SEKTÖRÜN UNUTULMAZ DUAYENLERİYLE BULUŞTUK



Sigortacılığa uzun yıllarını vermiş duayenlerle Boğaziçi Borsa Restaurant'ta bir araya geldik. Anılarla renklenen yemekte, kimi 30 kimi 50'den fazla yılını sigortacılığa adayan duayenler, genç sigortacılara önerilerini de Sigortacı Gazetesi'yle paylaştılar. ›S.22

BES'TE YENİ AŞAMA OTOMATİK KATILIM

16. Dünya İnsan Yönetimi Kongresi'nde gerçekleştirilen otomatik katılım konulu oturumda konuşan Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, BES'te belli bir doygunluğa ulaşıldığını ve otomatik katılımla yeni bir pencere açıldığını belirtti. ›S.28



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

KASIM 2016 YIL: 32 / SAYI: 456 AYDA BİR YAYINLANIR



DİJİTAL DÖNÜŞÜM Zamanı

Sigorta şirketleri, acentelerinin dijital çağda geride kalmamaları ve müşteri ihtiyaçlarını eksiksiz karşılayabilmeleri için destek veriyor.

Sigortacılar dijital dönüşümü yakalayabilmek, rekabette geride kalmamak ve değişen müşteri beklentilerini karşılayabilmek için büyük çaba gösteriyor. Akıllı telefon üzerinden sigorta poliçesi düzenleyen ve müşteriyle sadece telefon ekranından konuşarak çalınan eşyalar için tazminat ödeyen Lemonade gibi sigorta start-up'ları dünyada sigorta sektörünün temellerini sarsmaya başladı. ›S.26

Türk sigorta sektöründe de dijital döneme ayak uydurma çalışmaları sürüyor. Sigorta Tatbikatçıları Derneği tarafından düzenlenen uluslararası konferansta dijital teknolojinin sektörün geleceğini nasıl etkileyeceği değerlendirildi. Ayrıca, Axa Sigorta ve Ergo Türkiye, acente toplantılarında dijital değişimi gündeme getirdiler. Yazarımız Okan Utkueri de bu ay InsurTech'in gelişimini kaleme aldı.

›S.39 ›S.29 ›S.8 ›S.50

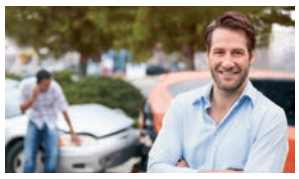
'UNDERWRITING ODAKLI OLMAYI SÜRDÜRECEĞİZ'



ACE'in Chubb'ı bünyesine katmasının ardından grup Türkiye'de de isim değiştirdi. Unvanını Chubb olarak değiştiren şirketin Türkiye Genel Müdürü Emre Buğday, "Birleşme sonrasında da underwriting odaklı bir şirket olmaktan ödün vermeyeceğiz" şeklinde konuştu. ›S.20

TRAFİKTE LİMİT AŞIMINA SINIRSIZ İMM ÇÖZÜMÜ

Trafik sigortası hasarlarında limitin yetmemesi durumunda meydana gelecek sorunları Aksigorta ilave bir poliçe düzenleyerek çözüyor. Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet Teminatı, bağımsız olarak sunulduğu gibi, eğer varsa sigortalının kasko poliçesine de ilave edilebiliyor. ›S.3



MAPFRE GENEL SİGORTA'NIN ADI ARTIK MAPFRE Sigorta

Mapfre'nin, 2007 yılında T. Genel Sigorta'nın %80'lik hissesini almasıyla başlayan dönüşüm süreci tamamlandı. 10 yıllık dönüşüm sürecini tamamlayan şirket, Mapfre'nin globalleşme stratejisi çerçevesinde isim değişikliğine giderek Mapfre Sigorta adı altında çalışmalarını sürdürecek. ›S.6

SEMA TÜFEKÇİLER DE SİGORTACI GAZETESİ'NDE



Sektörde uzun yıllar üst düzey yöneticilik yapan Genç Sigortacılar Derneği (GESİD) Eş Başkanı Sema Tüfekçiler, Sigortacı Gazetesi'nin yazar kadrosuna katıldı. Tüfekçiler ilk yazısında, 27 yıllık çalışma hayatında ilk kez beş ay dinlendiğini ve bunun yarattığı izlenimleri paylaştı. ›S.48

