini dile getirdi.
Ürünün yaygınlaşması adına Medula sistemiyle uyum, vergi teşviki uygulanması, prime devlet katkısı ve sigorta havuzu önerilerinin tartışılmaya başlandığını söyleyen Gölpınar sözlerine şöyle devam etti:
"Özellikle Türkiye Sigorta Birliği nezdinde tartışmaya açılan 'Havuz Sistemi'nin hayata geçirilmesiyle hem riskin daha efektif yönetilmesi hem



de kurumlarla daha avantajlı fiyat anlaşmaları yapılması sonucunda prim tutarlarının da düşeceği öngörülmektedir. Önerilen havuz sisteminin, ana risk olarak görülen ve ürünün geleceğini tehdit eden hasar fazlası konusunda da uygulanması atılabilecek önemli adımlardandır. Bu sayede tamamlayıcı sağlık sigortasının daha geniş kitlelere de ulaşması mümkün olabilecektir."
Coşkun Gölpınar yeni ürünlerinden şu şekilde bahsetti: "Tamamlayıcı sağlık sigortasıyla sigortalılarımızın beklenmedik sağlık sorunlarında hem SGK hem de Doğa Sigorta ile anlaşmalı özel hastanelerdeki fark ücretlerini ödemeden tedavi olmasını sağlıyoruz. Ürünümüz yatarak tedavi ve ayakta tedavi teminatlarını içeren 3 plandan oluşmaktadır; Yatarak Tedavi Planı, Yatarak Tedavi ve Ayakta Tedavi Planı (8 kez kullanım limitli),Yatarak Tedavi ve Ayakta Tedavi Planı (6 kez kullanım limitli).

DOĞA SİGORTA'DAN MÜŞTERİ ODAKLI YAKLAŞIM

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Doğa Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile müşterilerimize, müşteri odaklı yaklaşım, kaliteli hizmet anlayışı, düşük primlerle kaliteli ve hızlı sağlık hizmeti, geniş anlaşmalı kurum ağı, sağlık harcamalarına Doğa Sigorta güvencesi, yenileme garantisi, müşteri şikayetlerine hızlı çözüm sunmayı ve müşteri memnuniyeti sağlamayı taahhüt ediyoruz" sözlerine yer verdi.

Primlerimiz yaşa ve ikamet edilen bölgeye göre değişiklik göstermekle beraber gayet makul bir seviyede olup, her bütçeye uygun bir plan seçeneği bulunmaktadır. Sigortalının yanında %5 indirim ile ailesinin de sağlığı güvence altına alınmaktadır.
İsteğe bağlı olarak sunduğumuz 'A+ Yatarak Tedavi Teminatı' ile sigortalılarımıza SGK şartı aranmaksızın geleneksel sağlık sigortasının geçerli olduğu tüm anlaşmalı kurumların kapısı da aralanmaktadır."

'ARAÇLARINI DA DÜŞÜNDÜK'

Tamamlayıcı sağlık sigortasıyla 'Her şeyin başı sağlık' derken, sigortalılara özel ücretsiz 'Tamamlayıcı Oto Bakım Hizmet Paketi' sunarak onların araç sağlıklarını da düşündüklerini belirten Gölpınar, bu sayede ürününün istisnasız tüm planlarına yılda bir defa kullanılabilecek asistans hizmetini de eklediklerini söyledi.

'SAĞLIK EN KIYMETLİMİZ'

Coşkun Gölpınar, "İnsanın değerini ancak kaybedince anladığı ve geri getirmek için varını yoğunu harcadığı sağlık, sigortalatılması en gerekli kıymetlerden biridir" sözlerine yer verdi. Gölpınar, "Söz konusu sağlık olunca 'Her şeyin başı sağlık' diyerek hiçbir masraftan kaçınmamayı tercih ederiz, ancak hayatın gerçekleri her zaman buna imkân vermeyebilir. Sağlık sigortacılığı işte bu noktada ileride ortaya çıkabilecek riskler için önceden belirlenen bir prim karşılığında sunulan teminatlarla sağlıkla ilgili olası masrafların güvence altına alınmasıdır. Yani risk grubunuza ve poliçe kapsamınıza göre ödediğiniz primlerle satın aldığınız sağlık sigorta ürünleri beklenmedik durumlarda çıkabilecek masraflara karşı size koruma sağlar" şeklinde konuştu.

Doğa Sigorta TARSİM sisteminde

Doğa Sigorta TARSİM havuzuna katıldı. Tarım sigortası yaptırmak isteyen üreticiler bundan böyle, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın sistemlerine kayıt yaptırdıktan ya da kayıtlarını güncelledikten sonra Doğa Sigorta'nın da acentelerine başvuruda bulunabilecek.
Doğa Sigorta Tarım Sigortaları Uzmanı Mehmet Ayyıldız, Türkiye'de mevcut üreticilere ulaşmayı ve onlara TARSİM'i tanıtarak hem Devlet Destekli Tarım Sigortalarını ülke geneline yaygınlaştırmayı hem de Doğa Sigorta kooperatifine güç katmayı hedeflediklerini söyledi.
Üreticinin TARSİM konusunda daha da bilinçlenmesi gerektiğini söyleyen Mehmet Ayyıldız, konuyla ilgili görüşlerini Sigortacı Gazetesi ile paylaştı.



Sizce üretici TARSİM konusunda yeterince bilinçli mi?
Geçen zaman zarfında TARSİM birçok reklam, TV programı ve üretici ziyaretleriyle tanıtım anlamında faaliyetlerde bulundu. Poliçe adetleri ve 10 yıllık toplam prim üretim değerlerine bakıldığında ilginin diğer Avrupa ülkelerinden aşağıda olmadığı söylenebilir. Ancak ülkemizin sahip olduğu tarımsal alan büyüklüğü, ürün çeşitliliği gibi hususlar göz önünde tutulduğunda daha alınacak çok yol var.

'TARSİM'İ TANITICI FAALİYETLERDE BULUNULMALI'

Tarım sigortasında sigortalılık oranını artırmak için neler yapılabilir?
TARSİM havuzuna üye sigorta şirketlerinin bünyelerinde mutlaka Tarım Sigortaları departmanının mevcut olması ve bu departmanda görevli ziraat mühendisi unvanına sahip bir sigortacının olması gerekiyor. Burada çalışan görevlinin de görev yapmakta olduğu şirket adına bölge ve köy ziyaretleri gerçekleştirmesi, üreticilere ulaşması ve TARSİM'i tanıtıcı faaliyetlerde bulunması şart.

'TARIM SİGORTALARINI YAYMAYI HEDEFLİYORUZ'

Bu alandaki hedefleriniz nelerdir?
Havuza üyelik, TARSİM ekranlarının şirketimize açılması, acentelerimizin TARSİM ekranına kayıtları, sistemin entegrasyonu gibi öncelikli işlemler ivedilikle tamamlandı. Ülkemizde tüm bölgelerde üreticilere ulaşabilme adına yapılması gerekli olan üretici ziyaretleri aşamasına geçildi. Tabii ki ziyaretlerde en büyük destekçilerimiz Doğa Sigorta Kooperatifi acenteleri. Değerli acente yetkilileriyle tüm üreticilere ulaşmak, onlara TARSİM'i tüm gelişme ve yenilikleriyle tanıtmak, bu şekilde hem Devlet Destekli Tarım Sigortalarını ülke geneline yaymak hem de Doğa Sigorta kooperatifinin gücüne güç katmak en büyük hedeflerimizdir.

Türkiye 'yatırım yapılabilir' seviyenin altına düştü

Geçtiğimiz ayın son günlerinde Moody's ülke notunu "yatırım yapılabilir" seviyenin altına çekince ülke ekonomisine yönelik olumlu bakış bir miktar değişti. Sigorta sektörünün yakından takip ettiği derecelendirme şirketi A.M. Best ise regülasyon değişikliklerinin sıklığına dikkat çekiyor.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

Türkiye ekonomisi ve sigorta sektörü uluslararası kredi derecelendirme şirketleri tarafından yakından takip ediliyor.
Dünyanın en bilinen ve açıklamalarını yakından takip ettiği 3 büyük kredi derecelendirme şirketi olan ABD merkezli Standard & Poor's, Fitch ve Moody's'ten sadece birinin Türkiye ekonomisine yönelik notları yatırım yapılabilir seviyede bulunuyor. Bu durum olası yatırımcılar tarafından bir miktar riskli karşılanıyor. Sigorta sektörünün yakından takip ettiği derecelendirme şirketi ise A.M. Best. Söz konusu şirketin son Türkiye raporunda Hazine Müsteşarlığı'nın sektörün üstünde yoğun regülasyonlar yaptığına ve bunun da risk olarak algılanabileceğine dikkat çekiliyor.
Kredi derecelendirmesi bir kişi, şirket veya hatta bir ülkenin kredi itibarını belirliyor. Kredi derecelendirmesi, bir borçlunun kredi geçmişi hakkında yapılan bir değerlendirme olabileceği gibi, potansiyel bir borçlunun borcunu geri ödeyebilme yeteneğinin bir değerlendirmesi de olabiliyor. Hesaplanması için malî geçmiş, cari varlık ve cari borçlar inceleniyor. Kredi değerlendirmesi, borç veren veya yatırımcı için, o borcun geri ödenme olasılığını belirlemek için yapılır. Düşük bir derecelendirme, borç alanın borcunu ödememe (temerrüt) riskinin yüksek olduğu anlamına gelirken, bu durum borç talebinin reddedilmesi sonucunu doğuruyor. Standard & Poor's ve Fitch için BBB-, Moody's için Baa3 ve yukarısı yatırım yapılabilir seviye olarak kabul ediliyor. S&P ve Fitch için BB+, Moody's için Ba1 ve aşağısı ise yatırım yapılamaz spekülatif derece sayılmakta ve çoğunlukla "çöp" olarak adlandırılıyor.

ŞİRKET KREDİ DERECELENDİRMESİ

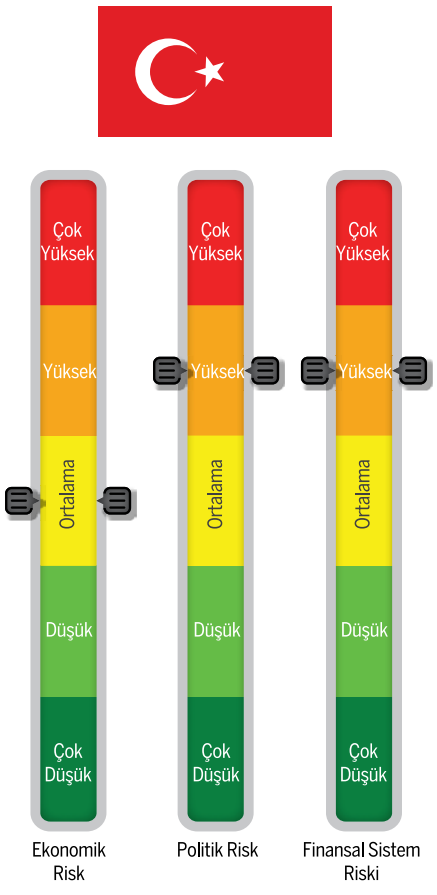
Bir şirketin kredi derecelendirmesi, potansiyel yatırımcılar için tahvil gibi kredi kâğıtları hakkında bir malî göstergedir. Standard & Poor's'un derecelendirme skalası, en iyiden en kötüye, şöyledir: AAA, AA, A, BBB, BB, B, CCC, CC, C, D. BBB'nin altındaki tahviller spekülatif veya yüksek riskli sayılır. Moody's'in derecelendirme sistemi buna benzerdir ama isimlendirme biraz farklıdır. En iyiden en kötüye şöyle sıralanır: AAA, Aa1, Aa2, Aa3, A1, A2, A3, Baa1, Baa2, Baa3, Ba1, Ba2, Ba3, B1, B2, B3, Caa1, Caa2, Caa3, Ca, C.

DEVLET KREDİ DERECELENDİRMESİ

Devlet kredi derecelendirmesi (sovereign credit rating), egemen bir hukuksal varlığın, yani bir ülke devletinin, kredi derecelendirmesidir.
Devlet kredi derecelendirmesi, bir ülkede yatırım ortamının risk seviyesini ifade eder, politik riski de hesaba katar. Yabancı ülkelerde yatırım yapacak yatırımcılar tarafından kullanılır.
Kredi derecelendirme notlarına göre ülkeler listesi, üç büyük kredi derecelendirme kuruluşu tarafından açıklanan, uzun vadeli yabancı para cinsinden kredi notunu göstermektedir.

(Kaynak: Vikipedi)

A.M. BestTürkiye Derecelendirmesi
CRT-4



İşte kredi derecelendirme şirketlerinin Türkiye hakkında verdikleri son kredi notları:

FitchRatings

Fitch'nin Türkiye için verdiği kredi notu BBB-. Bu kredi notu alt orta sınıf olarak tanımlanabilecek "yatırım yapılabilir" seviyesini ifade ediyor.

MOODY'S

Moody's kredi notumuzu kısa süre önce Baa3'ten Ba1'e düşürdü. Böylelikle Moody's de Türkiye'yi "yatırım yapılabilir" tavsiyesinin altında görmeye başladı.

STANDARD &POOR'S

S&P'nin de Türkiye'nin kredi notu BB ve yatırım yapılabilir seviyenin altında yer alıyor. S&P, Türkiye'yi yatırım yapılamaz ve spakülatif görünüm olarak değerlendiriyor.

TÜRKİYE'Yİ YATIRIM YAPILABİLİR GÖREN SADECE FITCH KALDI

Dünya'da etkin olarak faaliyet gösteren üç büyük kredi derecelendirme şirketlerinin Türkiye hakkında verdikleri kredi notları piyasaların şekillenmesinde önemli rol oynarken, bir ülkede yatırım yapılabilir kredi notunun geçerlilik kazanması için ise tek bir reyting şirketinin verdiği not yeterli olmuyor. Bu nedenle en az iki kredi derecelendirme şirketi "yatırım yapılabilir" kredi notu verecek ki yatırımcılar o ülkeyi değerli görsün. Türkiye'yi söz konusu 3 şirket içinde son düzenlemeler sonrasında sadece Fitch "yatırım yapılabilir" not seviyesi ile değerlendirirken, S&P ile birlikte geride kalan ayın son günlerinde Moody's de yatırım yapılabilir seviyenin altında değerlendirdi ve bu durum ülkenin ekonomik durumu için endişe kaynağı yaratmaya başladı.

A.M. BEST REGÜLASYON BASKISINA DİKKAT ÇEKİYOR

Sigorta şirketlerinin en çok önem verdikleri derecelendirme kuruluşlarından biri ise sigortacılıkta uzmanlaşmış olan A.M. Best. Türkiye'de faaliyet gösteren neredeyse tüm sigorta şirketlerinin A.M. Best derecelendirmesi bulunuyor. A.M. Best'in 24 Ağustos 2016 tarihli son raporunda Türk sigorta sektörüne yönelik riskin Hazine kaynaklı yoğun regülasyon baskısı olduğunun altı çizildi. Sigorta alanında uzmanlaşmış olan A.M. Best, ülkeleri değerlendirirken de diğer derecelendirme kuruluşlarından farklı bir derecelendirme yöntemi kullanıyor. Kuruluş, ülke derecelendirmeleri Ekonomik Risk, Politik Risk ve Finansal Sistem Riski alt başlıklarında ele alıyor. Türkiye'nin notu Ekonomik Risk'te Orta, Politik Risk ve Finansal Sistem Riski'nde yüksek olarak geçiyor. A.M. Best'in Türkiye'ye ortalama olarak verdiği CRT – 4 notu, diğer kuruluşların BBB ve BBB- derecelendirmelerinin arasında bir noktaya denk geliyor.



BES şirketleri artık sağlık poliçesi de kesebilecek

Bireysel emeklilik sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin hizmet alanları genişliyor. Hazine Müsteşarlığı'nın yeni düzenlemesiyle BES şirketleri artık sağlık sigortası poliçesi kesebilecek. Son yıllarla popülaritesi hızla artmaya başlayan sağlık sigortalarındaki bu düzenlemeyle birlikte BES şirketlerinin de pazara girecek olması sonucu hizmet kalitesi ve ürün çeşitliliğinin artması bekleniyor.

Emeklilik şirketlerinin hastalık-sağlık branşında da ruhsat alabilmesinin yolunu açan düzenlemeyle birlikte ayrıca, söz konusu şirketler hayat branşında ruhsatları bulunması kaydıyla tehlikeli hastalıklar ve sürekli sakatlık teminatlarını başka bir şart aranmaksızın hayat sigortasına ek teminat olarak verebilecek.

Yapılan bu düzenlemenin sektöre neler kazandıracağını Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu'na sorduk. Eroğlu, düzenlemenin gerek hayat ürünlerinin gerekse sağlık sigortası ürünlerinin çeşitliliğini ve yaygınlığını olumlu yönde etkileyeceğinin altını çizdi.

Hazine Müsteşarlığı, emeklilik şirketlerinin de sağlık sigortası satabilmesinin önünü açan bir düzenleme yayınladı. Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, emeklilik şirketlerinin geleneksel sağlık ürünlerinden çok, tamamlayıcı sağlık ve yabancılar için sağlık gibi ürünlere yönelmesinin beklendiğini söyledi.

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu:

EMEKLİLİK DÖNEMİ İÇİN DE SAĞLIK TEMİNATI SAĞLANABİLİR

Yapılan son düzenlemeyi değerlendiren Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, emeklilik şirketlerinin halihazırda hayat sigortası ürünlerinde vefat teminatıyla birlikte ek olarak tehlikeli hastalıklar teminatı sunulabildiğini hatırlattı. Eroğlu, "Yapılan yeni düzenlemeyle birlikte emeklilik şirketleri tehlikeli hastalık teminatının yanı sıra çeşitli sağlık teminatlarının tanımlı olduğu ürünleri de sunabilecek. Bu düzenlemenin gerek hayat ürünlerinin gerekse sağlık sigortası ürünlerinin çeşitliliğini ve yaygınlığını olumlu yönde etkileyeceğini düşünüyoruz" dedi.

Uluslararası örneklere bakıldığında, hayat ve emeklilik şirketlerinin sağlık sigortası ürünleri sunabildiğini söyleyen Eroğlu, yeni düzenlemeyle birlikte ülkemizdeki uygulamanın uluslararası uygulamalara yaklaşacağını ifade etti.

Sosyal güvenlik sisteminin kişilerin emeklilik dönemlerindeki gelirlerinin yanı sıra sağlık giderlerini de karşılamaya çalışan bir sistem olduğunu dile getiren Eroğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Bireysel Emeklilik Sistemi'nin sosyal güvenlik sistemini destekleyici misyonu sayesinde kişilerin emeklilik dönemlerinde yaşam standartlarının korunduğunu biliyoruz. Bunun yanı sıra yeni yönetmelikle beraber emeklilik döneminde sağlık teminatının da sağlanacağı ürünlerin uzun vadede geliştirilebileceğini düşünüyoruz."

'TAMAMLAYICI SAĞLIK AĞIRLIK KAZANIR'

Sağlık branşının bugünkü yapısına bakıldığında branşın üç temel ürün grubundan oluştuğunu aktaran Eroğlu, bu üç grubu şu şekilde açıkladı: "İlki yatarak ve/veya ayakta tedavi teminatlarının sunulduğu özel sağlık sigortasına ilişkin ürünlerin yer aldığı geleneksel sağlık sigortaları; ikincisi sosyal güvenlik sistemi tarafından karşılanmayan ya da kişilerin beklentileri karşısında yetersiz kalan alanlarda devreye giren tamamlayıcı sağlık sigortaları; üçüncü grup ise acil sağlık, yabancılar için sağlık, seyahat sağlık, hastalık gibi ürünlerden oluşan grup."

Yapılan son düzenlemenin emeklilik şirketlerinin de sağlık branşına ilişkin tüm ürünleri sunabilmelerine imkan sağladığının altını çizen Eroğlu, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Ancak emeklilik şirketlerinin geleneksel sağlık sigortalarında değil, ikinci ve üçüncü grup ürünlerde aktif faaliyet göstermesini bekliyoruz. Bu iki ürün grubunda piyasaya girecek yeni oyuncuların penetrasyonu artıracağına ve sektörün kârlılık sorunu yaşamadan büyümesine katkı sağlayacağına inanıyoruz."



Eroğlu, "BES'in sosyal güvenlik sistemini destekleyici misyonu sayesinde kişilerin emeklilik dönemlerinde yaşam standartlarının korunduğunu biliyoruz. Bunun yanı sıra, yeni yönetmelikle beraber emeklilik döneminde sağlık teminatının da sağlanacağı ürünlerin uzun vadede geliştirilebileceğini düşünüyoruz" dedi.



SEİK Başkanı Yalçın Kaya, SEİK Başkan Yardımcısı Çetinay Karaol, SED Başkanı Ahmet Nedim Erdem ve SEİK Kurul Üyesi Tayfun Ermetin

'Eksperler gider kalemi olarak görülmemeli'

Sigortacı Toplantıları'nda bu ayki konuklarımız SEİK (Sigorta Eksperleri İcra Komitesi) Başkanı Yalçın Kaya, SEİK Başkan Yardımcısı Çetinay Karaol, SED (Sigorta Eksperleri Derneği) Başkanı Ahmet Nedim Erdem ve SEİK Kurul Üyesi Tayfun Ermetin oldu. Sigorta şirketlerinin eksperleri bir gider kalemi, müşterinin de eksperleri sigorta şirketinin çalışanı olarak gördüklerinden yakınan eksperler, eksperlerin gerçek hasarın ortaya çıkmasına yardımcı olarak tüm tarafların haklarını koruduklarını söylediler.

Sigortacı Gazetesi söyleşimizde bu ay sigorta eksperlerinin Türkiye sigorta sektöründeki pozisyonları ve sorunlarını tartıştık. Söyleşiye katılan SEİK Başkanı Yalçın Kaya, SEİK Başkan Yardımcısı Çetinay Karaol, SED Başkanı Ahmet Nedim Erdem ve SEİK Kurul Üyesi Tayfun Ermetin sigorta eksperlerinin geleceğiyle ilgili önemli değerlendirmelerde bulundu. Sigorta şirketlerinin eksperlere ödeme yapmaktan kaçınarak tasarruf etme çabasına girdiklerini söyleyen eksperler, bu yaklaşımın yanlış olduğunu, doğru hasarın çabuk ve doğru miktarda ödenmesinin yolunun eksperlerle çalışmaktan geçtiğinin altını çizdiler.



Sigortacı Gazetesi'nin bu ayki konukları Yalçın Kaya, Çetinay Karaol, Ahmet Nedim Erdem ve Tayfun Ermetin eksperlerle çalışmaktan kaçınılmasının doğru hasarın ödenmemesine neden olduğunu ve bunun tüm taraflar için olumsuz olduğunu aktardılar.

Son yıllarda acenteler, eksperler, müşteriler, kısacası sektörle ilgisi bulunan hiç kimse memnun değil. Sizce bunun sebebi nedir?

Yalçın Kaya: Ekonomik konjonktürde hizmet sektöründe çalışan herkesin sorunları aynı. Gün geçtikçe gelirler azalıyor ve sınırsız bir rekabet var. Özellikle sigorta şirketlerinin pazarda var olma savaşı onları kârsız bir hayata doğru götürüyor. Bu kârsız hayatta sigorta şirketleri de hizmet aldıkları kişilere "Nasıl daha az öderim?" diye çabalıyor. Herhalde bunun en fazla yansıması sigorta acentelerine ve sigorta eksperlerine oluyor. Dolayısıyla ölçülebilen en kolay gider olan aracı komisyonları ve eksper ücretlerinden nasıl kaçınılabileceği konusu sigorta şirketlerini sürekli düşündüren bir konu haline geliyor.
Sadece kendi mesleğim için konuşursam, sigorta eksperlerine ödenen ücretler aslında sigorta şirketlerinin hem garantisidir hem de yaptığı ödemelerin de sağlamasıdır. Bütün sigorta şirketleri doğru hasarı çabuk ve doğru miktarlarda ödemek ister. Bunun da yolu sigorta eksperlerinden geçer. Bu dünyanın her yerinde olduğu gibi Türkiye'de de böyledir.
Ancak, sigorta eksper ücretini bir maliyet olarak görmek ve bundan kaçınmak sigorta şirketlerine hasar ödemelerini doğru ödeme ve yanlış hasarları tespit etme gibi sorumluluklar getiriyor. Sigorta şirketleri de doğru ekspertiz ve doğru ödemeler sonucunda daha doğru fiyatlamalar yaparlar. Gelecekte sigorta eksperlerini baş üstünde tuttukları müddetçe sektörde herkes mutlu olur. Sigorta şirketleri para kazanırsa sektörün tüm paydaşlarının da mutlu olacağını düşünüyorum, ama sektörün mutlu olması için birinci şart sigorta eksperlerine daha fazla önem vermek.

Peki bir de eksperlere yöneltilen eleştiriler oluyor. Bu eleştiriler nereden kaynaklanıyor?

Yalçın Kaya: Sigorta eksperleriyle özdeşleşen mesleklerden biri aslında futbol hakemliği. Yetkileri çok fazla, saha içinde aldığı her türlü karara saygı duyulması gereken ve özünde tarafsız olduğunun peşinen kabul edildiği bir kurum futbol hakemliği. Sigorta eksperleri de yasayla tarafsız ve bağımsız olarak konumlanan bir meslek. Fakat akşamları televizyonu açtığımızda kimse bir futbolcunun gol kaçırdığından bahsetmiyor, herkes hakemin görmediğini söylüyor. Bir maç esnasında 20 bin enstantane olsa hakem üç tanesini kaçırıyor, buna karşın en çok o eleştiriliyor. Bu durumu bizimkine benzetiyorum.
Biz herhalde sene içinde 15 bin dosya bakarız, bunların 14 bin 900'ünden herkes memnun olur. Ama buna dair hiçbir yerde bir yazı okuyamazsınız. Özellikle ülkemizde belli kesimler maalesef eksper sıkıntılarını çok yüksek sesle dile getiriyorlar, o da bundan kaynaklanıyor.
Hepimiz Türkiye'de yaşıyoruz, Türk insanının da belli bir yapısı var: İnsanımız 10 sene prim öder de 11'inci sene bir hasarla karşılaşırsa 10 yıl boyunca ödediği primi geri almak ister. Sadece hasarını gidermek onu mutlu etmez. Böyle olunca, otomatik olarak eksperi suçlayan bir söylem içine girer. Bu durumda eksper sigortalıyla konuşup onu mutlu etmedikten sonra bu mutsuzluk olarak hepimize dönüyor. Tabii 1300 eksperin hepsi aynı yetenekte ve aynı tecrübede olamayacağı için, bazı tecrübesiz arkadaşlarımızın doğru iş yapıp kendilerini doğru ifade etmemeleri nedeniyle böyle durumlarla karşılaşılıyor.
SEİK olarak yaptığımız aylık toplantılarımızın büyük bir bölümü disiplin ve şikayetlerle geçer. Şikayetler genel olarak "78 model Şahin'im var, gelen eksper arabamı aşağıladı" gibi aslında hiçbir objektifliği olmayan, sadece eksper o gün "Ne güzel arabanız varmış, yazık olmuş" demedi diye geliyor. Eksperin sadece ekspertiz yapıp kendi işini icra etmesi bile vatandaşı rahatsız ediyor. Bunlar şikayet olarak bize geri dönüyor.



ERDEM: AYDA 100 DOSYAYA BAKMIŞSINIZDIR, 99'UNDA BİR SORUN YOKTUR. FAKAT BİRİNİN İSTEKLERİ YERİNE GELMEMİŞTİR YA DA ONARIMCISININ İSTEDİKLERİ OLMAMIŞTIR. O DOSYA ARADAN CIMBIZLA ÇEKİLİP ÖNÜNÜZE GETİRİLİR.

'EKSPERLER İŞLERİ GEREĞİ HEP MUTSUZ KİŞİYLE KARŞILAŞIYOR'

Futbol hakemi talihsiz, biz de

KAYA: BAZI EKSPERLER KENDİNİ DOĞRU ANLATAMIYOR

Ülkemizde belli kesimler eksper sıkıntılarını çok yüksek sesle dile getiriyorlar. Türk insanının da belli bir yapısı var: İnsanımız 10 sene prim öder de 11'inci sene bir hasarla karşılaşırsa 10 yıl boyunca ödediği primi geri almak ister. Sadece hasarını gidermek onu mutlu etmez. Böyle olunca, eksperi suçlayan bir söylem içine girer. Bu durumda eksper sigortalıyla konuşup onu mutlu etmedikten sonra bu mutsuzluk olarak hepimize dönüyor. Eksperlerin hepsi aynı yetenekte ve aynı tecrübede olamayacağı için, bazı tecrübesiz arkadaşlarımızın doğru iş yapıp kendilerini doğru ifade etmemeleri nedeniyle böyle durumlarla karşılaşılıyor.



talihsiziz. Bununla alakalı bir örnek daha vereyim: Diyelim ki otomobil satıyorsunuz. Otomobile de en ucuzlarından biri olduğu için Dacia diyelim. Araba almaya gelen her zaman mutludur, siz de mutlusunuzdur. Fakat, siz en üst segment araçlardan biri olan Berkeley'i tamir edin. Oraya gelenin aracı çarpıldığı için siz ona istediğiniz servisi verin, istediğiniz kadar yakınlık gösterin, yine de siz kötüsünüz. Çünkü siz onun bir sorun sonucunda karşılaştığı birisiniz. Eksperlik de futbol hakemliğinin iki kalem üstü zor, eksperlikte mutsuz olan bir kişiyle karşılaşılıyor. Örneğin yeni bir ev alıyor, bu kişi için ev almak hayatının yatırımı. Fakat üçüncü gün evini su basıyor ve bir eksper gelip "Halıları yıkatmaya gönderelim" diyor. Eksper işini istediği kadar doğru yapsın, "Yeni halı niye verilmedi?" diye düşünen ev sahibinin gözünde o eksper bitmiştir. Öncelikle bu işin prosedürleri var, mutsuz bir insana bunu anlatmak dünyanın en zor işidir. Duvar boyası verirsiniz, iki ay sonra arayıp "Sizin boyattığınız yer yine kustu" der. Başına bir hasar gelen birinin verilen servisten ve yapılan işten memnun olması çok zor. Bunun için belli bir bilinç gerekiyor. Kişinin ikinci, üçüncü hasarı olabilir; bu sebeple eksperin ne olduğunu ve tarafsız olduğunu biliyordur, gelen eksperin bir profesyonel olduğunun ve ona yardım için geldiğinin farkındadır. Öyle olunca bir sorun olmuyor. Ancak ilk hasarda, özellikle de hasar gelen şey yeni bir ev ya da yeni bir araba olduğu zaman siz hiçbir şey anlatamazsınız.

Ahmet Nedim Erdem:
Başıma gelen son bir olaydan örnek vermek istiyorum. Aslında eksperin eleştirilmesinin anlamının, eksperin bir tarafın çıkarına dokunması olduğunu düşünüyorum. Eğer bir tarafın çıkarları noktasında tatmin edecek seviyede bir cevap vermediyseniz taraflı bir ekspersiniz. Yeni bir aracımız var, araç sahibi illa pert olmasını istiyor. Biz de her türlü çalışmayı yaptık. Hatta ikinci kere gittik ve arabaya ekspertiz yaptık, hasarı netleştirmek için eksik olan parçaları tespit ettik. Sigorta şirketi aracı iki kere ihaleye çıkardı, fakat istenilen sovtaj gelmiyor ve araba pert olmuyordu. Bunun üzerine eksper atayacağını belirtti, ben de yardımcı olmaya çalıştım. Sonuçta illa pert olacak ya da illa pert olmayacak diye bir şey yok, hasar neyse o olacak. Yedi tane eksper gezmiş, hiçbiri pert raporu yazmamış. Bana "Siz dernek başkanısınız, bunları baskı altına almışsınız" diyerek çeşitli hakaretlerde bulundu. Arabanın pert olmayacağını düzgün bir şekilde anlatmaya çalışırken bir yandan da tatmin olsun diye o süreci düzgün bir şekilde yürüttük. Fakat olmadı. Biz bu noktaya geleceğini zaten biliyorduk. Bunlar her gün yaşadığımız şeyler. Benimle ilgili sosyal medyaya öyle şeyler yazdı ki, şu an sosyal medyada benim üzerimden adam asmaca oynanıyor. Tamir servisleri "Eksper zaten öyle yapar" gibi şeyler yazmış. Tamirciyle eksper arasındaki uyuşmazlık eksperin eleştirilmesi noktasındaki en büyük handikap. Yani biri aracını servise bırakıyor, eksper işçilik noktasında servisle anlaşamıyor, bu sefer servis eksperle muhatap olup onun taraflı olduğunu iddia ediyor. Piyasa rayici belli. Mesela bir dergi piyasada ortalama 15 lira, 14.5-15.5 liraya satılabilir. 20 liraya kimse kimse almaz. Tamirci hizmet sunarken bizim öyle yüksek bir fiyattan almak istememizden daha doğal bir şey var mı?
İnsanların tatmin eşikleri çok yüksek. Ayda 100 dosyaya bakmışsınızdır, 99'unda bir sorun yoktur. Fakat birinin istekleri yerine gelmemiştir, ya da onarımcısının istekleri olmamıştır. O dosya aradan cımbızla alınır gibi çekiliyor. Sistem durduğu sürece, bizim insanımız sigorta kültürünü anlayıncaya kadar eksper eleştirilen kurum olacak. Yine de, bazıları bilinçli olarak eksperi hedef gösteriyorlar. Eksperliğin tartışılması onların işlerine geliyor. Benim hissiyatım bu şekilde.



KAYA: EKSPERLERİN ÜCRETLERİNİ SİGORTA ŞİRKETİNDEN ALMALARI MÜŞTERİLERDE MEMNUNİYETSİZLİK YARATIYOR. AMA DÜNYANIN HER TARAFINDA SİGORTA EKSPERLERİ ÜCRETLERİNİ SİGORTA ŞİRKETLERİNDEN ALIR.

Eksperliğin neyini tartışıyoruz? Eksper matematiksel hesaplamalar yapar, o kadar. Ben sigortalının ya da sigorta şirketinin her istediğini yapacak konumda bir insan değilim. Bizim işimiz doğru olanı bulmak. Bir ekonomik değerin üzerinde duruyoruz, esasında bir şeyi tekrar eski haline getirmek için gereken ekonomik değeri ölçüyoruz. Bu ekonomik değerin üzerinde elimizde teraziyle duruyoruz. Değeri yerine getirirken her şey değişiyor. Mesela su basan evdeki halı örneğinden gidersek, artık gelişen teknolojiyle birlikte o halının tüm suyu çekilebiliyor ve temizlenip kurutuluyor. Fakat ev sahibi halının değişmesini istiyor. Söz konusu halı pahalı bir halıysa günümüzdeki teknolojiyle biz bu durumu düzeltebilecekken halıyı niye değiştirelim? En nihayetinde bu bir ekonomik değer. Ben bu halıyı değiştirsem, bunu bir sovtajcı alıp yine birilerine satıyor. O zaman biz bu ekonomik değeri niye burada kullanmıyoruz? Lağım suyu gelmemiş, mikrobik bir unsur söz konusu değil. Böyle olaylar hep var olacak. Biz yaptığımız işin farkındayız. Elbette içimizde her zaman düzeltilmesi gereken eksiklikler olacaktır ve bunların düzeltilmesi de gerekir.

Yalçın Kaya: Sigorta eksperlerinin memnuniyetsizlik yaratmasının tüketici açısından birinci nedeni, özellikle motorlu kara taşıtları bünyesindeki eksperlerin ücretlerini sigorta şirketlerinden alması. Servis ve sanayi esnafında böyle bir algı var. Ama dünyanın her tarafında sigorta eksperleri ücretlerini sigorta şirketinden alır. Türkiye'de dünyada olmayan bir sistemimiz var: EKSİST. Bu bir eksper atama sistemi. Sigorta eksperini poliçe ettiren ya da poliçeden menfaat sağlayan kişiler atayabiliyor. Bunun gayet net ve çok güzel bir prosedürü var. Sigorta şirketleri 24 saat içinde eksper atamadığı anda bu vatandaşa muhakkak SMS ile bildirilir ve "İstediğiniz sigorta eksperini atayabilirsiniz" denir. Özellikle isim verip belli bir eksperi seçince eksper ücretini sigortalı ödüyor fakat onun dışındaki tüm atamalarda ücret sigorta şirketi tarafından ödeniyor. Aslında bu sistem bize özgü, ama herhalde biz bunu anlatamadık.

Çetinay Karaol: Genelde uygulamalar devreye girdikten sonra biliniyor. Kasım ayında atama yönetmeliği çıkmış olmasına rağmen, bazı elektronik altyapı eksiklikleri nedeniyle henüz fiilen başladığını söyleyemiyoruz. Bu başladığı zaman mutlaka öğrenilecektir. Bu konuda piyasa enteresan, böyle şeyler hemen öğreniliyor. Tüketici bunu öğreniyor ve bunu lehine nasıl çevireceğinin hesabını kitabını yapmaya başlıyor. Bu açıdan piyasa çok dinamik. EKSİST başladığı zaman çok doğru bir uygulama olacağını düşünüyorum. Sigorta şirketi ihbarı aldıktan sonra 24 saat içinde eksper atamayacaksa SBM'ye gidecek. SBM de mağdura veya hak sahibine bunu bildirecek. "Dosya açılmıştır fakat eksper atanmamıştır, arzu ederseniz eksper atayabilirsiniz" diyecek. Eskper Atama ve Takip Sistemi'nden atanan eksperin ücretini sigorta şirketi karşılamak durumunda. Bu uygulama başladığı zaman sigorta şirketlerinin eksper atamaktan artık çok da kaçınmayacaklarını düşünüyoruz. Öbür türlü sigorta şirketleri çift eksper ücreti ödemek gibi bir durumla karşı karşıya kalınabilir.

ERMETİN: ORTAK HEDEFLER BELİRLENMELİ

Sigorta hasarda belli olur. Hasarda doğru tespit, doğru ödemenin tek etkeni ise eksperler. Sigorta şirketleri buna rağmen faturalı çalışmayı dayatıyor. Biz sigorta şirketleriyle çekişmeye kesinlikle girmiyoruz ve her yerde fedakarlık yapıyoruz. Sigortacılar bir noktada beraber çalışmaktan kaçınıyorlar. Geldiğimiz noktada acente ve eksper mutsuz. Bu taraflar mutsuz olunca, sigortacılığın Türkiye'de gelişmesi mümkün değil. Sigortacılık böyle ancak yerinde sayar. Hedeflerin ortak olarak ortaya konulması ve beraber bu yolda ilerlemesi gerekiyor. Sigorta şirketi olmazsa tüketici de, eksper de, acente brokerlıkta da olmaz. Bunların hepsi birbirine bağlı.

KARAOL: EKSİST YERİNDE BİR UYGULAMA OLACAK

Genelde uygulamalar devreye girdikten sonra biliniyor. Kasım ayında atama yönetmeliği çıkmış olmasına rağmen, bazı elektronik altyapı eksiklikleri nedeniyle henüz fiilen başladığını söyleyemiyoruz. Bu başladığı zaman mutlaka öğrenilecektir. Eksper Atama ve Takip Sistemi (EKSİST) başladığı zaman çok doğru bir uygulama olacak. Sigorta şirketi ihbarı aldıktan sonra 24 saat içinde eksper atamayacaksa SBM'ye gidecek. SBM de mağdura veya hak sahibine bunu bildirecek. "Dosya açılmıştır fakat eksper atanmamıştır, arzu ederseniz eksper atayabilirsiniz" diyecek. EKSİST'ten atanan eksperin ücretini sigorta şirketi karşılamak durumunda.

EKSİST ne zaman uygulamaya geçecek?

Yalçın Kaya: Aslında şu an bu uygulama başladı. Uygulamada adet arttıkça bu sistem daha çabuk benimsenecektir. Tabii biz bu elektronik altyapıyı izleyemiyoruz. SBM'deki son toplantımızda ağustos ayından itibaren bunu daha rahat izleyebileceğimizi söylediler. Aslında şu anda yasal olarak sigorta şirketlerinin atamadıkları eksperleri SBM'ye bildirmesi, SBM'nin de sigortalılara bir mesajla bunu bildirmesi gerekiyor. Bunun yaygınlaşması ekimi ya da kasımı bulur.