SENTETİKTEN ÖNCE BİTKİSEL İLAÇ

Prof. Dr. Ekrem Sezik, sonbahar ve kış aylarında bir türlü kurtulamadığımız soğuk algınlığı ve nezle başlangıcında sentetik ilaçlara başvurmadan önce mutlaka bitkisel ilaçların kullanılması gerektiğine dikkat çekiyor. ›S.52

OBAMACARE İLE ANILACAK

Görev süresinin dolmasına sayılı günler kalan ABD Başkanı Barack Obama'nın sekiz yıllık görev süresindeki en önemli icraatı belki de ObamaCare olarak bilinen sağlık reformu oldu. David Kohen de bu konuyu inceledi. Yapılan araştırmalara göre, ObamaCare ABD'de yoksul kesime daha iyi bir sağlık hizmeti getiriyor. ›S.58



15 MİLYAR LİRALIK TAZMİNATIN 7 MİLYAR LİRASI REASÜRANSTAN

Türk sigorta sektörü reasürans anlaşmalarında önemli bir desteğe sahip. Hayat dışında faaliyet gösteren 33 şirket 2015 yılında sigortalılarına toplam 14.9 milyar lira tazminat ödedi. Sektör ödenen tazminatın yaklaşık 7 milyar liralık kısmını reasürans şirketlerinden karşıladı. ›S.44

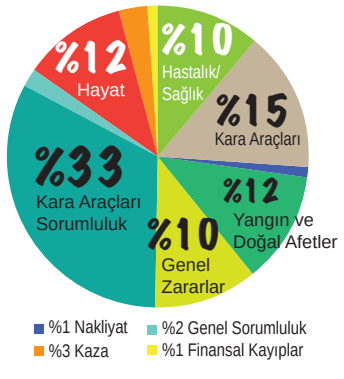
YENİ UYGULAMAYA ACENTELERDEN TEPKİ



İTO zümre toplantısına trafik sigortası teklif ekranı uygulaması damgasını vurdu. Acenteler, uygulamanın müşterileri acenteye yönlendirmesi gerektiğini söylediler. ›S.19

TRAFİK KASKONUN İKİ KATINI GEÇTİ

Dokuz aylık prim üretimi, 2015'in aynı dönemine göre %32 arttı. Büyümenin lokomotifi, üretimindeki %95'lik artışla trafik sigortasıydı. Trafikte üretim 9.5 milyar lirayken, kaskoda üretim 4.4 milyar lirada kaldı. ›S.24-25



Aksigorta'dan yüzünüzü güldüren yenilikler!



Aksigorta'dan uygun primler* ile isterseniz kasko poliçenizle birlikte isterseniz ayrı bir ürün olarak **"Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet"** teminatı...

* Kaskoda özel otomobil ve kamyonette 100.000 TL limitli ile sınırsız İMM arasındaki prim farkı yalnızca 10 TL'dir.

AKSigorta

İyi düşün, iyi yaşa!

Aksigorta'dan kaskoda sınırsız sorumluluk teminatı

Aksigorta, araç sahiplerinin üçüncü şahıslara verebilecekleri olası zararlar sonucu, yüksek bedelli maddi yükümlülüklerin altında kalmalarını engellemek amacıyla, kasko ürünlerine isteğe bağlı olarak Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM) teminatı ekledi. Sınırsız İMM teminatı kasko poliçelerine ekletilebileceği gibi üründen bağımsız olarak da yine sınırsız limiti ile müşteriye sunuluyor. Kasko ürünlerinde yer alan İMM teminatı, araç bedellerinin ve onarım maliyetlerinin giderek yükselmesi nedeniyle her geçen gün hayatiyet kazanıyor. Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenen trafik sigortası limitleri her geçen yıl belirli oranlarla artmasına rağmen bazı hasarlarda yetersiz kalabiliyor. 1 Ocak 2016 tarihinden itibaren 1 yıl süreyle geçerli araç başı maddi limit 31 bin lira ve kaza başı maddi limitse 62 bin lira, bedeni zararlardaysa, kişi başına 310 bin lira ve kaza başınaysa, 1 milyon 550 bin liralık limit belirlenmiş bulunuyor. Bilindiği gibi, tüm araç sahiplerinin yaptırmakla yükümlü olduğu zorunlu trafik sigortası, hasar anında karşı tarafa verilebilecek bedeni ve maddi zararları belirli limitlere güvence altına alan bir sigortadır. Herhangi bir kaza durumundaysa, araç sahibinin kendi aracında oluşabilecek zararları tanzim edebilmesi için kasko sigortası yaptırması gerekmekte.



Aksigorta'nın kaskodaki sınırsız sorumluluk teminatıyla artık sigortalıların içi daha rahat olacak.

Trafik kazalarında kusurlu tarafın trafik sigortası, üçüncü şahısların zararlarını karşılasa bile bazı durumlarda bu limitler yeterli olmayabiliyor. İşte tam da bu noktada, kusurlu sigortalının kasko poliçesine ekletebileceği ihtiyari bir teminat olan ve kısaca İMM olarak bilinen 'Motorlu Kara Taşıtları İhtiyari Mali Sorumluluk Sigortası Teminatı (İMM)' devreye giriyor. Aksigorta, uygun primlerle kaskoda sınırsız İMM teminatı sunuyor.

CAN DOSTLARIMIZ Aksigorta ile güvence altında



Aksigorta, evcil hayvanlara özel sigortası 'Pati Sigortası' ile ailelerimizin sevimli bireyleri can dostlarımızı güvence altına alıyor.

Aksigorta'nın, ev hayvanlarının acil durumlardaki tedavi ihtiyaçları göz önünde bulundurularak, kapsamlı teminatlarla zenginleştirilen 'Pati Sigortası', aşıları tamamlanmış olan 6 aydan büyük 10 yaşından küçük tüm ırk ve cinsiyetteki kedi ve köpekler için yapılabiliyor.
5199 sayılı Hayvanları Koruma Kanunu ile yasal kimliklendirme ekipmanı olarak belirlenen mikroçipin de hediye edildiği Pati Sigortası, mikroçipin anlaşmalı veteriner kliniklerinde ücretsiz olarak uygulanmasının ardından geçerli oluyor. Pati Sigortası, ayda 22 lira, toplamda yıllık 198 lira primle, Aksigorta'nın geniş acente ağı ve Akbank kanalı aracılığıyla hayvanseverlerle buluşuyor.

BÖCEK SOKMASINDAN ELEKTRİK ÇARPMASINA KADAR GÜVENCE

Yüksekten düşme sonucu oluşan kırık ve yaralanmalar, herhangi bir kaza veya enfeksiyon sebebiyle oluşabilecek göz tedavileri, trafik kazası sonucu oluşan tüm sağlık problemleri, böcek sokması, yanma, elektrik çarpması, sıcak havalarda ısı çarpması, donma, boğulma, yabancı cisim yutma ve batması sebebiyle oluşacak tedaviler ve zehirlenmeler Pati Sigortası'nın güvencesi altında bulunuyor. Ayrıca Pati Sigortası, çok sık rastlanan, başka bir kedi veya köpeğiyle kavga sonucunda oluşacak tedaviler için de teminat sunuyor. 5 bin liraya kadar acil durum teminatı sunan Pati Sigortası, üçüncü şahıslara verilen zararları da 3 bin liraya kadar karşılıyor. Anlaşmalı klinik bilgilerine Aksigorta'nın web sitesinden, ürün ile ilgili detaylı bilgilere çağrı merkezinden ulaşılabiliniyor.

Aksigorta'dan yabancılar için özel sağlık sigortası

Aksigorta, 'Yabancılara Özel Sağlık Sigortası' ürünüyle Türkiye'de ikamet etmek isteyen yabancıların sağlığını güvence altına alıyor.