Bu sistemin gerçekten dünyada bir örneği daha yok. Sigortacılıkta çoğu ülkeye kıyasla çok farklı altyapılarımız olduğunu gururla söyleyebilirim. Merkezi veri tabanımız da bunlardan biri. Tüm sigorta eksperlerinin raporları ortak bir havuzda şeffaf bir şekilde sergileniyor. Vatandaş T.C. kimlik numarasını girerek kendisi hakkındaki raporları inceleyebiliyor. Dünyada böyle bir örnek yok. Bunun yanı sıra, sigorta şirketleri ortak bir havuzda eksper raporlarını görebiliyor. Bu tür ileri uygulamalarımız var. Biz Avrupa Eksperler Birliği (FIEA) yönetim kurulundayız. Onlar bile Avrupa'da bizim mevcut uygulamalarımıza nasıl geçebileceklerini tartışıyorlar.

Sektörün büyük sorunlarından biri olan 'fraud' yani sigorta suistimalleri için de en doğru uygulama merkezi veri tabanı. Tabii bu konuda bizim de



ERMETİN: SİGORTA ŞİRKETLERİNİ YAŞATACAĞIZ Kİ HEP BERABER YAŞAYALIM. TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ UZLAŞMA İÇİN HEP BERABER ÇALIŞMAMIZ GEREKTİĞİNİ SÖYLÜYOR ANCAK UYGULAMAYA GELİNCE DURUM BÖYLE OLMUYOR.

bazı eksikliklerimiz var. Oto dışında merkezi veri tabanına eksper raporu akışını bir türlü gerçekleştiremedik. Sigorta şirketleri burada biraz daha muhafazakar bir yapıya sahipler.

Biz eksperler olarak yeniliklere daha çabuk ayak uyduruyoruz. Örneğin oto dışında yangın poliçeleri de artık merkezi veri tabanına aktarıldı. İstendiği zaman raporlar bu veri tabanına atılabilir ve daha geniş bir datadan yararlanılarak daha doğru fiyatlama yapılabilir. 2017 senesinde bunların da gerçekleşeceğini tahmin ediyorum, fiyatlama yapmanın daha kolay olduğu bir ülke haline geleceğiz.

Hazine'nin temmuz ayında yapılan bir toplantısında Ahmet Genç'in 'öz yönetimin hakkını vermemiz lazım' gibi bir lafı oldu. Orada ne demek istedi?

Yalçın Kaya: Sigortacılık yasasına göre sigorta eksperleri TOBB bünyesinde bağımsız olarak hizmet veriyor. Ancak yönetmeliğimizi hayata geçirirken sigorta eksperliği konusundaki birçok şey Hazine'nin kontrolü altındaydı. Ahmet Genç ileri görüşlü biri, "Aslında biz bu mesleği sizin kadar bilmiyoruz. Mesleğin iç yapısını, eksperlerin bu mesleğe giriş biçimlerini, kimlerin eksper olup kimlerin olamayacağı gibi konuları SEİK'e bırakmamız lazım" dedi. Hazine bu konuda müdahaleci olmasın, serbesti vererek denetim yapsın diyordu.

Bu, bizim yıllardır beklediğimiz, hep beraber konuşup tartıştığımız bir şeydi. Hazine geçen yıl acenteler yönetmeliğinde acentelere böyle bir serbesti tanımıştı. Umarım bu yeni dönemde eksperler yönetmeliğinde de SEİK etkin bir hale getirilecek. Öz yönetimden kastedilen bu. Bize gösterilen bu güvenden dolayı gururluyuz.

1300 eksperiniz var. Bunlarla bir araya gelerek eğitim çalışmaları yapıyor musunuz?

Çetinay Karaol: 5684 no'lu yasanın 5 yılda bir zorunlu eğitim verilmesi konusunda bir amir hükmü var. Dolayısıyla SEGEM kanalıyla eksperler bütün branşlarda veya ruhsat sahibi oldukları branşlarda zorunlu eğitim alıyorlar. Bunun dışında Sigorta Eksperleri Dayanışma ve Eğitim Vakfı olarak biz eğitime çok önem veriyoruz. Örneğin günümüzün yeni konularından olan değer kaybı konusunda bizzat ben üç kenti dolaşıp 538 kişiye SEGEM'le beraber eğitim verdim. Ondan evvel açtığımız lokal kurslar oldu. Derneğin zaman zaman açtığı oto yangını, mahal yangını, kriminal incelemeler gibi birtakım kurslar var. Eğitime çok önem veriyoruz, bu konuda bayağı ısrarcıyız. Daha fazla eğitim vermemiz lazım. Vermeye de devam edeceğiz.

Yeni düzenlemeyle getirilen arabuluculuk uygulamasının size bir etkisi olacak mı?

Yalçın Kaya: Kimlerin arabulucu olabileceği belli. Konum olarak biz de arabulucuyuz, ama sektördeki veya yasal tanımdaki arabulucu tanımında yokuz. TOBB bu konuda birkaç toplantı yaptı. Arabuluculuğun eksperlik mesleğinin tehdit veya menfaatine olduğunu sanmıyorum. Yine de keşke yasa çıkarken sigorta eksperliğini de oraya bir yere konumlandırsalardı. Sigorta eksperliği öyle bir kavram ki, eksperliğin ne olduğunu çok az sayıda kişi biliyor. Bu mesleği bir kendimiz bir de tamirciler biliyoruz.

Dört yıl önce bir reklam kampanyası çekerek sigorta eksperinin ne olduğunu topluma tanıtalım istedik. Buna büyük bütçeler ayrıldı. TOBB Başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu'nun mesleğimize ve sigorta eksperlerine güvenmesi ve yakın ilgisiyle bu tanıtım filminin de yakın gelecekte hayata geçeceğine inanıyorum.

Toplumda sigorta eksperine yönelik oluşan algıyı yıkmak için birçok atak yapıyoruz, ama bunu bir türlü değiştiremiyoruz. Günün sonunda yine herkes bize "Sen paranı kimden alıyorsun?" diyor. Paramızı sigorta şirketi ödediği için şirket aleyhine hiçbir şey yapmayacağımıza inanılıyor. Oysa biz bağımsız ve tarafsızız, böyle davranmazsak ruhsatımızı iptal eden yasal müeyyideler var. Böyle bir şeye inanan bir tüketici ya da sigorta şirketinin yapması gereken tek bir şey var: Sigorta eksperinin taraflı ekspertiz raporu tanzim ettiğini şikayet ettiğiniz anda birinci sırada Hazine devreye girer. Hazine bizi yönlendirir ve biz de disiplin soruşturması açarız. Türkiye'de yargı kılıcının en fazla üzerinde gezdiği kurum sigorta eksperliğidir, çünkü herkes bizi şikayet ediyor olabilir. Maalesef algı böyle. Bunun değişmesi için ekonominin büyümesi, eksper sayısının artması, sanayinin gelişmesi gerekiyor.

'BİRLİK İÇİNDE ÇALIŞIYORUZ'

Tayfun Ermetin: Bu konunun 3 ayağı var. Sigorta şirketleri, eksperler ve Hazine. Tüm süreci yöneten Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç'i sigorta sektörüne reform katkılarından dolayı kutluyoruz. Biz bir bütünlük içindeyiz ve bundan gurur duyuyoruz. Belki hiçbir sektörde olmayan birlik ve beraberliği sağlamış durumdayız. Biz eksperlerle bölgelerde, gerek icra komitesi gerek dernek olsun, mesleğimizin bu gününü ve geleceğini tartışırız. Mesleğin isteklerine cevap vermenin şartlarını geliştiririz. İyi bir yönetim ivmesi yakaladık. Bu da sektörde herkesin dikkatini çeken bir husus. Birliğimiz ve beraberliğimiz, herkese örnek olacak bir yönetim tarzı teşkil ediyor. Ufak tefek aksaklıklar olsa da çok başarılı bir şekilde ilerliyoruz. En önemli atılımımız da Hazine'de gerçekleştirilen SWOT analiziyle belirlenen hedeflerin %60-%70'ini tamamlamış durumdayız. Bu konuda tüm planlamaları yaptık.

Her zaman şunu söylüyoruz: Sigorta şirketlerini yaşatacağız ki hep beraber yaşayalım. Sigorta şirketleri birliği uzlaşma için hep beraber çalışmamız gerektiğini söylüyorlar ancak uygulamaya gelince durum böyle olmuyor. Bir müddet mesafe alıyoruz fakat devamı gelmiyor. Şirketler kendi hasar ödeme yöntemlerini uyguluyor, hasar tespit ve ödeme



uygulamaları tüketicide güvensizlik yaratıyor, eksperler sigorta şirketlerinin çalışanıymış gibi algı yaratıyor. Eksperlerin tarafsızlığı ve bağımsızlığı eleştiriliyor. Burada medya, acenteler, yani tüm aktörler bir araya gelip rollerini çok iyi hesaplamalı ve bireysellikten kaçınıp, kurumsallığa gitmeli. Biz demokratik seçimlerle oluşturtuğumuz Türkiye genelinde genç yönetim kadrolarımızla, icra komitemizle, diğer dernekleri ufak ve küçük diye ayırmadan mesleğimizle nasıl sektöre katkı yapar biçime gelebiliriz diye düşünüyoruz. Torba Yasa'da da çok tartışma oldu. Biz bu yasayı çıkartırken, sigorta şirketleriyle anlaşarak ve uzlaşarak çıkarttık. Sonuca bakıyoruz; sigorta şirketleri "Bizim dediğimiz gibi olmadı" diyorlar ve faturalı çalışmaya yöneliyorlar. Aslında bizim çağdaş ve bütünlük içinde olmamız gerekiyor. Biz bunun gereklerini yerine getiriyoruz. Zaman bizim hep haklı çıktığımızı gösteriyor.



KARAOL: SİGORTA ŞİRKETİ, FATURALI ÖDEME YERİNE EKSPER GÖREVLENDİRSE NE KADAR TASARRUF SAĞLAYACAĞINI ÖLÇEMİYOR. EKSPER GÖREVLENDİRİLMEDİĞİ İÇİN EKSPERE VERİLMEYEN 150 LİRA GİBİ RAKAMLAR KÂR GÖRÜLÜYOR.

Sigorta sektörünün olmazsa olmaz bir ifadesi vardır: Sigorta hasarda belli olur. Sigortacılık hasarda belli olursa, hasarda doğru hasar ,doğru tespit doğru ödemenin tek etkeni eksper. Sigorta şirketleri buna rağmen faturalı çalışmayı dayatıyor. Biz sigorta şirketleriyle çekişmeye kesinlikle girmiyoruz ve her yerde fedakarlık yapıyoruz. Sigortacılar bizimle paylaşarak sigortacılığı götüreceklerini söylüyorlar ancak bir noktada beraber çalışmaktan kaçınıyorlar. Geldiğimiz noktada acente ve eksper mutsuz. Bu taraflar mutsuz olunca, sigortacılığın Türkiye'de gelişmesi mümkün değil. Sigortacılık böyle ancak yerinde sayar. Hedeflerin ortak olarak ortaya konulması ve beraber bu yolda ilerlemesi gerekiyor. Sigorta şirketi olmazsa tüketici de, eksper de, acente brokerlıkda olmaz. Bunların hepsi birbirine bağlı.
Hazine "Biz ne sigorta şirketinden ne de eksperden yanayız. Biz tüketiciden yanayız. Tüketicinin lehine projeniz varsa uygulayalım" diyor. Biz mümkün oldukça bireysel olmadan, sektöre katkı yapacak ve tüketiciyi rahatlatacak şartların yerine getirilmesi için çalışıyoruz. Bunu yaparken de, sektörün en güzel reklamını yapacak olan ve eksperin durumunu anlatacak olan sigorta şirketi. Esas sıkıntı burada.

Faturalı ödeme ne anlama geliyor?

Tayfun Ermetin: Faturalı ödeme yapıldığı zaman eksper devreden çıkıyor ve sigorta şirketi hasarın tamamını fatura karşılığı ödüyor. Yani anlaşarak ödeme yapılıyor. Anlaşarak ödeme yapılınca, öyle maliyetler geliyor ki sigorta şirketlerine, durum yine bize dönüyor. Eksper tekrar avantajlı oluyor. Öyle olunca, anlaşmalı servis sigorta şirketinden yüksek ücret aldığını, aynı ücreti bizden alamadığını söylüyorlar, bizi tekrar piyasayla çatışacak hale getiriyorlar. Bırakın, hasarı biz tespit edelim. Biz zaten 1000 liraya kadar olan hasarı faturalı ödeyin diyoruz. Ama sigorta şirketleri hala faturalı yapmak üzerine diretiyor. 10 - 15 bin liraya kadar hasarları faturalı ödüyor. Bu gidişat ne tüketiciye ne de sektöre fayda sağlıyor poliçe maliyetlerini artırıyor.
Biz 4 arkadaş olarak birlikteyiz. Türkiye genelinde gerçekten gurur duyduğumuz bir yönetimimiz var. Kararlarımıza tüm üyelerimizi ortak ediyoruz. Başkanlarımız tüm görevlerini layıkıyla yerine getiriyor. Gelmiş bulunduğumuz noktada elimizden geldiği sürece bireysellikten uzaklaşarak kurumsallığın bütün adımlarını cesaretle atıyoruz. Görev süremiz bitene kadar bu görevi layıkıyla yapmak istiyoruz.
Çok iyi bir yönetimimiz var. Birlik ve beraberlik içinde çalışıyoruz. TOBB çatısı altında olmamız büyük bir avantaj. TOBB Başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu'na ve TOBB Başkan vekili Sayın Ender Yorgancıoğlu'na bize değil sigorta sektörüne katkılarından dolayı teşekkür ediyoruz. Unutulmamalı ki, Türkiye'nin en büyük STK'sı, 3 milyonun üzerindeki üyesi ile sigorta eksperleri, sigorta acenteleri, sigorta brokerliği ile sigorta sektörünün en büyük gücünü kutlamalıyız. TOBB ile Türkiye sigorta şirketleri birliğinin birlikteliğini de takdirle karşılıyor, sonuna kadar destekliyoruz.

Yalçın Kaya: Genelde sigorta eksperliğinin araç başına gidilerek yapılması gerekir. Faturalı hasar genelde Kuzey Avrupa ülkelerinde özellikle motorlu kara taşıtları branşında pek sigorta eksperi kullanmadan ödenen hasarlardır. Sistem oturmuştur ve her parçanın fatura karşılığı vardır. Türkiye'de ise son 4-5 yıldır sigorta şirketleri hızlı hizmet adı altında eksper yollamadan, anlaşmalı yetkili servislere gelen hasarları hızlı bir şekilde ödemek için faturalı yöntemi kullanıyorlar. Eskiden bin 500 lirayla başlayan bu sistem zaman içinde 2 bin - 3 bin derken 10 binlere kadar çıktı. Özellikle eksperlere asgari ücret gelmesinden sonra sigorta şirketleri bu yönteme yoğunlaşmaya başladı.

Çetinay Karaol: Sigorta şirketleri ekspere verdiği ücreti görüyor. Ancak faturalı ödeme yerine eksper görevlendirseydi ne kadar tasarruf sağlayacağını ölçemiyor. Eksper görevlendirilmediği için ekspere verilmeyen 150 lira gibi rakamlar kâr gibi gözüküyor.

Yalçın Kaya: Sigorta şirketi faturalı yaptığı zaman kaybını mutlaka hesaplar. Yıllık hasarının ne kadar kısmını faturalı olarak ödeyeceğini belirliyor. Tabii, burada servisler en az %10-%15 ekler. Sigorta eksperi gittiği zaman "Tamponu onarıma yollayın" der, faturalı ödendiğinde tampon kesin değişir. Başka bir durumda eksper hasarın farklı bir kazadan olduğunu söyler ama faturalıda bu hasar ödenir. Yıl sonunda bu şekilde kaybedilen para hesaplanmaz ama ekspere verilmeyen para hesaplanır ve kâr olarak yönetime sunulur. Faturalı sistemden oluşan kayıp da acenteyi ve müşteriyi mutlu etmek için yapılan bir harcama, bir reklam harcaması gibi görülür. Türk sigorta sektöründe kasko müşterisi sadece fiyata bakar. Sigorta şirketleri bunu da bilmesine rağmen, nedense faturalı sistem hizmet adı altında yapılıyor. Umarız, ileride bunun nedenini anlarız ve çözebiliriz.

ERDEM: EKSPERLİK BAZILARI TARAFINDAN HEDEF GÖSTERİLİYOR

Sistem durduğu sürece, bizim insanımız sigorta kültürünü anlayıncaya kadar eksper eleştirilen kurum olacak. Yine de, bazıları bilinçli olarak eksperi hedef gösteriyorlar. Eksperliğin tartışılması onların işlerine geliyor. Benim hissiyatım bu şekilde.
Eksperliğin neyini tartışıyoruz? Eksper matematiksel hesaplamalar yapar, o kadar. Ben sigortalının ya da sigorta şirketinin her istediğini yapacak konumda değilim. Bizim işimiz doğru olanı bulmak. Bir ekonomik değerin üzerinde duruyoruz, esasında bir şeyi tekrar eski haline getirmek için gereken ekonomik değeri ölçüyoruz. Bu ekonomik değerin üzerinde elimizde teraziyle duruyoruz.

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

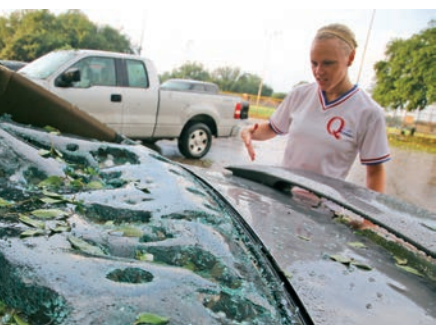
Yılın ilk yarısında afetlerin sigortalı hasarı 31 MİLYAR DOLAR



2016'nın ilk yarısında doğal afetlerin ve insan kaynaklı felaketlerin dünya çapındaki sigortalı hasarının 31 milyar dolar olması bekleniyor. Bu hasarın 28 milyar dolarlık bölümü doğal afetlerden geliyor. Swiss Re, ilk yarıdaki sigortalı doğal afet hasarının son 10 yılın ortalaması olan 26 milyar dolara göre artış gösterdiğine dikkat çekiyor.



Japonya'da 16 Nisan'da gerçekleşen depremin sigortalı hasarı 5.6 milyar dolar.



Nisan ayında ABD'de gerçekleşen dolu fırtınasının sigortalı hasarı 3.1 milyar dolar.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Swiss Re, 2016 yılının ilk yarısında meydana gelen doğal afetlerin verdiği hasara dair ilk tahminlerini açıkladı. Swiss Re'nin öngörülerine göre, doğal afetlerin ve insan kaynaklı felaketlerin ilk yarı yılda ekonomiye maliyeti 71 milyar dolar olacak. Sigorta sektörü bu hasarın %44'ünü, yani yaklaşık 31 milyar dolarını üstlenecek.
71 milyar dolarlık hasarın 68 milyar doları doğal afetlerden, 3 milyar dolarıysa insan kaynaklı felaketlerden kaynaklanıyor. Sigortalı hasarın da 28 milyar doları doğal afetlerden, 3 milyar doları insan kaynaklı felaketlerden geliyor. Swiss Re, 28 milyar dolarlık sigortalı doğal afet hasarının son 10 yılın ortalaması olan 26 milyar doların üzerinde olduğuna dikkat çekiyor. İlk yarı yıldaki sigortalı doğal afet hasarı, geçen yılın ilk yarısında gerçekleşen 16 milyar dolarlık sigortalı doğal afet hasarının da üzerinde kalıyor.

EN YÜKSEK HASAR FIRTINALARDAN GELDİ

ABD'de gerçekleşen fırtınalar, yılın ilk yarısında en çok hasar veren doğal afetler oldu. Farklı zamanlarda meydana gelen üç fırtınanın toplam sigortalı hasarı 7 milyar doları geçti. Bunların en büyüğü nisan ayında Teksas eyaletinde gerçekleşen ve şiddetli dolu yağışının da etkisiyle 3.1 milyar dolar sigortalı hasara sebep olan fırtınaydı.
Avrupa da şiddetli hava koşullarından payını aldı. Mayısın sonları ve haziranın başlarında gerçekleşen Elvira ve Friederike fırtınalarından en çok Fransa ve Almanya etkilendi. Fırtınalar sonucunda çeşitli bölgelerde sel olayları yaşandı. Fırtınaların toplam sigortalı hasarı 2.8 milyar dolar oldu.

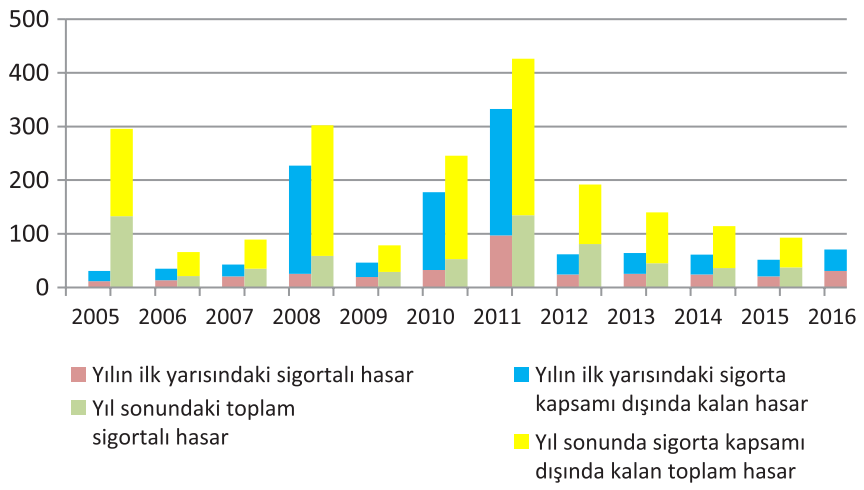
BİR GÜNDE İKİ BÜYÜK DEPREM

Japonya'nın Kumamoto vilayetini vuran depremler de ciddi hasara yol açtı. 16 Nisan'da gerçekleşen 7.0 büyüklüğündeki deprem, bölgede kısa sürede gerçekleşen bir seri depremin en şiddetlisiydi. Depremler 5.6 milyar dolarlık sigortalı hasar yarattı.
Yine 16 Nisan'da Ekvador'da da 7.3 büyüklüğünde bir deprem gerçekleşti. 668 kişinin yaşamını yitirmesine sebep olan bu deprem, yılın ilk yarısındaki en çok can alan doğal afetti. Sigortalılık oranı düşük olduğu için depremin sigortalı hasarı 400 milyon dolar oldu.

KANADA'DA YANGINLARIN SİGORTALI HASARI 2.5 MİLYAR $

Yılın ilk yarısında büyük hasar veren afetler arasında Kanada'da gerçekleşen orman yangınları da vardı. Ülkenin Alberta eyaletinde başlayan orman yangını, kuru hava koşulları ve şiddetli rüzgarlar sonucunda hızla yayıldı. Önceden tahliye edilen Fort McMurray kentindeki evlerin çoğu yangın sebebiyle tamamen yok oldu. Bölgede Kanada'nın petrol kumu alanlarının bulunması sebebiyle sigortalı hasar 2.5 milyar doları buldu. Alberta yangınları, tarihteki en yüksek sigortalı hasara sebep olan orman yangınlarından biri olarak kayıtlara geçti.

Doğal afetler ve insan kaynaklı felaketlerden kaynaklanan hasar (Milyar dolar)



2015 ve 2016'nın ilk yarısındaki ekonomik ve sigortalı hasar (milyar dolar)

	2016	2015	Yıllık değişim	Son 10 yılın ortalaması
Ekonomik hasar	71	52	%38	110
Doğal afet	68	46	%48	102
İnsan kaynaklı felaket	3	6	%-48	8
Sigortalı hasar	31	21	%51	30
Doğal afet	28	16	%75	26
İnsan kaynaklı felaket	3	5	%-34	4

2016'nın ilk yarısında gerçekleşen en yüksek sigortalı doğal afet hasarları (milyar dolar)

Ay	Sigortalı hasar*	Ekonomik hasar	Olay	Ülke/Bölge
Nisan	5.6	22 ila 48	Deprem	Japonya
Nisan	3.1	3.5	Fırtına ve dolu	ABD
Mayıs/Haziran	2.8	4.0	Fırtına ve sel	Avrupa
Nisan	2.7	3.5	Fırtına	ABD
Mayıs	2.5	3.6	Orman yangını	Kanada
Mart	1.5	2.0	Fırtına ve dolu	ABD

* Sorumluluk ve hayat sigortalarından gelecek hasarlar hariç

Munich Re hayat + hayat dışı toplamda liderliğini korudu ama

Swiss Re hayat dışında Munich Re'yi geçti

Kredi derecelendirme kuruluşu A.M. Best, 2015 yılı prim üretimlerine göre en büyük 50 reasürans şirketi sıralamasını açıkladı. A.M. Best'in analizine göre, Swiss Re 2015 yılı hayat dışı prim üretiminde Munich Re'yi geride bıraktı. 2015 yılında Swiss Re'nin hayat dışı brüt prim üretimi 19.6 milyar dolarken, Munich Re 19.3 milyar dolar prim üretti. Hayat branşında üretilen primler de dahil edilince, Munich Re yine Swiss Re'nin bir sıra üzerinde yer almayı sürdürdü.

Analizde, hem Swiss Re'nin hem de Munich Re'nin 2015 yılı prim üretiminde bir azalma görüldüğüne de dikkat çekildi. Munich Re'nin üretiminde yaklaşık %5, Swiss Re'nin üretimindeyse %3 civarında azalma görüldü.

İlk 10'daki reasürans şirketlerinin prim üretimlerine bakıldığında en yüksek düşüş Berkshire Hathaway'de oldu. 2014 sıralamasında dördüncü olan grup, 2015'te iki sıra birden geriledi ve altıncı sıraya geldi. Grubun üretimi %18 civarında azaldı.

Küresel açıdan bakıldığında da, 2015 yılında reasürans prim üretimi bir önceki yıla göre %1.5 oranında daraldı. Bu düşüşün önemli sebeplerinden birinin, birçok döviz kurunun dolar karşısında değer kaybetmesi olduğu ifade edildi.

SIRALAMADA İKİ YENİ ŞİRKET

A.M. Best'in ilk 50 reasürans şirketi sıralamasına 2015 yılında iki yeni grup daha dahil oldu. İspanyol grup Nacional de Reaseguros ile Hong Kong kökenli Peak Reinsurance Company listede ilk kez kendilerine yer buldu. Bunun sebebi olarak 2014 yılında sıralamada 23'üncü olan Catlin Group'un XL Group tarafından, 45'inci olan Montpelier Re Holdings'in de Endurance Specialty Holdings tarafından satın alınması ve dolayısıyla bu şirketlerin sonuçlarının konsolide olması gösterildi. Nacional de Reaseguros 49'uncu, Peak Re ise 50'nci sıradan listeye girdi.

A.M. Best'in yayınladığı son analize göre Swiss Re 2015 yılı hayat dışı reasürans prim üretiminde Munich Re'yi geride bıraktı. 2015 yılında Swiss Re'nin hayat dışındaki brüt prim üretimi 19.6 milyar dolarken, Munich Re 19.3 milyar dolar prim üretti.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

2015 yılının prim üretimlerine göre en büyük 50 reasürans şirketi
(Milyon dolar)

2016 Sıralaması	Şirket Adı	Reasürans prim üretimi: Hayat & Hayat dışı Brüt	Hayat & Hayat dışı Net	Sadece hayat dışı Brüt	Sadece hayat dışı Net	Toplam özkaynaklar	Hasar/Prim oranı	Masraf oranı	Bileşik rasyo
1	Munich Reinsurance Company	36,976	35,279	19,319	18,449	33,837	57.0	32.6	89.7
2	Swiss Re Ltd.	32,249	30,442	19,561	19,197	33,606	53.3	34.1	87.4
3	Hannover Rueck SE	18,651	15,945	10,204	8,851	9,591	69.3	25.3	94.7
4	SCOR S.E.	14,665	13,228	6,254	5,584	6,953	59.1	32.0	91.1
5	Lloyd's	12,740	10,237	12,740	10,237	35,903	48.7	38.0	86.7
6	Berkshire Hathaway Inc.	12,236	12,236	7,049	7,049	258,627	Bilinmiyor	Bilinmiyor	90.5
7	Reinsurance Group of America Inc.	9,371	Bilinmiyor	Bilinmiyor	Bilinmiyor	6,135	Bilinmiyor	Bilinmiyor	Bilinmiyor
8	China Reinsurance (Group) Corporation	8,283	7,546	4,743	4,652	10,934	58.0	38.0	96.0
9	Everest Re Group Ltd.	5,876	5,378	5,876	5,378	7,609	56.6	26.8	83.4
10	PartnerRe Ltd.	5,548	5,230	4,277	4,022	6,903	54.0	31.6	85.6
11	Korean Reinsurance Company	5,443	3,739	4,812	3,197	1,719	80.5	18.0	98.4
12	Great West Lifeco	4,173	4,065	Bilinmiyor	Bilinmiyor	18,220	Bilinmiyor	Bilinmiyor	Bilinmiyor
13	Transatlantic Holdings, Inc	3,662	3,387	3,662	3,387	5,210	55.2	34.3	89.5
14	General Insurance Corporation of India	2,786	2,474	2,751	2,445	5,936	85.2	24.5	109.7
15	XL Group plc	2,583	2,091	2,273	2,029	13,654	45.8	35.2	81.0
16	MAPFRE RE, Compania de Reaseguros S.A.	2,289	2,071	1,724	1,508	1,283	62.8	25.2	87.9
17	R+V Versicherung AG	2,164	2,120	2,136	2,092	2,349	73.5	24.6	98.0
18	The Toa Reinsurance Company, Limited	2,067	1,857	2,067	1,857	1,501	72.8	24.7	97.5
19	Axis Capital Holdings Limited	2,021	1,915	2,021	1,915	5,867	54.1	31.9	86.0
20	RenaissanceRe Holdings Ltd.	2,011	1,416	2,011	1,416	4,732	32.0	32.7	64.7
21	MS Amlin plc	1,930	1,588	1,930	1,588	2,741	47.1	31.1	78.2
22	Arch Capital Group Ltd.	1,908	1,504	1,908	1,504	6,944	48.7	34.4	83.1
23	Assicurazioni Generali SpA	1,894	1,894	797	797	26,999	75.3	26.5	101.8
24	QBE Insurance Group Limited	1,624	1,023	1,624	1,023	10,560	45.9	37.5	83.4
25	Tokio Marine Holdings, Inc.	1,546	1,339	1,546	1,339	29,152	54.5	38.4	92.9
26	Odyssey Re Holdings Corp.	1,496	1,376	1,496	1,376	3,958	49.8	32.2	82.0
27	MS&AD Insurance Group Holdings, Inc.	1,417	Bilinmiyor	1,417	Bilinmiyor	22,617	Bilinmiyor	Bilinmiyor	Bilinmiyor
28	Caisse Centrale de Reassurance	1,407	1,369	1,306	1,273	2,388	48.8	14.7	63.5
29	Pacific LifeCorp	1,384	1,384	Bilinmiyor	Bilinmiyor	10,104	Bilinmiyor	Bilinmiyor	Bilinmiyor
30	Validus Holdings, Ltd.	1,303	1,149	1,303	1,149	3,794	39.9	27.1	66.9
31	Aspen Insurance Holdings Limited	1,249	1,154	1,249	1,154	3,420	45.8	34.6	80.4
32	Endurance Specialty Holdings, Ltd.	1,235	1,070	1,235	1,070	5,124	35.8	33.6	69.4
33	Deutsche Rueckversicherung AG	1,177	730	1,131	699	242	68.5	30.9	99.4
34	Sirius International Group, Ltd.	1,161	848	1,161	848	2,183	49.9	35.1	85.1
35	Qatar Reinsurance Company, Limited	1,156	343	1,156	343	532	67.6	19.0	86.5
36	IRB - Brasil Resseguros S.A.	1,113	767	1,001	671	814	62.9	20.4	83.3
37	Taiping Reinsurance Co. Ltd	1,033	822	594	505	799	58.4	34.9	93.3
38	Markel Corporation	965	824	965	824	7,841	55.3	34.5	89.7
39	Chubb Limited	883	828	883	828	29,135	34.2	31.0	65.2
40	American Agricultural Insurance Company	850	305	850	305	541	71.4	19.0	90.4
41	Allied World Assurance Company Holdings, AG	801	766	801	766	3,533	53.1	29.0	82.2
42	Maiden Holdings, Ltd.	777	735	777	735	1,349	73.5	29.9	103.3
43	ACR Capital Holdings Pte, Ltd.	739	357	739	357	807	70.6	38.6	109.2
44	Third Point Reinsurance Ltd	702	701	702	701	1,396	68.9	35.8	104.7
45	African Reinsurance Corporation	689	588	645	544	780	54.1	34.3	88.4
46	Hiscox Ltd	649	370	649	370	2,267	26.0	25.4	51.4
47	W.R. Berkley Corporation	643	598	643	598	4,633	58.4	38.2	96.6
48	Sompo Japan Nipponkoa Holdings, Inc	638	539	638	539	13,717	Bilinmiyor	Bilinmiyor	Bilinmiyor
49	Nacional de Reaseguros, S.A.	559	405	490	333	319	62.3	30.8	93.2
50	Peak Reinsurance Company Ltd	532	514	457	439	717	67.8	29.6	97.4



BİRLEŞMELER SONRASI SIRALAMA DEĞİŞTİ

A.M. Best'in analizine göre, ilk 50 sıralamasında bir önceki yıla göre yükselenlerin çoğu ya agresif olarak büyüdü ya da buna konsolidasyon yol açtı. Platinum'u satın alan ve bu yolla prim üretimini %30 artıran RenaissanceRe listede altı sıra birden yükseldi ve 2015 sıralamasında 20'nci oldu. Watford Re ile birleşerek prim üretiminde %25'lik bir artış yakalayan Arch da beş sıra birden yükselerek 22'nci oldu. Bir diğer örnek olan Qatar Re tam 15 sıra birden yükselerek sıralamada 35'inci oldu. Bunun sebebi olarak 2015 yılında prim üretimini %116 artıran grubun agresif büyüme stratejisi gösterildi. Organik büyüme sonucu sıralamada kendini üst sıralara taşıyan diğer gruplar arasında beş sıra yükselerek 37'nci olan Taiping Re ve yine beş sıra yükselerek 44'üncü olan Third Point Re de vardı.

InsurTech

Sigorta şirketleri için inovasyonda altın fırsat

Günümüzde sigorta şirketlerinin başarısını büyük ölçüde iş süreçlerinin ne kadar verimli olduğu ve ellerindeki kaynakları ne oranda kullanabildikleri belirliyor. Sigorta sektörünün geleceğinde başarının yolu, verimliliği büyük ölçüde artıran FinTech'ten (finansal teknolojiler), yani sigorta dalındaki adıyla InsurTech'ten (sigorta teknolojileri) geçiyor.

Sigorta sektörü dünya çapında olduğu gibi ülkemizde de son 10 yılda yeni ve inovatif iş modellerine sahne olmaya başladı. FinTech (finans teknolojileri), daha yeni belirmeye başlayan fırsatlardan faydalanılması noktasında büyük avantaj sağlıyor. Bunun için sigorta şirketleri tarafından FinTech'e ayrılan kaynaklar da artış gösteriyor. FinTech'in sigorta branşı olan InsurTech de (sigorta teknolojileri) inovasyonu işlerinin merkezine koyan, hizmetlerini geliştirmek isteyen şirketler için ezber bozan fırsatlar sunuyor. FinTech gibi yatırım çeken InsurTech'e ilginin de yeni oyuncuların piyasaya girmesiyle artması bekleniyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

01 PAKET ÜRÜNLER İLGİ ÇEKMİYOR



Günümüzde sigorta müşterileri kişiselleştirilmiş sigorta çözümlerini tercih ediyor. Paket ürünler eskiden olduğu kadar ilgi çekmiyor. "Kullandığın kadar öde" modelleri beklentileri bir noktaya kadar karşılasa da, paylaşım ekonomisinin popülerlik kazanması geleneksel sigorta çözümlerinin yetersiz kalmasına neden oluyor. Bu boşluğu fark eden yeni oyuncular, pazardaki boşlukları fırsata çeviriyor.

• Bir startup olan Metromile, araçlarını nadir olarak kullanan sürücüler için risk değil, müşteri bazlı trafik sigortası teklifi sunuyor. Düşük fiyatlara sunulan ürün, sürülen kilometre başına sadece birkaç kuruşa denk bir ödeme alıyor. Metromile'ın kişiselleştirilmiş sürüş, navigasyon hizmetleri ve hatta müşterilerine park ettiği yeri hatırlatan bir mobil uygulaması da bulunuyor. Startup şirketin, araç paylaşım uygulaması Uber'le bile anlaşması bulunuyor.

• Finans hizmetleri veren USAA şirketinin 24 milyon dolarlık yatırım yaptığı telematik platformu Automatic Labs, araçları müşterilerinin hayatlarına entegre ettiğini söylüyor. Automatic Labs, müşterilerinin araçları için giyilebilir cihazlardan da kontrol edilebilen entegre uygulamalar sunuyor.

06 YENİ GİRİŞİMLERİN ÖNÜ AÇIK

Verimli merkezi sistemler şirketlerin büyük bir alanda faaliyet gösterebilmesine olanak tanıyor. Bu sistemlerin oldukça pahalı olması daha önceleri yeni şirketlerin sigorta sektörüne girmesine engel oluyordu. Günümüzdeyse bulut-bazlı uygulamalar şirketlerin esnekliğini ve ölçeklenebilirliğini kolayca artırıyor. Bulut uygulamalar gibi gelişmeler, robotik ve otomasyon alanlarındaki gelişmelerle bir araya gelince, yeni girişimcilerin önü bir hayli açılıyor.

Örnek olarak; hayat branşında ve ticari sigortalarda underwriting otomasyonu pek çok şirket tarafından kullanılıyor. "Jet" underwriting süreçlerini benimsemiş olan şirketler çok hızlı ve basit bir süreç sonucunda müşterilerine teklifler sunabiliyor.

Çoğu startup, sigorta şirketlerinin underwriting süreçlerini hızlandırmak ve optimize etmek için yapay zeka gibi teknolojik araçlardan faydalanıyor.

• OutsideIQ, şirketlere underwriting ve hasar hesaplaması konusunda yapay zeka çözümleri sunuyor. Büyük Veri'yi (Big Data) kullanan yapay zeka karışık risk problemlerini çözmekte şirketlere yardımcı oluyor.

• Hasarların otomasyon sistemlerine bağlanması verimliliği artırırken, hasarların daha kesin bir şekilde hesaplanmasına olanak tanıyor. Startup şirketi Tyche, analitik kullanarak sorumluluk ödemelerini net olarak hesaplıyor.





02

ROBOT DANIŞMANLAR POPÜLERLİK KAZANDI

En köklü sigorta şirketlerinin devasa boylarda ve karışık organizasyon yapılarına rağmen artan müşteri beklentilerini karşılayabilmeleri ve kusursuz hizmet sunmaları gerekiyor. Pazara yeni giren oluşumlar ise sadece yeni teknolojiyi değil, yeni hizmet konseptlerini de devreye sokarak müşterilerine kolayca ve uzun bürokratik işlemlerden bağımsız olarak kusursuz hizmet sunabiliyorlar. Örnek olarak; yatırım yönetimi ve finansal planlama konusunda müşteriler 24/7 hizmet sunan robot-danışmanlar çoktan faaliyet göstermeye başladı.

• Northwestern Mutual'ın satın aldığı alanındaki lider robot-danışman Learnvest'in değeri 250 milyon doları aşıyor.

03

YENİ NESİL ORTAKLIK VE ÜRÜNLER ÇIKIYOR

Sigorta sektörü, en başından beri aracılar, hizmet sunucular ve reasürörlerle beraber var oldu. Sektörünün en ön planda olan aktörleri büyüklükleri ve pozisyonları nedeniyle doğal olarak sigorta şirketleri oldu. Günümüzde ise bu durum hızlıca değişiyor. Sigorta şirketleri ortak girişimler ve ortaklıklar sayesinde bir yandan kapasitelerini genişletirken, bir yandan da simbiyotik ilişkiler kurmuş oluyor.

• Hindistanlı mikrosigorta şirketi BIMA Mobile, telekom operatörleriyle ortaklıklar imzalayıp, az gelişmiş ülkelerdeki sigortasız segmentlere sigorta çözümleri sunuyor. Şirket, belli süreli (genellikle sadece 2-3 aylık) basit hayat ve kaza poliçeleri satıyor. Aylık paketler halinde satın alınan ürünler, müşteriler tarafından arzu edilen zamanda akıllı telefonlar üzerinden aktifleştirilebiliyor.

• AXA, Afrika Internet Group'un %8 hissesini 75 milyon euroya satın aldı. AXA, ulaşılamamış pazarlardaki fırsatları değerlendirmeyi hedefliyor.