Aksigorta, Nisan 2013 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanan 'Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu' gereğince, yabancı uyruklu kişilere ikamet izni almak için getirilen sağlık sigortası zorunluluğu kapsamında ürettiği, 'Yabancılara Özel Sağlık Sigortası' ürününü, müşteri ve satış kanallarının ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak güncelledi.
Aksigorta, 'Yabancılara Özel Sağlık Sigortası' ürünüyle anlaşmalı ya da anlaşmalı olmayan tüm sağlık kuruluşlarında gerçekleşecek doktor muayenelerinden, yatarak tedaviye, röntgen ve tahlillerden, küçük cerrahi müdahalelerden, ücretsiz ambulans hizmetine kadar sigortalıların sağlık ihtiyaçlarını güvence altına alıyor.
Aksigorta Yabancılara Özel Sağlık Sigortası, özel şartlar kapsamında sigortalıya dilediği doktor ya da sağlık kurumunu seçme özgürlüğü tanıyor.



OTOMATİK KATILIM İLE ÇALIŞANLARINIZIN GELECEĞİ İÇİN **DAHA FAZLASI**

Çalışanlarınıza özel uygun emeklilik planları sunan **Ziraat Emeklilik**,
Otomatik Katılım Sistemi'nde de yanınızda.

Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

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

/ziraatemeklilik



AIG Sigorta acenteleri Hollanda'da buluştu

Hollanda'nın Amsterdam kentinde yapılan acente toplantısında AIG Sigorta'nın 2015-2016 yılı çalışmaları ve hedefleri konusunda bilgi veren Genel Müdür Ayşe Gardet, "3. Çeyrek sonu itibarıyla 2016 performansına bakıldığında, bizim için öncelikli olan kârlılık hedefini gerçekleştireceğimiz görülüyor. Operasyonumuz için çok sevindirici olan bu durum, yapılan yatırımlar, farklı dinamik ve stratejik öncelikler nedeniyle, gerçekleşememişti. Destekleri ve iş ortaklıkları için tüm acentelerimize teşekkür ediyoruz" dedi.

GEZİ KANAL TURUYLA BAŞLADI

Hollanda'da NH Amsterdam Centre Hotel'de konaklayan AIG Sigorta acenteleri, gezilerine yaklaşık bir saat süren kanal turuyla başladı. Kanal turunun ardından otobüslerle panoramik olarak gerçekleştirilen şehir turu sırasında acenteler, Dünya Ticaret Merkezi, Dünya Moda Merkezi, şehre ismini veren Amstel Nehri ve nehir yanında yer alan değirmen, Rai Kongre Bölgesi, Sarphati Caddesi, Waterloo Meydanı Yahudi Tarih Müzesi, Portekiz Sinegogu, Bit Pazarı ve Stopera binasını gördüler. Daha sonra ünlü Dam Meydanı ve devamında Kraliyet Sarayı, Yeni Kilise ve Zafer Anıtı'nın ardından Kırmızı Fener Mahallesi'ne geçip, eski postane binası ve günümüzde çok katlı alışveriş merkezi olan Magna Plaza, Damrak Caddesi, tarihi tren istasyonu, P.C. Hoofdstraat Caddesi'ni gezen acenteler Rijk ve Van Gogh Müzeleri, Holland Casino ve Coster pırlanta fabrikası ile turu bitirdiler.
Akşam yemeğini eski şehirde yer alan In De Vaag Restaurant'da yiyen AIG Sigorta ekibi yemek sonrasını serbest zaman olarak değerlendirdi.

MARKEN ADASI VE VOLENDAM

30 Eylül 2016 Cuma günü Rotterdam turu için otelden hareket eden ekip ilk olarak 1860 kişinin yaşadığı Marken adasını ziyaret etti. 1956 yılında karaya yapılan bağlantıyla yarımadaya dönüşmüş olan Marken adasında bir sabah yürüyüşü yapan AIG Sigortalılar Volendam yolunda geleneksel Hollanda peynir çiftliklerinden birine uğradıktan sonra karşı sahilde yer alan Volendam'a geçtiler. Burada Hollanda'nın su ile mücadelesini anlatan yaklaşık 10 dakikalık Türkçe bir film izledikten sonra hediyelik eşya mağazaları bulunan Volendam sahilinde gezi ve alışveriş yapan ekip öğle yemeğini Smit Restaurant'ta yedi. Yemeğin ardından gezinin Güney Hollanda rotasına başlayan AIG Sigortalıların ilk durağı Rotterdam oldu. 1225 yılında Rotte nehri civarına kurulmuş bir balıkçı köyüyken 1250 yılında şehir haklarını almış Rotterdam'da acenteler, eski liman, Willeam ve Erasmus köprüleri, Küp evler, İkinci Dünya Savaşı'nda yıkılmayan belediye binası ve postaneyi ziyaret ettiler.



TARİHİ DELFT KENTİ

Rotterdam'ın ardından AIG Sigorta ekibi yaklaşık 15 dakikalık bir mesafede olan Delft şehrine geçti. Hollanda'nın en önemli tarihi şehirlerinden biri olan, 15. ve 16. yüzyıllarda ülke yönetiminin merkezi ve aynı zamanda da kraliyet ailesinin anavatanı olarak adlandırılan Delft şehrinde ekip, Kraliyet kilisesi olarak bilinen yeni kilise, eski kilise, şehir meydanını gezdi ve
Delft şehir merkezindeki hediyelik eşya satan dükkanlar, cafe ve barları ziyaret etti.
Daha sonra tura ülkenin siyasi başkenti olan Den Haag ile devam eden AIG Sigortalılar, burada sırasıyla parlamento binası, Kraliçe Beatrix'in çalışma sarayı, yüce adalet divanı, Mesdag'in resim müzesi, Kuzey Buz Denizi ve son olarak mini Hollanda olarak bilinen Madurodam'ı ziyaret ettikten sonra akşam yemeği için Amsterdam'a geri döndüler. Akşam yemeğini De Jonke Dikkert Restaurant'da yiyen ekip yemek sonrasını serbest zaman olarak değerlendirdi.
1 Ekim 2016 Cumartesi günü acenteler toplantısını gerçekleştiren ve toplantı sonrasını serbest zaman olarak değerlendiren AIG Sigortalılar, akşam yemeğini Restaurant Van Puffelen'de yediler. AIG Sigorta ekibi 2 Ekim 2016 Pazar günü, bir sonraki gezide buluşmak üzere, bolca birikmiş Hollanda anısıyla yurda döndü.
Geziye, Genel Müdür Ayşe Gardet, Genel Müdür Yardımcıları Yeşim Başaran ve Muharrem Güven, Hukuk Müşaviri İnan Danyal, Acente Satış ve Koordinasyon Müdürü Ali Ensari, Bölge Müdürleri ve Teknik Departman Müdürleri katıldı.

AIG Sigorta'nın acenteler toplantısı Hollanda'da yapıldı. Toplantı kapsamında Hollanda'nın başkenti Amsterdam ve Rotterdam'ı gezen acenteler önümüzdeki dönem için moral depoladı.



'TÜM ACENTELERİMİZE TEŞEKKÜR EDİYORUZ'

1 Ekim Cumartesi günü yapılan acenteler toplantısında AIG Sigorta'nın 2015-2016 yılı çalışmaları ve hedefleri konusunda bilgi veren Genel Müdür Ayşe Gardet şu değerlendirmeyi yaptı: "3. çeyrek sonu itibarıyla 2016 performansına bakıldığında, bizim için öncelikli olan kârlılık hedefini gerçekleştireceğimiz görülüyor. Operasyonumuz için çok sevindirici olan bu durum, yapılan yatırımlar, farklı dinamik ve stratejik öncelikler nedeniyle, gerçekleşememişti. Destekleri ve iş ortaklıkları için tüm acentelerimize teşekkür ediyoruz."

Artık MAPFRE Sigorta var

İspanya ve Güney Amerika'nın en büyük sigorta grubu MAPFRE'nin, 2007 yılında T. GENEL SİGORTA'nın %80'lik hissesini almasıyla başlayan dönüşüm süreci tamamlandı; şirket artık MAPFRE Sigorta adıyla yoluna devam edecek.

'Güven Her Dilde Aynıdır' sloganıyla yaratılan kampanyada, Türkiye, İspanya ve ABD'de doğan 3 çocuğun hayatı anlatılıyor.

1948 yılında kurulan ve 1975 yılında Çukurova Holding bünyesine dahil olan T. GENEL SİGORTA, 2007 yılından itibaren faaliyetlerini MAPFRE GENEL SİGORTA olarak yürütmeye başladı. 10 yıllık dönüşüm sürecini tamamlayan şirket, artık MAPFRE Sigorta adıyla varlığını sürdürecek.