04



05

KORUYUCU DEĞİL ÖNLEYİCİ MODELLER

Neredeyse tüm sigorta branşlarında hasarları azaltmak için koruma bazlı modellerden, önleyici modellere doğru bir geçiş olduğunu görüyoruz. Sensörler ve veri analitikleri güvensiz sürüş alışkanlıklarını endüstriyel ekipman hatalarını, olası sağlık problemlerini ve daha fazlasını önceden belirlemekte şirketlere yardımcı oluyor. Bitkisel ürün sigortalarında olduğu gibi, riskten korumak yerine riskin oluşmasını engellemeyi hedefleyen daha deterministik modeller yaygınlaşıyor.

• Güney Afrikalı Discovery şirketi bir sağlık kuruluşuyla yaptığı anlaşma neticesinde müşterilerine kanser genom sıralaması ve gen haritası hizmeti verilen Exome ürününü sunuyor. Gen haritası, ortaya çıkabilecek riskleri daha önceden tahmin etse de etik bazı soruları da açığa çıkarıyor. Hayat branşında underwriting süreçlerini tamamen değiştirme potansiyeli olan bu sistem, şirketlerin müşterilerinin genetik risklerini azaltmasına önayak olabilir.

VERİYE ULAŞMAK KOLAYLAŞTI

Köklü ve büyük sigorta şirketleri ellerinde biriken çok büyük miktarda detaylandırılmış veri nedeniyle yeni oyuncular karşısında büyük bir avantaja sahip. Ancak, artık veriler -ve yeni veri çeşitleri- gerçek zamanlı olarak elde edilebiliyor ve bu verilere başka kaynaklardan da ulaşılabiliyor. Böylelikle, sektöre giren yatırımcılar belirli alanlarda risk öngörülerinde bulunabiliyor.

• Mnubo gibi pek çok nesnelerin interneti (IoT) üzerine uzmanlaşan şirket, drone sensörleri, telematik ve hava durumunun gözlemi sayesinde elde edilen veriyi analitik süreçlerden geçirerek risk öngörülerinde bulunuyor. Daha iyi risk değerlendirmesi sağlayan bu model sigortacılar tarafından ilgiyle karşılanıyor.

MÜŞTERİ BEKLENTİLERİ DEĞİŞİYOR

Neredeyse tüm sektörlerde tüketici teknolojilerinin yaygın bir şekilde kullanılması nedeniyle müşterilerin sigortacılardan ve sigorta kanallarından beklentileri tavan yaptı.

İNOVASYON HIZI ARTIYOR

Şu ana kadar, sigortacılıkta marjinal inovasyon çalışmaları müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak için yeterli oldu. Ancak, paylaşım ekonomisi, kullandığın kadar öde modeli, nesnelerin interneti, sürücüsüz araçlar ve giyilebilir teknolojilerin yaygınlaşması, müşterilerin radikal ve alışıldık olmayan iş modelleriyle tanışmasına vesile oldu. Böylece, müşterilerin yeni sigorta çözümlerine olan ilgisi artarken, sigortacıların da bu müşterilere hitap edecek ürünler ve hizmetler oluşturması için bir fırsat ortaya çıktı.

STARTUP DÖNEMİ BAŞLIYOR

Dijital kaynaklara ulaşımın kolaylaşması ve bulut bilişimin ilerlemesiyle beraber, startup kurmak için aşılması gereken teknolojik bariyerler oldukça alçaldı. Yeni oyuncular yenilikçi ve inovatif yaklaşımları sayesinde, geleneksel sigortacılar tarafından fark edilmeyen boşlukları hemen doldurabiliyor.

Otomatik katılımla birlikte 10 yılda 90 milyar lira birikir



Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, otomatik katılımın 1 Ocak 2017'de devreye girmesiyle birlikte BES'e 13 milyon kişinin katılmasını ve 10 yıllık dönemde 90 milyar liralık tasarruf oluşturulmasını beklediklerini söyledi.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) neden teşvik edildiğini, sistemin çok yönlülüğünü ve otomatik katılım sistemini değerlendirdi. Ayhan Sincek, "2016'nın üçüncü çeyreğine Bireysel Emeklilik Sistemi konusunda önemli yeniliklerle girdik. Bildiğiniz üzere Türkiye'de 1'inci basamak olan sosyal güvenlik sistemi, 3'üncü basamak olan gönüllü Bireysel Emeklilik Sistemi mevcuttu. Şimdi 2'nci basamak olan otomatik katılım sistemi de devreye giriyor" dedi. Sincek, yeni teşvik edici özelliklerin sisteme dahil edildiğini belirterek 'Mevcut parametrelere göre Otomatik Katılım'ın devreye girmesiyle sisteme 13 milyon kişinin katılması ve 10 yıllık dönemde 90 milyar liralık tasarruf oluşturulması bekleniyor' sözlerine yer verdi.

'7-8 MİLYON KADAR YENİ KATILIMCI BEKLİYORUZ'

Mevcut Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki %25 devlet katkısına ek olarak aynı şekilde otomatik katılımda da %25 devlet katkısı avantajının devam ettiğini söyleyen Ayhan Sincek şunları söyledi: "Cayma hakkını kullanmayıp sistemde kalan katılımcılara bir defaya mahsus olmak üzere 1000 lira tutarında ek devlet katkısı sağlanacak. Ayrıca emeklilik hakkının kazanılması halinde, hesabında bulunan birikimi en az 10 yıl boyunca, yıllık gelir sigortası kapsamında düzenli gelir olarak almayı tercih eden çalışana birikiminin %5'i karşılığında ayrıca bir ek devlet katkısı ödemesi daha yapılacaktır. Ocak ayından itibaren sisteme yaklaşık 13 milyon kişi katılacak. Katılımcıların cayma hakkı olsa da sistemde 7-8 milyon katılımcının kalacağını öngörüyoruz. Katılım Emeklilik olarak 2017'de büyüme trendimizi devam ettirerek hedefimiz olan 5 yılda 500 bin katılımcıya daha kısa bir sürede ulaşacağız."

'BES GELECEĞİNİZİ GÜVENCE ALTINA ALIYOR'

BES'in kaybettirmeyen bir gelecek güvencesi olduğunun altını çizen Sincek, "BES bireylerin finansal açıdan daha rahat etmesi için en güvenli tasarruf aracı. Bu fonlar hem bizim hem de devletin güvencesi altında. BES sistemindeki tasarrufunuzun yok olması söz konusu değil. Yani her yönüyle katılımcının geleceğini koruma altına alan bir sistem" şeklinde konuştu.

Detaylı bilgilendirmeyle otomatik katılıma ilgi artar

NN Hayat ve Emeklilik, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) otomatik katılımla ilgili şirket ve çalışan yaklaşımlarını belirlemek amacıyla Nielsen'a bir araştırma yaptırdı. Araştırma sonuçları çalışanların otomatik katılıma sıcak baktığını gösterdi. Her 10 kişiden 3'ü sisteme dâhil olmak istemediğini, 4'ü de kararsız olduğunu belirtiyor. Bu rakam çalışanların detaylı bilgilendirilmesiyle sisteme dâhil olma isteğinin artabileceğine işaret ediyor. Bu noktada tavsiye ve açık iletişim önem kazanıyor.

Sektörün karşı karşıya olduğu zorluklardan biri, fon performansı ve düşük getiri konusundaki algıyı değiştirmesinin gerekmesi. Ancak bu zorluklar bir yana, katılımcılar otomatik katılımın faydalarının da farkında. %25 devlet katkı payı, cayma süresinin sonunda verilecek 1000 lira değerindeki ek devlet katkısı ve sistemin düzenli tasarruf etmeye yardımcı olacak olması, katılmak isteyenler için başlıca sebepler.



İŞVERENLERİN YAKLAŞIMI DA OLUMLU

Araştırma kapsamında; işverenlerin bakış açısını da öğrenmek amacıyla firma sahibi, ortağı ya da diğer yönetici pozisyonlarında görev alan ve BES ile ilgili konularda karar verici konumdaki 419 kişiyle görüşüldü. BES'e otomatik katılım, yöneticiler nazarında %80 ile oldukça yüksek bilinirliğe sahip ve araştırmaya katılanların üçte ikisi otomatik katılımdan memnun olacağını belirtti.

Yeni düzenlemeye göre çalışanlar otomatik katılımla emeklilik planına dâhil olduktan itibaren 2 ay içinde herhangi bir maddi kaybı olmadan sözleşmesinden cayabiliyor. Bugün, 10 kişiden 4'ü sistemde uzun süreli kalacağını söylüyor. Bu noktada hem hükümet hem de emeklilik şirketleri için kişilerin sisteme güven seviyelerini artırmak için rehberlik yapmaları önem kazanıyor.

'GÜVEN FAKTÖRÜ ÖNE ÇIKIYOR'

NN Hayat ve Emeklilik CEO'su Frank Eijsink konu hakkında şunları söyledi: "Nielsen ile yaptığımız araştırma gösteriyor ki, hem çalışanlar hem de işverenler otomatik katılıma sıcak bakıyor. Araştırmada öne çıkan temel faktör 'Güven' oldu. Katılımcılar emeklilik tasarruflarının sağlam olmayan bir şirkette değerlendirilmesini istemiyor ve istikrar arıyor."

Allianz Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Özdemir

Allianz Türkiye'nin Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığı görevini 1 Eylül 2016 tarihi itibarıyla Okan Özdemir üstlendi. Profesyonel yaşamına 1996 yılında Barem Research International'da Özel Müşteriler Kıdemli Kantitatif Araştırmalar Müdürü olarak başlayan Özdemir, 2001 yılında Allianz Türkiye ailesine katıldı. Özdemir son 2 yıldır Satış ve Dağıtım Kanalları Direktörü olarak çalışıyordu. Özdemir, yeni göreviyle pazarlama, müşteri stratejileri yönetimi, marka, kampanya yönetimi ve pazarlama iletişiminden sorumlu olacak.



Okan Özdemir, İstanbul Üniversitesi'nde işletme bölümünü bitirdikten sonra European School of Management and Technology'de işletme alanında yüksek lisans yaptı.

Vakıf Emeklilik'ten 2. Kumbara Tasarımı Resim Yarışması

Vakıf Emeklilik, çocuklarda küçük yaştan itibaren tasarruf bilincini oluşturmak amacıyla Kumbara Tasarımı Resim Yarışması'nın ikincisini düzenliyor. Geçtiğimiz yıl belirlenen 11 ilde yapılan yarışma, yoğun ilgi nedeniyle bu yıl Türkiye genelinde gerçekleştiriliyor. Vakıf Emeklilik projeyle, gelecek nesillerde farkındalık oluşturmayı hedefliyor.

Hayallerindeki kumbaranın resmini yapan, 7-10 yaş arası ilkokul öğrencisi her çocuk, yarışmaya başvuruda bulunabilecek. Yarışmaya katılacak öğrenciler, eserlerini 19 Eylül 2016-17 Ekim 2016 tarihleri arasında kendi okul müdürlüklerine teslim edecek. Kazanan eserler, 31 Ekim 2016 tarihinde www.vakifemeklilik.com.tr adresinden duyurulacak. İlk üçe giren öğrencilere bisiklet ve scooter hediye edilecek.



Vakıf Emeklilik 2. Kumbara Tasarımı Resim Yarışması



• 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



Avrupalı sigortacılardan yıllık 9.8 trilyon euroluk yatırım

Avrupalı sigortacılar, 2015 yılında bonolara, hisse senetlerine ve diğer varlıklara yaptıkları yatırımı bir önceki yıla göre %1.7 oranında artırdı ve 9.8 trilyon euroya çıkardı. Yatırıma yönlendirilen tutar, Avrupa'nın toplam gayrisafi milli hasılasının %60'ına denk geldi.

Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu'nun (Insurance Europe) 2015 yılı raporu yayınlandı. Rapora göre, 2015 yılında Avrupalı sigortacılar bonolara, hisse senetlerine ve diğer varlıklara 9.8 trilyon euro değerinde yatırım yaptı. Yatırıma yönlendirilen bu tutar, 2014 yılına göre %1.7 oranında artış sergiledi ve Avrupa'nın gayrisafi milli hasılasının yaklaşık olarak %60'ına denk geldi.

Yatırımların çoğunu Avrupalı hayat sigortacıları gerçekleştirdi. Raporda bunun sebebi olarak hayat şirketlerinin yatırım holdinglerinin, sektördeki tüm yatırım holdinglerinin %80'ine denk gelmesi gösterildi. Avrupalı hayat sigortacıları tarafından yapılan toplam yatırımın %70'i İngiltere, Fransa, Almanya ve İtalya'dan geldi.

ÜRETİM %1.3 ARTTI

2015 yılında Avrupa, global prim üretiminin %32'sini sağladı. Avrupa'yı sırayla %31 ile Kuzey Amerika, %30 ile Asya ve %3'erlik paylarıyla Güney Amerika ve Karayipler ile Okyanusya ve Afrika izledi.

2015'te Avrupa prim üretimi bir önceki yıla göre %1.3 oranında artarak 1.2 trilyon euroya ulaştı. 2014'te üretimdeki artış %3.5 oranındaydı.

2015'te hayat branşında üretim artışı %1.2 oranında gerçekleşti ve bu branşta 730 milyar euro üretim kaydedildi. Hayat dışında %1.1'lik artışla 343 milyar euro prim üretildi. Sağlık branşındaysa prim üretimi %1.5 oranında arttı ve 124 milyar euro olarak gerçekleşti.

Avrupalı sigortacılar 2015 yılında 976 milyar euro tazminat ödedi. Ödenen tazminat miktarı 2014 yılına göre %2 oranında artış gösterdi.

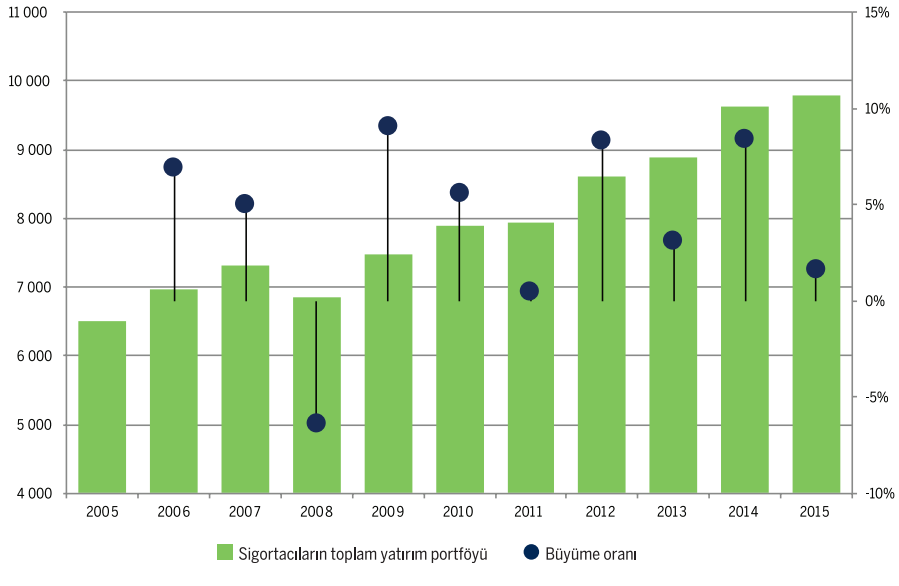
PENETRASYON %7.4 ORANINDA

Avrupa'da sigorta penetrasyonu (prim üretiminin GSYİH'ye oranı) bir önceki yıla göre 0.2 puan azalarak %7.4'e geriledi. Avrupa'da kişi başına düşen ortalama sigorta primi 2 bin 10 euro oldu. Bunun 1223 eurosu hayat, 574 eurosu hayat dışı ve 207 eurosu sağlık sigortalarına harcandı.

ŞİRKET SAYISI AZALDI

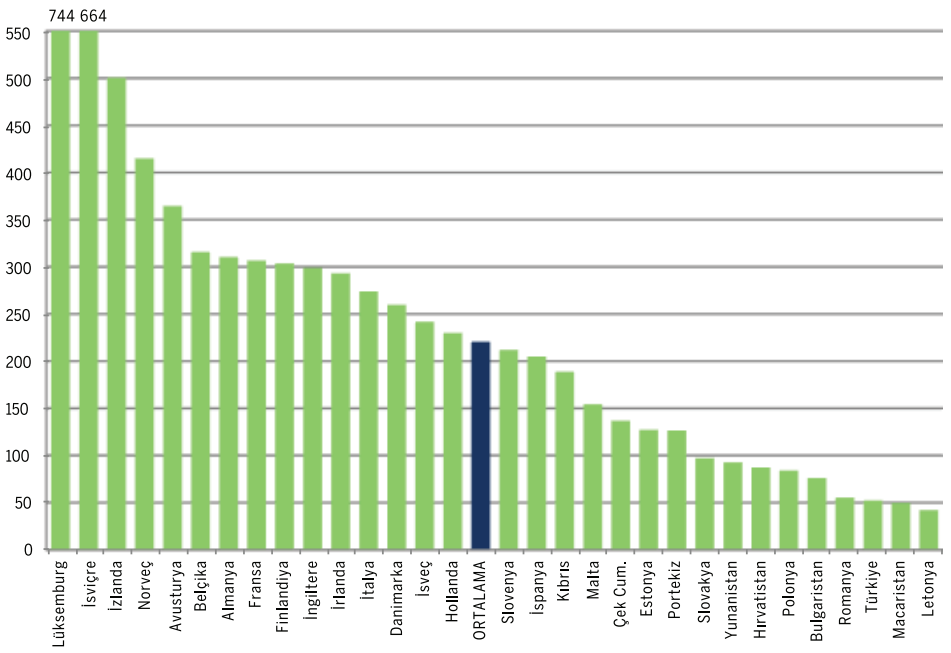
Raporda ayrıca Avrupa sigorta piyasasındaki şirketlerin sayısı ve istihdam rakamları da verildi. Buna göre, 2015 yılında Avrupalı sigorta şirketlerinin sayısında %3.1'lik bir düşüş kaydedildi ve toplam şirket sayısının 3 bin 700 civarında olduğu belirtildi. Dışarıdan çalışanlar hariç tutulduğunda sigorta piyasası 975 bin kişiye istihdam sağladı.

Sigortacıların 2005-2015 arasındaki yatırım portföyü (milyar euro)



Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Ülkelere göre kişi başına düşen ortalama oto sigortası primi (euro)



OTO SİGORTALARINDA KİŞİ BAŞI ORTALAMA PRİM 221 EURO

2015 yılında Avrupa'da zorunlu trafik ve kasko olmak üzere oto sigortalarında üretilen toplam prim bir önceki yıla göre %1 oranında artarak 132 milyar euro oldu. Kişi başına düşen ortalama oto sigortası primi 221 euro olarak gerçekleşti. Oto sigortalarında ödenen toplam tazminat da %1.9 oranında arttı ve 101 milyar euro olarak kayıtlara geçti. Kişi başına ödenen ortalama tazminatın da 170 euro olduğu görüldü.

Rakamlarla 2015 Avrupa Sigorta piyasası



1.2 trilyon euro
Toplam prim üretimi

976 milyar euro
Ödenen toplam tazminat



730 milyar euro
Hayat prim üretimi

649 milyar euro
Hayat branşında ödenen toplam tazminat



343 milyar euro
Hayat dışı prim üretimi

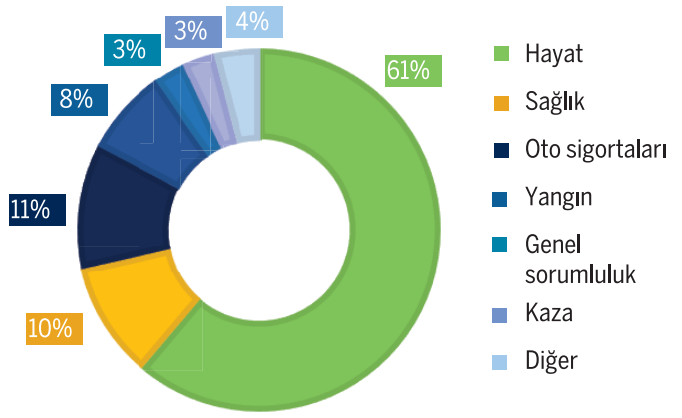
222 milyar euro
Hayat dışında ödenen tazminat



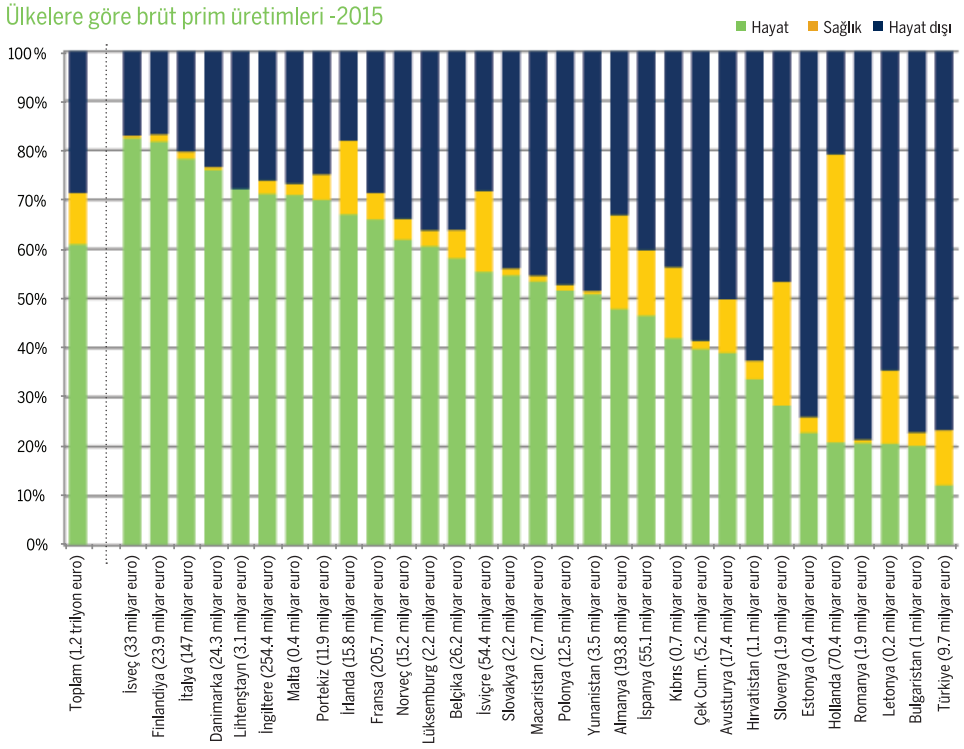
124 milyar euro
Sağlık prim üretimi

101 milyar euro
Sağlık branşında ödenen tazminat

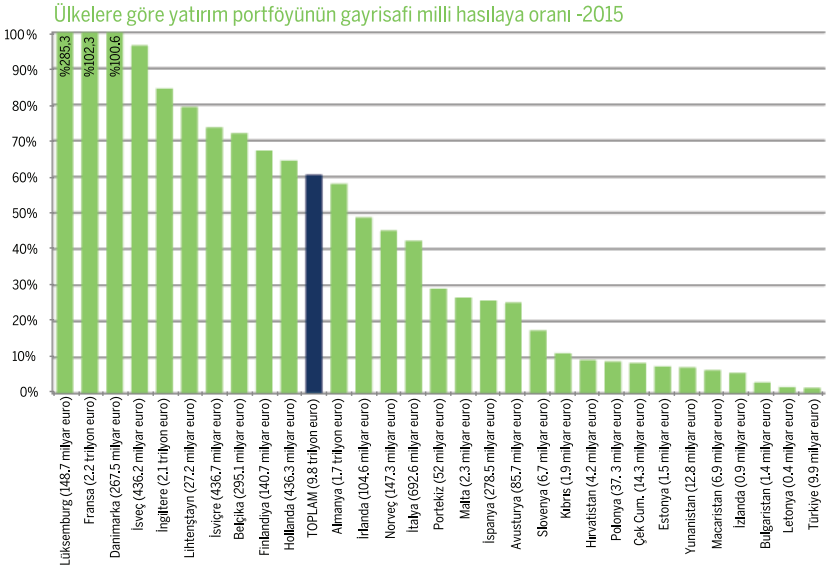
Prim üretiminin branşlara göre dağılımı -2015



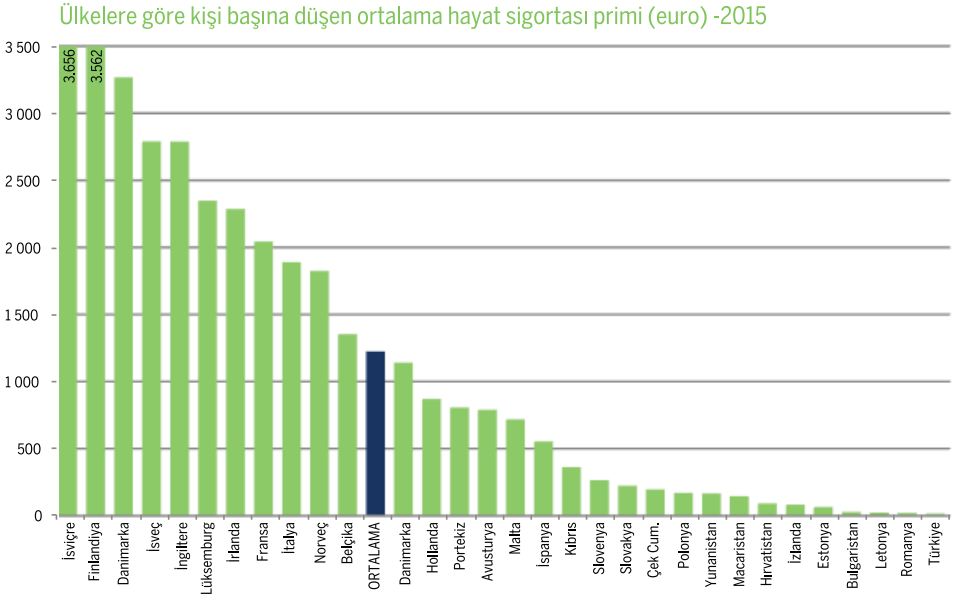
Ülkelere göre brüt prim üretimleri -2015



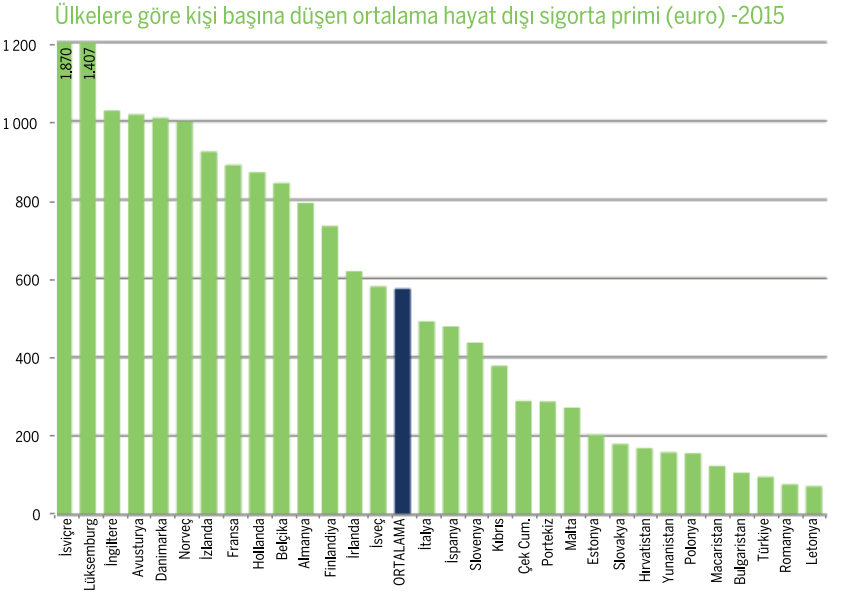
Ülkelere göre yatırım portföyünün gayrisafi milli hasılaya oranı -2015



Ülkelere göre kişi başına düşen ortalama hayat sigortası primi (euro) -2015



Ülkelere göre kişi başına düşen ortalama hayat dışı sigorta primi (euro) -2015



CEOLAR KONUŞUYOR - ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas:

Değer yaratan şirketler sektörde öne çıkacak

Sigortanın küresel alanda müşteriler için çok değerli bir finansal hizmet olduğunu belirten Theo Kokkalas, bu doğrultuda ERGO Türkiye'nin misyonunun müşteri ve acenteler için değer yaratarak öne çıkmak olduğunu söyledi. Kokkalas ayrıca, ERGO Grubu'nun yeni strateji programı çerçevesinde dijitalleşmeye 1 milyar euroya yakın yatırım planladığını da ifade etti.

ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, Türkiye pazarının potansiyeline inandıklarını ve bunu yansıtacak şekilde grup olarak Türkiye pazarına yatırım yapmaya devam edeceklerini söyledi. Kokkalas, "ERGO Türkiye olarak hedefimiz, grubumuz çatısı altındaki önde gelen şirketlerden biri olmak, Türkiye pazarında da sürdürülebilir bir kârlılıkla büyüyebilmek" dedi.

Sigorta sektörü uzun süredir kârsızlık sorunu yaşıyor. Bunun sebepleri nedir? Aşılması konusundaki çözüm önerilerinizi alabilir miyiz?
Evet, sektörün uzun süredir devam eden bir kârsızlık problemi var. Bunun birkaç tane temel nedeni var. Öncelikle, problem uzun kuyruklu branşlardan kaynaklanıyor, özellikle trafik branşından. Bu branşı dışarıda bırakarak baktığımızda sektör 2012'den beri teknik kâr elde edebiliyor aslında. Yani kârlılığı etkileyen en önemli konu trafik branşı ile ilgili rezervler. Trafik branşında geçmişteki teknik olmayan ve rekabete dayalı fiyat uygulamaları, zamanaşımı süresinin çok uzun olması, bu branştaki regülasyonun sık değişmesi ve bunun rezerv seviyelerini doğrudan etkiliyor olması en önemli faktörler. Bunlara ek olarak, genelde pazardaki operasyonel verimsizlik ve uzman personel eksikliği de bu sorunun çözümünü güçleştiriyor.

'TRAFİKTE İYİLEŞTİRME ADIMLARI SÜRMELİ'

Torba yasada yapılan değişiklikler trafik sigortasını nasıl etkileyecek? Bu branşta yaşanan teknik zarara etkisi ne olacak?
Trafik branşında yapılan yasal değişiklikleri yakından takip ediyoruz ve sektörde önemli adımlar atıldığını düşünüyoruz. Son torba yasa değişiklikleriyle trafik sigortasındaki belirsizlikler büyük oranda ortadan kaldırıldı ve sigorta şirketlerinin riski göreceli olarak kontrol altına alınmış oldu. Bunun bir sonucu olarak da sektörde trafik sigortası fiyatlarının geçtiğimiz yıllardaki seviyelere inmese de bir miktar düşmeye başladığını görüyoruz. ERGO olarak biz de portföyümüzü de göz önüne alarak bir takım aksiyonlar aldık. Bu değişikliklerin olumlu yönde atılan önemli bir adım olduğunu söyleyebiliriz, ancak hem uygulamanın nasıl olacağı önemli bir konu hem de bu alanda daha yapılabilecek birçok iyileştirme ihtiyacı var, bu yönde adımlar atılmaya devam edilmeli.

'TEKNİK FİYATLAMA YAYGINLAŞMALI'

Bu sorunun çözülmesi için 2016 senesinde önemli adımlar atıldı ve regülasyonda önemli değişiklikler ve iyileştirmeler yapıldı. Ancak daha yolun başındayız. Bu atılan adımların sonuç vermesi için uygulamada da gerçekleşmesi ve yasal ortamın iyice sağlamlaştırılması gerekiyor. Buna ek olarak, teknik fiyatlama uygulamalarının pazarda yaygınlaşması ve teknik yetkinliğin artması olmazsa olmaz bir konu. Bu anlamda pazarda uluslararası şirketlerin varlığı büyük bir avantaj; hem teknik anlamda hem de operasyonel verimlilik konularında önemli bir know-how'a sahipler ve bunu Türkiye pazarına taşıyorlar.



TÜRKİYE PAZARINA 2008 YILINDA GİRDİKLERİNİ HATIRLATAN THEO KOKKALAS, "BU SÜRECİ, BİR AİLE ŞİRKETİNDEN, ULUSLARARASI BİR SİGORTA DEVİNİN KURUMSAL YEREL GÜCÜ OLMAYA UZANAN BİR YOLCULUK OLARAK TANIMLAYABİLİRİZ" DEDİ.

ERGO Sigorta'nın Türkiye pazarına girdiği günden bu yana sektördeki yolculuğunu nasıl değerlendiriyorsunuz?
ERGO Grubu olarak, Türkiye pazarına 2008 yılında satınalma yoluyla girdik. 8 yılını geride bıraktığımız bu süreci, bir aile şirketinden, uluslararası arenada faaliyet gösteren bir sigorta devinin kurumsal yerel gücü olmaya uzanan bir yolculuk olarak tanımlayabiliriz. Satınalma sürecinden önce şirket büyük oranda trafik sigortası şirketi iken, biz şirketi neredeyse tek branşlı yapısından çıkartıp birçok branşta rekabetçi olarak hizmet verir bir duruma getirdik ve dengeli bir portföy yapısına ulaştık. Grubumuz adına bu sürecin iyi yönetildiğini ve kontrol altında olduğunu gönül rahatlığıyla söyleyebilirim.

'TÜRKİYE PAZARINA UZUN VADELİ BAKIYORUZ'

Türkiye'de sektöre girerken hedefimizi çok net belirlemiş ve piyasanın ana oyuncularından biri olma kararı vermiştik. Sermayedarımız Munich Re ve ERGO Grubu, ilk günden itibaren Türkiye sigorta pazarına uzun vadeli baktı ve bakmaya devam ediyor. Uzun vadede istikrarımızı ve başarımızı ise sürdürülebilir kârlı büyüme ile koruyabileceğimizi biliyor ve bu yönde de çalışmaya devam ediyoruz.

ERGO Türkiye olarak kısa, orta ve uzun vadeli hedefleriniz neler?
ERGO Grubu olarak Türkiye pazarının potansiyeline inanıyoruz ve bunu yansıtacak şekilde grup olarak Türkiye pazarına yatırım yapmaya devam ediyoruz.
ERGO Türkiye olarak hedefimiz, grubumuz çatısı altındaki önde gelen şirketlerden biri olmak, Türkiye pazarında da sürdürülebilir bir kârlılıkla büyüyebilmek. Bu amaçla oluşturduğumuz stratejimiz 3 ana temele dayanıyor: Üstün hizmet, teknik mükemmellik ve operasyonel

Meral Öztürk - Emin Özcan
meralozturk@sigortacigazetesi.com.tr
emin@sigortacigazetesi.com.tr

'TÜRKİYE'DEKİ HER 5 TEKNEDEN BİRİ ERGO GÜVENCESİNDE'

Yat sigortası ürününüz ile sunduğunuz fırsatlar ve teminat kapsamları nelerdir? Ürününüzün özelliklerinden ve sektörde yarattığı farklardan bahseder misiniz?
Yat sigortası kapsamında sigortalılarımıza geniş bir ürün ve hizmet yelpazesi sunuyoruz. Bu sayede, Türkiye'de yaklaşık her 5 tekneden birinin ERGO güvencesinde olduğunu söylemekten gurur duyuyoruz. ERGO Türkiye olarak, yatları ve içindeki ekipmanlarını muhtemel risklere karşı güvence altına alarak, denizlerde güvenli bir yolculuk sağlıyoruz. Bu alanda sigortalılarımıza 'Tekne ve Yat Sigortası' ve 'Tekne/Yat İnşaat Sigortaları' olmak üzere iki farklı ürün sunuyoruz.
'Tekne ve Yat Sigortası' kapsamında yatın gövdesi, makineleri, adını taşıyan servis botları, yat ile birlikte alınıp satılan donanım ve ekipmanlarını "Institute Yacht Clauses 1.11.82 CI.328" kapsamında tek bir poliçe ile güvence altına alıyoruz. Sigorta güvencesi; denizde, yatma mahallinde, çekek yerinde, çekeğe alınırken ve çekekten indirilirken kesintisiz olarak devam ediyor.
Faaliyet gösterdiğimiz ikinci alan 'Tekne/Yat İnşaat Sigortaları' ürünümüzle ise tekneyi inşaat süresince teminat altına alıyoruz. Bu noktada, teknenin kızağa konmadan önce imalat sırasında karşılaşılabilecek riskleri ile kızağa konma ve inşaat aşamalarındaki riskleri, denize indirme, donatana teslim ve deneme seferindeki riskleri, kısacası tekne denize inmeden önceki tüm muhtemel riskleri güvence altına alıyoruz.



mükemmellik ve hepsinin temelinde iş ortaklarımızla karşılıklı duyduğumuz güven ilişkisinin artarak devam etmesi bulunuyor. Grup olarak dijitalleşmeye de ciddi bir yatırım yapıyoruz, bunu Türkiye pazarında da devam ettireceğiz.

'KASKO YENİDEN ÇEKİCİ HALE GELİR'

Kaskonun geldiği nokta ve geleceğine ilişkin değerlendirmeniz nedir?
Kasko, sektör olarak düzenli büyümenin görüldüğü alanlardan ve Türkiye pazarındaki en gelişmiş branşlardan biri diyebiliriz. Ancak, son gelişmeler nedeniyle; artan asgari ücret seviyesi ve değişen döviz kuru, hasar maliyetlerini ciddi anlamda artırdı. Pazarda artan rekabet ve hasar maliyetlerinin artması kasko branşının mevcut durumda kârlılığını azaltıyor. Bu durumun bir süre daha devam edeceğini düşünüyorum ancak sonrasında piyasa koşulları yeniden çekici hale gelecektir.

Tamamlayıcı sağlık sigortasının sektöre katkısı ne oldu?
Tamamlayıcı sağlık sigortası, sosyal güvenlik sistemi kapsamında olan sigortalıların SGK ile anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarından alacakları sağlık hizmetleri için SGK'nın karşılamadığı ve sigortalıların ödemekle mükellef olduğu fark ücretlerini karşılayan sağlık sigortasıdır. Türkiye'de yaklaşık 60 bin kişi bu hizmetten faydalanıyor. Dünyada farklı modellemeleri uygulanmakla beraber sağlık sistemine yapmış olduğu katkı, sosyal güvenlik politikalarının tamamlayıcısı niteliğinde olması ve devletlerin sağlık harcamalarını hafifleten yapısı nedeniyle tamamlayıcı sağlık sigortası gün geçtikçe tercih edilen bir model haline geliyor.
Tamamlayıcı sağlık sigortası konusunda sektör ciddi anlamda gelişme gösteriyor, gelecekte de bunun artarak devam edeceğini düşünüyoruz. Biz bu ürünle pazara giren ilk üç şirketten biriyiz. Şu anda 15'ten fazla şirket bu ürünü sunmaya başladı. Temmuz 2016 itibarıyla Tamamlayıcı Sağlık branşı % 154 civarında büyüyor ve toplam sağlık sigortalarının % 3'ünü oluşturmaya başladı.

ERGO Türkiye olarak tamamlayıcı sağlık sigortası ürününüzle ne gibi hizmetler veriyorsunuz?
ERGO Türkiye olarak, 2013 yılından beri "ERGO Yüzde 100 Sağlık Sigortası" adıyla Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününü hizmete sunuyoruz. Sigortalılarımızın anlaşmalı özel sağlık kurumlarından alacakları hizmetler için SGK'nın karşılamadığı ücret farkını özel ve genel şartlar ile belirtilen şekilde karşılıyoruz. Türkiye genelinde 370 kurum ile anlaşmamız bulunuyor. Ayrıca, tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüz ile beraber asistans hizmetleri ve indirimli hizmetler sunuyoruz. Bu hizmetlere ek olarak, sigortalılarımız eğer isterlerse yatarak+ayakta tedaviye doğum teminatını da ekleyebiliyorlar.

Şu anda sigorta pazarında hizmet veren uluslararası şirketlerin pazara etkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?
Uluslararası şirketler, özellikle sigortacılığın oldukça gelişmiş ve yaygın olduğu pazar tecrübelerini ve uygulamalarını Türkiye pazarına getiriyor.
Bu da sektörün profesyonelleşmesinde ve teknik olarak gelişmesinde önemli bir rol oynuyor.
Türkiye sigorta pazarı halen sigorta bilincinin çok düşük olduğu ve oto sigortaları ağırlıklı bir pazar, uluslararası şirketler yaklaşımları ve pazara sundukları yeni ürünler ile bu bilincin artmasına katkıda bulunuyorlar. Bunun Türkiye için önemli bir fırsat olduğunu düşünüyoruz.

'MİSYONUMUZ DEĞER YARATMAK VE İYİ HİZMET'

Türkiye'de sigortacılığın geleceğini nasıl görüyorsunuz? Bu gelecekte ERGO Sigorta'nın misyonu ne olacak?
Türk sigorta pazarının hem ciddi bir büyüme potansiyeli hem de kendine has birtakım dinamikleri var. Öte yandan finansal bir hizmet olduğunu düşündüğünüzde de sigortanın küresel alanda müşteriler için çok değerli bir hizmet olduğu görülebilir. Ancak, Türkiye'de sigorta bilincinin düşük olduğunu göz önüne aldığımızda, bu durumu bir avantaja dönüştürmek için sigorta bilincini artırmak, müşterilerimize iyi bir deneyim ve hizmet vermek için çalışmalıyız. ERGO Türkiye olarak misyonumuz tüm paydaşlarımız için değer yaratmak, acente ve müşterilerimize iyi bir deneyim ve hizmet sağlamaktır.

'ACENTE VE BROKERLER ÖNCELİKLİ KANALIMIZ OLMAYA DEVAM EDECEK'

Acenteler, halen sigorta sektörünün en önemli dağıtım kanalı. Ancak son dönemde acente komisyonları en önemli tartışma konusu, sizin bu konudaki düşünceleriniz neler?
Türkiye gibi sigorta penetrasyonunun ve bilinirliğinin çok düşük olduğu bir pazarda acente ve brokerlerin büyük rol oynamaya devam edeceğine inanıyorum. Türkiye'de sigorta halen aracılar tarafından satılan bir ürün ve uzun bir süre bu şekilde kalmaya devam edecek. ERGO olarak ise acente ve brokerler bizim öncelikli kanalımız ve bu şekilde kalmaya devam edecek. Ancak bir yandan da unutmamalıyız ki, müşteriler ve davranışları değişiyor. Acente kanalı da bu değişikliklere ayak uydurmak durumunda. Biz bunun için sonuna kadar acentelerimizin yanında olacağız ve onlara bu konuda ihtiyaçları olan her türlü desteği sağlayacağız. ERGO Grubu olarak yeni strateji programımız çerçevesinde 1 milyar euroluk yeni yatırım yapmayı planlıyoruz ve bu yatırımların önemli bir kısmını dijitalleşme alanındaki yatırımlar oluşturuyor. Şirket olarak değişen çağ ve müşteri beklentilerine karşılık olacak bu yatırımları yaparken önemli hedeflerimizden biri de acentelerimizin de bizimle birlikte gelişmesine destek olmak.

"SERMAYEDARIMIZ MUNICH RE VE ERGO GRUBU TÜRKİYE PAZARINA UZUN VADELİ BAKIYOR. ERGO TÜRKİYE OLARAK HEDEFİMİZ, GRUP ÇATISINDAKİ ÖNDE GELEN ŞİRKETLERDEN BİRİ OLMAK VE SÜRDÜRÜLEBİLİR KÂRLILIKLA BÜYÜMEK."

Trafik sigortasında yeni model

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, zorunlu trafik sigortasında yeni bir model geliştirdiklerini belirterek, sigorta şirketlerine ait tüm fiyatların tek bir sistemde görülebileceğini ve sigortalının en düşük fiyat tercihinde bulunabileceğini söyledi.

Hazine Müsteşarlığı, zorunlu trafik sigortasında, üzerinde çalışılan tüm şirketlerin yer aldığı "teklif ekranı" uygulamasında bazı değişiklikler yapıldığını bildirdi. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek ise yapılan kanuni düzenlemelere rağmen zorunlu trafik sigortası primlerinin arzu edilen seviyelere inmediğini belirterek, vatandaşların daha düşük primlerden yararlanması amacıyla yeni bir model geliştirdiklerini söyledi.

Şimşek yaptığı açıklamada, zorunlu trafik sigortası primlerinin sigorta piyasasında serbestçe belirlendiğine işaret ederek, bu sigortanın zorunlu olmasının, primlerin gerek sigortalılar gerekse sigorta şirketleri bakımından makul tutarlarda tespitini zorunlu kıldığını söyledi.

Türkiye'de en yaygın sigorta olan zorunlu trafik sigortasında makul fiyatlama pratiğini bozan yapısal sorunların ortadan kaldırılması için bu yılın nisan ayında kanun değişikliği yapıldığını ve ikincil düzenlemelerle uygulamaya yönelik hükümlerin yürürlüğe konulduğunu hatırlatan Şimşek, "Kanundan sonraki dönemde sigorta primlerinin düşmeye başladığı görülmekle beraber söz konusu primler arzu edilen makul prim seviyelerinde değildir. Bu durum sigorta sektörünün primlendirme uygulamasına olan güveni ve bu bağlamda sistemin sürdürülebilirliğini olumsuz yönde etkilemektedir" ifadelerini kullandı. Vatandaşların daha düşük primlerden yararlanması amacıyla yeni bir model geliştirdiklerini anlatan Şimşek, bu kapsamda bütün sigorta şirketlerine ait fiyatların tek bir sistemde görülebileceğini, buna göre en düşük fiyat tercihinde bulunabileceğini kaydetti.

Söz konusu uygulamanın şirketler arasındaki rekabeti artırarak, fiyat düşüşlerini hızlandıracağını belirten Şimşek, şöyle devam etti: "Buradaki en büyük sorun vatandaşların tüm sigorta şirketlerinin uyguladığı zorunlu trafik sigortası primlerinden haberlerinin olmaması. Serbest piyasa şartları dahilinde sigorta priminin oluşması ise sigortacı ve sigortalının doğru ve güncel bilgiye erişimleri ile mümkündür. Bunu sağlayarak vatandaşlarımızın en düşük fiyatları seçmesi için bir anlamda yol göstermiş olacağız. Vatandaşların en düşük fiyata yönlenmesi diğer şirketlerin de uyguladığı prim tutarlarını gözden geçirmesine neden olacaktır."

Daha düşük fiyat teklifinde bulunan şirketin kazançlı çıkacağına dikkati çeken Şimşek, böylelikle sektörün de fiyat uygulamalarına çeki düzen vereceğini söyledi.


Mehmet Şimşek

'SEKTÖR VERDİĞİMİZ BU İKİNCİ ŞANSI İYİ KULLANMALI'

Zorunlu trafik sigortası primleri konusunda sektörle sürekli fikir alışverişinde bulunduklarını ve birlikte hareket ederek bu kararı verdiklerini anlatan Şimşek, serbest rekabet kurallarını bozmadan alınan bu kararın, hem sektör hem de sigortalılar için önemli bir fırsat olduğunu vurguladı. Piyasayı mercek altında tuttuklarına dikkati çeken Şimşek, "Bu, sektöre verdiğimiz ikinci şanstır, sigorta şirketlerinin bunu iyi kullanması gerekiyor. Nitekim bu dönemde suistimalde bulunan, yüksek seviyede prim belirleyen sigorta şirketlerini de tek tek tespit ettik ve bu şirketlerden savunma talep ettik. Mevzuata aykırı hareket eden şirketlere idari ceza uygulayacağız" ifadelerini kullandı. Şimşek, serbest piyasa şartları dahilinde, zorunlu trafik sigortası primlerinin makul fiyatlara inmemesi durumunda Hazine Müsteşarlığı'nın müdahale yetkisini kullanacağını sözlerine ekledi.

SİSTEM NASIL İŞLEYECEK

Sigortalılar eylül sonu itibarıyla poliçe yenilemelerinde, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin internet sitesinden (www.sbm.org.tr) sadece kimlik numarası ve araç plakası ile Türkiye genelindeki tüm sigorta şirketlerinin tekliflerini görebilecek. En yüksek fiyat ile en düşük fiyat karşılaştırması yapabilecek.



İstanbul Kuruçeşme'de Ege sofrasında buluştuk...

Geçen ay yazarlar yemeği için İstanbul'un Kuruçeşme semtindeki Kydonia Restoran'da buluştuk. Burası daha önce de geldiğimiz mekanlardan biriydi. "Bir deniz, iki yaka, tek sofra" sloganıyla yola çıkan, Girit ve Türk mutfağını bir araya getiren Kydonia'nın sofrasında oturduk kısaca; Ege mezeleri eşliğinde, Boğaz'a nazır bir mekanda balık yedik, sohbet ettik, eğlendik.

Yaz ayrılıklarının ardından yazarlar yemeği ekibi, yavaş yavaş toplanmaya başlamıştı. Bodrum Karaincir'de tatil yapan Faruk Kaptan (Ömrüuzak) dışında bütün ekip sofradaydı. Kydonia'nın zemini sekili olduğundan fotoğraf çektirirken biraz sıkıntı yaşadık ve fotoğrafı masada değil, gördüğünüz gibi poz vererek çektirdik, ama gam değil… Ege sofrası güzel, balıklar lezzetli ve sohbet çok neşeliydi.

Geçen ayki yemekte konuğumuz Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan'dı. Havanın biraz sıcak olmasına rağmen Kydonia'nın Ege sofrasında çok keyifli bir yemek yedik… (M. Emin Özcan)

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 Ömrüuzak -Timuçin Alpay - Ali Erül -
Fazıl Karaman - Merter Demirdelen - Eşber Erülgen -
Mehmet Muratoğlu - Okan Utkueri - Samim Ünan

Ulaştırma İrfan Yılmaz

GÜNEŞ REKLAMCILIK ve TİC. LTD. ŞTİ.
Maslak İş Merkezi Eski Büyükdere Caddesi No:37
Kat: 5 Maslak /İstanbul Tel: (0212) 256 67 67
Fax: (0212) 256 34 33-256 34 46
www.sigortacigazetesi.com.tr
e-mail: info@sigortacigazetesi.com.tr

Yayın Türü Yerel Süreli - Ekim 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.



DÜNYANIN DİĞER UCUNDA SİGORTA

Avustralya

Okyanusya kıtasının en büyük ekonomisine ve sigorta sektörüne sahip olan Avustralya, yıllık 70.5 milyar dolarlık prim üretimiyle dünyada 13. sırada yer alıyor. Son dönemde büyümesi yavaşlayan Avustralya sigorta sektörünün Asya'daki gelişmelere paralel olarak önem kazanması ve büyümesini tekrar hızlandırması bekleniyor.

Avustralya sigorta sektörü prim üretimi açısından dünyanın en büyük 13. sigorta sektörüne ev sahipliği yapıyor. Toplamda 70.5 milyar dolarlık prim üretilen Avustralya'da hayat üretimi 43.5 milyar dolar. Son dönemde duraklamaya başlayan sektörün Asya'daki gelişmekte olan ve gelişme ihtimali olan pazarların büyümesiyle beraber tekrar ivme kazanacağı tahmin ediliyor. Hayat sigortalarındaki %3.67'lik düşük penetrasyonun da uzun dönemde Tayvan'daki %15.35 ya da Hong Kong'daki %15.35 seviyelerine doğru yükselmesi bekleniyor.

SAYILARLA AVUSTRALYA

Nüfus:	24 milyon
GSYİH:	1.245 trilyon $
Kişi Başı GSYİH:	67.5 bin $
Sigorta Prim Üretimi:	70.5 milyar $
Hayat:	43.5 milyar $
Hayat Dışı:	27 milyar $
Dünya Sigortacılığındaki payı:	%1.55
Kişi Başı Prim:	2950 $
Hayat:	1825 $
Hayat Dışı:	1125 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	%5.67
Hayat:	3.51
Hayat Dışı:	2.16

2008 KRİZİ MÜŞTERİ YAKLAŞIMLARINI DEĞİŞTİRDİ

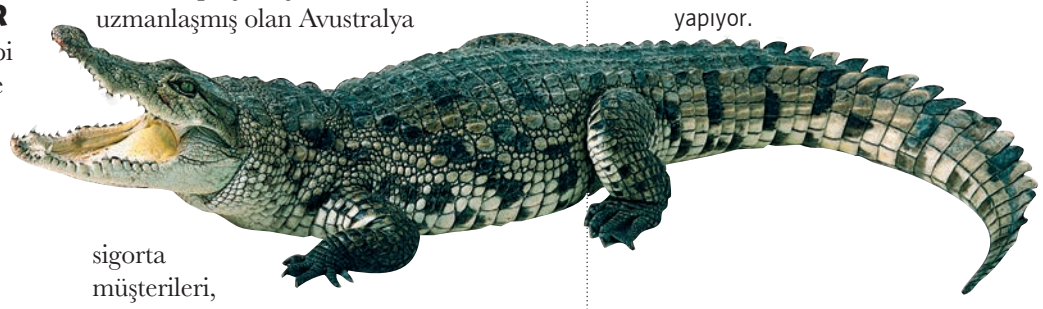
Avustralya sigorta sektörü yaşadığı tüm krizlere rağmen güçlü kalmayı başarmış gibi gözüküyor. 2008 yılındaki küresel krizin derinden yaraladığı sektör, sadece 2010 yılında sermaye gelirini %15 seviyelerine çıkarmayı başardı. Finansal krizin müşteri davranışları ve müşteri beklentileri üzerinde yarattığı etkiler ise günümüzde de hissedilmeye devam ediyor. Yerel sigorta pazarı sürekli olarak büyümeye devam etse de, müşteri davranışlarındaki değişim ve yeni markaların kızıştırdığı rekabet ortamı nedeniyle sigorta şirketleri gittikçe daha yavaş büyürken, kârlılık oranları azalıyor.

SEKTÖRDE REKABET ARTIYOR

Avustralya'da konut sigortaları gibi ürünler talep görmeye devam etse de, oto sigortaları gibi yüksek seviyede ticarileşmiş olan ürünlerde büyüme yavaşlıyor. Bunun yanında, ülkenin sigorta piyasasına yeni giren oyuncuların fiyatlamada ve hizmette sektörde kökleşmiş olan Avustralyalı sigorta şirketlerine meydan okuması rekabeti artırıyor. Yapılan bir farkındalık araştırmasına göre, 12 oto sigortası şirketinden en az 5'i bu "meydan okuyan" ve "girişken" şirketler arasında sayılıyor.

MÜŞTERİ BAĞLILIĞI DÜŞÜYOR

Hükümet ve ülkenin ekonomik istikrarı hakkındaki endişeler müşterilerin paralarını harcarken daha dikkatli davranmasına yol açıyor. Fiyatlar konusunda daha duyarlı hale gelen müşteriler 24/7 üzerinde oynanabilme gibi özellikler de sunan, daha ucuz markaların sigorta poliçelerine yöneliyor. Sigorta şirketlerinin itibarının yeterince müşteriyi cezbedemediği bu günlerde müşteri bağlılığı oldukça düşük seviyelerde. Sigorta bağlantılı işlemlerini internet üzerinde gerçekleştirmek konusunda uzmanlaşmış olan Avustralya sigorta müşterileri, sigortayla ilgili içeriğe çeşitli cihazlardan kolayca ve gerçek zamanlı olarak ulaşabiliyor. Son araştırmalara göre Avustralya sigorta müşterilerinin %64'ü bir sigorta ürünü almadan önce şirketleri ve ürünleri inceliyor. Oto sigortası müşterilerinin %50'si ise bir ürün almadan önce ürün hakkındaki yorumlara bakıyor.





Avustralya'da çok sayıda bulunan kangurulara şehir merkezlerinde bile rastlamak mümkün.

AVUSTRALYA SİGORTA SEKTÖRÜNDE EN BÜYÜK 5 ŞİRKET

1. QBE Insurance
2. Insurance Australia
3. Allianz Australia Insurance
4. Insurance Manufacturers of Australia
5. CGU Insurance

SADECE AVUSTRALYA'DA

Avustralya'da alışıldık risklerin yanında vahşi hayvanlar da risk teşkil ediyor. Avustralyalı TIO şirketi timsah saldırılarına karşı özel bir poliçe sunuyor. Yıllık 10 dolara yaptırılan sigorta, poliçe kesiminden sonra 6 ay içinde timsah saldırısıyla ölüm gerçekleşirse 50 bin dolara kadar ödeme yapıyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Hayat dışında prim kârlılık oranı yükselişte

Hayat dışı alanda faaliyet gösteren şirketlerin prim kârlılık oranı* bu yılın ilk yarısında artıya döndü. 2015 yılını kötü geçiren ve %1.9'luk negatif prim kârlılık oranına sahip olan sektör, yılın ilk altı ayında artıya geçerek bu oranı %0.8 pozitife yükseltti.

Sigorta sektöründe son yıllarda yaşanan kârsızlık sorunu yavaş da olsa yerini olumlu bir trende bırakmaya başladı. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yayınladığı sektör verileri ile hazırladığımız analiz haberde, hayat dışı sektörün bu yılın ilk altı ayında toplam bilanço kârının üretilen toplam prime oranını (prim kârlılık oranı) inceledik. İncelemezide söz konusu verinin geçen yıl genelindeki negatif değerden pozitife geçtiği görülüyor. Hayat dışı alanda faaliyet gösteren 37 şirket 2015 yılında toplam 26.7 milyar lira prim üretmiş, 514.2 milyon lira da zarar yazmıştı. Söz konusu kârlılığın üretime oranı ise %1.92 negatifte olumsuz bir gidişi gösteriyordu. Bu yıl ise tablo tersine dönmeye başladı. Yılın ilk yarısında 18.2 milyar lira prim üreten sektörde toplam 150.2 milyon liralık kâr elde edilirken, kârın üretilen prime oranı da %0.82'ye çıkarak pozitife geçti. Böylelikle sektör son yıllarda yaşadığı olumsuz havayı yavaş da olsa dağıtmayı başardı.

ŞİRKETLERE GÖRE PRİM KÂRLILIK ORANI

TSB verilerine göre, kârlılığın üretime oranında en dikkat çeken noktalardan biri, sektörün en büyük aktörlerinin prim kârlılık oranlarının önemli ölçüde pozitife dönmesi. Hayat dışı üretimde ilk altıda yer alan şirketler Allianz Sigorta, Anadolu Sigorta, Axa Sigorta, Mapfre Genel Sigorta, Sompo Japan Sigorta ve Aksigorta'da kârlılığın prime oranı hızla yukarı tırmanıyor. Yarı yılda 197.3 milyon lira kâr elde eden Allianz Sigorta, ürettiği 2.8 milyar liralık primle, geçen yıl genelindeki %5.7'lik prim kârlılık oranını %6.9'a, Anadolu Sigorta 46.5 milyon liralık kâr ve 2.8 milyar liralık prim üretimi ile geçen yılı genelindeki %1.7'lik prim kârlılık oranını %1.9'a, Mapfre Genel Sigorta geçen yıl genelindeki %1.5'lik prim kârlılık oranını bu yılın ilk altı ayında 54 milyon lira kâr ve 1.4 milyar lira prim üretimi ile %3 seviyesine, Sompo Japan Sigorta ise %2.5'lik prim kârlılık oranını 42.5 milyon lira ve 1 milyar 75 milyon lira üretimle %3.9 seviyesine çıkardı.

Axa Sigorta ile Aksigorta ise zarar etseler de tabloda düzelme işaretleri görülebiliyor. Axa Sigorta geçen yılki %9'luk negatif prim kârlılık oranını bir miktar iyileştirerek, bu yılın ilk yarısında 120.9 milyon liralık zarar ve 2 milyar liralık üretim ile %6 negatife çekti. Aksigorta da %8'lik negatif prim kârlılık oranını 12.8 milyon lira zarar ve 970.3 milyon liralık üretimle yarı yılda %1 negatif seviyesine doğru iyileştirdi.

Öte yandan sektörde yarıyılda en iyi prim kârlılık oranına sahip şirketlerse %10 ile Ankara Sigorta, %8 ile Koru Sigorta Kooperatifi ve yine %8 ile BNP Paribas Cardif Sigorta olarak sıralandı.

ŞİRKET ADI	2016 YARIYIL DÖNEM NET KÂRI	2016 YARIYIL BRÜT YAZILAN PRİMLER	2016 YARIYIL PRİM KÂRLILIK ORANI (%)	2015 12 AYLIK PRİM KÂRLILIK ORANI (%)
Ankara Sigorta	14.684.990	138.162.560	10.63	6.38
SS Koru Sigorta Kooperatifi	5.083.107	61.417.717	8.28	-53.43
BNP Paribas Cardif Sigorta	2.309.413	28.112.808	8.21	4.08
Zurich Sigorta	18.941.038	240.265.965	7.88	4.04
AIG Sigorta	13.164.410	167.958.207	7.84	-5.14
Allianz Sigorta	197.368.896	2.822.341.379	6.99	5.76
Ziraat Sigorta	53.637.689	836.009.805	6.42	9.32
SBN Sigorta	5.198.259	82.356.558	6.31	12.04
Ace European	3.280.788	57.352.420	5.72	6.29
Neova Sigorta	23.172.942	445.252.488	5.20	2.40
Eureko Sigorta	31.719.043	609.944.161	5.20	5.08
Ray Sigorta	14.454.479	302.300.404	4.78	-3.33
Sompo Japan Sigorta	42.472.051	1.075.469.285	3.95	2.56
Mapfre Genel Sigorta	54.053.519	1.430.022.939	3.78	1.56
Coface Sigorta	1.532.926	41.885.922	3.66	-13.69
HDI Sigorta	13.428.328	445.351.515	3.02	2.47
Anadolu Sigorta	46.574.781	2.439.572.030	1.91	1.77
Dubai Starr Sigorta	1.522.004	97.592.473	1.56	2.85
Acıbadem Sağlık ve Hayat	7.124.631	493.646.561	1.44	5.94
Turins Sigorta	38.343	3.968.706	0.97	20.13
SS Doğa Sigorta Kooperatifi	878.778	360.937.576	0.24	-4.23
Türk Nippon Sigorta	127.874	111.761.191	0.11	-6.32
Halk Sigorta	-1.148.681	561.850.071	-0.20	1.10
Aksigorta	-12.880.753	970.331.527	-1.33	-8.38
Türk P&I Sigorta	-276.808	13.976.965	-1.98	-4.40
Işık Sigorta	-3.466.858	86.051.006	-4.03	-3.54
Orient Sigorta	-2.084.857	42.081.557	-4.95	-8.83
Liberty Sigorta	-4.576.617	88.114.882	-5.19	-24.21
Axa Sigorta	-120.973.063	2.000.190.858	-6.05	-9.14
Groupama Sigorta	-48.939.808	791.731.638	-6.18	-17.27
Unico Sigorta	-15.454.245	135.309.689	-11.42	-14.78
Güneş Sigorta	-78.994.631	658.235.006	-12.00	-12.62
Ergo Sigorta	-63.710.540	405.824.357	-15.70	-5.19
Generali Sigorta	-17.907.451	107.444.749	-16.67	-42.38
Euler Hermes Sigorta	-6.638.389	23.819.389	-27.87	-14.93
Demir Sigorta	-6.798.653	18.180.193	-37.40	-44.64
Atradius	-16.733.779	19.137.941	-87.44	-43.87
Toplam	**150.183.157**	**18.213.962.495**	Ortalama 0.82	-1.92

Hayat dışında prim üretiminde ilk sıralarda olan şirketler, prim kârlılığında ilk sıralarda yer alamadı.

*PRİM KÂRLILIK ORANI

Prim kârlılık oranı, şirketin 1 liralık prime karşılık bilançosunda ne kadar kâr ürettiğini gösteriyor.

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

PR "Paint Repair"
Boya Onarımı (Mini Yama)

DR "Dent Repair"
Boya Hasarlı Kaporta Göçük Düzeltme

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

Axalta Boya Sistemleri Genel Müdürü Lale Kement:

Su bazlı oto boya sistemleri onarım giderlerini azaltıyor

Su bazlı oto boya sistemlerinin hasar onarım maliyetlerini azalttığını belirten Axalta Boya Sistemleri Genel Müdürü Lale Kement, "Bu sistem boya uygulama ve kuruma süreciyle de, sigortalıya verilen yedek araç süresini kısaltarak onarım giderini düşürüyor" dedi.

Axalta Boya Sistemleri Genel Müdürü Lale Kement, su bazlı oto boya sistemlerinin hasar onarım maliyetlerini azalttığını söyledi. Boya uygulama ve kuruma süreciyle sigortalıya verilen yedek araç süresinin de kısaldığını belirten Lale Kement, "Bu yıl 150. yılını kutlayan Axalta Boya Sistemleri değişen dünya dinamiklerini dikkatle takip ediyor ve artan rekabet ortamında sigorta hasarlarının onarım maliyetlerini azaltmayı amaçlıyor. Axalta, boya uygulama, kuruma süreleri ve beraberinde sigortalıya sunulan yedek araç tahsis sürelerini kısaltmaya yönelik yüksek teknolojili ve daha verimli ürünleri ile sigorta şirketleri ve tamir noktaları olan müşterilerine her zaman kaliteli hizmetler sunuyor" dedi.



'SU BAZLI OTO BOYASINI TÜRKİYE'YE BİZ GETİRDİK'

Axalta'nın müşteri odaklı ve çevreci yaklaşımıyla oto boya sektöründe her zaman öncü olduğunu ifade eden Kement, "Su bazlı boya teknolojisini Türkiye oto tamir boya pazarı ile ilk defa tanıştıran, ardından da çevreye duyarlılığını ve müşteri ihtiyaçlarını da göz önünde bulundurarak geliştiren Axalta, pazar payını her geçen gün artırıyor" diye konuştu.
Gelişen Türkiye pazarında trafiğe yeni çıkan araç sayısının her yıl yaklaşık 1 milyon olarak gerçekleştiğini belirten Kement şu değerlendirmeyi yaptı: "Bu artışa paralel olarak sigorta şirketleri de aktif çözümleri ile oto sigorta sektörünü büyütüyor. Zorunlu trafik sigortası sigorta sektörünün lokomotifi olurken, Axalta olarak bizler de bu büyümenin pazardaki etkilerini dikkatle gözlemliyoruz.
Zorunlu trafik sigortasındaki hızlı büyüme ve bu ürünün doğurduğu risk yönetiminde zorluklarla karşılaşabilen sigorta sektörü için pratik, ekonomik ve sürdürülebilir yöntemler geliştirmeyi hedefliyoruz."

'KALİTEDEN UZAKLAŞMA RİSKİ ARTIYOR'

"Son zamanlarda bu hızlı büyümenin getirdiği; artan onarım taleplerinin oto tamir ve boya sektörü üzerinde de etkisini çok yakından gözlemliyoruz" diyen Kement şunları söyledi: "Bir süredir oto tamir pazarında kaliteli orijinal ürünlerden sapmalar ve sadece fiyat odaklı yaklaşımlar ön plana çıkmaya başladı. Trafik sigortalarındaki hasar adet ve onarım maliyetleri artmaya devam ettikçe, oto tamir boyaları pazarında da giderek kaliteden uzaklaşma riski oluşuyor."

'PİLOT ÇALIŞMALAR TAMAMLANDI'

Genel Müdür Lale Kement, Axalta'nın çalışmaları ve hedefleriyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Biz sigorta şirketleri ile iş birliği yaparak ortak müşterilerimiz olan otomobil sahiplerinin güvenini sarsmayacak ürün ve servis kalitesini sunmak hedefiyle yola çıktık ve piyasada kalıcı olmanın temel gerekliliği olan müşteri memnuniyetini sağlamanın çözümüne odaklandık.
Sigorta şirketleri hizmet satarken biz de ürün ve lojistik desteğimiz ile bu halkayı en doğru şekilde tamamlayacak bir model için çalıştık ve pilot çalışmaları gerçekleştirdik."

'KALİTE GARANTİSİ'

Axalta Boya Sistemleri Genel Müdürü Lale Kement şöyle devam etti: "Otomobil sahipleri bildikleri, güven duydukları sigorta şirketleri ile çalışırken, gözü gibi baktığı aracının boyasının nihai kalitesinin takipçisi olmaktan uzaklaşıyor ve sorumluluğu da hasarını ödeyen sigorta şirketlerine bırakıyor. Sigorta şirketleri müşterilerinin sorumluluğunu derinden hissederken kaliteyi artırmak için çözüm arayışlarına devam ediyor, Axalta olarak bizler de her zamanki gibi çözüme ortak olmak için sigorta şirketlerine destek olmayı hedefliyoruz."
Kement sözlerini şöyle sürdürdü: "Tüm dünyada kullanılan ve kalitesini 150 yıllık Axalta birikiminden alan bir ürün yelpazesinin sigorta hasarlarının onarım işleminde kullanılmasını sağlayarak nihai kullanıcıya da kalite garantisi verilmesini hedefliyoruz.
Sigorta şirketleri bugüne kadar sadece yedek parça temin ediyordu, bugün bu yelpazeye oto tamir boya ve boya alt malzemelerinin tedariki ile yeni bir ürün daha ilave ederek onarım kalitesini ve bu sayede müşteri memnuniyetini daha da ileri seviyelere taşıyabilme imkânına sahip olacağına inanıyoruz."

'HEDEF MAKUL FİYAT, YÜKSEK KALİTE'

Genel Müdür Lale Kement, Axalta'nın sigorta sektörüne verdiği hizmetlerle ilgili hedefleri konusunda şunları söyledi: "Axalta ve sigorta şirketleri ile oluşturulan bu sinerji sayesinde hasar maliyetleri; ürünlerimiz, lojistik desteğimiz ile kontrol altına alınabilecek ve özel servislerde kaliteyi artırma yolunda büyük bir adım atılacak. Bu şekilde bir çalışmada müşteri memnuniyetini artırmak da diğer hedeflerimizden biri. Axalta Boya Sistemleri'nin özel servislerde uygulanacak bu modele geçişte ürün yelpazesi ve hizmetleri ile verdiği destek, sigorta şirketlerinin ihtiyacı olan makul fiyat dengesine kaliteyi artırarak ulaşmasına yardımcı olacak."

'ARTIK BOYA DA TEDARİK EDİLECEK'

Sektörün öncü firmalarından biri ile bu sene başladıkları ön denemelerden pozitif geri bildirimler aldıklarını belirten Kement, "Bu model hasarlı aracın tamirinde kullanılacak olan boya tamir ürünlerinin sigorta şirketleri tarafından 'anlaşmalı özel servislere' Axalta işbirliği ile temin edilmesinden oluşuyor. Özetle, sigorta şirketlerinin teminat kapsamındaki hasarlı araçların onarımı için yedek parça tedarik ettikleri gibi, aynı aracın onarımında kullanılacak olan boya ve boya alt malzemesinin de tedarik edilmesi için geliştirdiğimiz bir otomasyon alt yapısı ve lojistik hizmetini sigorta sektörünün ilgili ve yetkililerine duyurmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.





Sigorta şirketleri ve bankalarda çalışanların büyük çoğunluğunu üniversite mezunları oluşturuyor. Sigorta şirketlerinde çalışan üniversite mezunlarının oranı %80.2'ye ulaşırken bankalarda bu oran %77.7'de kalıyor. Yüksek lisanslıların oranıysa bankalarda %6.5, sigorta şirketlerinde ise %8.2.

Sigorta çalışanlarının eğitim durumu bankacılardan daha iyi

31 Aralık 2015 tarihli verilere göre sigorta şirketlerinde çalışan personelin eğitim durumu banka çalışanlarına göre daha üst düzeyde. Türkiye Bankalar Birliği (TBB) ve Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) verilerine göre 2015 yılı sonunda bankacılık sektöründe 201 bin 205 kişi çalışırken, sigorta sektöründe çalışanların sayısı 19 bin 391 kişiye ulaşıyor. Her iki sektörde de çalışanların çoğunluğunu kadınlar oluşturuyor. Sigorta sektöründe çalışan kadınlar 10 bin 918 kişiyle toplam çalışanların %56.3'ünü oluştururken, bankalarda çalışan 102 bin 995 kadın çalışanların % 51.2'sini teşkil ediyor.

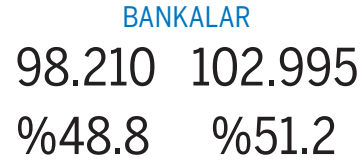
ÇALIŞANLARIN ÇOĞUNLUĞU ÜNİVERSİTE MEZUNU

TBB ve TSB'nin verilerine göre sigorta şirketleri ve bankalarda çalışanların büyük çoğunluğunu yüksekokul mezunları oluşturuyor. Sigorta şirketlerinde çalışan yüksekokul ve üniversite mezunlarının oranı %80.2'ye ulaşırken bankalarda bu oran %77.7'de kalıyor. Bankalarda çalışan yüksek lisanslıların oranı %6.5 iken sigorta şirketlerinde çalışan yüksek lisanslıların oranı %8.2'ye çıkıyor.

İlkokul ve ortaokul mezunlarının toplam çalışana oranı bankalarda %0.6 olurken bu oran sigorta sektöründe %1.1'e ulaşıyor. Lise ve dengi okullardan mezun olan çalışanların oranıysa bankalarda %15.1, sigorta şirketlerinde %10.4 olarak gerçekleşiyor.
(Not: Biz bu araştırmayı yaparken finans piyasasında faaliyet gösteren tüm şirketlerin insan kaynaklarını karşılaştırmayı hedefliyorduk. Ancak bankalar ve sigorta şirketleri dışındaki finans kuruluşlarına ilişkin bir kaynak bulamadık.)

SİGORTA ŞİRKETLERİ

8.473 10.918
%43.7 %56.3



BANKALAR

98.210 102.995
%48.8 %51.2

31.12.2015 itibarıyla sigorta şirketlerinde çalışanların sayısı ve eğitim durumu

Mezun Olduğu Eğitim Kurumu	Erkek	Kadın	Toplam	Oran %
İlkokul ve Ortaokul	173	53	226	1.2
Lise ve Dengi	997	1.030	2.027	10.5
Yüksekokul ve Üniversite	6.494	9.054	15.548	80.2
Lisansüstü	809	781	1.590	8.2
TOPLAM	8.473	10.918	19.391	100

Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği

31.12.2015 itibarıyla bankalarda çalışanların sayısı ve eğitim durumu

Mezun Olduğu Eğitim Kurumu	Erkek	Kadın	Toplam	Oran %
İlkokul ve Ortaokul	1055	212	1.267	0.6
Lise ve Dengi	19.599	10.718	30.317	15.1
Yüksekokul ve Üniversite	71.034	85.450	156.484	77.7
Lisansüstü	6.522	6.615	13.137	6.5
TOPLAM	98.210	102.995	201.205	100

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

Önceki dönemlerin aksine döviz düşüşte

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 ağustos ayında %0.89 oranında artarken, BIST–100 endeksindeki yükseliş %0.75 seviyesinde oldu. Ağustos ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.81'lik artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %0.33 oranında düşüş gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2016 yılı Ağustos ayında %0.29 oranında azaldı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

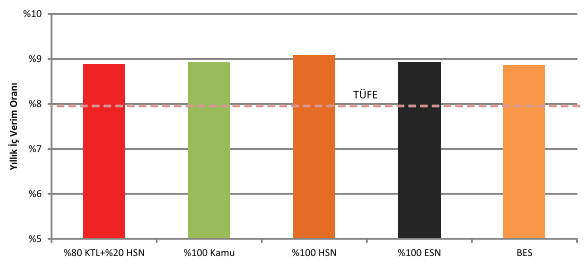
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

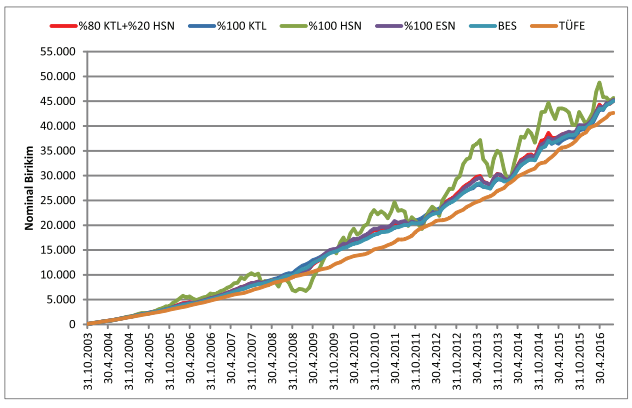
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.08.2016 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



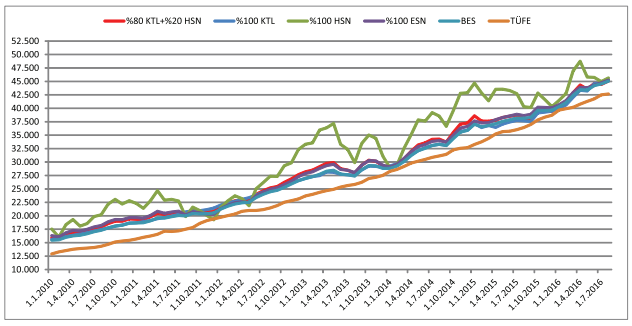
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.08.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %8,85 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %9,07 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.08.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.08.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.08.2016 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 45.032 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 42.658 TL birikime ulaşmaktadır.

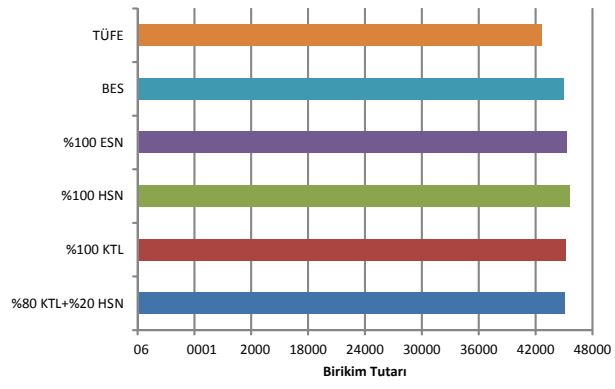
31.10.2003-31.08.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2016 gelişimi)



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

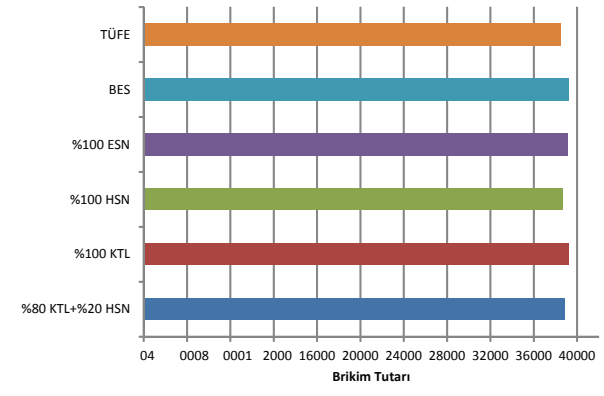
31.10.2003-31.08.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.08.2016 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.08.2016 tarihinde 45.032 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ağustos 2016 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 275 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.08.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.08.2016 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.08.2016 tarihinde 38.654 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





Ekonomik büyüme için BES çok önemli

Eylül başı itibarıyla katılımcıların fon tutarının 50 milyar lirayı aştığı BES, ekonomik büyüme için önemli bir araç olma yolunda hızla ilerliyor.

Türkiye İstatistik Kurumu tarafından yayınlanan büyüme rakamlarına ilişkin ikinci çeyrek değerlemesiyle ilgili olarak Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek yazılı bir açıklama yaptı.

Açıklamada, 2016 yılı ikinci çeyreğinde ekonominin, bir önceki yılın aynı dönemine göre %3.1 oranında büyüdüğü, yaşanan jeopolitik gerginliklere ve küresel ekonomideki zayıflamaya rağmen yılın ilk yarısında büyümenin %3.9 seviyesinde gerçekleştiği belirtildi.

Zayıflayan küresel ticaret hacmi ve ticaret ortaklarının düşük talebi nedeniyle 2014 yılı son çeyreğinden itibaren ekonomide, iç talep ağırlıklı bir büyüme gerçekleştiğini vurgulayan Şimşek, 2016 yılı ikinci çeyreğinde iç talebin, büyümeye %5.2 katkı sağladığını, ancak dış talebin %2.1 oranında azalarak büyümeyi sınırladığına dikkat çekti.


Mehmet Şimşek

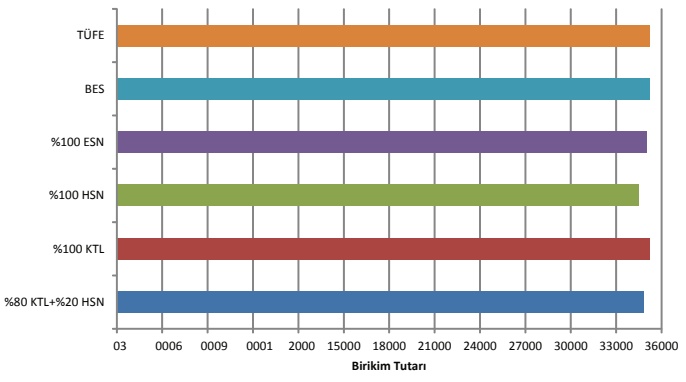
Şimşek, büyümenin istihdam oluşturma kapasitesi yılın ikinci çeyreğinde de devam ettiğini, son bir yılda 795 bin kişiye ilave istihdam sunulduğunu ve böylece toplam istihdamın 7.2 milyon kişiye ulaştığını belirtti.

Diğer yandan, hem küresel gelişmeler hem de yurtiçi faktörlerin etkisiyle genel koşulların zayıfladığının altını çizen Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, bu durumun ekonomide yavaşlamaya neden olduğunu, ancak bu durumun kalıcı olmadığını belirtti. Temmuz ayında gerçekleşen bu düşüşün etkisinin geçtiğini, ağustos ayı verilerine göre ihracatta önemli oranda iyileşme gerçekleştiğini söyledi.

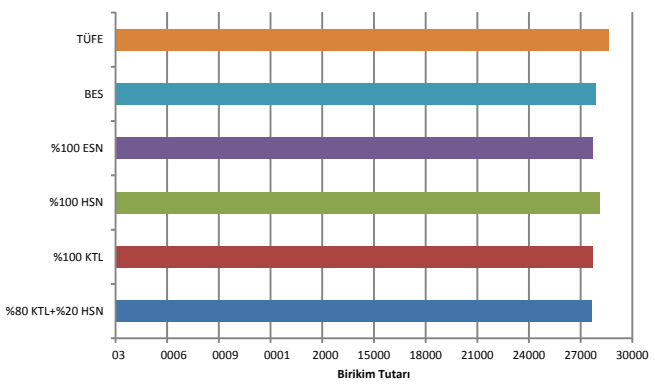
Yapılan yazılı açıklamada, ek olarak, ekonominin ileriki dönemlerde sağlıklı ve yüksek oranda büyümeye devam edebilmesi için yurtiçi tasarrufların ve yatırımların artırılmasının önemine dikkat çekildi. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, geçtiğimiz ay yasalaşan Bireysel Emeklilik Sistemi'ne otomatik katılım gibi önemli düzenlemelerle birlikte, daha güçlü ve kapsayıcı bir büyümeye ulaşmanın amaçlandığını da sözlerine ekledi.

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek ekonominin sağlıklı ve yüksek oranda büyümeye devam edebilmesi için yurtiçi tasarrufların ve yatırımların artırılmasının önemine dikkat çekti. Şimşek, BES'e otomatik katılım gibi önemli düzenlemelerle birlikte, daha güçlü bir büyümeye ulaşmanın amaçlandığını da ifade etti.

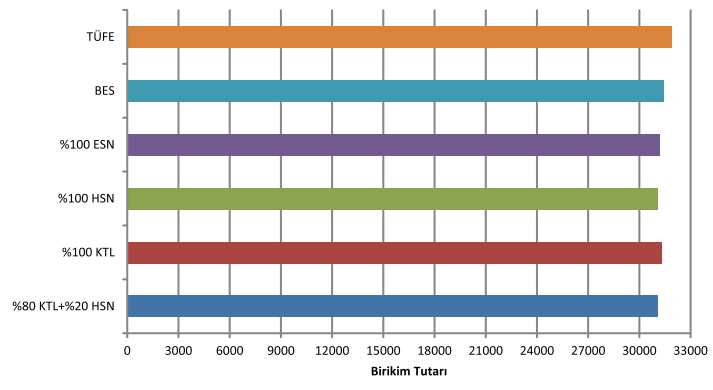
31.01.2006-31.08.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



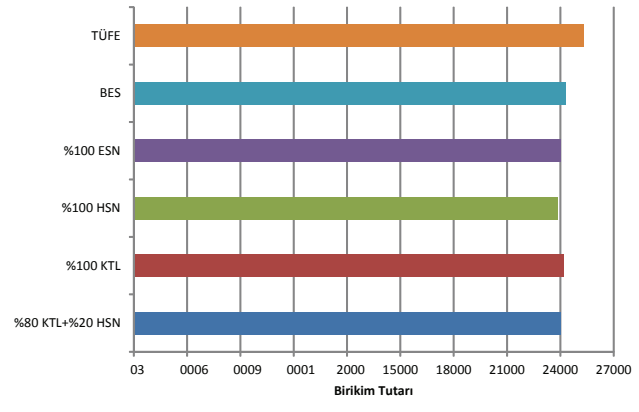
31.01.2008-31.08.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.08.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.08.2016 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.

SAB Başkanı Doğan Şen:

Otomatik katılıma aracılık etmek istiyoruz

SAB Başkanı Doğan Şen, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) otomatik katılım uygulamasında acentelerin de rol alması gerektiğini söyledi. Otomatik BES satışı yapmanın acentelerin lehine olduğunu savunan Şen, SAB olarak bu konuda gerekli çalışmaları başladıklarını belirtti.

6740 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'nda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun 10 Ağustos 2016 tarihinde Meclis'ten geçti. Bu kanunla 28 Mart 2001 tarihli ve 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'na "Çalışanların otomatik olarak bir emeklilik planına dâhil edilmesi" konulu ek madde eklendi.
SAB Başkanı Doğan Şen, bu maddede "5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun dördüncü maddesinin birinci fıkrasının (a) ve (c) bentlerine göre çalışmaya başlayanlar, işverenin bu Kanun hükümlerine göre düzenlediği bir emeklilik sözleşmesiyle emeklilik planına dâhil edilir. İşveren, çalışanını ancak otomatik katılım için emeklilik planı düzenleme konusunda Müsteşarlıkça uygun görülen şirketlerden birinin sunacağı emeklilik planına dâhil edebilir. Bakanlar Kurulu, bu madde uyarınca emeklilik planına dâhil edilecek işyerleri ile çalışanları ve bu kapsamdaki uygulama esaslarını belirlemeye yetkilidir" dendiğini aktardı.



Şen, yine bu kanunla, "Çalışanın işvereni aracılığıyla bir emeklilik planına dâhil olması, işveren tarafından şirket ve plan belirlenmesinde göz önünde bulundurulacak kriterler, katkı paylarının yatırıma yönlendirileceği fonlar, işverenin şirket ile yapacağı sözleşme, cayma hakkı, çalışanın işyerinin değişmesi hâlinde işverenin çalışanı bir emeklilik planına dâhil etmesi, işyeri değişikliğinde birikimin aktarılması, çalışma ilişkisi sona eren çalışanın talebi üzerine ilgili emeklilik planına ödeme yapması, ara verme, sistemden ayrılma, devlet katkısının ödenmesi ve bu maddenin uygulanmasına ilişkin diğer usul ve esaslar Müsteşarlık tarafından belirlenir" dendiğini de ifade etti.

"OTOMATİK KATILIM UYGULAMASIYLA BERABER BUGÜNE KADAR HİÇ SİGORTAYLA TANIŞMAMIŞ, TEK BİR ÜRÜN DAHİ ALMAMIŞ KİŞİLER SİSTEMİN İÇİNE GİRECEK. ÇALIŞANLARI SİGORTA ŞİRKETLERİYLE İLK TANIŞTIRANLAR ACENTELER OLMALI."

'NETLİK KAZANMAYAN BİRÇOK NOKTA VAR'

"Bakanlar Kurulu ile tespit edilecekler var, Müsteşarlıkça belirlenecek hususlar var; kısacası otomatik katılım 1 Ocak 2017 tarihinde yürürlüğe girecek, ancak uygulamaya ilişkin birçok konu hâlâ netlik kazanmış değil" diyen Doğan Şen, emeklilik planına dahil edilecek işyerlerinin net olarak belli olmadığına dikkat çekti.
Şen, "En önemli husus ise bu planın satışına kimlerin aracılık edeceği. Direkt bankalar üzerinden mi, yoksa direkt şirketler üzerinden mi bu satışlar gerçekleşecek belli değil" şeklinde konuştu.
"Ama en önemlisi ise biz acentelerin bu planların satışında aracılık edip etmeyeceği konusu" diyen Şen, acenteler olarak kesinlikle bu satışın içinde olmaları gerektiğinin altını çizdi. Doğan Şen bunun sebeplerini şu şekilde sıraladı:
"1. Bu sistemle bugüne kadar hiç sigortayla tanışmamış, tek bir ürün dahi almamış kişiler sistemin içine girecek. BES bir sigorta ürünü değil, ancak çalışanın bir sigorta şirketiyle tanışmasının en güzel yolu. Çalışanları sigorta şirketleriyle ilk tanıştıranlar acenteler olmalıdır. Bu yolla BES'e girecek çalışanlarla uzun süreli bir birliktelik tesis edip, güvenilir bir bağ kurabileceğiz.
2. Acenteler olarak BES satışında neredeyse yokuz, BES satışından aldığımız pay %10 seviyelerinde. Biz BES satışındaki payımızı artırmak istiyoruz. Eğer bu sistemin içinde olamazsak payımız azalacaktır.
3. Elementer + hayat ve BES satışlarında acentenin payı her geçen yıl azalıyor, acentenin varlığını devam ettirebilmesi için bu satışlardan pay alması gerekiyor. Sisteme dahil olacak şirketler acentenin elementer müşterisi olabilir. Acente-şirket ilişkisinin sürdürülebilmesi, ilişkinin pekiştirilmesi için bu satışta acente olmalıdır.
4. Sektörün neredeyse tüm kesimlerinden 'Acenteler trafik sigortası satışından başka ürünlerin satışında rol oynasın, başka branşlarda da satış yapsınlar' söylemini işitiyoruz ve buna hak veriyoruz. BES bir sigorta ürünü değil, ancak mevzuat dahilinde acenteler olarak BES satışı yapabiliyoruz. O halde bu planların satışında acentenin bulunması, acentenin vizyonunu geliştirmesi, yeni potansiyel müşterilerle tanışması, yeni ürün satışının şevki ve acentenin kazancını artırması bakımından çok önemli.
5. Çalışanların, emeklilik hakkının kazanılması sonrası en az on yıllık gelir sigortası yaptırma teşviki var ve acenteler bu gelir sigortasının satışında da olabilecekler."

'GEREKLİ ÇALIŞMALARA BAŞLADIK'

Acentelerin bu satışını yapmasının daha birçok direkt ve endirekt faydası olabileceğini vurgulayan Şen, "Özetle ve kesinlikle otomatik BES satışında acentelerin de olmasını istiyoruz ve bu konuda SAB olarak gerekli çalışmalara başladık" dedi.
Bu noktadan hareketle SAB'ın bir çalışmasını anlatan Şen, şunları söyledi: "Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası (Hekim Mesleki Sorumluluk Sigortası) 2010 yılında yürürlüğe gireceği zamanlarda, kanun tasarısını incelediğimizde bu ürünün satışında acentelerin olmadığını anladık. Dönemin yönetim kurulu olarak Ankara'da çok ciddi çalışmalar yaptık. Sağlık Bakanlığı ile Hazine Müsteşarlığı arasında mekik diplomasisi yaparak, bu ürünün satışında acentelerin olmasını sağladık" dedi.
"Bu kez de otomatik BES konusunda acentelerin satış yapabilmesi ihtiyacını ortaya koyan SAB çalışmalarına başlamıştır. Dün olduğu gibi bugün de acente mesleğinin var olması, acentenin hak ve menfaatinin korunmasında SAB öncü olmaya devam edecektir" diyen Doğan Şen, bu çalışmanın içinde olmak isteyen ve hâlâ bir derneğe üye olmamış acenteleri SAB çatısı altında olmaya davet ederek sözlerini noktaladı.



YENİ NESİL SİGORTACILAR SEKTÖRDEN MEMNUN

Gençlerin hedefi SİGORTACILIKTA kariyer yapmak

Kariyerlerine sigortacılıkla başlayan gençler, sektörün kurumsal yapısının beklentilerini karşıladığını düşünüyor ve kariyerlerini bu alanda sürdürmek istiyorlar. Yeni nesil sigortacılara göre, kendi jenerasyonlarının sigorta bilinci öncekilere göre daha yüksek, ancak yine de bu konuda alınacak çok yol var.

Mezun olduktan sonra ilk kez sigorta şirketinde çalışmaya başlayan genç arkadaşlarımız bu ayki sayımızda sektörle ilgili kısa zamanda edindikleri deneyimlerini ve görüşlerini aktardı. Gençler, kariyerlerine sigorta sektöründe devam etmek istediklerini ifade etti.

Çevrelerinde en çok bireysel emeklilikle ilgili sorularla karşılaştıklarını söyleyen gençler, trafik ve kasko ile ilgili konularda da merak edilen birçok konu olduğunu belirtti.

Kendi jenerasyonlarının bundan önceki jenerasyona kıyasla daha bilinçli olduğunu söyleyen gençler, yine de sigorta konusunda daha fazla bilginin aktarılması gerektiğini, gerekirse okullarda sigortayla ilgili eğitim verilmesinin yararları olacağını vurguladılar.

DOĞACAN KERVANCI

TİCARİ VE KURUMSAL TEKNİK DEPARTMANI UZMAN YRD. AXA SİGORTA (ÇALIŞMA SÜRESİ 2 AY)



1 İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği mezunuyum. Mezun olduktan sonra Yapı İşletmesi Yüksek Lisansı'na başladım ve ikinci senesinde sigortacılıkla tanıştım. Mülakatta aldığım bilgiler ve kendi araştırmalarım sonucu bu işi severek yapabileceğimi düşünerek ilk işime Axa Sigorta'da Uzman Yardımcısı unvanıyla underwriter olarak başladım.

2 Üç aylık süreç geride kaldı ve geriye dönüp baktığımda sigorta sektörünün derinliği konusunda çok yüzeysel fikir sahibi olduğumu görüyorum.

3 Arkadaş çevremden gördüğüm kadarıyla içinde bulunduğum jenerasyon da sektör konusunda yeterince bilinçli değil.

4 Ticari ve kurumsal sigortacılık gündelik hayatta çok ön planda olmadığı için bu konularla alakalı çok az soruyla karşılaşıyorum ve sigortacılığın bu tarafını onlara anlatmaya çalışıyorum.

5 Henüz üç ay oldu ama sigorta sektöründe underwriter olarak çalışma hayatına başlayarak doğru bir karar verdiğimi düşünüyorum.

6 Kurumsal teknik departmanının en güzel tarafı her gün farklı işlerle karşılaşıyoruz. Bu işlerdeki riskleri tespit etmek ve olası durumları değerlendirmek işi rutin olmaktan çıkarıyor.

7 Departmandaki çalışanların sıcakkanlı olması işe adapte olmamı kolaylaştırdı.

8 Şu an için bu soruya cevap vermenin erken olduğunu düşünüyorum.

9 Sigorta sektöründe çalışmaya başlamasaydım, inşaat firmalarının teklif departmanında çalışmayı hedefliyordum.

MELİS ÜNLÜ

KİŞİSEL SİGORTA DANIŞMANI GENERALİ SİGORTA (ÇALIŞMA SÜRESİ 2 AY)



1 Uludağ Üniversitesi İşletme Bölümü mezunuyum. Akrabalarımın uzun yıllar işlettikleri bir sigorta acentesi vardı. Onlarla birlikte büyüdüğüm için sigortacılık sektörünü yakından tanıyorum.

2 Sektöre dair merakım hep vardı ama öğrenmeye başladıkça ilgim daha da arttı.

3 Sigorta yaptırmanın önemi ve gerekliliği konusunda kendi yaş grubumdaki insanların yeteri kadar bilinçli olmadığını düşünüyorum.

4 Bilinçli kişilerden gelen sorular daha çok ürünler arasındaki farklılıkların ne olduğu yönünde olurken daha az bilgi sahibi olanlar sigortayı neden yaptırması gerektiğini, bütün bir yıl ödeme yapıp herhangi bir hasarla karşılaşmadığında yaptığı ödememin boşuna mı gittiği şeklinde oluyor.

5 Şirketimin genç, dinamik çalışma ortamı ve yakaladığımız ekip ruhu beni bu alanda çalışmaya devam etmek konusunda heveslendiriyor.

6 Güvensizlik. Bu durum sigortacılık konusunda yeteri kadar bilinçlenmediğimiz için de devam ediyor.

7 Sigortacılık sektöründe çalışmaya başladığım günden bu zamana kadar beni şaşırtan bir olay olduğunu söyleyemem.

8 Sektörden ziyade tüketicilerin sigortacılığa karşı daha bilinçli olmasını çok istiyorum. Özellikle zorunlu olan sigorta ürünü sayısının artırılması gerektiğini düşünüyorum. Başımıza kötü bir şey gelmeden maalesef tedbir almayı düşünmüyoruz.

9 Bu sektör dışında da başka bir işte çalışamazdım düşünüyorum.



1. Neden bir sigorta şirketinde çalışmak istediniz?
2. Bu sektörde çalışmadan önce sigorta konusunda yeterince bilinçli miydiniz? Sektöre karşı merak duyuyor muydunuz?
3. Sizce sizin jenerasyonunuz sigorta konusunda bilinçli mi?
4. Sigorta şirketinde çalıştığınız için size en çok hangi sorular soruluyor, çevrenizde hangi konular daha çok merak ediliyor?
5. Bu sektörde kariyer yapmak istiyor musunuz?
6. Sigorta sektöründe çalışmanın artıları ve eksileri sizce nelerdir? Sigortacılık sizi tatmin ediyor mu?
7. Sigorta işine girdikten sonra sizi şaşırtan şeyler neler oldu? Her şey hayal ettiğiniz gibi miydi?
8. Sektörle ilgili keşke şu olsaydı ya da olmasaydı dediğiniz ne var?
9. Sigorta şirketinde çalışmasaydınız, ne olmak isterdiniz?

TOLGA DURSUN

KİŞİSEL SİGORTA DANIŞMANI - GENERALİ SİGORTA (ÇALIŞMA SÜRESİ 3 AY)

1 Üniversitede sigortacılık bölümünden mezun oldum. Akademik eğitimini aldığım bir işte kariyerime devam etmek istediğim için sigorta şirketinde çalışmanın benim için doğru bir karar olacağını düşünüyordum.

2 Sigortacılık bölümünde öğrenci olduğum için hem okuldaki derslerim gereği hem de kişisel merakım sebebiyle sigortacılık sektörüne dair gelişmeleri yakından takip ediyordum.



3 Kendi yaş grubumdaki kişilerin sigortaya karşı daha bilinci yaklaştığını görüyorum. Özellikle sigorta yaptırma konusunda daha duyarlı ve bilgi sahibiyiz.

4 En çok zorunlu trafik sigortası ve kasko sigortasının merak edildiğini görüyorum.

5 Aldığım akademik eğitimle kurumsal bir sigorta şirketinde kariyerime başlamak istiyordum ve öyle de oldu.

6 Sigorta sektöründe çalışmak kişiye sigorta yaptırmanın aslında ne kadar büyük bir zorunluluk olduğu ve sağladığı avantajları bütünde görmek konusunda önemli kazanımlar sağlıyor.

7 Profesyonel çalışma hayatına başladığımda beni şaşırtan çok büyük olaylarla karşılaştığımı söyleyemem.

8 Sektörün gelişimine katkı sağlayacak önerilerde bulunmayı çok isterim, ancak bunun için biraz daha tecrübe sahibi olmam gerektiğini düşünüyorum.

9 Sigortacılık kariyerime başlamasaydım sanırım satış pazarlama alanında kariyerime devam ederdim.

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr



GİZEM ÇINAR

AKTÜERYA UZMAN YARDIMCISI LIBERTY SİGORTA (ÇALIŞMA SÜRESİ 3 YIL)

1 Bölümümde (Aktüerya Bilimleri) sigortacılıkla alakalı eğitimler verilmesinden dolayı sigorta şirketinde çalışmak istedim.

2 Her ne kadar bölüm zaten sigortacılıkla iç içe olsa da eksik kalan ve merak edilen konular vardı.

3 Sektörde bilincin artmasından dolayı jenerasyondaki bilincin de arttığını düşünüyorum.

4 İş tanımım, satışla ilgilenip ilgilenmediğim, trafik sigortasında yardımcı olup olamayacağım bana sorulan sorular arasında.

5 Evet.

6 Sigorta sektörü değişimlerden en çok etkilenen sektörlerin başında geliyor. Dolayısıyla gelişime ve kişinin kendisini geliştirmesine açık. Aynı zamanda bu değişimlerin olumsuz etkilerini de öncelikli görebilme ihtimali de var. Genele bakıldığında sektörden memnun olduğumu söyleyebilirim.

7 İşlerin bu kadar içinde olabileceğimi hayal etmemiştim. Bu beni olumlu yönde şaşırttı.



8 Sektördekilerin dışarıya kapalı olduklarını düşünüyorum. Daha dışa dönük ve paylaşımcı olunabilir.

9 Bankacılık sektöründe çalışmak isterdim.

CANER ERGANİŞ

DIŞ KAYNAK YÖNETİMİ UZMAN YARDIMCISI LIBERTY SİGORTA (ÇALIŞMA SÜRESİ 3 YIL)



1 Geleceğin mesleği olarak lanse edilen sigorta sektörüne ilk adımı lise eğitimimle birlikte atmış bulundum. Akabinde şirketimizde staj yapma imkanı buldum. Üniversite eğitimimi de aynı şekilde sigorta üzerine aldım ve böylelikle sektöre girmiş bulundum.

2 Uzun süre lise stajyeri olarak şirketimizde çalıştığım için tüm merak ettiğim soruların cevabını uzman arkadaşlarımızdan edindim.

3 Liselerde sigorta bölümleri açıldığı için bence geçmişe göre evet.

4 En çok karşılaştığım sorular, 'Benim aracın poliçesini kaça yaparsın?', 'Bizim bir arkadaş kaza yapmış poliçeden nasıl alırız?', son olarak 'Ben ne zaman emekli olurum?'

5 Farklı sektör düşünmüyorum.

6 Artıları muhtemel kaza anında neler yapılması gerektiği hususunda fazlasıyla bilgi sahibiyim. Eksileri, sektörün çok büyük olduğunu düşünmüyorum.

7 Şaşırtan çok şeyle karşılaşmadım. Uzun lise stajyerliğim bana çok deneyim kattı.

8 Mevzuat. Tez zamanda sigorta sahtekarlığının önüne geçilmesi gerektiğini düşünüyorum. Suistimale en açık sektör olduğunu düşünüyorum.

9 Astronot.

KARDELEN GÜNAY

İNSAN KAYNAKLARI NN HAYAT VE EMEKLİLİK (ÇALIŞMA SÜRESİ 6 AY)

1 Aslında en başında sigortacılık sektöründe kendimi bulmam biraz tesadüf oldu. Ama bu tesadüf sigorta sektörünü daha yakından tanımamı, sevmemi ve aklımdaki tüm soru işaretlerini gidermemi sağladı.

2 Yeterince bilinçli olmadığımı işin içine girdikten sonra daha iyi anladım. Hem dışarıdan görünüş olarak hem de araştırmalarım sonucunda elde ettiğim bilgiler olarak gerçekten dikkatimi çeken ve merak ettiğim bir sektördü.

3 Yeterince bilinçli olduklarını düşünmüyorum. Bu konuda daha fazla çalışma yapılmalı. Örneğin bu bölümlerde okuyan ya da merak eden öğrenciler için staj imkanları sağlanmalı, var olan staj süreçleri artırılmalı.

4 Genelde sigortacılık ve bankacılık sektörleri karıştırılıyor. Çalışma ortamları, sağlanan imkanlar, iş tanımları en çok merak edilen sorular arasında.

5 Evet, kariyerimi bu sektörde devam ettirmeyi çok istiyorum. Sigortacılık sektörü gerçekten dinamik, fırsatlara açık ve gün geçtikçe gelişen bir sektör. Sektörde yakın zamanda yaşanılan otomatik katılımın da yürürlüğe girmesi bilinirliğini daha da artıracak.

6 Sektörün tatmin edici birçok özelliği var. Eksiden ziyade artılarının olduğu düşüncesindeyim. Yeniliklere ve fırsatlara açık ve gün geçtikçe gelişen bir yönünün olması sektörün bence en büyük artılarından biri. İlerleyen dönemlerde insanların Bireysel Emeklilik Sistemi'ne daha fazla yönelmesiyle hem kendileri tasarruf alışkanlıkları edinecek hem de sektörün daha da büyümesine katkıda bulunacaklar.



7 Çalışma koşulları çok iyi, çalışma ortamı ve insan ilişkileri çok iyi, iş tanımları tatmin edici, araştırmaya ve geliştirmeye aynı zamanda gelişmeye de çok müsait.

8 İnsanların daha fazla bilgi sahibi olmasının sağlanması ve daha çok insana ulaşılması, bilinçlendirilmenin arttırılması olarak bahsedebilirim.

9 Yeni mezunum ve kariyerimin henüz çok başındayım. Şu an istediğim koşullarda çalışıyorum ve sigortacılık sektöründe olmaktan mutluluk duyuyorum.



ECE SEÇKİN

AKTÜERYA NN HAYAT VE EMEKLİLİK (ÇALIŞMA SÜRESİ 9 AY)

1 Ben Aktüerya mezunuyum. Mesleki eğitimini aldığım alanda kariyer yapmayı hedeflediğim için özellikle bir sigorta şirketinde çalışmak istedim.

2 Üniversite döneminde sektörün önde gelen isimleriyle tanışmak ve sektör hakkında bilgilenmek için fırsatlarımız oluyordu. Merak ettiğim çok fazla şey vardı, ancak sektörün içine tam anlamıyla girdiğim zaman meraklarımı giderebildim. Hâlâ gidermeye devam ediyorum.

3 Eski jenerasyonlara kıyasla kendi jenerasyonumun daha bilinçli ve hatta ilgili olduğunu söyleyebilirim. Bunda ülkemizde sigortacılığın hızla gelişiyor olması ve buna bağlı olarak sigorta reklamcılığının renkleniyor olması büyük bir role sahip.

4 En çok merak edilen konular Bireysel Emeklilik Sistemi ve sigorta primlerinin neye göre değişkenlik gösterdiği.

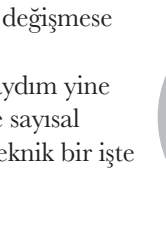
5 Şu anda çalıştığım sektörden memnunum.

6 Bence sigorta sektöründe çalışmanın eksisi, bu sektörde teknik anlamda uzmanlaşan birinin, başka bir sektöre geçtiğinde zorluk yaşayabilecek olmasıdır.

7 Sigortacılık alanında işe başladıktan sonra ne kadar çok mevzuatın olduğunu, her şeyin nasıl sağlam temellere dayalı olduğunu gördüm ve bu anlamda beklediğimden fazlasını buldum diyebilirim. Bunun dışında sektörün dinamikliği ve kalitesi hayal ettiğim gibi.

8 Özellike hayat dışı branşında keşke regülasyonlar bu kadar çok değişmese diyorum.

9 Sigorta şirketinde çalışmasaydım yine dinamik, gelişmekte olan ve sayısal becerilerimi kullanabileceğim teknik bir işte çalışmak isterdim.



ALİ DUYAR

KAZA TEKNİK UZMAN YARDIMCISI

DOĞA SİGORTA (ÇALIŞMA SÜRESİ 14 AY)

1 Sigorta sektörünün Türkiye ve dünyada gelişmekte olan ve devamlılığını sağlayacak bir sektör olduğundan dolayı bir sigorta şirketinde çalışmayı seçtim.

2 Sektör hakkında araç sigortalarıyla ilgili bilgilerim vardı, fakat diğer mal veya can sigorta sigortaları hakkında pek fazla bir bilgim yoktu.

3 Bizim neslimizde sigorta konusunda genellikle sektörde çalışan veya sigortacılık bölümü okuyan kişiler daha bilinçli.

4 Sigorta şirketinde çalışmamda genellikle oto ve ev sigortaları ile ilgili sorular soruluyor.

5 Sigorta sektöründe kariyer olarak üst yönetimi hedefliyorum. Bu konuda gerekli tecrübe edinmeye ve bilgi birikimi yaparak çalışmaya devam ediyorum.

6 Sigorta sektöründe çalışmanın artıları tüm sigorta konularına hakim ve her konuda söz sahibi olabilmek. Eksileriyse tüm sigortacılara yapılan bilinçsiz insanların yaptığı yorum ve muameleler.

7 Sigorta işine girdikten sonra beni şaşırtan birçok konu oldu. Bu konular her nesnenin sigorta yapılabileceği konusuydu.

8 Türkiye'de oluşamayan bir kurumsallık mevcut ve tarifelerin serbest olması şirketlerin etik olmayan rekabetleri gibi koşullar oluşmaktadır. Bu sebeple sigortacılık kişilerin bilincine sadece hasarın ödenmesi olarak yansımakta. Bu bilincin daha geliştirilmesi gerektiğini düşünüyorum.

9 Sigorta şirketinde çalışmasaydım finans veya bankacılık sektöründe çalışmak isterdim. Kurumsal şirketlerde çalışmak isterdim.



ÇAĞLAR ÜNSAL

YATIRIM YÖNETİMİ NN HAYAT VE EMEKLİLİK (ÇALIŞMA SÜRESİ 2 AY)

1 Sigorta şirketlerini araştırdığım dönem özellikle 2013 sonrasında "Bireysel Emeklilik'te devlet katkısı dönemi" ile başladı. Türkiye'deki tasarruf artırma yolunda atılan bu adım oldukça ilgimi çekti ve beni sigorta ve emeklilik şirketlerinde çalışmaya teşvik etti.

2 Çoğu insan gibi ben de sigorta şirketlerinin çalışma mekanizması hakkında bilgi sahibiydim, ancak bu sektörde çalışmaya başladığım zaman oldukça farklı perspektiften sigorta şirketlerinin işleyişini görme ve yapılan işleri daha derinden tanıma fırsatı buldum. Sektör hakkında merakım 'Bireysel Emeklilik' yapısını ve sürecini öğrenmemle başladı diyebilirim.

3 Evet, kesinlikle ben Y kuşağının, X kuşağına göre daha bilinçli olduğuna inanıyorum.

4 Çevremdekiler genelde şirketlerin fon performansları ve alternatif yatırım araçları hakkında görüşlerimi soruyor.

5 Evet, istiyorum. Kendime daha fazla artı katabileceğime inanarak bu sektörü seçtim. Önümde alternatif sektörler de olmasına rağmen ısrarla hedefim doğrultusunda hareket ettim.

6 Yabancı ortaklıkların oldukça fazla olduğu bir sektör. Eksilerinden bahsedecek olursak, sigorta ürünlerine insanların bakış açısı diyebilirim. Bir diğer kötü özellik de 'Bireysel Emeklilik' başlığının tam olarak anlatılamaması ve algılanamaması.

7 Her anlamda yeni kazanımlar elde edeceğim için kendimi çok şanslı hissediyordum.

8 Sigortanın mantığını ve işleyişini, tasarruf bilincini profesyonel bir şekilde bireylere sunabilirsek bu sektörün gelişimi için oldukça önemli bir adım atmış olacağımıza inanıyorum.

9 Sporla uğraşan biri olurdum.



EBRU ÇETİN

REASÜRANS VE ÖZEL RİSKLER UZMAN YRD.

DOĞA SİGORTA (ÇALIŞMA SÜRESİ 4 AY)

1 Eğitim gördüğüm bölüm itibarıyla (Aktüerya Bilimleri).

2 Üniversitenin ilk yıllarından bu yana aktüer olmak istiyordum. İlk defa aile dostumuzun acentesiyle de o yılda çalışmaya başladım.

3 Sigorta, ekonomi, maliye, finans gibi bölümlerde eğitim gören ve ailesi sigorta sektörüyle yakın ilişki içerisinde olan veya ailesi bu sektörde çalışan arkadaşlarımın çoğu bu konuda oldukça bilinçli.

4 "Sizin şirkette trafik ve kasko primleri ne kadar?" sorusuyla çok sık karşılaşıyorum. Çevremde farklı sigorta şirketlerinden trafik veya kasko poliçesi almış sigortalılar bana teminatlarına bir bakmamı ve daha uygun fiyatlı hangi şirketin olduğunu soruyorlar. "Hasarı en çabuk hangi şirket ödüyor?" gibi sorular da en çok merak edilenler arasında.

5 Bir aktüer olarak kariyer yapmak istiyorum.

6 Sanırım sigorta şirketinde beni yalnızca aktüerya ve reasürans tatmin ediyor.

7 Aslında işin içine girdikten sonra hayal ettiğimden daha derin olduğunu gördüm. Her gün öğrendiğim detaylar beni daha da meraklandırdı ve içimde yeni detayları öğrenme arzusu doğdu. Özellikle reasürans hayal ettiğimden daha çok mutlu etti beni.

8 Sektörde henüz çalışmaya başlamış birisi olarak sanırım bu analizi yapmak benim için biraz erken.

9 Politik alanda uzmanlaşan bir aktüer olup devlet planlamada yer almak en büyük hayallerimden birisi. Bir de hep bilim kadını olmak istedim.

ASLI KARAPINAR

İNSAN KAYNAKLARI NN HAYAT VE EMEKLİLİK (ÇALIŞMA SÜRESİ 10 AY)

1 İnsanların bugünlerini ve yarınlarını güvence altına alan bir sektörde çalışmak bana mutluluk verdiği için sigorta şirketinde çalışmak istedim.

2 Hayır yeterince bilinçli değildim, ancak fırsat buldukça araştırma yapıp bilgi edinmeye çalışıyordum. Sektörle ilgili merakım vardı.

3 Ne yazık ki yeterince bilinçli olduklarını düşünmüyorum.

4 Bireysel Emeklilik ile ilgili sorular soruluyor genelde, Bireysel Emeklilik süreçleri ve devlet katkısı ile ilgili konular merak ediliyor.

5 Olabilir, henüz uzun vadeli bir planım yok.

6 Artılarından en önemlisi kişilerin hayatlarına katkıda bulunmak. Ancak yeterli sayıda insanın bu konuya önem verdiğini düşünmüyorum. Bu durum için de eksi diyebilirim.

7 Hayal ettiğimden daha dinamik ve eğlenceli bir sektör.

8 Keşke daha fazla kişiye ulaşabilsek.

9 Daha kariyerimin başında olduğum için farklı sektörleri de deneyimlemek isterim. Ancak çalıştığım sektörden çok memnunum.



Acentelerin sorunları Bakanlık gündeminde

İçişleri Bakanı Süleyman Soylu'yla bir araya gelen TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, acentelerin KOSGEB desteklerinden faydalanabilmesi talebini bakana iletti.

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, İçişleri Bakanı Süleyman Soylu'yu makamında ziyaret etti. Kasap, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı olduğu dönemlerde sigorta sektörü başta olmak üzere sigorta acenteliği mesleğine önemli katkılar sağlayan Soylu'ya, TOBB SAİK tarafından hazırlanan 'Sigorta Acenteleri Uygulama Araştırmaları ve 2023 Vizyon Belirleme Raporu'nu takdim



ederek dünya ve Türk sigorta sektörü hakkında bilgiler verdi. Buna ek olarak, işyeri açma ve çalışma ruhsatı zorunluluğu, sigorta acentelerinin KOSGEB desteklerinden faydalanabilmesi ve inşaat işçilerine yönelik zorunlu ferdi kaza sigorta poliçesi ihdas edilmesi hususları gündeme getirildi. İcra Komitesi'nin yakın takibe aldığı KOSGEB desteklerinden sigorta acentelerinin faydalanabilmesi ve inşaat işçilerine yönelik zorunlu ferdi kaza sigorta poliçesinin ihdas edilmesi hususlarının Bakanlık tarafından da takip edileceği bilgisi alındı.

TOBB SAİK eylül ayı toplantısını Antalya'da gerçekleştirdi

TOBB SAİK, 2016 yılının eylül ayı toplantısını Antalya'da, Antalya Ticaret ve Sanayi Odası Hizmet Binası'nda gerçekleştirdi. İcra Komitesi'nin tamamının katıldığı ve 70'e yakın gündem maddesinin tartışıldığı söz konusu toplantıda Levha Aidat Ücretini 3 yıl üst üste ödemeyen sigorta acenteleri, Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Teklif Ekranı Oluşturulmasına İlişkin Sektör Duyurusu'nda yer alan mevzuat hükümlerine ilişkin sorunlara yönelik çözüm önerileri tartışıldı. Çeşitli sigorta şirketlerinin sigortacılık uygulamalarından kaynaklanan sorunlar, finans kuruluşlarının zirai



ve ticari kredilerde uyguladıkları sigortacılık işlemleri, karayolları motorlu araçlar zorunlu mali sorumluluk sigortası primleri, sigorta acenteleri şubelerinin "Tetkike İlişkin Usul ve Esaslar" çerçevesinde tetkik edilmesi hakkında, yetkilendirilmiş odalar tarafından İcra Komitesi'ne intikal ettirilen tetkik raporları, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikâyet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.

Sigorta acenteleri Bodrum'da bir araya geldi

Bodrum Ticaret Odası tarafından 8 Eylül'de "Sigorta Sektöründeki Gelişmeler" konulu bir toplantı gerçekleştirildi. Bodrum Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Alper Özşeker'in de katıldığı söz konusu toplantıda TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, acentelerin mesleki sorunları ile mevzuatta yaşanan sorun ve mağduriyetler, 16 Ocak 2016 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanarak 16 Temmuz 2016 tarihinde yürürlüğe giren Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'ndeki yeni düzenlemeler ve İcra Komitesi çalışmaları hakkında katılımcılara bilgi verdi.

Trafikte 3 ay içinde 2 kez poliçe yenileme imkanı

Hazine Müsteşarlığı 23 Eylül 2016 tarihinde yürürlüğe giren önemli bir düzenlemeye daha imza attı. Araç sahiplerinin daha önce yeni yaptıkları trafik poliçelerinde bir ay olan poliçe yenileme işlemi artık üç ay içinde iki kez yapılabilecek. Düzenlemenin araç sahiplerinin daha ucuz veya bir şekilde daha avantajlı gördüğü başka bir sigorta şirketinden poliçe satın alması amacıyla yapıldığı ifade ediliyor.

Otomatik katılımla beraber faizsiz BES ürünlerine ilgi artar

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, otomatik katılımla faizsiz BES ürünlerine olan ilginin de artacağını söyledi. Vakıf Emeklilik olarak sektörde ilk faizsiz fonları kurarak, faize duyarlı katılımcıların sisteme girmesine öncülük ettiklerini belirten Obalı, "Mevcut sistemde faiz hassasiyeti olan vatandaşlarımız için kurgulanmış bir yapı var. Fonların yatırım amacı; tasarruflarını faizsiz finansal enstrümanlarda değerlendirmek isteyen katılımcılar için, sürdürülebilir getiri elde etmektir. Bu fonlar ağırlıklı olarak kira sertifikalarına, katılım bankalarındaki katılım hesaplarına, faizsiz enstrüman olarak tasarlanmış ve katılım endeksi dediğimiz İslami prensiplere uygun olarak faaliyet


Özgür Obalı

gösteren şirketlerin hisse senetlerine ve kıymetli madenlere yatırım yaparak değerleniyor" dedi. Vakıf Emeklilik'in halihazırda faize duyarlı kesime konumlandırılmış dört temel fon türü ile birlikte altı fonu daha olduğunu ifade eden Obalı, sözlerine şöyle devam etti: "Tüm personelimizin hem faizsiz hem de faizli fonlar konusunda ciddi bir bilgisi var. Müşterilerimiz bu kişilerle iletişim kurduklarında hem faizsiz hem faizli fonlarımız ve ürünlerimiz ile ilgili çok net bilgi sahibi olabilirler."





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

KHK'lar sigorta anlaşmalarını nasıl etkileyecek?

Kanun Hükmünde Kararnamelerle (KHK) kapatılan tüzel kişiliklerin sigorta anlaşmalarının bundan böyle nasıl şekil alacağı hem sigorta şirketleri hem de sigortalılar için önemli bir konu. Prof. Dr. Samim Ünan, KHK'ların sektöre olası etkilerini branş bazında değerlendirdi.

15 Temmuz 2016 akşamı yaşanan darbe girişimi sonrasında çıkartılan Kanun Hükmünde Kararnamelerle ile darbe girişiminde bulunanlarla bağlantılı bir çok tüzel kişilik veya kurum yahut kuruluş kapatılmış, mal varlığının aktifleri, taşınır ve taşınmazlar, hak ve alacaklarını, devlete -duruma göre Vakıflar Genel Müdürlüğü'ne veya Hazine'ye- "bedelsiz olarak" aktarılmıştır.
Öte yandan, kapatılan bu kuruluşların bağlı olduğu şirketlerin de etkinlikleri sonlandırılarak ticari sicil kayıtlarının silineceği ve bunlara ait mal varlıklarının da Hazine'ye bedelsiz devredilmiş sayılacağı hükme bağlanmıştır.

EL KONULAN KURUMLARIN BORÇLARI ÖDENEBİLİR

Ayrıca, ilk adımda devletin bu kapatılan vakıfların, kurum ve kuruluşların borçlarından sorumlu olmayacağı ve ayrıca mülkiyeti devlete devredilen taşınmazların üzerlerindeki bütün kısıtlamalardan arınmış olarak Hazine lehine tescil edileceği öngörülmüş; ancak daha sonra bu katı kural yumuşatılmıştır: 670 sayılı KHK m.5 fk.1 uyarınca;

- KHK'lar gereğince kapatılan ve devlete devredilmiş olan vakıf, kurum ve kuruluşların her türlü mal varlığı ile ilgili işlemleri yapmaya vakıflar söz konusu ise Vakıflar Genel Müdürlüğü, diğer kuruluşlar bakımından ise Maliye Bakanlığı yetkilidir.
- Bu yetki çerçevesinde:
  - ➤ Kapatılan kurum ve kuruluşlara ait alacaklar ve bunların hak sahibi olduğu kıymetli evrak dava veya icra konusu yapılabilecek
  - ➤ Devralınan varlıklarla ilgili olan ve inandırıcı kanıtlarla (defter kayıtları, belgeler) ispatlanan borç ve yükümlülükler uygun bir takvim dahilinde ödenebilecektir.
  - ➤ Borçların ödenmesinde
    - Devralınan varlıkların değerinden fazla bir ödeme yapılmaması
    - Ödemenin ek mali külfet getirmemesi
    - Borç/yükümlülüğün kefaletten doğmuş olmaması
    - Borçların FETÖ/PDY ile bağlantısı olmayan kişilerle gerçek mal veya hizmet ilişkine dayanması

    İlkeleri uyarınca hareket edilecektir.
  - ➤ Bu arada, devralınan varlıklarla ilgili olarak 667 sayılı KHK uyarınca kaldırılmış bulunan kısıtlamalar (takyidat) hakkında da yeni düzenleme getirilmiştir:
    - Daha önce konulmuş ve kaldırılmış kısıtlamalar, kaldırıldığı andaki koşullarla tekrar konulabilecektir.
    - Menkul rehinleri dikkate alınabilecektir
    - Devralınan varlıklara konulan kısıtlamaların sınırları belirlenebilecek veya kaldırılabilecektir.
  - ➤ Bundan başka, sözleşmeler feshedilebilecek veya devamına karar verilebilecek; sulh anlaşmaları da yapılabilecektir.

667 ve 668 sayılı KHK'larda kapatıldığı belirtilen kurum ve kuruluşlar tüzel kişiliğe sahip idiyseler, kanımızca son bulmuşlardır. Medeni Kanun m.52 sona eren tüzel kişiliğin ehliyetinin "tasfiye amacıyla sınırlı olmak üzere, tasfiye sırasında da devam edeceğini" hükme bağlamaktadır.

- 667 ve 668 sayılı KHKlar, bazı hükümlerinden açık biçimde anlaşıldığı gibi, tüzel kişiliğe sahip kurum ve kuruluşlar hakkında tasfiyeyi de gerçekleştirmiş bulunmaktadır. KHK'lar uyarınca – yukarıda da belirttiğimiz gibi- kapatılan tüzel kişiliklerin bütün mal varlıkları (taşınır ve taşınmaz malları, hak ve alacakları) devlete intikal etmiştir (667 sayılı KHK m.2(2) cümle 1 ve 2; 668 sayılı KHK m.2(3) cümle 1). Ancak devlet bunların borçlarını üstlenmiş olmadığından (667 sayılı KHK m.2(2) cümle 3; 668 sayılı KHK m. 2(3) cümle 2) bunlardan alacaklı olan kişilerin bu satırların kaleme alındığı 11 Ağustos 2016 tarihi itibarıyla "istifa mahalli" (alacaklarını tahsil için başvurabilecekleri ve paraya çevirebilecekleri borçlulara ait mal varlığı unsuru) bulmalarına olanak kalmamış görünmektedir. Şu halde, kapatılan tüzel kişiliklerin aktiflerinin tamamı devlete intikal ettiği, pasifleri (borçları) ise "tahsil edilebilecekleri mal varlığı unsuru" kalmadığı için tasfiyeleri de tamamlanmıştır; kişiliğin (dar bir kapsamda da olsa) devam ediyor sayılmasını gerektirebilecek herhangi bir durum bulunmamaktadır.

- Ancak bu durum, 670 sayılı KHK ile "kısmen" değişmiştir. Duruma göre Vakıflar Genel Müdürlüğü veya Maliye Bakanlığı, kapatılan tüzel kişiliklerin devralınan varlıklarıyla ilgili borçların ödenebilmesi yolu (yukarıda değindiğimiz sınırlamalarla da olsa) açılmış görünmektedir.

SİGORTA POLİÇELERİ NASIL ETKİLENECEK?

670 sayılı KHK m.5 fk.3'te kapatılan kurum ve kuruluşların bağlı olduğu şirketler hakkında getirilmiş olan düzenlemenin ne anlama geldiği özel olarak değerlendirilmelidir. İlk bakışta çok anlamlı görünmeyen ve hukuksal açıdan açıklanması da kolay olmayan bu düzenleme kanımızca aşağıdaki gibi anlamlandırılabilir.
Kapatılan kurum veya kuruluşların vakıf gibi ayrı bir tüzel kişilikleri yok ise ve bir ticaret şirketi tarafından kurulup işletilen işletme niteliğini taşımakta iseler, 667 ve 668 sayılı KHK'lar yalnızca kurum veya kuruluşu hedef tuttuğu ve bu işletme kapsamında sayılması gereken varlıkların devlete devredilmesi ile sınırlı düzenleme getirdiğinden, şirketin sahip bulunduğu başka işletmeler veya mal varlığı unsurları varsa, bunlar 667 ve 668 sayılı KHK'lar dışında kalmaktadır. 670 sayılı KHK ile, söz konusu şirketlerin daha önce kurum veya kuruluşlara ait sayılan mal varlığı unsurları dışında kalan mal varlıklarının da devlete geçmiş olacağını hükme bağlamıştır.
Kapatılan tüzel kişilikler tarafından gerek kendi hesabına gerek başkaları hesabına yapılmış çok sayıda ve kapatma anında yürürlükte bulunan sigorta sözleşmesi mevcuttur. Ayrıca bu tüzel kişiliklerin taraf olmadıkları ancak sigortalı veya lehtar sıfatıyla veya sigorta parası alacağını devralmış kişi olarak yararlanabilecekleri sözleşmeler de söz konusudur.
Bütün bu sözleşmeler çerçevesinde sigortacıların ne şekilde hareket etmelerinin gerektiği, sigortaların kapatma üzerine son bulmuş olup olmayacakları tartışma konusu olmuştur. Aşağıda bu bağlamda karşılaşılan bazı sorunlara değineceğiz.

KAPATILAN TÜZEL KİŞİLİKLERİN, KAPATMA ANINDA YÜRÜRLÜKTE BULUNAN ÇOK SAYIDA SİGORTA SÖZLEŞMESİ MEVCUT. BU SÖZLEŞMELER ÇERÇEVESİNDE SİGORTACILARIN NE ŞEKİLDE HAREKET EDECEĞİ VE SİGORTALARIN AKIBETİ TARTIŞMA KONUSU.

A. Zarar sigortaları

SİGORTACILAR SÖZLEŞMEDEN CAYABİLİR

Kapatılan tüzel kişiliklere ait sigortalı mallar Devlete devredilmiş, diğer bir anlatışla bunlar üzerinde bir "çıkar sahibi değişikliği" söz konusu olmuştur.
Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK) "Menfaat Sahibinin Değişmesi" başlıklı 1470'inci maddesi uyarınca "Sigorta edilen menfaatin sahibinin değişmesi hâlinde, aksine sözleşme yoksa sigorta ilişkisi sona erer".

● Bazı Genel Şartlarda (mesela Yangın Sigortası Genel Şartları), çıkar sahibinin değişmesi halinde sözleşmenin yeni hak sahibi ile devam edeceği; ancak durumu öğrenen sigortacının belirli bir süre içinde sözleşmeyi feshedebileceği; eğer etmezse fesih hakkının düşeceği öngörülmüştür. Bu genel şartlarda sigorta sözleşmesinin (sigortacıya tanınan fesih hakkı kullanılmazsa) yeni hak (çıkar) sahibi ile süreceği kabul edilmiş olmaktadır.

● Oto Kasko Sigortası Genel Şartları ise aksi çözümün benimsendiği sigortalara örnek gösterilebilir. Oto kasko sigortasında çıkar sahibi değişince, sigorta ilişkisi (eğer taraflar özel şart ile aksini kararlaştırmamışlarsa) son bulmaktadır.

Bu çerçevede gerçekleşen menfaat değişiklikleri sonucunda mal sigortası sözleşmelerinin bir kısmında (mesela oto kasko sigortası) sigorta ilişkisi doğrudan son bulmuştur. Bir kısım sigortalarda ise sigortacılar, süresi içinde genel şartların kendilerine tanıdığı fesih hakkını kullanarak sigorta ilişkisini sona erdirmişlerdir. Ancak bazı sigortacılar öngörülen sürede fesih yoluna gitmeyerek sigorta korumasını devam ettirmişlerdir.
Sürmekte olan sigortalarda, TTK 1434 uyarınca sigorta priminin ödenmesinde temerrüde düşülmesi halinde ilk prim söz konusu ise sözleşmeden cayılması (ilk primin ödenmesi gereken tarihten itibaren üç ay içinde prim alacağı dava veya takip konusu yapılmazsa, yasa sigortacıyı "caymış" saymaktadır; sonraki primler söz konusu ise) ihtar yollanarak süre verilip, bu süre bitimine kadar ödeme yapılmamışsa fesih yoluna gidilmesi mümkündür.
devlete devredilen mallarla ilgili sigortalardan doğan prim alacaklarının Devlet lehine sürmekte olan sigortalar kapsamında gerçekleşen rizikolar sebebiyle yapılacak ödemelerden düşülmesi kanımızca mümkündür. TTK 1434(3) primin taksitlendirildiği hallerde, ödenecek sigorta tazminatına ilişkin prim tutarının muaccel olacağını ve TTK 1434(5) ise "sigortacının prim alacağını -sorumluluk sigortaları dışında- ödenecek sigorta tazminatından veya sigorta bedelinden düşebileceğini hükme bağlamaktadır. Sigortacıların, TTK 1434(5) uyarınca ("muaccel") bütün prim alacaklarını indirebilecekleri kanısındayız.

YORUM VATANDAŞ LEHİNE YAPILMALI

TTK 1456 uyarınca, bir malın malikinin çıkarını korumak için yapılmış bir sigorta söz konusu olduğunda, o mal üzerinde "sınırlı ayni hak sahibi" olanlar da sigortadan yararlanacaklardır. Yukarıda da belirttiğimiz gibi, 667 ve 668 sayılı KHK'lar devlete devredilmiş "taşınmazlar" üzerindeki kısıtlamaların kalkacağını ve bu taşınmazların bu kısıtlamalardan "arınmış" olarak devlet adına tescil edileceğini hükme bağlamıştır. Buna göre taşınmazlar üzerindeki ipotekler kalkmış sayılacak; buna karşılık diğer mal varlığı unsurları üzerindeki üçüncü kişilere ait haklar -mesela kapatılan tüzel kişiliklere ait motorlu taşıtlar üzerindeki rehinler veya alacakları üzerindeki rehinler, hacizler- devam edecektir. Ancak bu da çelişkili bir duruma yol açmaktadır: Taşınmaz ipotekleri sona ererken, taşınır rehinlerinin devam etmesi tutarlı değildir. Kanımızca duraksama halinde "vatandaşlar lehine" yoruma gitmek uygun olacaktır. 667 ve 668 sayılı KHK'larda ayrıca şu ifade de mevcuttur: "(Kapatılan tüzel kişilerin) borçlarından dolayı Hazine'den talepte bulunulamaz". Bu hüküm karşısında, kapatılan kurum ve kuruluşlardan alacaklı olanların, bu alacaklarını talep ve tahsil edebilme olanakları söz konusu değildir.
Buna karşılık 670 sayılı KHK, devlete kapatılan kurum ve kuruluşların borçlarını ödeme bakımından takdir hakkı (KHK'daki sözcükle: "yetki") vermektedir. 670 sayılı KHK uyarınca kaldırılmış olan kısıtlamalar "yeniden konulabilecek", "menkul rehinleri dikkate alınabilecek", "borçlar ödenebilecektir". Temel sorun, KHK'nın kapatılan kurum ve kuruluşlardan alacaklı olanlar lehine mutlaka uygulanması gereken hukuk kuralları yerine getirmemesi, yalnızca devlete bu alacakları ödeme konusunda yetki tanımasıdır.
670 sayılı KHK m.5 fk.1 kapatılan kurum ve kuruluşlardan alacaklı olanların alacaklarını 60 günlük hak düşürücü süre içinde kanıtlarıyla birlikte bildirmeleri gerektiğini öngörmüş bulunmaktadır. Bu gereği yerine getiren alacaklılara devletin yetkisini kullanarak ödeme yapması ise kendi takdirindedir.

EL KONULAN ŞİRKETİN KESTİĞİ POLİÇE GEÇERLİ SAYILABİLİR

Kapatılan kurumlar tarafından başkası lehine yapılmış sigortalar varsa, lehine sigorta yapılan kişilerin bu sigortalardan yararlanmalarına engel olmadığını düşünmekteyiz. Sigorta ettirenin artık mevcut olmamasından kaynaklanabilecek sakıncaları ortadan kaldırmak için lehine sigorta yapılan sigortalılara kendi adlarına (sigorta ettiren sıfatıyla) sigorta ilişkisini sürdürmek hakkı verilebilir. Bu son çözüm daha çok prim borcu tamamen veya kısmen ödenmemiş sigortalar bakımından önemlidir. Sigorta ettirenin (kapatılan tüzel kişinin) artık mevcut olmadığı andan (KHK tarihinden) başlayarak sigorta ilişkisinin geçersiz hale gelmiş sayılması ise sigortalıları zarara uğratabilecektir.
Kapatılan tüzel kişilerin çalışanları için yapılmış "işsizlik sigortaları" uyarınca ileri sürülen tazminat istemleri poliçe şartlarına göre değerlendirilmelidir. Bu sigortaların sigortalılar lehine hüküm ifade etmemesi için sebep yoktur. Ancak "isyan" istisnasının söz konusu olup olmadığı (diğer bir anlatışla işsiz kalmanın bastırılan isyanın = önlenen darbenin sonucu olup olmadığı) değerlendirilmelidir. Bu bir yorum sorunudur. Bu istisnanın uygulama koşulları gerçekleşmiş sayılabilir.

SORUMLULUK SİGORTALARI TARTIŞMAYA AÇIK

Kapatılan tüzel kişiliklerin sigorta ettiren sıfatıyla kurmuş oldukları, kapatma anında yürürlükte olan birçok sorumluluk sigortası mevcuttur. Bu sigortaların bazıları zorunlu, bazıları da isteğe bağlı sorumluluk sigortası niteliğindedir. Aralarında başkası lehine, mesela sağlık kuruluşu tarafından çalıştırmakta olduğu hekimlerin sorumluluğu için, yapılmış olan sigorta sözleşmeleri de vardır. Söz konusu sorumluluk sigortalarının kapatma üzerine kaderlerinin ne olduğu tartışmaya açık, önemli bir husustur.

KAPATILAN KURUMLARIN ÇALIŞANLARI İÇİN YAPILMIŞ İŞSİZLİK SİGORTALARINDAN DOĞAN TAZMİNAT İSTEMLERİ POLİÇE ŞARTLARINA GÖRE DEĞERLENDİRİLMELİDİR. BU SİGORTALARIN SİGORTALILAR LEHİNE HÜKÜM İFADE ETMEMESİ İÇİN SEBEP YOKTUR. ANCAK İŞSİZ KALMANIN, ÖNLENEN DARBENİN SONUCU OLUP OLMADIĞI DEĞERLENDİRİLMELİDİR.

MALA BAĞLI SORUMLULUK HÜKÜMLERİNDE EKSİK VAR

Zorunlu sorumluluk sigortaları içinde belirli bir mala bağlı sorumluluk sigortaları özellikle önemlidir. Bu tür sigortaların en başta geleni zorunlu trafik sigortasıdır (ZTS). Bu sigortayı "araç işleteni" yaptırmakla yükümlüdür. Aşağıda vurguladığımız gibi, aracın işleteni değiştiğinde, eğer sigortacı fesih yoluna gitmezse, sigortanın yeni işleten yararına sürmesi söz konusudur.
Tehlikeli maddeler hususunda Türkiye uygulaması net değildir. Bu sigorta daha çok üreticiler tarafından yaptırılmaktadır. Sivil hava araçları ve deniz araçları bakımından da hüküm boşluğu olduğu görülmektedir. Bu sayılan mallar el değiştirdiğinde, mevcut sorumluluk sigortasının yeni sorumlu kişi için hüküm doğurup doğurmayacağı belli değildir. Çıkar sahibinin değişmesine ilişkin TTK 1470, sorumluluk sigortalarına uygulanacak hükümleri belirten TTK 1485'te sayılmamıştır.
Bu durumda, mala bağlı sorumluluklarda motorlu araçlar dışında hüküm eksikliği olduğu görülmektedir. Makul görünen çözüm, çıkar sahibinin değişmesine ilişkin TTK 1470 hükmünü bu sigortalara da uygulamaktır. Buna ek olarak, zorunlu olan sorumluluk sigortalarında "yetkili merciye sigortanın son bulduğunu/bulacağını bildirmek gerektiğini, aksi halde bu bildirim yapılana kadar mevcut sigortanın zarar görenler lehine hüküm doğurmayı sürdüreceğini" hükme bağlayan TTK 1484(2)'nin uygulanması da gerekecektir.



Kapatılan kuruluşun "motorlu araç işleteni" sıfatıyla yaptırdığı kendisine ait araçlarla ilgili zorunlu trafik sigortaları, kapatma üzerine acaba yeni işleten (devlet) ile devam edecek midir? KTK m.94, işleten değişikliği halinde mevcut sigorta sözleşmesinin, işleten değişikliğinin öğrenildiği günden itibaren 15 gün içinde sigortacı tarafından feshedilmedikçe, yeni işleten yararına süreceği anlamına gelen bir düzenleme içermektedir.

Bu açıklamalar ışığında durum aşağıdaki gibidir:
● Feshin (zarar görenlere karşı da) hüküm doğurma anına kadar gerçekleşen rizikolar için zorunlu sorumluluk sigortacısının sigorta teminatını işletmesi gerekir.

● Feshin hüküm doğurma anından sonra gerçekleşen rizikolar için zorunlu sorumluluk sigortacısının sigorta koruması sağlaması kural olarak gerekmez.

➤ Olay veya zarar esaslı sigortalarda, son bulma anından önce gerçekleşen olay veya zararlar için, tazminat talebi daha sonra (sigorta sözleşmesinin sona ermesini izleyen zaman diliminde) ileri sürülmüş olsa dahi sigorta koruması devreye girecek; buna karşılık bu andan sonra gerçekleşen olay veya zararlar için sigortacının ödeme yükümlülüğü olmayacaktır.

➤ "Talep esaslı" sigortalarda, sigorta sözleşmesinin son bulması öncesinde gerçekleşen olaylar (veya zararlar) sebebiyle, sigorta son bulduktan sonra zorunlu sorumluluk sigortacısına karşı doğrudan dava yoluyla ileri sürülen talepler de teminat dışında kalacaklardır. Çünkü riziko sigortanın yürürlükte olduğu bir kesitte gerçekleşmiş değildir.

Öte yandan, Karayolları Trafik Kanunu m.106 hükmü de dikkate alınmalıdır. Bu hükme göre kamu kurum ve kuruluşları da ZTS yaptırmakla yükümlüdürler.
Bu sebeple devlete intikal eden araçlar için ZTS'nın devam ettirilmesi veya

yeni bir sigorta yaptırılması söz konusu olacaktır (kapatılan tüzel kişilere ait araçların kendisine devredilmiş olduğu Vakıflar Genel Müdürlüğü ve Hazine'nin KTK m.106 kapsamında olduğunu varsayıyoruz). Bu bakımdan eğer kamu kuruluşu "işleten değişikliği sebebiyle fesih yoluna giden" sigorta şirketinden yeni bir sigorta yapılmasını istediği takdirde, zaten bu isteğin karşılanması lazım gelecektir. Daha basit çözüm, kapatma anında yürürlükte olan poliçelerin süre sonuna kadar sürdürülmesidir. Daha sonra kamu kuruluşları sigorta yaptırma yükümlülüğü uyarınca gereğini düşünecektir.

TIBBİ KÖTÜ UYGULAMA POLİÇELERİ GEÇERLİ KALIR

Böyle bir hal özel sağlık kuruluşları tarafından, çalıştırdıkları hekimler için yaptırmaları gereken tıbbi kötü uygulama (malpraktis) sigortası bağlamında ortaya çıkmaktadır. Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Mesuliyet Sigortası Tarife ve Talimatı B.1 maddesinin b bendinde "Özel sağlık kurum ve kuruluşlarında çalışan tabipler, diş tabipleri ve tıpta uzmanlık mevzuatına göre uzman olanların her biri için ayrı ayrı, sigorta ettiren sıfatıyla kurumları tarafından sigorta yaptırılır" hükmü yer almaktadır.

Sorumluluğu sigorta edilen kişi bir üçüncü kişi ise, sigorta ettirenin (kapatma sebebiyle) artık mevcut olmaması, sigortalı için sağlanan korumayı devre dışı bırakmaz düşüncesindeyiz.

KAPATILAN KURUMUN SORUMLULUĞU NE OLACAK?

Kapatılan kuruluş kendi sorumluluğu için isteğe bağlı bir sigorta yaptırmışsa, kapatma anından sonra artık sorumluluğunu gerektiren yeni bir etkinliği ortaya çıkmayacaktır.

Kapatma anından önce gerçekleşen sorumluluklar için sorumluluk sigortacısının zarar gören tarafından doğrudan dava edilmesi acaba mümkün görülebilir mi? Bu sorunun yanıtlanması özellikle kapatılan kuruluşun kişiliğinin son bulmuş ve ehliyetinin ortadan kalkmış olduğu hallerde duraksamaya yol açmaktadır. Özellikle:

- Sigorta sözleşmesinde rizikonun zarardan sorumlu sigorta ettirene zarar gören tarafından tazminat istemi yöneltilmiş olduğu anda gerçekleşeceği kararlaştırılmış ancak bu anda artık sigorta ettiren hukuken mevcut değilse, veya

- Sorumluluk sigortacısının doğrudan dava edildiği anda, sorumluluğu temin edilmiş olan sigorta ettiren artık mevcut değilse sigorta teminatının yine de işletilmesinin gerekip gerekmeyeceği tartışmaya açık görünmektedir.

Eğer sorumluluk sigortacısının edim yükümlülüğü için sigorta ettirenin sorumluluğunun doğduğu anda geçerli bir sigortanın var olması yeterli görülürse, yukarıda sayılan hallerde de sigorta koruması zarar gören yararına devreye girebilecektir. Ancak, rizikonun sigorta sözleşmesine göre gerçekleşmiş sayılması için lüzumlu olan olgu "zarar gören tarafından sigorta ettirenden tazminat istenmiş olması" ise, bu olgunun gerçekleşemediği durumlarda sigortacının sorumlu tutulmasının dayanağı kolay açıklanamamaktadır. Bu son hal sorunlu görünmektedir.

B. Can sigortaları

GRUP SİGORTALARI BİREYSEL OLARAK DEVAM EDEBİLİR

Kapatılan tüzel kişilerin taraf olduğu grup sigortaları bulunabilir. Bunlar esas olarak grup hayat ve grup sağlık sigortalarıdır. TTK grup hayat sigortalarına ilişkin (gayet yüzeysel ve yer yer yanlış) bir düzenleme getirmiş bulunmasına rağmen, grup sağlık sigortalarını hiç düzenlememiştir. Grup hayat sigortalarına ilişkin TTK 1496(4) sigortalının (grup üyesinin) "gruptan ayrılma" halinde sigortayı bireysel olarak (sigorta ettiren sıfatıyla) devam ettirme hakkını öngörmektedir. Kanımızca grup üyesi sigortalılara kapatılan tüzel kişilik tarafından yapılmış (sigorta ettireni kapatılan tüzel kişilik olan) grup hayat sigortası sözleşmesine bireysel olarak devam etme hakkı tanınması gerekir. Gruptan ayrılma hali için tanınan hakkın, grup sigortasına taraf sigorta ettirenin hukuken son bulan bir kişilik olması durumunda da tanınması uygun düşer.

Öte yandan, grup sağlık sigortalarında çözümün farklı olması için de sebep bulunmamaktadır. (Altını çizelim ki, bu hususta Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği'nde de açıklık yoktur. Yalnızca 9(2) maddesinde "ömür boyu yenileme garantisinin" alınmış olduğu durumlarda, gruptan ayrılma halinde sözleşmenin bireysel olarak devam ettirilmesinden söz edilmiştir).

KAPATILAN KURUMLAR TARAFINDAN BAŞKASI LEHİNE YAPILMIŞ SİGORTALAR VARSA, SÖZ KONUSU KİŞİLERİN BU SİGORTALARDAN YARARLANMALARINA ENGEL OLMADIĞINI DÜŞÜNMEKTEYİM. OLUŞABİLECEK SAKINCALARI ORTADAN KALDIRMAK İÇİN, LEHİNE SİGORTA YAPILANLARA KENDİ ADLARINA SİGORTA İLİŞKİSİNİ SÜRDÜRME HAKKI VERİLEBİLİR.

C. Emeklilik sözleşmeleri

ÇALIŞANLAR İÇİN MEVCUT BES'E DEVAM HAKKI VERİLMELİ

Kapatılan tüzel kişiliklerin taraf oldukları İGES'ler (İşveren Grup Emeklilik Sözleşmeleri) bakımından karşımıza çıkan sorun, işveren tarafından ödenmiş katkı paylarının, katılımcılar tarafından bunlara henüz hak kazanılmamış olması halinde ne olacağıdır.

Kanımızca bir İGES kapsamında, işveren kurumun kapatıldığı an itibarıyla, işveren kuruluş tarafından ödenmiş olan katkı payları ile bunların getirilerinden oluşan fon tutarlarından çalışanın hak kazanmadığı kısımların da katılımcıya aktarılması ve kendisine sözleşmeye bireysel olarak devam etme hakkının verilmesi gerekir.

Gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmelerinde de İGES'e ilişkin açıklamalarımız doğrultusunda en doğru çözümün bireysel olarak BES'e devam etme hakkı verilmesi olacağı düşüncesindeyiz.





Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Arif Hikmet Cesur (solda) ve TSB Başkanı Ramazan Ülger başarılı öğrencilere sertifika ve plaketlerini verdi.

TSEV'den 33. dönem mezuniyet töreni

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın 33. Dönem Temel Sigortacılık ve İleri Düzey Sigortacılık eğitim programlarını tamamlayan mezunları; Milli Reasürans Konferans Salonunda düzenlenen törenle sertifika ve plaketlerini aldı. Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Arif Hikmet Cesur, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger, çok sayıda genel müdür, sigorta sektörü üst düzey yöneticileri ve TSEV eğitmenlerinin hazır bulunduğu tören, Vakıf Müdürü Mehmet Kalkavan'ın açılış konuşmasıyla başladı. Türk Sigorta Enstitüsü Vakfi Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Onaran'ın son bir yılı değerlendiren konuşmasının ardından ödül törenine geçildi.

Allianz Hayat ve Emeklilik'ten Zilif Açıkgöz'ün birinci olarak tamamladığı Temel Sigortacılık Eğitiminde aynı şirketten Bade Tuncer ikinci, Cigna Finans'tan Evren Özkan ise üçüncü oldu. Birinci Zilif Açıkgöz'ün konuşmasının ardından plaket ve sertifikaların verilmesi ile devam eden tören, kokteyl ile sona erdi.





TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan (solda) ve Ethica Sigorta Genel Müdürü Cemal Ererdi, başarılı mezunlara plaket ve sertifikalarını takdim etti.





Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan (solda) ve Ace Türkiye Genel Müdürü Emre Buğday, sertifika verdikleri TSEV mezunlarına çalışma hayatlarında başarı dilediler.



TSEV'den ekim ayı eğitimleri

TSEV'in sunduğu ekim ayı eğitimleri arasında sağlık sigortaları, Türk Ticaret Kanunu ile sorumluluk sigortaları, COBIT uygulamaları, inşaat ve yangın sigortaları bulunuyor.

Her ay sektöre farklı alt başlıklarda eğitimler sunan TSEV'in ekim ayı eğitimlerinde birçok farklı konuya odaklanan geniş bir eğitim paketi sunuluyor. Sağlık sigortaları, Türk Ticaret Kanunu ile sorumluluk sigortaları, COBIT uygulamaları, inşaat ve yangın sigortaları eğitimlerin bir kısmını oluşturuyor. Ekim ayına özel olarak bir ila üç gün olarak planlanan eğitim programları aşağıda verilmektedir:

EKİM AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Sağlık Sigortalarında Risk Yönetimi	6 Ekim	Dr. Kaspar Zakaryan
Finansçı Gözüyle Para ve Sermaye Piyasaları	7 Ekim	Dr. Murad Kayacan
İnşaat Montaj Sigortaları	7 Ekim	Ülkü Güleç
Çevre Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası	11 Ekim	Mahmut Saraçoğlu
BT Çalışanları için COBIT Uygulamaları	13-14-15 Ekim	Ümit Şen
Teknik Karşılıklar ve Temel Sigorta Muhasebesi (Hayat)	17-18-19 Ekim	Dr. Metin Sarıaslan
Raporlama Odaklı Dashport Uygulamaları	18-19 Ekim	Ulaş Çardak
Teknik Karşılıklar ve Temel Sigorta Muhasebesi (Hayat Dışı)	20-21-22 Ekim	Dr. Metin Sarıaslan
Sigortacılıkta Stratejik Düşünme ve Problem Çözme Teknikleri	21 Ekim	Emir Sarıcalı
İç Denetçiler için COBIT Uygulamaları	24-25-26 Ekim	Ümit Şen
Temel Yangın Mühendisliği	25 Ekim	Dr. Ceyhun Eren
İK ve Eğitim Departmanlarına Yönelik Sigortacılık Uygulamaları	25 Ekim	Faruk Ömrüuzak
Nakliyat Sigortaları Hasar Örneklemeleri ve Yargıtay Kararları	26 Ekim	Ali Akşener
Sorumluluk Sigortaları ve Uygulamalarına İlişkin Yargı Kararlarına Bakış	27 Ekim	Av. Nuray Dinçment
Hayat Sigortaları Mevzuatı	27-28 Ekim	Sinan Metin
Oto Kaza Sigortalarında Fiyatlandırma	28 Ekim	Balkır Demirkan

3. seviye aktüerlik sınavlarına yönelik yeni eğitimler TSEV'de

Aktüerlik birinci ve ikinci seviye sınavlarına hazırlanan aktüer adaylarına sunduğu derslerle destek olan TSEV, bu yıl ilk kez üçüncü seviye eğitimler planladı. Aralıkta yapılacak olan üçüncü seviye sınav başlıklarından Hayat Sigortaları eğitimi 25 Ekim'de ve Hayat Dışı Sigortalar ise 16 Kasım'da başlıyor. Eğitim takvimleri aşağıdaki gibi olup ayrıntılı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilir veya egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilirsiniz.

DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTİM SAATİ
HAYAT SİGORTALARI (3. Seviye)	25 Ekim - Salı	17.30-20.30 / 3 Saat
	27 Ekim - Perşembe	17.30-20.30 / 3 Saat
	28 Ekim - Cuma	17.30-20.30 / 3 Saat
	31 Ekim - Pazartesi	17.30-20.30 / 3 Saat
Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas	3 Kasım - Perşembe	17.30-20.30 / 3 Saat
Eğitim Yeri: TSEV	5 Kasım - Cumartesi	10.00-15.00 / 4 Saat
	7 Kasım - Pazartesi	17.30-20.30 / 3 Saat
	8 Kasım - Salı	17.30-20.30 / 3 Saat
	10 Kasım - Perşembe	17.30-20.30 / 3 Saat
	12 Kasım - Cumartesi	10.00-15.00 / 4 Saat
		Toplam 32 saat

DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTİM SAATİ
HAYAT DIŞI SİGORTALAR (3. Seviye)	16 Kasım - Çarşamba	17.30-20.30 / 3 Saat
	19 Kasım - Cumartesi	10.00-15.00 / 4 Saat
	21 Kasım - Pazartesi	17.30-20.30 / 3 Saat
	23 Kasım - Çarşamba	17.30-20.30 / 3 Saat
Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas	26 Kasım - Cumartesi	10.00-15.00 / 4 Saat
Eğitim Yeri: TSEV	29 Kasım - Salı	17.30-20.30 / 3 Saat
	1 Aralık - Perşembe	17.30-20.30 / 3 Saat
	3 Aralık - Cumartesi	10.00-15.00 / 4 Saat
	6 Aralık - Salı	17.30-20.30 / 3 Saat
	8 Aralık - Perşembe	17.30-19.30 / 2 Saat
		Toplam 32 saat

İleri Düzey Eğitim Programları başlıyor

Yönetici ve yönetici adaylarının ileri düzey teknik bilgi ihtiyacını karşılamak amacıyla gerçekleştirilen 'İleri Düzey Eğitim Programları' kapsamında 'Kaza ve Sorumluluk Sigortaları' ve 'Reasürans' branşlarında planlanan eğitimler 18 Ekim'de başlıyor. İleri Düzey Eğitim Programlarına katılmak için Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nı tamamlama veya sektörde 3 yıl deneyime sahip olma şartı aranıyor.

DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTİM SAATİ
KAZA SORUMLULUK SİGORTALARI (İleri Düzey Eğitim Programı)	18 Ekim - Salı	17.00-20.00 / 3 Saat
	20 Ekim - Perşembe	17.00-20.00 / 3 Saat
	22 Ekim - Cumartesi	10.00-17.00 / 6 Saat
	24 Ekim - Pazartesi	16.00-20.00 / 4 Saat
Eğitmenler:	26 Ekim - Çarşamba	17.00-20.00 / 3 Saat
Balkır Demirkan	2 Kasım - Çarşamba	16.00-20.00 / 4 Saat
Av. Ahmet Karayazgan	5 Kasım - Cumartesi	10.00-17.00 / 6 Saat
Esra Denizci	9 Kasım - Çarşamba	17.00-20.00 / 3 Saat
Mahmut Saraçoğlu	16 Kasım - Çarşamba	17.00-20.00 / 3 Saat
Tayfun Altıntaş	18 Kasım - Cuma	17.00-20.00 / 3 Saat
	19 Kasım - Cumartesi	10.00-17.00 / 6 Saat
Eğitim Yeri: TSEV		Toplam 44 saat

DERSİN ADI	EĞİTİM GÜNÜ	EĞİTİM SAATİ
REASÜRANS (İleri Düzey Eğitim Programı)	18 Ekim - Salı	17.00-20.00 / 3 Saat
	21 Ekim - Cuma	17.00-20.00 / 3 Saat
	25 Ekim - Salı	17.00-20.00 / 3 Saat
	27 Ekim - Perşembe	17.00-20.00 / 3 Saat
Eğitmenler:	2 Kasım - Çarşamba	17.00-20.00 / 3 Saat
Nihat Tavşanlı	5 Kasım - Cumartesi	10.00-17.00 / 6 Saat
Özge Arslan	12 Kasım - Cumartesi	10.00-17.00 / 6 Saat
Kemal Kürklü	17 Kasım - Perşembe	16.00-20.00 / 4 Saat
	18 Kasım - Cuma	16.00-20.00 / 4 Saat
	19 Kasım - Cumartesi	10.00-18.00 / 7 Saat
Eğitim Yeri: TSEV	26 Kasım - Cumartesi	10.00-17.00 / 6 Saat
	3 Aralık - Cumartesi	10.00-17.00 / 6 Saat
		Toplam 50 saat

Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Programı

Sigorta sektöründe yeni işe başlayanlar için düzenli olarak organize edilen "Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 17 Ekim'de başlıyor. Program bir bütün olarak alınabileceği gibi, arzu edilmesi halinde sadece tercih edilen günlerde modül halinde de alınabiliyor. Program için son başvuru tarihi 13 Ekim'dir.

	DERS ADI	DERS GÜNÜ	EĞİTMEN
YENİ BAŞLAYANLAR İÇİN SİGORTACILIĞA GİRİŞ (HAYAT DIŞI)	Sigorta Sektörü ve Piyasa Bilgisi	17 Ekim Pazartesi 9.00-16.00	Faruk Ömrüuzak
	Ürün Bilgisi ve Hasar	18 Ekim Salı 9.00-16.00	Faruk Ömrüuzak
	Ürün Bilgisi ve Hasar	19 Ekim Çarşamba 9.00-16.00	Faruk Ömrüuzak
	Sigorta Hukuku	20 Ekim Perşembe 10.00-17.00	Av. Nuray Dinçment
YENİ BAŞLAYANLAR İÇİN SİGORTACILIĞA GİRİŞ (HAYAT)	Sigorta Sektörü ve Piyasa Bilgisi	17 Ekim Pazartesi 9.00-16.00	Faruk Ömrüuzak
	Ürün Bilgisi ve Hasar	18 Ekim Salı 10.00-17.00	N. Uğurkan Varna
	Sigorta Hukuku	19 Ekim Çarşamba 10.00-17.00	Av. Nuray Dinçment



22 TL

YALIN

Yalın, 4 yıllık aranın ardından yeni albümü 'Bayıla Bayıla' ile müzikseverlerle buluşuyor. Albümdeki şarkıların söz ve müzikleri Yalın'a ait.

YERLİ

1- Yalın - Bayıla Bayıla
2- Harun Kolçak - Çeyrek Asır
3- Orhan Ölmez - Adam & Kadın
4- Melbreeze - Yok Ya
5- Bülent Yağızer - Aşka Dair
6- Berksan - 6
7- Ayça Çınar - Deniz Gibi Sev
8- Özgün - Bayramın Kutlu Olsun
9- Yağız - Bilsem Ki
10- Eda & Metin Özülkü - Nostaljik Show



34 TL

BRITNEY SPEARS

Britney Spears'ın yeni albümü 'Glory' Sony Music etiketiyle yayınlandı. Spears, yeni albüm için birçok başarılı isimle bir araya geldi.

YABANCI

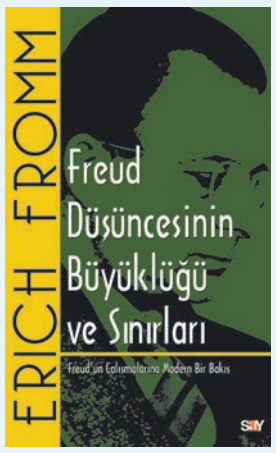
1- Britney Spears - Glory
2- Angel Olsen - My Woman
3- Young Thug - Jeffery
4- Jamilia Woods - Heaven
5- Kevin Gates - Islah
6- Kanye West - The Life of Pablo
7- Porches - Pool
8- David Bowie - Black Star
9- Muse - Drones
10- Demi Lovato - Confident

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Freud Düşüncesinin Büyüklüğü ve Sınırları

Erich Fromm

Freud'u üstün ve eksik yanlarıyla değerlendiren Erich Fromm'un 'Freud Düşüncesinin Büyüklüğü ve Sınırları' kitabı Ağustos 2016'da yeniden basılarak okuyuculara sunuldu.
Kitapta Freud'un önemli buluşları olan: Bilinçdışı, Odipus kompleksi, yansıtma, narsizm, karekter bilimi, çocukluk döneminin önemi, rüya yorumu tekniği ve içgüdü teorisini tek tek ele alarak inceleniyor. Fromm kitapta Freud'un en özgün yanlarından da bahsediyor.

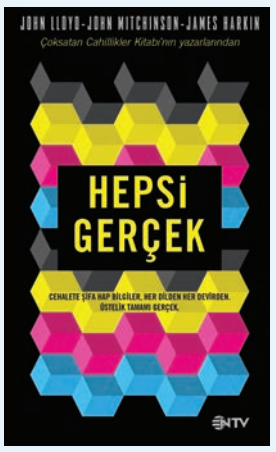


200 sy. 15 TL

Hepsi Gerçek

John Mitchinson, James Harkin, John Lloyd

NTV Yayınları'nın Cahillikler serisinin ekibi, 'zengin bir hayret ve zevk tortusu' ile karşımızda. Cehaletimizi giderme gayreti içindeler: Pamukhelvanın çeşitli dillerdeki isimleri ve anlamlarından tutun da koyuna köri yedirince ne olacağına varana kadar, akla gelmedik bilgilerle donatılacaksınız. Örneğin, İspanyol Engizisyonu aniden gelmez, 30 gün önceden haber verirmiş. Saddam'ın sığınağını tasarlayan kişi, Hitler'in sığınağını yapan kadının torunuymuş. Mona Lisa 1911'de Louvre'dan çalındığında şüphelilerden biri Picasso'ymuş.



240 sy. 19 TL

Mutluluk Bahçesi

Prof. Dr. Sami Öztürk

Mutluluk Bahçesi'nde, mutlu olmak isteyen herkese yönelik değişik cevherler bulunuyor. Çocuklara, gençlere, bekarlara, evlilere, evlenmek isteyip de beyaz atlı prensini, prensesini hâlâ bulamayanlara, kızlara, erkeklere, misafirlere, yolda yürüyenlere, hep oturup da kendi kendini yiyip bitirenlere, düşünenlere, düşünmeyenlere, mal canlısı olanlara, cömert olanlara, asık suratlılara, yüzünden gülümseme eksik olmayanlara, zenginlere, fakirlere, kendindeki güzellikleri keşfedememiş çirkinim diyenlere, kişisel gelişim ve toplumsal barış isteyenlere...



244 sy. 10 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Eğitimi dert etmeliyiz!

EĞİTİMDE neredeyiz'i çarpıcı bir araştırma ile kurcalamaya başlayalım. The Survey of Adult Skills (Yetişkin Becerileri Araştırması), OECD tarafından yapılan bir çalışma. Selçuk Şirin de bu çalışmayı Hürriyet Gazetesi'ndeki köşesine taşımış. Bu araştırma kapsamında Türkiye'de 16-65 yaşlar arasındaki yurttaşları temsil eden 5277 yetişkinle yüzyüze görüşülmüş. OECD'ye göre ekonomik kalkınmanın anahtarı becerikli işgücüne sahip olmak, o yüzden bu araştırma yapılmıştır.

***

YETİŞKİNLERİN KARNESİ

Türkiye'deki yetişkinler ölçülen tüm alanlarda diğer ülkelerdeki akranlarının çok gerisinde. Okuduğunu anlamada Japonya ve Finlandiya gibi ülkeler zirvede; biz ise Şili ve Endonezya'yı aşarak sondan 3. sıradayız. Sayısal becerilerde de sondan 3. sıradayız Bizim yetişkinlerin yarısı okuduğunu anlamada ve sayısal beceride en alt beceri seviyesinde. Yani ülkemizdeki yetişkinlerin yarısı ne okuduğunu tam olarak anlıyor ne de basit sayısal işlemlerin ötesine geçebiliyor.

***

TEKNOLOJİ KULLANARAK SORUN ÇÖZMEYİ BECEREMİYORUZ!

Maalesef, teknolojiye dayalı problem çözme becerilerinde de durumumuz içler acısı. Burada da listede en sonda yer alıyoruz. Bunun temel nedeni yetişkinlerin çoğunluğunun hiçbir bilgi işlem becerisine sahip olmaması. Zaten araştırmaya katılan yetişkinlerin %40'ı bilgisayar kullanmayı bilmediği için bu testi almamış bile.

***

ÜST BECERİ SEVİYESİNE SAHİP OLANLAR NE KADAR

Verilere üst beceri seviyesi açısından tekrar baktığımızda maalesef karşımıza ortalamadan daha karamsar bir tablo çıkıyor. Karmaşık metinleri okuyup sentez yapabilen, yani üst okur-yazar becerisine sahip yetişkinlerin oranı bizde %0.5 iken OECD ortalaması %10.6.

Aynı şekilde ileri seviyede sayısal beceriye sahip yetişkinlerin oranı bizde %1.5 iken OECD ortalaması %11.2. İleri teknoloji kullanma becerilerine gelince burada da durum farklı değil. İleri seviyede bilgi işlem becerisine sahip yetişkinlerin oranı bizde %0.9 iken OECD ortalaması %5.4. Yani sentez yapabilen, karmaşık hesapların içinden çıkabilen ve ileri teknoloji kullanarak sorunlara çözüm getirebilen yetişkinlerin oranı devede kulak bile değil.

***

KARNEMİZ NİYE KÖTÜ?

Türkiye'nin yetişkin karnesinin bu kadar kötü olmasının tabii ki pek çok nedeni var ama yukarıda da belirtilen verilere dayanarak dört önemli noktanın altını çizmekte fayda var.

1- Eğitim seviyemiz çok düşük (25-34 yaşındakilerin yarısı lise bitirmemiş).

2- Kadınların eğitime katılımı çok düşük (OECD'de kadın-erkek beceri farkının en yüksek olduğu ülkeyiz).

3- OECD ülkelerinin aksine bizde beceri sahibi olmakla işgücüne katılım arasında bağ yok.

4- Aynı beceri seviyesine bağlı yetişkinler arası ücret farkının en yüksek olduğu ülke Türkiye.

Ortaokul ve lise terk sorununa el atmalı, kızları daha çok okula yollamalı, becerikli insanların iş bulmasını ve buldukları işlerde daha çok gelir elde etmesinin önünü açmalıyız.

Bütün bu nedenler, trafikteki büyük sorunlar, kadın cinayetleri, yüksek iş kazaları, insan haklarına saygısızlık, kanun ve kurallara uymamak ve daha yüzlerce nedenlerden dolayı EĞİTİMİ DERT EDİNMELİYİZ.

***

Önümüzdeki ay 'yoksulluk ve eğitimsizlik' konusunu irdeleyelim, rakamlara ve istatistiklere bakalım. Yoksul olanların eğitimde nerede olduklarını görelim aradaki ilişkiyi inceleyelim.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Limonata

SICAK yaz günlerinin vazgeçilmez içeceğidir limonata. Artık yazın bittiği bu günlerde, üstelik sigorta sektörü ile ilgili bir yazıda, limonata ne alaka diye düşünüyorsunuz muhtemelen.

***

Sigorta sektöründe hizmet sunmak üzere kurulan teknoloji odaklı e-girişim şirketlerini içeren "Insurtech" dünyasındaki gelişmeleri yakından takip etmeye gayret ediyorum.

Son dönemde yapılan haberler ve yazılan makalelerde ismi çok sık geçen bir şirket var. Farklı kaynaklarca hazırlanan "Top 10 Insurtech Girişimleri" listelerinin hepsinin ilk sıralarında yer alan bu şirketin ismi "Lemonade".

Yeni kurulan bir sigorta şirketinin, kendisine İngilizce'de limonata anlamına gelen bir marka seçmesi, başlı başına dikkat çekici.

Ama Lemonade üzerinde bu kadar fazla konuşulmasının arkasında yatan esas etken farklı. Lemonade, yatırım şirketlerince bu alanda bugüne kadar yapılan en ciddi fon desteğini almış durumda ve son derece çarpıcı ifadelerle, sigorta sektöründe yeni bir çığır açacağını iddia ediyor.

Lemonade'in ana söylemi, sigorta deneyimini dürüst, hızlı ve zevkli bir hale getirmek. Ana iddiaları, sigorta sektöründe yüzyıllardır değişmeyen geleneksel kalıpları ve iş modellerini kökten değiştirmek.

Çıkan bazı yazılarda, Lemonade'in sigorta dünyasının Facebook'u olacağı gibi oldukça dikkat çekici ifadeler de var.

Henüz kuruluş aşamasında olan şirketin, operasyon modeli ve bunu nasıl becereceği hala gizemini koruyor. Web sitesinin sadece ilk açılış sayfası aktif durumda. Buradaki ifadeler, kurucularının verdikleri röportajlar ve çıkan haberlerdeki bilgiler üzerinden öngörüler yapılıyor.

Aslında insurtech dünyasında bu kadar merak uyandırmış olmalarının arkasında, bu iddialı ve gizemli iletişim politikası yatıyor.

Bazı haberlerde, ünlü yatırımcı Warren Buffett'in şirketi Berkshire Hathaway'in ve diğer bazı büyük sigorta şirketlerinin, Lemonade'in stratejik iş ortakları arasında yer aldığı ifade ediliyor. Çıkan bu haberler ve ciddi yatırımcıları ikna edip, önemli bir fon sağlamayı başarmış olmaları, Lemonade'in iddialarının çok da yabana atılmaması gerektiğini gösteriyor.

***

Mevcut bilgilerden anlaşıldığı kadarıyla, Lemonade "peer-to-peer" diye ifade edilen paylaşım ekonomisine dayalı bir iş modelini benimseyecek. Bu alanda geçmiş dönemde faaliyete geçen bazı şirketler zaten var. En bilinen örnekler, Almanya pazarındaki Friendsurance ve İngiltere'deki Guevara.

Bu şirketler fikir olarak ilgi çekmekle birlikte, boyut olarak henüz sektörde fark yaratan bir düzeye ulaşmayı başaramadılar.

İş modelinin özü, benzer riskleri taşıyan kişilerin bir tür sosyal network yapısıyla bir araya getirmek, ödenen primleri bir havuzda toplamak ve dönem sonunda ortada bir kâr varsa bunu katılımcılarla paylaşmak.

Bu modelin değer önermesi, oluşan kazanç katılımcılar arasında paylaşıldığı için, riski düşük olan, sahtekarlıklara açık olmayan ve iyi niyetli kitlelerin bir araya geleceği inancıyla, sonuçların daha pozitif olacağı varsayımına dayanıyor.

Elbette bu modelin işleyişi ile ilgili muhtelif çekinceler var. Daha çok, bireysel segmentteki ferdi kaza, konut, seyahat sağlık, kasko gibi ürünler hedefleniyor.

Bugüne kadarki örnekler, daha çok bu sistemin işlediği platformu yönetmek ve farklı sigorta şirketleriyle işbirliği yapma şeklindeydi. Lemonade'in diğer örneklerden en önemli farkı, aynı zamanda bünyesinde risk taşıyan bir sigorta şirketi kimliği taşıyacak olması.

***

Elbette, bizim piyasamızda bu tarz girişimlerden bahsetmek için daha çok ama çok erken.

Hem hacim hem de sosyal medyanın, mobil teknolojilerin geldiği seviye açısından en doğru pazarlardan birisi ABD. Dünyanın en büyük sigorta piyasası olan ABD pazarında faaliyete başlayacak Lemoade'in nasıl bir başarıya ulaşacağı ve nasıl bir etki yaratacağı merakla bekleniyor.

Sigorta sektöründe çığır açan, iş modellerini kökten değiştiren, yani sektörü "disrupt" eden ilk şirket olmayı başarabilecekler mi bakalım. Bekleyip, göreceğiz.



CANON 5D MARK IV

Daha da profesyonel

Canon'un ilk olarak 2005'te piyasaya sunduğu tam kare sensörlü DSLR serisinin dördüncü versiyonu olan 5D Mark IV, tanıtıldı. 4K video, dokunmatik ekran ve dahili Wi-Fi özelliklerine sahip ilk 5D modeli olan Mark IV, 30,4 megapiksel tam kare CMOS sensöre sahip. DIGIC 6+ görüntü işlemcisi bulunan DSLR'da saniyede 30 kare hızında 4K video kaydı almak mümkün. Dahili GPS'e de sahip olan 5D Mark IV, 3.499 dolarlık sadece gövde fiyatıyla yurt dışında satışta.

DJI OSMO+

Uzaklar yakınlaşıyor

DJI Osmo, zoom yetenekleriyle güncellendi. DJI Osmo+ adıyla güncellenen yeni kamera üzerinde Zenmuse X3 yer alıyor. 3,5 kat optik, 7 kat dijital yakınlaştırma yapabilen DJI Osmo+, 12,4 megapiksel, 1/2.3 inç Sony Exmor R CMOS sensöre sahip. 4K video kayıt yapabilen Osmo+'a yeni eklenen "motion timelapse" seçeneğiyle kullanıcılar artık kameralarını sabitleyerek önceden ayarladıkları açılarda hızlandırılmış görüntüler kaydedebiliyor.





KOBO AURA ONE

Islanmayan kitap

Kobo'nun Türkiye'de de satışa çıkarması beklenen yeni e-kitabı yine epey iddialı özelliklere sahip. 7,8 inçlik ekran boyutuyla gelen Aura One, IPX8 standardında su geçirmezlik özelliğine sahip. Kobo, cihazı havuzda, denizde; kısacası su olan her yerde rahatlıkla kullanma garantisi veriyor. Sadece su sıçramalarından etkilenmemekle kalmıyor; aynı zamanda iki metre derinliğe kadar su altında kalsa bile çalışmaya devam ediyor.

HP STREAM 14

Cep dostu

HP uygun fiyatlı yeni dizüstü bilgisayarını tanıttı. Intel Celeron N3060 işlemciden ve 4 GB RAM'den güç alan bilgisayarda 1366x768 piksel çözünürlüklü 14 inçlik ekran bulunuyor. 32 GB dahili hafızalı bilgisayar 2x2 802.11ac Wi-Fi bağlantıya da destek veriyor ki bu standart sayesinde Stream 14, daha yüksek kablosuz bağlantı hızları vaatediyor.



POPSLATE 2

İkinci ekran

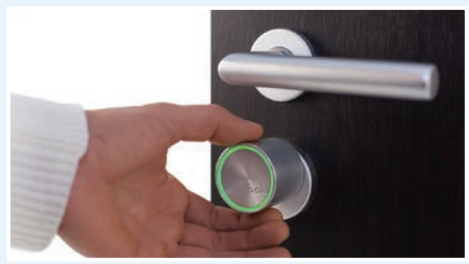


Akıllı telefonun arkasında ikinci bir ekran olsun isteyen iPhone kullanıcılarının imdadına popSLATE yetişiyor. Daha önce geçmiş modeller için benzer çalışmaları olan popSLATE şimdi popSLATE 2 isimli yeni kılıfıyla özelliklerini geliştiriyor. Aynı zamanda harici batarya görevi de gören popSLATE 2, yeni nesil iPhone modelleriyle uyumlu çalışıyor. Cihazı darbelerden korumasının yanı sıra her zaman açık e-ink ekranıyla da önemli bilgileri kaçırmamanızı sağlıyor.

BOLD SMART CYLINDER LOCK

Akıllı kilit

Bold, akıllı telefonla kontrol edilebilen; istenilen kişilerin eve giriş çıkışını uzaktan yönetebilmeyi sağlayan; farklı kullanıcılara farklı profiller oluşturulabilen; gelişmiş güvenlik önlemleri ve kolay kurulumu ile öne çıkan bir sistem. Kickstarter'da ön siparişte olan Bold'un fiyatı 199 euro.



LAMBORGHINI CENTENARIO ROADSTER

Tükendi!



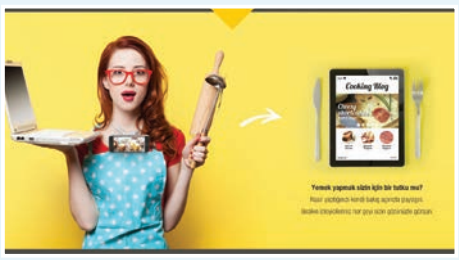
Ferruccio Lamborghini'nin 100'üncü yaşına ithaf edilen Centenario'nun üstü açık versiyonu tanıtıldı. Dünya genelinde sadece 20 adet üretilen Lamborghini Centenario Roadster, 770 beygir güç üreten 6,5 litre hacimli V12 motordan güç alıyor. 100 km hıza 2,9 saniyede çıkabilen otomobilin maksimum hızı 350 km/s. 2,3 milyon dolara satılan ve 20'si de tükenen Centenario Roadster, dev hava girişleri, ince tasarıma sahip stopları ve üçlü egzoz çıkışıyla dikkat çekiyor.

MSI - GEFORCE GTX

Klişeler yıkıldı

MSI, oyun dizüstü bilgisayarlarında şu ana kadarki en kapsamlı güncellemeyi yaparak GT, GS, GE ve GP serisinden 11 dizüstü modelinde yeni NVIDIA GeForce GTX ekran kartlarını kullandığını duyurdu. Duyurusu yapılan oyun dizüstü bilgisayarları, yeni NVIDIA GTX ekran kartları ile güçlendirilen VR Ready teknolojisine sahip. GeForce GTX 1080 SLI, GeForce GTX 1070 SLI ve GeForce GTX 1060 ekran kartlarıyla güncellenen oyun dizüstüleri, "masaüstü performansı" klişesini yıkmaya geliyor.





POVIE

Yakın çekim

Birinci şahıs bakış açısıyla çekilen videolar, kullanıcıları genelde epey zorluyor. Videoyu kaydeden kişi, her iki elini de kullanmak istediği için tek elle kamerayı tutmak yerine farklı çözümlere yöneliyor. Türk şirketi Edelkrone ise video kaydı esnasında iPhone'ları boyun hizasında sabitlemeye yarayan yeni çözümü Povie'yle sorunun çözümü olmaya aday. Vlogger'lar; kutu açma, yemek, çizim ve benzeri türde kayıt yapanlar için geliştirilen Povie'nin görüş açısı da ayarlanabiliyor.

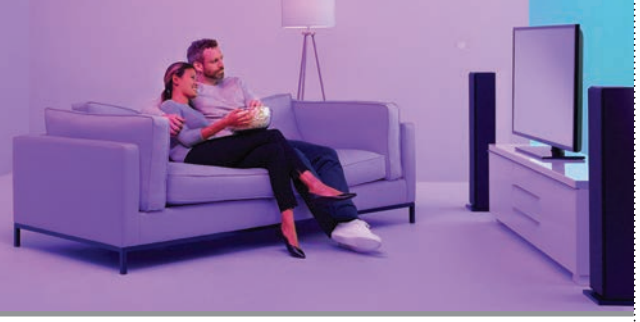


LOGITECH POP HOME SWITCH

Tek "düğme"

Akıllı ev konsepti, yeni eklenen cihazlarla büyüdükçe dertleri de büyüyor. Logitech ise tek bir düğmeyle birden fazla akıllı ev ürününü kontrol imkanı sunuyor. Logitech POP Home Switch adını taşıyan "düğme", ışıklandırmadan müziğe kadar her şeyi kontrol altına alıyor; tek seferde birden çok cihazı istenen konuma getiriyor. Akıllı düğmenin yurt dışı satış fiyatı 100 dolar.





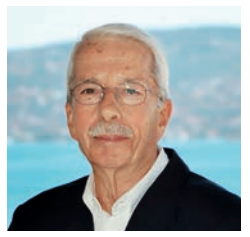
SENNHEISER GSX 1200 PRO

Ses uzmanı

Sennheiser'ın oyuncuları hedefleyen yeni amplifikatörü GSX 1200 PRO, içindeki çip vasıtasıyla sesi işlerken bilgisayarın üzerindeki yükü kendi üzerine alıyor. 7.1 kanal desteği sunan amfi, hem oyun hem de oyun içi iletişim kanallarının seslerini ayrı ayrı ayarlamaya imkan veriyor. Sennheiser GSX 1200 PRO'nun 250 dolarlık yurt dışı fiyatıyla yakın dönemde piyasaya çıkması bekleniyor.



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



Rio 2016'nın ardından!

RİO 2016 Olimpiyatları geldi geçti. Ben televizyona kavuştuğumuz yıllardan itibaren olimpiyatların tüm branşlarını, zaman imkânım nispetinde takip etmişimdir. Bu yıl ise saat farkı nedeni ve çok kötü bir yayın programı ile ana yayıncı kuruluşun keyfine tabi olarak, ilgili ilgisiz yarışmaları izleyebildik. Zannımca pazarlıklar sebebiyle son gün, kalan en ucuz programı alabilmişiz.

25 branşta 105 sporcu ile katılıp, 1 altın, 3 gümüş ve 4 bronz madalya kazandık. Başarı sayanlar var! Türkiye'nin nüfusu 78 milyon 100 bin. Üç tarafı denizle çevrili; Kürek Federasyonu bütçesi 5,5 milyon; Yüzme Federasyonu bütçesi 10 milyon; Yelken Federasyonu bütçesi 7 milyon; nerelerdeyiz?

Ata sporu diye anılan güreşte, bütçe 30 milyon; 20.020 faal sporcu var, antrenör sayısı: 46. Rusya'dan güreşçi devşirmişiz?

Hürriyet Gazetesi Spor Müdürü, Mehmet Arslan'ın 23.08.2016 tarihli gazetede, olimpiyat sonrası, geniş bir araştırma yazısı var. Ben bu yazıdan küçük bir alıntı yapacağım, gerisi bu köşe'yi aşar, merak eden internetten indirip okuyabilir.

"Bir sporcu 8 yılda yetişiyor, Türkiye bu 8 yılda federasyonlara ortalama 2 milyar 66 milyon TL aktardı. Bu rakamın % 2'si eğitime, %5'i alt yapıya harcanmış. % 93'ü mü, onu hiç sormayın yeme, içme ve ulaşım giderlerine gitmiş."

***

Fenerbahçe ve millî takımın "şeytan" futbolcusu, bugünün TV yorumcusu Rıdvan Dilmen'in 14.08.2016 tarihli Sabah gazetesinde, **"Galatasaray finalleri seviyor"** başlıklı yazısından küçük bir alıntı:

"Türk sporu ve futbolu adına düşünmek ve yargılamak lazım. 79 milyon insanın yaşadığı, 783 bin 562 km yüzölçümü olan ülkede 8. gün Olimpiyat'da bir gümüş madalyamız var, o da devşirme haltercimiz. Futbola gelince dün 27 kişi oynadı. Bakırköylü Necip, Hopalı Tolga Zengin, İskenderun Hataylı Selçuk İnan'ın dışında 783 bin 562 km yüzölçümü olan, 79 milyon nüfusu olan ülkeden 24 oyuncu bu ülkede doğmadı. Dün iki büyük oynadı, genelde ne kadar yetenekli yerli varsa büyük kulüpler transfer ederler, dün bende kalan en önemli olay buydu...

Yani bizim doktorlarımızın, ebelerimizin dünyaya getirdiği futbolcular değil, yurt dışında doğanlar oynadı. Demek ki büyük yatırımlara rağmen, ekonomimizin dünyada ilk 6'da olmasına rağmen ne olimpiyatlar ne de futbolda bu yüzölçümünden oyuncu çıkaramadık."

***

"SAP SE, merkezi Walldorf, Almanya'da bulunan Avrupa'nın en büyük yazılım şirketidir. 120'den fazla ülkede aktif olan **SAP,** şirket yazılım uygulamalarını çeşitli büyüklükte firmalara sunmaktadır. "

SAP Türkiye Genel Müdürü Zeynep Keskin'in, müşteri ihtiyacına göre yazılım konusunda verdiği örnek:

"Almanya Millî Futbol Takımı, 2014 FIFA Dünya Kupası şampiyonluğuna SAP'ın kendisi için özel geliştirdiği bir yazılım sayesinde ulaşmış.

Millî Takım için geliştirilen SAP Match Insights çözümüyle Almanya'nın antrenmanları ve maçları kamera ile izlenerek tüm veriler anlık olarak toplanmış. Toplanan veriler dünyanın ilk gerçek zamanlı bellek içi platformunda analiz edilmiş. Çıplak gözle fark edilmeyen performans detayları not edilmiş.

Bu analizler sonucunda Alman futbolcular, 2010 FIFA Kupası'nda ortalama 3.4 saniyelik top tutma sürelerini 1.1 saniyeye indirmişler.

***

Futbolcuların performansını yakından takip etmeye yarayan GPSports: Oyuncuların sırtına özel bir düzenekle takılan ve küçük bir cihaz olan **GPSports,** antrenman ve maçlar sırasında oyunculardan topladığı performans ve sağlık bilgilerini anlık olarak antrenörlerin kullandığı sisteme iletiyor. Bu sayede takım ve oyuncu performanslarının büyük bir kesinlikle ölçülmesini ve buna göre kararlar verilmesini sağlıyor.

*

Yoruma gerek yok, **"ELLER AY'A, BİZ YAYA" !..**



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Kurum değerleri ve çalışanlar...

İNSAN ile diğer canlıları birbirinden farklı kılan, onların davranış ve tutumlarına neden olan belirleyici faktörleridir. İnsanlar, davranışlarını düşünce ve yaratıcılık üzerine sistematize etmişken, özellikle hayvanların davranışlarında daha çok ön plana çıkan, içgüdü faktörü olmuştur. Buna karşın insanoğlu, ahlak ve değerler üzerinden davranışlarını haklı çıkarmaya ve verdiği kararlarla, uygulamaya koyduğu eylemleriyle, çalıştığı kurumlarda veya kendi çevresinde değer yaratmaya çaba göstermektedir.
Değer kavramı; Türkçe sözlük içerisinde "bir şeyin önemini belirlemeye yarayan soyut ölçü, bir şeyin değdiği karşılık, kıymet" anlamında kullanılmaktadır. Kaynak: TDK, Türkçe Sözlük.
Bu anlamıyla değerler, kişilerin düşünce ve eylemlerini nitelemeye, değerlendirmeye ve yargılamaya yarayan ölçütlerin kaynağını oluşturmaktadır. Dolayısıyla, değerlerin birey ve toplum üzerinde önemli bir etkisi vardır.
Toplumun ve iş hayatının örgütsel kültürünü yakından etkileyen ve belirleyici olan değerler, daima değişime ve gelişime açık olması nedeniyle asla statik bir yapıyı değil, dinamik bir olguyu ortaya koyar. Kurumsal yapılardaki bu değişim olgusu, çalışanları da derinden etkilemekte ve onların hem yaşam biçimlerinde, hem de bireysel kültürlerinde farklılıklara neden olmaktadır. Bunun sonucunda değer yargılarının ve öngörülerinin de değişime uğraması kaçınılmaz olmaktadır.
Çalışan düzeyinde onların davranışlarını ve tutumlarını etkileyen değerler, kurum içi grupların ve takımların kültürünü oluşturmakta ve organizasyonun tüm bilinen işletme faaliyetlerine yön vermektedir. Bundan dolayı, liderlik davranışlarında, takımlara yönelik yönetim uygulamalarında, kendi içlerindeki iletişim biçimlerinde, problem çözme ve karar verme gibi önemli örgütsel süreçler de değer yönelimlerinden etkilenmektedir.
Değerler, algımızda soyut kavramlar olarak ortaya çıkmasına rağmen, sonuçları itibarıyla somut çıktıları görülmektedir. Bireysel değerler olarak, insanların beklentileri barınma, yeme ve saygı görme olarak özetlenebilmesinin yanı sıra, kurumsal değerleri, kurum amacına göre değişebilir değerler olarak tanımlayabiliriz. Kurumsal değerlerin en belirgin çıktısı müşteri memnuniyetinin sağlanması için yürütülen süreçlerdir. Ancak, çoğu işletmelerin kurumsal değerleri ise, temel olarak gelir ve kârın büyüklüğü ile ilgili olmaktadır. Bu değerler, aynı zamanda işletmenin temel amacını da oluşturmaktadır. Çalışanların davranışlarını nitelendirmeye, değerlendirmeye ve yargılamaya yarayan ölçütlerin kaynağını teşkil eden kurum içi örgütsel değerlerin önemi ise işletmeyi sürdürebilir kılan bu iki temel amaca hizmet etmesidir.
Çalışanlardaki değerler ise; hakkaniyetli olmak, başarılı olmak, sorumluluk almak, eşit davranmak, güven duymak, karşılıklı sevgi duymak, dürüst olma, saygı duyma, kendine güven, hoşgörülü olma, yardımseverlik gibi, örgütsel yaşamda da önemli yer tutan değerler arasında sayılabilir.
Kurum içinde, örgütleri birbirine bağlayan ve kurumun faaliyetlerine verimlilik ölçütünde yön veren bu temel değerleri aşağıdaki şekilde açıklamak mümkündür.
• Güven: Biriminin değerlerini benimseyen her çalışan müşteri, birbirleri ve işletme için en iyi olanı yapacaktır,
• Karşılıklı Saygı: Herkese nazik davranılacak ve itibar gösterilecektir,
• Takım Çalışması: Her ekip üyesinin bireysel ve bütünsel olarak ekibin daha yüksek sonuçları başarma potansiyeline katkı sağladığı bir ortamın hazırlanması,
• Yetkilendirme: Müşteri memnuniyeti ve bölüm performansına katkıda bulunan kararlar alma imkânına sahip oldukları çalışanlara hissettirilmelidir,
• Risk Alma: İyi analizler sonucunda belirlenmiş olan risklerin alınması kabullenilmeli ve teşvik edilmelidir,
• Zaman ve Hızın Önemi: Zaman bir rekabet avantajı olarak kullanılmalıdır.
• Sürekli Gelişim: Yaptığımız her şeyin çıkarılabilecek, basitleştirilebilecek ve geliştirilebilecek bir süreç olduğunu bilmeli ve geliştirmeliyiz,
• Sözünde Durma: Ekibe ve müşterilere verilen sözlerin yerine getirilmesi etik bir kural olarak kabullenilmeli,
• Müşteri Memnuniyeti: İş ve dış müşterilere, beklentilerin üzerinde bir tatmin sağlanması temel amacımız olmalıdır.





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

Probiyotikler - Yararlı mikroorganizmalar

Son zamanlarda, gazete ve televizyonlarda probiyotikler hakkında pek çok şey yazılıp söyleniyor. Bu yazımda probiyotik nedir? Kısaca sizlere anlatacağım.
Probiyotik taşıyan preparatlarda genellikle prebiyotikler de bulunmaktadır. Dolayısıyla prebiyotiğin ne olduğunu da kısaca tanımlayalım.

Probiyotik nedir?

Uygun miktarlarda kullanıldığı takdirde genellikle bağırsaklardaki mikroorganizma dengesini düzelterek sağlığa yararlı olan mikroorganizmalar.

Prebiyotik nedir?

Kalın bağırsakta bulunan muayyen sayıdaki bakterinin etkinliğini veya büyümesini seçici olarak artıran, kullanan kişi üzerinde yararlı etkilere sahip, hazmedilmeyen gıda maddeleri.

Probiyotik ve prebiyotik taşıyan ürünler genellikle eczanelerde takviye edici gıda olarak satılmaktadır. Probiyotiklerden bahsetmeden önce, pro ve prebiyotik taşıyan, süpermarketlerde satılan ve fonksiyonel gıda adı verilen üründen de kısaca bahsedelim.

Fonksiyonel gıda nedir?

Sağlığı koruma, vücuttaki bazı fizyolojik olayları etkileme amacı ile ana yapısının dışında, bazı maddeler ilâve edilmiş gıdalar. Tarif sizleri şaşırtmasın. Bunlar kullandığınız ürünler: Probiyotik taşıyan yoğurtlar, omega 3 ve 6 veya stenol taşıyan margarinler, kefir... Bu ürünlerin ambalajlarının üzerini okuduğunuzda pro ve prebiyotik taşıdığını göreceksiniz.
İleride bu konu hakkında da sizleri bilgilendiririm.

Eczanelerde bulunan probiyotikler ve kullanılışları

• Probiyotik taşıyan preparatlar değişik sebeplere bağlı ishallerde yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Bilinen ishal vakalarının yanında, antibiyotik kullanılmasından doğan ishallerde de, antibiyotik alımı sırasında, probiyotik taşıyan bir ürün de verilmektedir.
• Daha önce sentetik maddeler kullanılan vaginitis (vagina da mikroorganizma üremesi) de probiyotik taşıyan preparatlar kullanılmaktadır.
• Rahatsız edici bağırsak sendromu (ana belirtisi yemeklerden sonra hızla başlayan gaz ve dışkılama olan rahatsızlık) tedavisinde de kullanılabileceği son araştırmalarda belirtilmektedir.
• Sebebi mikroorganizma (Helicobacter pylori) olan ülserlerde de kullanılabileceğini gösteren ilerlemiş çalışmalar bulunmaktadır.
• Bazı kişilerde görülen Laktoz entolesansında (süt içince görülen gaz ve ishal) da kullanılmaya başlamıştır.
Probiyotiklerin etki ve kullanımları ile son yıllarda pek çok çalışma yapılmış ve yapılmaktadır. Şöyle ki: Alerjik durumlarda, bağışıklık sistemini düzenleyici, sindirim sistemi rahatsızlıkları... Probiyotiklerden ileride pek çok ilaç ve takviye edici gıda çıkacağına muhakkak gözüyle bakılmaktadır.

Mamalar ve probiyotikler

• Televizyonlarda bazı mama reklamlarında, probiyotikli mama kullanılmasının bebekleri solunum sistemi hastalıklarından koruyacağı ve hatta anne sütünün yerine geçebileceği algısını veren reklamlar var. Doğru mu? Hayır! Bu konuda yeterli çalışma henüz yok.
• Dolayısıyla bu tip mamaları kullanmanın çok etkili olacağını söylemek için daha çok çalışma gerekli.
• Kullanılırsa zararı var mı? Hayır! ABD'de, kullanımının emniyetli olduğu için, bebek gıdalarına katılmakta Avrupa Birliği Dünya Sağlık Teşkilatı da aynı kanaatte.

Probiyotik taşıyan ürünlerin kullanımında dikkat edilecek hususlar

• Probiyotik taşıyan ürünleri aç karına değil yemeklerle alınız. Çünkü mide asitliği hayatiyet kaybına sebep oluyor.
• Toz halinde olan bir ürün kullanacaksanız, hiçbir zaman sıcak bir yemeğe karıştırmayınız. En iyisi, bir miktar yoğurt üzerine serperek kullanınız.

Probiyotikleri nereden alalım?

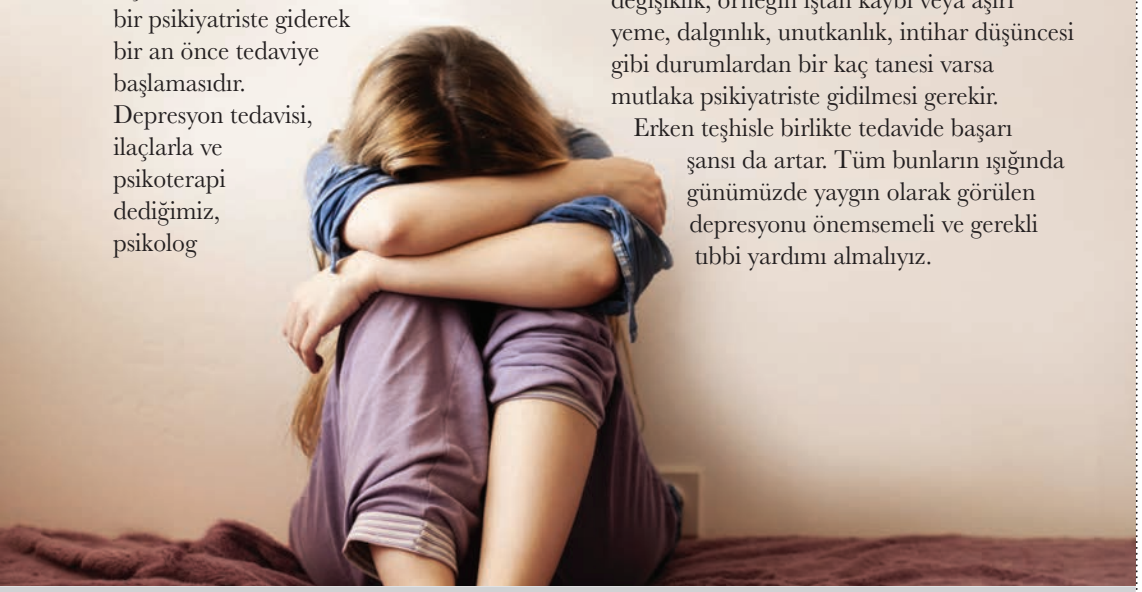
• Probiyotik ürünleri hiçbir zaman internet veya satıldığı diğer yerlerden almayınız. Tabii, fonksiyonel gıda olan, yoğurt vb ürünler hariç.
• Probiyotik taşıyan takviye edici gıdaları ve ilaçları, eczaneden eczacınıza danışarak alıp kullanınız.
Prebiyotikleri gelecek ay yazmak üzere, sağlık ve mutluluk dileklerimle…

Modern devrin hastalığı:
DEPRESYON

Depresyon duyguları ön planda olan ve hayat biçimini buna göre şekillendiren insanlarda, depresyon daha sık görülebiliyor. Nitekim Akdeniz ülkelerinde yaşayan insanların karakter yapısının depresyona daha yatkın oldukları biliniyor. Organik sağlığı bozuk olan insanların, ruh sağlığı da bozuk oluyor ve depresyona yakalanması kolaylaşıyor.
Depresyon, günlük yaşamı olumsuz etkileyen bir hastalıktır. İş hayatını, aile hayatını, günlük aktiviteleri, sosyal hayatı olumsuz etkiler. Tedavi edilmediğinde çok daha ciddi psikolojik rahatsızlıklara sebep olabilir. Burada kritik nokta, depresyondaki kişinin durumunun farkına varması ve bir psikiyatriste giderek bir an önce tedaviye başlamasıdır.
Depresyon tedavisi, ilaçlarla ve psikoterapi dediğimiz, psikolog ve psikiyatristin konuşarak hastayı depresyondan kurtarması ile olur. Başarı oranı oldukça yüksektir. O yüzden depresyondaki kişi bir an önce profesyonel yardım almalıdır.

Peki kişi depresyonda olduğunu nasıl anlar?

Aşırı kaygı, umutsuzluk, kötümserlik, günlük aktivitelerden uzaklaşma ve/veya zevk alamama, uyku düzeninde bozulma ve genelde yataktan çıkmak istememe, en ufak bir olumsuzlukta suçluluk duygusu, eski yaşanan olaylara takılı kalma ve bunları kafada büyütme, yeme alışkanlıklarında değişiklik, örneğin iştah kaybı veya aşırı yeme, dalgınlık, unutkanlık, intihar düşüncesi gibi durumlardan bir kaç tanesi varsa mutlaka psikiyatriste gidilmesi gerekir.
Erken teşhisle birlikte tedavide başarı şansı da artar. Tüm bunların ışığında günümüzde yaygın olarak görülen depresyonu önemsemeli ve gerekli tıbbi yardımı almalıyız.



Öğrenciler için besin takviyeleri

Birçok vitamin, mineral ve yağ asidi besin takviyesi olarak öneriliyor. Ancak birinci sırayı omega3 alıyor. Omega3 ve omega6 asitleri vücutta sentezlenemeyen, dışarıdan takviye edilen asitlerdir. DHA (docosa hexaenoic acid) ve EPA (eicosa pentaenoic acid) önemli iki omega3 yağ asitidir. DHA beyin, bellek ve göz sağlığı konularında öne çıkarken, EPA damar sağlığı, pıhtılaşma sistemi ve kalp sağlığında favoridir.
Beynimizin %50-60 ı DHA içeren yağlardan oluşuyor. Kandaki yüksek DHA oranının, kişideki zeka, güçlü hafıza ve iyi konsantrasyon seviyeleri ile ilişik olduğu bilinmektedir.
Bu nedenle önerilen ve kullanılan omega3 ürünlerindeki EPA ve DHA oranı çok önemlidir. Omega3 preperatlarının EPA DHA ORANI ve IFOS kalite standartlarına uygun, saf ve arı olması raflarımıza koymadan önce dikkat etmemiz gereken önemli unsurlardır.
Konsantrasyon ve hafıza arttırıcı diğer önemli destekde vitaminlerdir. Burada da başı B vitaminleri çekmektedir.
B vitaminleri sinirler arasındaki iletişimi sağlayan nörotransmitterlerin beyin tarafından salgılanmasını teşvik ettikleri gibi, vücudun ürettiği ve nöronlara zarar veren homosisteinlere karşı beyni korur.
Sinir sistemi ve beyin arasındaki güçlü iletişim konsantrasyon, bilinç ve hafızayı arttırır.
Başta B6 -B 12 VE B9 (folik asit) içeren B complex vitaminleri, d vitamini, c vitamini ve demir içeren multivitaminler ve omega3 şurup ve kapsüllerini öğrencilere güvenle tavsiye ediyoruz.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

6736 Sayılı Kanun'a göre matrah ve vergi artırımı:

19 Ağustos 2016 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 6736 Sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin Kanun; kesinleşmiş, ihtilaflı ya da incelemedeki vergi ve diğer bazı kamu alacaklarının yeniden yapılandırılmasının yanı sıra, matrah ve vergi artırımı ile ilgili hükümleri de içermektedir. 2011 yılına yayımlanmış olan 6111 Sayılı Kanun ile benzer nitelikte olan matrah ve vergi artırımı hükümlerinin özellik arz eden bazı bölümleri yazımızda ele alınmıştır.

Matrah ve vergi artırımı imkanı; yıllık gelir vergisi, kurumlar vergisi, KDV ve bazı stopaj türleri için getirilmiştir. Yasada sayılmayan vergi türleri veya sorumluluk kapsamındaki beyanlarla ilgili olarak yararlanmak mümkün bulunmamaktadır. Örneğin; mal ve hizmet alıcısı tarafından sorumlu sıfatıyla beyan edilen KDV için artırım öngörülmemiştir. Ayrıca, matrah ve vergi artırımı sadece artırım yapılan vergi türü açısından inceleme ve tarhiyatı engelleyecektir. Kâr dağıtımına bağlı stopaj için de artırım öngörülmemiştir. Bir şirketin kurumlar vergisi matrah artırımı yapmış olması bize göre, ilgili yılda transfer fiyatlandırması yönünden kâr dağıtımına bağlı stopaj tarhiyatı yapılmasını engellemeyecektir.

KDV artırımları; yıllık olarak beyannamelerdeki hesaplanan KDV toplamı üzerinden belli oranlarla vergi artırımı şeklinde yapılabilmektedir. İlgili yılda her dönem KDV beyannamesi verilmemişse KDV artırımı hesaplaması özellik arz etmektedir. Mükellef, ilgili yılda en az 3 dönem KDV beyanında bulunmuşsa bunlardaki hesaplanan KDV ortalaması bir yıla iblağ edilmekte ve bulunan toplam üzerinden artırım yapılmaktadır. Buna karşılık o yılda 3'ten az KDV beyannamesi verilmişse, yıllık gelir veya kurumlar vergisi matrah artırımı üzerinden %18 oranıyla artırılacak KDV tespit edilecektir. Öte yandan; ilgili yıl KDV beyannamelerinin istisna, tecil/terkin kapsamındaki satışlar ve diğer işlemler nedeniyle bir veya birkaçında hesaplanan KDV çıkmamışsa, gelir veya kurumlar vergisi artırımı üzerinden %18 oranıyla hesaplanan KDV ile, yıllık hesaplanan KDV toplamı üzerinden 6736 Sayılı Kanun'da ilgili yıl için belirtilen artış oranının uygulanmasıyla bulunan tutar kıyaslanacak ve büyük olan artırıma esas alınacaktır. Keza, stopaj artırımlarında da bu şekilde özellik arz eden durumlar için özel düzenlemeler Kanunda mevcuttur.

Matrah ve vergi artırımları; yıllık gelir veya kurumlar vergisi beyannamesinde, tevkif yoluyla ödenen vergilerin mahsup edilememesinden kaynaklanan iade tutarı ile artırım yapılmayan döneme devreden KDV tutarı ve KDV iadesi ile sınırlı inceleme ve tarhiyatı engellememektedir.

Gelir veya kurumlar vergisi mükellefleri matrah artırımında bulundukları yıla ait olup, 2016'ya devreden mali zararın yarısının mahsup hakkını kaybetmektedirler. Burada dikkat edilmesi gereken husus; artırım yapılan zararlı yılda beyan edilen mali zararın değil, bunun 2016'ya devreden tutarının yarısının 2016 ve sonrasında mahsup hakkının kalktığıdır.

19 Ağustos 2016 tarihinden önce vergi incelemesine alınmış olup, incelemesi devam eden mükelleflerin durumu özellik arz etmektedir. Bu mükellefler anılan yıl için matrah veya vergi artırımı yapmayıp inceleme sonucunu bekleyebilirler. İnceleme sonucunda yapılan cezalı tarhiyat için 6736 Sayılı Kanun'un 4. Maddesiyle getirilen avantajlardan faydalanabilirler. (Kısaca, şartlara uygun beyan ve ödeme halinde vergi ziyaı cezasının tamamı ile vergi aslının yarısı silinmekte, gecikme faizi yerine ÜFE faizi dikkate alınmaktadır, ayrıca 19 Ağustos'tan sonra gecikme faizi işlemektedir) Ya da, matrah veya vergi artırımı yapabilirler. Bu durumda, inceleme eylül ayı sonuna kadar bitirilemezse incelemeye (artırım yapılan vergi türü bakımından) devam edilmeyecektir. Ancak, inceleme veya takdir işlemi bu tarihe kadar bitirilirse (raporun ya da kararın vergi dairesine intikalinden önce artırım yapılmış olması şartıyla) artırılan matrah veya vergi tutarı ile, rapor veya takdir kararına göre bulunan fark kıyaslanacak ve cezalı tarhiyat sadece artırım tutarını aşan kısım için söz konusu olacaktır. Eğer böyle bir fark tarhiyatı olursa bunun için de 6736 Sayılı Kanun'un 4. Maddesinden faydalanılabileceği kuşkusuzdur.

Sahte belge düzenleyenler ile, defterlerle ilgili bazı kaçakçılık suçlarını işleyenler, matrah ve vergi artırımı imkanından faydalanamayacaktır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Tarihten bir yaprak

BUNDAN on yıl önce danışmanlık yaptığım kuruluşta sigortacı dostum Mehmet Bürge elinde kalın bir dergi ile odama gelerek "üstat, siz bu tür yayınları seversiniz lütfen şuna bir göz atın" diyerek Anadolu Sigorta tarafından kendi şirket ve acenteleri için bastığı bir dergiyi masama bıraktı.

Öğlen yemeğinden sonra kuşe kağıda basılı derginin her sayfasını dikkatle okudum. Gerek sigorta sektörünü gerekse kendi gruplarına ilişkin gelişmeleri içeren inceleme ve araştırma yazılarının yanında Anadolu Sigorta'nın tarihsel geçmişini anlatan güzel bir çalışma da vardı. Dergiyi hazırlayan ve emeği geçenleri kutlamak isterim.

Bu köşede daha önce de yazmıştım; uzun yıllardır sigortacılıkla ilgili tarihsel öneme haiz Osmanlı ve Cumhuriyet dönemlerine ait belge ve poliçeleri topluyorum. Bu uğraşım nedeniyle Anadolu Sigorta'nın tarihsel geçmişini anlatan inceleme yazısı daha çok dikkatimi çekti.

Bu yazıda, Anadolu Sigorta'nın kuruluşundan bugünlere kadar geçen süreçte Türk sigorta sektöründeki konumu, büyük hasarlar, ünlü sigortalılar ve Türk siyasetinde ve ekonomisindeki önemli isimler "Tarihten Bir Yaprak" başlığı ile anlatılıyor. Özellikle Başbakanlık ve Cumhurbaşkanlığı yapmış olan İdare Meclisi Reisi Celal Bayar'ın imzaladığı bazı belgelere de yer verilmiş. Bu inceleme yazısı yalnızca bu sayıya mı ait yoksa bu bir yazı dizisi mi onu öğrenemedim.

Ulusal sigortacılığımızda bir öncü ve ekol olan Anadolu Sigorta'nın tarihsel çizgisi bakımından yeni kuşaklara aktarabileceği o kadar çok bilgi ve belgeleri var ki... Eğer bu yazı bir dizi değilse sigortacılığın kilometre taşı olan şirket için bu sayıdaki anlatım sanki eksik ve belgelerden yoksun kalmış gibi... Acaba şu anda iki üç kişinin koleksiyonunda olan ve sigortacılığımız için önem taşıyan tarihsel belgeler bu büyük kuruluşta var mıdır diye de düşünmeden edemedim.

Akşam eve gidince arşivime şöyle bir göz attım, biraz araştırınca 1 Nisan 1925 tarihinde İş Bankası öncülüğünde kurulan Anadolu Sigorta'nın 1927, 1928 ve 1929 yılı faaliyet raporlarını gördüm. Arap alfabesi ile yazılmış olan 1927 ve 1928 raporlarından üretim detayları ve gelişmelerden bilgi sahibi olamadım. Ancak Latin alfabesine geçildikten sonra 1929 yılı faaliyet raporundan Türk sigortacılığındaki ilk ama önemli adımları görmemiz mümkün. Örneğin mükerrer sigorta hakkındaki kanun gereği Milli Reasürans T.A.Ş.'ye o yıl tekel hakkı verilmiş. Dünyanın yaşadığı en büyük ekonomik buhran bu yıl başlamış. Serbest olarak verilen poliçe fiyatları (primler) tarifelere bağlanmış ve özel risklere ait poliçelerin tarife komitelerinden geçirilmesi zorunluluğu getirilerek fiyat eşitliği sağlanmış.

Şirket, 500.000 TL sermayesi ile 1929 yılında 1.307.894 TL'lik üretim yapıyor ve 66.509 TL net kar elde ediyor. Peki 77 yıl önce yönetimde (idare meclisinde) kimler vardı: Reis: Mahmut Celal Beyefendi, İktisat vekili sabıkı ve Türkiye İş Bankası Umumi Müdürü , İkinci Reis: Fuat Beyefendi Rize Mebusu ve Türkiye Teyyare Cemiyeti Reisi, Mahmut Beyefendi: Siirt Mebusu ve Türkiye İş Bankası Meclisi İdare Reisi, Salih Beyefendi: Yozgat Mebusu, Hakkı Şinasi Paşa: Cumhuriyet Halk Fırkası Müfettişi ve İstanbul Mebusu, Edip Servet
Beyefendi: İstanbul Mebusu, Osmanzade Hamdi Beyfendi: İzmir mebusu, Kazım Şefik Beyefendi: Türkiye İş Bankası Memurin Müdürü, Sakizade Kemal Beyefendi: Tüccar, Müdür: Rabbani Fehmi Bey, Fen Müşaviri: M.Antuvan Piyo, Ahmet Vefik Bey.

Yapılan üretimin kaç adet poliçeye dayandığını rapordan öğrenemedim. Poliçe sayısını gündeme getirmemdeki amaç o yıllarda düzenlenen poliçelerin birer tablo niteliğinde ve nerede ise hattat kadar yetenekli yazıcılar tarafından yazılmasıdır. Bazı branşlarda ise daktilo ile yazılan poliçeler Arap alfabesinin kullanıldığı dönemde genellikle Fransızca yazılmakta ve ayrıca özel klozlar da konulmaktadır.

Aslında emeğin ve göz nurunun eseri olan tablo güzelliğindeki sigorta poliçeleri ve kaybolup gitme ihtimali olan yüzlerce belgeye simge niteliğindeki şirketlerimizden birinin sahip çıkmasını çok isterdim. Bu tarihsel değerler ile şu ana kadar kimse ilgilenmedi. Belli mi olur biz kendi tarihimize ve geçmişimize sahip çıkamıyorsak evrensel kültüre inanan yabancı birileri gelip bu değerlerimize sahip çıkabilir!



8 EKİM

ŞİMDİ ÇATI KATINDA KONSER VAKTİ

Müzikseverlere son hediyesi olan "En Baştan" isimli albümüyle müzik listelerini kasıp kavuran Gökhan Türkmen, 8 Ekim'de Ooze Venue sahnesinde...



9 EKİM

SAİT FAİK CANLANIYOR

Fazıl Say, uzun zamandır beklenen Sait Faik adlı eseriyle Congresium Ankara'da dinleyicilerle buluşmaya hazırlanıyor.



12 EKİM

HAFİF KISALTILMIŞ SHAKESPEARE

Londra'da 10 sezon kapalı gişe oynayan "Shakespeare'in Bütün Eserleri - Hafif Kısaltılmış", 12 Ekim'de İstanbul Ustaların Sahnesi'nde.



13 EKİM

EYPİO İLE YILDIZLI GECELER

"Günah Benim" şarkısıyla tüm listeleri alt üst eden sanatçı Eypio ile Yıldızlı Geceler adlı konser dizisiyle 13 Ekim'de Hayal Kahvesi Kocaeli sahnesinde.



15 EKİM

MOLIERE'DEN CİMRİ

Semaver Kumpanya, Fransız komedya yazarı Moliere'in ünlü eseri Cimri'yi, İstanbul Çevre Tiyatrosu'nda sahneliyor.



17 EKİM

FERHANGİ ŞEYLER

Ferhan Şensoy, tek kişilik gösterisi Ferhangi Şeyler ile 17 Ekim'de İstanbul Kadıköy Halk Eğitim Merkezi'nde sahne alıyor.



20 EKİM

FATİH ERKOÇ QUARTET

Pop ve caz müzikte ülkemizde akla ilk gelen isimlerden olan Fatih Erkoç, 20 Ekim'de Bostanlı Suat Taşer Tiyatrosu'nda sahne alıyor.



21 EKİM

TEK KİŞİLİK BÜYÜK GÖSTERİ

Kaçıranlar ve yeniden izlemek isteyenler için Van Gogh, izleyicisiyle İstanbul Duru Tiyatro Büyük Salon'da buluşmaya devam ediyor.

22 EKİM

GALATASARAY vs TRABZONSPOR

2016-2017 Spor Toto Süper Lig Turgay Şeren Sezonu'nun 8'inci haftasında Aslan, Karadeniz fırtınasını kendi evinde konuk edecek.



25 EKİM

KUTLAMA PASTASI

TCA - Turkish Culinary Academy'nin "Kutlama Pastası" adlı workshop etkinliğinde pasta yapımının inceliklerini öğreneceksiniz.



28 EKİM

CAZ "CAN'DIR"

Caz ve blues sanatçısı Can Gox, 28 Ekim'de İstanbul IF Performance Hall Ataşehir'de sahne alıyor. Müzikseverler Can Gox ile caza doyacak.



29 EKİM

HEY DOUGLAS!

70'li yılların saykodelik, funk ve soul şarkılarını günümüz cilası ile süsleyip tekrar düzenleyen VEYasin, bu çalışmaları "Hey Douglas" çatısında toplayıp dinleyicisi ile İstanbul Dorock XL sahnesinde buluşturuyor.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Ağustos böceği

EYLÜL geldi. Böylece Bodrum'un ağustos böceklerinin gerçek ağustos böceği olduklarını anlamış oldum.

Neredeyse ağustosun ortalarından beri Bodrum'dayız. Geldiğimizden beri ağustos böceklerinin konserlerini aralıksız olarak dinlemekteyiz. Daha doğrusu dinlemekteydik; ta ki eylüle kadar. Cırr cırr cırr cırr; sesleri arş-ı alayı sardı. Kardeşim konser verilir de böyle mi verilir? Böcekler matine suare çığrışmaktaydılar ki, olursa bu kadar olur. Bunun duru durağı yok mu be mübarek? Biz tatile bunun için mi çıktık? Zaten etrafımız cırr cırr öten ağustos böcekleriyle dolu değil mi?

Bilirsiniz yaz boyunca ünlüler Bodrum'da konuşlanırlar, konser verirler. Her köşede kim hangi gece hangi mekânda konser verecek Bodrumlulara veya Bodrum'da tatil yapan tatilcilere duyurulur. Her pano, ağaç, her direk reklamlarla dolu. Sanatçı sevenleriyle buluşurken hem tatil yapar hem de para kazanır. Ertesi günün gazetelerinde ise sanatçının plajda veya teknede çekilmiş fotoğrafları ve basın mensuplarıyla yaptıkları söyleşiler halkımızla paylaşılır. Sanatçı için hem tatil hem ticaret. Tatilciler için ise kısa süreli de olsa sanal bir ağustos böceği döneminin yaşanması. Çalışanlar ise çalışıp durur, bırakın çalışsınlar; karınca misali...

Gelelim ağustos böceklerinin durumuna. Onların durumu çok farklı, reklama ihtiyaçları yok. Her daim vur patlasın çal oynasın. Bir çalgıdır gidiyor. Ama nereye kadar? Her şeyin bir sonu var be kardeşim. Sanatçıların konserleri eylül ayında da devam ediyor ama ağustos böceğinin konserleri şükürler olsun eylül girer girmez son buldu. Biz de cırrr cırrr konserlerinden kurtulduk. Tekrar edeyim, ben de ağustos böceklerinin gerçek ağustos böceği olduklarına kani oldum. Böceğin biyolojik saati eylüle girdiğimizi ispat etmiş oldu. Takvimler 1 Eylül'ü gösterdi, bizim ağustos böceklerinin sesi soluğu kesildi. Bundan sonra ne yaparlar bilinmez. Onu karıncalara sormalı. Sanatçılar ise son ellerini oynuyorlar.

Durum bana bildik hikâyeyi anımsattı; karıncayla ağustos böceğinin hikayesini... Hepiniz bilirsiniz ama ben hikayeye biraz da mizah katıp tekrar hatırlatayım.

Efendim, kışın en soğuk olduğu gecelerden birinde, bütün yaz eşşekler gibi çalışıp kışlık yiyeceğini, odununu depolayan ve bütün kış nasıl geçireceğim diye düşünerek yuvasında kıt kanaat geçinmeye çalışan karıncanın kapısı birden bire sertçe vurulmuş. Hayırdır, diyen karınca biraz da korkarak kapıyı aralayınca bir bakmış dışarıda bir tipi bir tufan. Etraf toz duman. Gözleri biraz karanlığa alışınca ürkerek kim o diye seslenmiş. Bir de ne görsün, kapıda bir Rolls Royce otomobil. İçinden bütün yaz cırr cırr diye ötmekten başka hiçbir şey yapmayan ağustos böceği çıkmış şen şakrak kapıda duruyor. Sırtında astragan bir kürk, elinde bir şampanya kadehi. Kendisine bir kemancı eşlik etmekte. Karınca şaşkın; hayırdır, bir ihtiyacın mı var diye sormuş. Ağustos böceği, yok demiş; Allaha şükürler olsun her şey tıkırında. Kışı geçirmek için Paris'e gidiyorum da asıl senin bir isteğin var mı diye sorayım dedim, demiş.

Bizim karınca şöyle bir yutkunduktan sonra, sağ ol, bir isteğim yok, yok ama, Paris'e gidince orada La Fontaine denilen bir ..... var. Ona mahsus selamlarımı söylersin demiş.

Evet, tatil bitti, şimdi çalışma zamanı, hepinize iyi çalışmalar ve iyi kışlar...



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Harem & Ben

1973 senesinden en taze anım gözüm gibi baktığım Metin Kurt forması, beyaz şort ve siyah kramponlarım.
1988'de kısa süren bankacılık maceramı bitirip sigorta sektörüne kalıcı olarak dönüşüm ve evlenip 20 senemin geçtiği aile evinden çıkışım.
2016 yılı henüz bitmedi, şu ana kadar iz bırakacak bir şey de yaşamadım bu yıl ama umarım kalan dört ayda bulurum iyi anımsanacak herhangi bir şey...
Anadolu'dan İstanbul'a dönerken mesela "İstanbul 100 km" diye bir yol kenarı levhası gördüğünüzde bu bulunduğunuz noktanın Harem'e olan mesafesidir diye biliyorum, en azından 10 yıl öncesine kadar böyleydi.
1973 yılında Moda-Bahariye arasında yaşıyordum, olsun olsun Harem'e 3,5-4 km mesafe sahil yolundan. O yıllarda istisnalar hariç tüm zamanım Moda, Bahariye, Fenerbahçe, Haydarpaşa arasında geçmekte idi.
1988'de ise Turşucu Deresi'nde idim, Harem'e uzaklığım kabaca 10 km'ye çıktı. Dahası birkaç yıl öncesine kadar adını bile bilmediğim Kozyatağı, Sahrayıcedid, Tüccarbaşı, Esentepe, Gülbağ vs zamanımın neredeyse tamamını geçirdiğim yerler haline gelmişti. Sadece benim de değil, yaşam yolunda benzer şeyler yaptığımız tüm akranlarımız da oralarda idi. Oturduğum ev yatayda Suadiye & Bostancı; dikeyde Bağdat Caddesi ile Minibüs Caddesi arası; son derece stratejik bir noktadaydı.
2016'da ise Uskumruköy'deyim. Harem'e kuş uçuşu bile 30 km olan bu bölgede 17 yıldır oturuyorum. Evden çık, 2 km 'dümdük' git Karadeniz'desin. Bu dönemin favori semtleri de Armutlu, İstinye, Çayırbaşı, Ferahevler, Derbent filan. Akranlar ve dostlar önceki dönemlerde olduğu kadar aynı yerlerde yoğunlaşmamış olsa da yine de azımsanmayacak kadar tanıdık var etrafta.
Yazının başlığı Harem ve Ben ama belki de Ben ve Köprüler demeliydim.
Köprüler, ben ve Harem arasında şöyle bir ilişki var: Her yeni köprü yapıldığında ben Harem'den uzaklaşmışım, her yeni köprüde neredeyse daha önce Harem'e olan mesafemi üçe katlayarak. 1973, 1988 ve 2016'da açılan her köprü önemli değişimlere neden olmuş kentlinin yaşamında.
Başka ama benzer bir ilişki de aynı yıllar itibarı ile İstanbul'un nüfusu. 1973'te 2,4 milyon olan nüfus 1988'de kabaca 7 milyona dayanmış, 2016'da ise resmi olmasa da gerçek rakam iç ve dış göçlerle birlikte 20 milyon civarı.
Bu benzerlikten Pavlov'vari bir şartlı refleks ya da kaynar suya atılan kurbağanın tepkisi gibi bir sonuca varmayacağım ama durum bu! Köprüler yapıldıkça İstanbul büyüyor, İstanbul büyüdükçe ben sürekli kuzeye göçüyorum.
Fakat sorun şu ki uzunca bir süredir kuzeyin de sınırındayım. "Lodos'ta Odesa'nın ışıkları görünüyor" diye atmayacağım ama daha yukarıda gidecek yerim kalmadı. Buradan çıkacak doğal sonuç "artık yeni köprü yok" mudur bilemiyorum çünkü her an "Zihni Sinir"in Boğaz'ın üstünü kapatması "procesi" ele alınıp dileyene istediği yerden karşıya geçiş özgürlüğü filan verilebilir ama bunun dışında yer yok artık köprü yapacak. Yani içiniz rahat olsun; bir 20-25 yıl sonra İstanbul'un nüfusu en azından 3 katına çıkmayacak, eğer düz mantık ile kurgulamam doğru ise.
Bu yazıyı evimin balkonunda otururken kurguladım, yemek sonrası henüz tam karanlık çökmemişken karşımdaki viyadüğe bakarak, henüz özel bir adı olmayan o viyadük, adı "16.Viyadük" şimdilik sadece.. .
Aslında o viyadük araç kabulüne başladığı andan itibaren karanlığımızı kaybettik, belki de sonsuza kadar; o ışıklandırma sonrası bir daha yıldız görebilir miyiz, yarasa sesi duyabilir miyiz oralarda bilemiyorum.
Viyadük ışıl ışıl, şıkır şıkır; otobüsler, kamyonlar vızır vızır. Benzer bir görüntü Hereke'deki viyadükte var mesela, hani o çimento fabrikasının önünden geçen viyadük. Balmumcu'da ya da Çengelköy'de oturan biri de aynı görseller ile yaşıyor yıllardır. Küreselleşme nasıl şehirleri birbirine benzetiyorsa nüfus artışı ve yapılan altyapı yatırımları da aynı etkiyi yapıyor kentlere.
Ha Uskumruköy, ha Balmumcu, ha Çengelköy! Galiba kaçtıkça yakalanıyoruz küresele. Belki de zevkini çıkarmak gerek bu durumun.
Bundan sonrası mı? Kaçana her gün Harem, kaçana her yer Harem! Görüşmek üzere.



Uyumsuz Serisi: Yandaş

KÜNYE
Yönetmen: Robert Schwentke
Senaryo: N. Oppenheim, A. Cooper
Oyuncular: Shailene Woodley, Theo James, Jeff Daniels
Türü: Bilimkurgu, Macera, Aksiyon
Yapım Yılı: 2016

Yandaş, Tris ve Dört'ü, öncekinden çok daha tehlikeli yeni bir dünyaya götürüyor. Uyumsuz'da sistemi alt üst eden bilgileri ortaya çıkardıktan sonra, Tris ve Dört'ün, Şikago'yu çevreleyen duvarların dışına kaçması gerekmektedir. Hayatlarında ilk defa, bildikleri tek şehri ve akrabalarını bırakmak zorundadırlar. Dışarı çıktıklarında, yeni öğrendikleri gerçekler karşısında eski bildiklerinin hiçbirinin geçerliliği kalmaz.



Non-Stop

Yönetmenliğini Jaume Collet-Serra'nın yaptığı Non-Stop'ta Liam Neeson, her yirmi dakikada bir uçaktaki birisini öldürmekle tehdit eden esrarengiz bir suçluyu yakalamaya çalışan hava polisi Bill Marks'ı canlandırıyor. Herkesin bir şüpheli olabileceği bu uçakta Bill Marks 146 kişinin hayatını kurtarmak için savaşırken kendini hiçbir şeyin göründüğü gibi olmadığı büyük bir oyunun içinde buluyor.



Sarmaşık

Bir armatör iflas eder ve o sırada seferde olan gemisindeki mürettebat gemide mahsur kalır. Zira deniz hukuku gereği gemide kalmak zorundadırlar ve hiçbir yere kıpırdayamazlar. 5 gemici ve bir de kaptandan oluşan mürettebat bu huzursuz bekleyişte hiyerarşik güç mücadelesine girecektir. Gişe Memuru filmiyle dikkatleri çeken Tolga Karaçelik'in ikinci bağımsız projesinde senaryo da kendisine ait.



Kral İçin Hologram

Yönetmen Tom Twkyer'ın yönetimindeki filmde Tom Hanks, Alan Clay rolüyle en ihtişamlı performanslarından birini ortaya koyuyor. Clay yeni boşanmış ve her şeyini yitirmiş bir iş adamıdır. Krala, hologram telekonferans sistemini satması için Suudi Arabistan'a yollanır. Alıştığından bambaşka bir dünyayla yüz yüze gelen Clay, içinde bulunduğu duruma uyum sağlamaya çalışacaktır.



Gambit

KÜNYE
Vizyon tarihi: 7 Ekim
Yönetmen: Michael Hoffman
Senaryo: Todd Komarnick
Oyuncular: Colin Firth, Cameron Diaz, Alan Rickman, Tom Courtenay, Stanley Tucci
Türü: Komedi

Küratör Harry Deane güzel sanatlar konusunda uzmandır. Fakat başkaları tarafından yönlendirilmekten bıkmıştır. Çok zengin ihtiyar bir adamdan Monet'nin bir tablosunu katakulli yoluyla almayı planlar, bunun için de Teksaslı bir kovboy kızını işe alır. Yeni ortağı, hedefi olan zengin adamın eski karısına o kadar çok benzer ki işleri kontrolden çıkar. Filmin yönetmen koltuğunda Michael Hoffman oturuyor.



14 EKİM

Cehennem

Dan Brown'ın aynı adlı romanından uyarlanan Cehennem filminin başrolünde Tom Hanks yer alıyor. Daha önce Dan Brown'un Da Vinci Şifresi, Melekler ve Şeytanlar kitaplarının da uyarlamalarında ana karakter Robert Langdon'ı canlandıran oyuncu bir kez daha aynı rolle karşımıza geliyor.
Filmin yönetmenliğini Ron Howard üstleniyor. Uyarlamanın senaryosu ise David Koepp'e ait.



21 EKİM

Jack Reacher: Asla Geri Dönme

Film eski ordu üssüne geri dönen Jack Reacher'ı konu alıyor. Ancak Reacher geri döndüğünde eski binbaşının casuslukla suçlandığını öğreniyor. Binbaşının suçsuz olduğunu bilen Reacher ona kurulan komployu ortaya çıkarmak için suçluların peşine düşüyor. Filmin yönetmenliğini Edward Zwick üstleniyor.



28 EKİM

Ekşi Elmalar

Sert mizacıyla tanınan Belediye Reisi Aziz Özay'ın kent çapında meşhur iki özelliği daha vardır: Biri herkesin imrendiği meyve bahçesi, ikincisi de evlenme çağına gelmiş, birbirinden güzel 3 kızı. Kasaba merkezine inmeyen, insan içine çok çıkmayan kızların taliplisi ise çoktur. Yılmaz Erdoğan'ın yazıp yönettiği filmin başrollerinde Zeynep Farah Abdullah, Şükran Ovalı ve Songül Öden yer alıyor.



EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

3 saatte 3 bin yıllık tarihe yolculuk...

BENİM için geç kalmış bir yolculuk oldu. Yıllardır görmek istediğim Miniatürk' ü açılışından ancak 13 yıl sonra ziyaret edebildim. Antik Çağ'dan Roma'ya ve Bizans'a, Selçuklu'ya, Osmanlı'ya değin bu topraklarda hüküm sürmüş ve iz bırakmış her medeniyetin kültürlerinden günümüze kalan zengin mimari mirası bir araya getiren Miniatürk, 2 Mayıs 2003 tarihinde ziyarete açılmış. Kısaca ziyaret konusunda ben biraz gecikmişim... Miniatürk'ü hayat arkadaşım Işıl Hanım'la birlikte bayram tatilinde gezdik. Oldukça sıcak bir gündü ve müzenin ziyaretçileri tahminimizden çok daha kalabalıktı. Ziyaretçilerin yaklaşık yarısını Arap turistler oluşturuyordu. Eserlerin önündeki açıklamalar Türkçe, İngilizce ve Arapça olarak yer alıyordu, uygundu. Ama neredeyse her dakika başı ziyaretçilere yapılan, "Lütfen çimlere basmayınız ve maketlere dokunmayınız" anonsu Türkçe ve arada bir İngilizce yapılıyordu. Bence anonsun sadece Arapça yapılmasında fayda var, çünkü Arap dostlarımız maketlerin üzerine oturup fotoğraf çektirecek kadar sevmişlerdi Miniatürk'ü... Türkler ve Batılı turistlerse kurallara uyarak geziyordu müzeyi.
'Büyük Ülkenin Küçük Bir Modeli' sloganıyla yola çıkan Miniatürk'te, binlerce tarihi eser arasından, bilinirliğine, dönemini temsil yeteneğine göre Türkiye ve Osmanlı coğrafyasından seçilen İstanbul'dan 61 eser, Anadolu'dan 58 eser ve bugün Türkiye sınırları dışında kalan Osmanlı coğrafyasından 12 eser olmak üzere 131 mimari eserin, 1/25 oranında küçültülmüş minyatür modellerine yer veriliyor.
Miniatürk, Türkiye ve Türk kültürü ile sınırlanmayan, Anadolu'yu Anadolu yapan tüm değerlerle birlikte, yakın coğrafyadaki bütün bir yaşanmışlığın izlerini taşıyor Haliç kıyısına. Ve siz üç saatte, 3000 yıl öncesine dek uzanan uygarlıkların bıraktığı izleri bir arada görebiliyorsunuz...
Bir yanda kervansaraylar, külliyeler, medreseler, köprüler, garlar, iskeleler, kaleler, surlar, türbeler, camiler, kiliseler, sinagoglar, saraylar, yalılar, dikilitaşlar, anıtlar, heykeller... Diğer yanda Pamukkale'den Peri Bacaları'na dünyada eşi olmayan doğal oluşumlar, uzmanlar danışmanlığında bir ekip tarafından, titiz bir çalışmayla seçilmiş ve sergileniyor. Tabii Nemrut Dağı'ndaki Agamemnon Krallığı'nın kalıntıları da...
Alanda, Anadolu'da inşa edilen ve bugün yerinde olmayan, dünyanın antik çağdaki yedi harikası arasında sayılan Artemis Tapınağı ve Halikarnas Mozolesi de sergileniyor. Ayrıca Mimar Hayreddin tarafından 1566-67 yıllarında inşa edilen ve Mostar'ın simgesi haline gelen ve dünyanın en büyük tek gözlü taş köprülerinden biri olan Mostar Köprüsü de sergilenen maketler arasında. 1993 yılında savaş sırasında yıkılan köprü, 2003 yılında, yeniden inşa edilerek hizmete açıldı.
Miniatürk'te, her şey aslına o kadar uygun ki, sanki doğudan batıya, kuzeyden güneye bütün ülkeyi bir anda dolaşmış gibi hissediyorsunuz kendinizi. Tabii ki eserlerin aslını görmekle aynı şey değil bu. Ama minyatürleri görünce aslını da görmek için özlem duymak bir yana, o eşsiz yapıları bu açıdan seyredebilmek de başka bir keyif veriyor insana.
Miniatürk'ü gezerken beni en çok etkileyen Selçuklu eserleri oldu. Selçuklulardan kalma cami, medrese ve kervansaraylardaki taş işçiliğinin inceliğine ve güzelliğine şapka çıkarmamak elde değil. Gerçekten o eserleri yapanlar işinin ustasıymış. Tabii Mimar Sinan'ın ve Balyanlar'ın eserlerine de şapka çıkarmak üzere...
İnternet sitesinden edindiğim bilgiye göre, Miniatürk'ün toplam alanı 60.000 metrekare. Sitede şöyle deniyor: "Maketlerin yer aldığı 15.000 metrekarelik alanın yanı sıra Panorama Zafer Müzesi ve Kristal İstanbul Müzeleri, 500 araçlık otopark, restoran, kafeterya, hediyelik eşya, sergi salonu, açık hava gösteri alanı, çocuk oyun parkı, feribot, kumandalı tekne, gezi treni, masal ağacı, olimpiyat stadı, satranç ve labirent alanı, Türkiye-İstanbul Simulasyon Helikopter turu ile dev bir kompleks olan Miniatürk'te ziyaretçilerin hoşça vakit geçirmesi, eğlenirken öğrenmesi için gerekli her şey düşünülmüş durumda."
Gücünü arkasındaki 3000 yıllık uygarlıklardan alan Miniatürk, hoş bir gezi parkı olmasının yanı sıra, aynı zamanda bir kültür ve sosyal sorumluluk projesi. Genç kuşaklar ne kadar köklü bir uygarlıkla beslendiklerini Miniatürk'te keşfediyorlar. Yerli ve yabancı turistlerin İstanbul turlarında ilk adres olan Miniatürk, kısa sürede muhteşem bir Türkiye turu atmak isteyenler için de ideal bir mekân. Miniatürk'ü hâlâ ziyaret etmediyseniz, tez zamanda gezin, görün derim. Benim gibi geç kalmayın. Esen kalın...



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

SİGORTA Facebook'u Like 'lıyor

Her sektör gibi, sigorta sektörü de giderek Facebook'taki varlığını artırıyor. Facebook Fransa Müdürü Emmanuel Marill, Facebook'un gerçek bir pazarlama platformu olduğunu ve tüm dünyada sigorta şirketleri dahil tam 3 milyon şirketin Facebook'taki reklam platformunu kullandığını söylüyor.

Facebook her geçen gün büyüyen ve gelişen bir platform. Markalar da daha fazla kişiye ulaşabilmek için bu platformdan yararlanıyor. Her geçen gün diğer sektörler gibi sigorta sektörü de Facebook'u daha etkin şekilde kullanıyor. Facebook Fransa Müdürü Emmanuel Marill de Facebook'un gerçek bir pazarlama platformu olduğunu ifade ediyor. Marill'e göre, tüm dünyada sigorta şirketleri dahil tam 3 milyon şirket Facebook'taki reklam platformunu kullanıyor ve online teklif talepleri almak veya sponsorlu spor etkinliklerinin takibini artırmak amacıyla Facebook'tan yararlanıyor. David Kohen, bu ayki köşesine Marill ile Fransız L'argus dergisinde yayınlanan röportajı taşıyor.

Size göre bugün sigorta şirketlerinin temel sorunları neler?
Müşterilerine daha yakın olmak! Müşteriyle ilişkide yakınlık ve proaktivite fark yaratan en önemli unsurdur. Bu da şirketlerin her ay 1.59 milyar kişi tarafından kullanılan Facebook'a duydukları ilgiyi açıklıyor. Sigorta şirketleri için bu platformda var olmak, yaşamlarının önemli anlarında müşterileriyle yakınlaşmalarına fırsat veriyor.

Platformunuzda bilgi akışının tam ortasında reklam yayınlayarak mı?
Gerçekten öyle. Bununla birlikte, biz reklamı mümkün mertebe kişiselleştirilmiş ve en az rahatsızlık verecek şekilde yapmaya çalışıyoruz. Doğru içeriği doğru şahıslara ve doğru anda yayınlayarak, deneyimi ziyan etmeme konusunda kendimizi güvence altına alıyoruz. Bugün tüm dünyada sigorta şirketleri dahil tam 3 milyon şirket Facebook'taki reklam platformunu kullanıyor. Ben de iş hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olmak için onlarla doğrudan çalışıyorum.

Bu sigorta şirketleriyle faaliyet noktasında nasıl çalışıyorsunuz?
Ben her birinin sorun ve gereksinimlerine uyarlanmış özel hizmetler sunuyor ve danışman olarak onların dijital dönüşümlerine destek veriyorum. Bazı müşterilerle sadece medya ayağı üzerinde çalışırken, bazılarıyla pazarlama konuları üzerinde işbirliği yapıyoruz. Örneğin, Axa gibi bu konuda daha ileri gitmiş şirketlerle de çözüm yollarının değişkenliğinden uygulamalarla ilgili incelemelere kadar farklı dijitalleştirme projeleri üzerine çalışıyoruz. Mobildeki konumumuz sigorta şirketlerine bu kanal üzerinden müşterileriyle temasa geçme olanağını sağlıyor. Bana Facebook'a bir sigortacı içeriğiyle girmenin zor olduğunu söyleyebilirsiniz. Oysa öyle değil. Örneğin Axa'nın doğanın korunmasıyla ilgili videoları milyonlarca kullanıcı tarafından izlendi. Bugün şirketler online teklif talepleri almak, banka hesap açılışları yapmak veya sponsorlu spor etkinliklerinin takibini artırmak amacıyla Facebook'u kullanıyorlar.



Facebook'un yalnızca hayran kitlesini çeken bir sosyal platform olduğu günler artık geride kaldı. Bu yatırımın getirisi gerçekten ölçülebilir mi?
Facebook gerçek bir pazarlama platformudur ve burada ölçüm en önemli unsurdur. Bu yüzden, kampanya ölçümlerini iyileştirmeye olanak sağlayacak Médiamétrie ve Nielsen gibi uzman kurumlarla yeni sistemler ve işbirlikleri konusunda çalışan özel bir ekibimiz var. Bu şekilde, Axa'nın %100 mobil bankası olan SOON, Facebook'un kendilerine günde 200 potansiyel müşteri adayını ve 50 yeni müşteriyi kazandırdığını gözlemleyebildi. Zira kullanıcılarımızın %80'i Facebook'a cep telefonları vasıtasıyla bağlanıyorlar.

Fransa'daki rakipleriniz gerçekten hangileri?
Sonuçta direkt bir rakibimiz yok. Televizyon veya radyodan farklı bir medya ortamı sunuyoruz. Twitter daha çok anlık bilgilendirme yapıyor. YouTube bir yönlendirme platformu. Linkedin ise profesyonel bir şebekeyi temsil ediyor. Instagram da bir ilham kaynağı oluşturuyor. Ama biz bir keşif platformuyuz.
Gafa'ların (Google, Apple, Facebook, Amazon) yüksek mali güçleri sigorta şirketlerini endişelendiriyor.

Siz Google, Amazon ve Apple'dan nasıl ayrılıyorsunuz?
Ayrılabiliyoruz. Size bunu teyit ederim! Facebook işbirliklerine dayanan bir iletişim ekosistemi gibi görülmeli. Bizim misyonumuz insanları birbirine ve aynı zamanda da kendilerini ilgilendiren şirketlere bağlamak. İnsanlara yeni bir uzmanlık hizmeti sunmak amacıyla sigorta sektörünün uzmanlarıyla birlikte çalışıyoruz ve uzman olmadığımız meslek dallarına da girmeye niyetli değiliz. Böylelikle, aylık aktif kullanıcı sayısı 800 milyon olan anlık mesajlaşma uygulamamız Messenger 2016 yılında şirketlere de hizmet vermeye başlayacak ve sektörün oyuncularına müşteriye hizmette yeni bir aşamaya geçme olanağını sunacak.

Değer zincirinde kendinizi gerçekten hangi düzeyde konumlandırıyorsunuz?
Biz değer zincirinin tam kalbindeyiz. Bir markayla müşterileri ve müşteri adayları arasında bulunuyoruz, iletişim ile ilişki kurma arasındaki bağlantıdayız. Ayrıca, Facebook kuralları açık kaynaktır. Buna açık platform deniyor. Dolayısıyla, dünyanın tüm mühendislerinin Facebook ve Instagram gibi uygulamalarımıza dayanarak yeni araçlar yaratmak için üzerinden çalıştıkları bir API'miz (programlama arayüzü) var.

Hipermarket ya da otomotiv sektörü gibi diğer büyük sektörlere oranla sigorta sektörünün olgunluk derecesini nasıl değerlendiriyorsunuz?
Çok değişken olgunluk seviyeleriyle parçalara ayrılmış bir sektör: Fintech (finansal teknoloji) ve e-ticaret kullanıcıları Facebook ile doğmuştur ve en başından beri bu sosyal platformu kullanıyorlar. Bunun tersine, geleneksel oyuncular bizim platformda daha çok yeni, ama aynı zamanda çok aktifler. Karşılaştırma yapmak için diyebilirim ki hipermarket sektörünün oyuncuları pazarlama platformu olarak Facebook'u çok çabuk benimseyerek kullanmaya başlamışlardır.

5.6
milyar euro
Facebook'un 6 aylık reklam geliri

%63
Reklam gelirindeki artış

Halk Mutlu Konut Sigortası



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545

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

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta



- *%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