2007 yılında MAPFRE'nin T. GENEL SİGORTA'yı satın aldığı dönemde sektörde prim üretiminde 11. sırada yer alan MAPFRE GENEL SİGORTA 2016 yılı sonu itibarıyla çalışanlarının üstün başarısı, istikrarı, acente ve brokerları ile yakaladığı aile yapısı ve sadakatiyle 4. sıraya yükselme başarısını göstererek sektöründe öncü firmalar arasında yer almayı başardı.

'Güven Her Dilde Aynıdır' MAPFRE'nin globalleşme stratejisi çerçevesinde isim değişikliğine giderek MAPFRE Sigorta adı altında çalışmalarını sürdürecek olan şirket ayrıca, yeni yayınladığı reklam filmi ile de bu süreçte sahip olduğu



vizyonu ortaya koydu. "Güven Her Dilde Aynıdır" sloganıyla yaratılan kampanyada; Türkiye, İspanya ve ABD'de doğan 3 çocuğun hayatları anlatılıyor. Başlangıçta her bebeğin aynı dili konuştuğunu, ancak yıllar geçtikçe dillerin, kültürlerin, değerlerin farklılaştığını anlatan reklam filmi, "Güven" denince dünyanın neresinde olursa olsun herkesin yine aynı dili konuştuğuna vurgu yapıyor. Dünya çapında 49 ülkede sigorta, assistans, global riskler ve reasürans gibi sigortacılığın her alanında hizmetlerini sürdüren MAPFRE, her geçen gün gelişmeye devam ediyor. MAPFRE'nin T.GENEL SİGORTA'dan MAPFRE Sigorta olmasına kadar geçen süreyi değerlendiren MAPFRE Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı "1948 yılından beri sektörde her zaman önemli bir oyuncu olduk, ancak özellikle MAPFRE S.A.'nın satın almasıyla önemli bir ivme kazandığımızı söyleyebilirim. Özellikle 2007 yılında gerçekleşen satın almanın ardından geçen 10 yılda, prim üretiminde önemli bir gelişim kaydettik" dedi.



'PAYDAŞLARIMIZIN DESTEĞİNDEN EMİNİZ'

Sektörde ilk olma özelliğini taşıyan 'Fark Yok' Tamamlayıcı Sağlık Sigortası gibi pek çok yeni ürüne imza attıklarını ve MAPFRE çatısı altına Genel Servis'i kattıklarını belirten Sırtıkırmızı, "Bu şekilde sigortalılarımıza her zaman en doğru ürünleri, en kaliteli şekilde sunmak için çalıştık. Bugün adımız MAPFRE Sigorta ve MAPFRE Yaşam olarak değişti. Biz yine acentelerimizle, brokerlarımızla ve tüm paydaşlarımızla bir aileyiz ve bu aynen böyle devam edecek. Artık daha global bir vizyonla daha inovatif ve sektörde daha etkin bir şirket olarak çalışmalarımızı sürdürmek için farklı stratejiler geliştireceğiz. Bu yolda tüm paydaşlarımızın bizlere sonsuz destek vereceğinden eminiz" diye konuştu.

MAPFRE Vakfı'ndan bilime destek

MAPFRE Vakfı'nın (Fundación MAPFRE) başından beri desteklediği omurilik hasarının tedavisinde kişiselleştirilmiş hücre tedavisinin ilk sonuçları açıklandı. Vakıf Başkanı Antonio Huertas, "Bu olağanüstü araştırma, tüm dünyada binlerce insan için umuda bir kapı açtı" dedi.



MAPFRE Vakfı (Fundación MAPFRE), İspanya'nın Majadahonda kentindeki Puerta de Hierro Üniversitesi Hastanesi'nde görevli Dr. Jesús Vaquero ve ekibi tarafından yürütülen, tam ve kronik omurilik hasarı olan hastalarda kişiselleştirilmiş hücre tedavisinin birinci klinik çalışmasının sonuçlarını halka duyurdu. Multidisipliner bir ekip tarafından gerçekleştirilen operasyon, farklı doku tiplerini yaratabilen mezenkimal kök hücrelerinin, omurilik hasarının tam lokasyonuna gerçek hastadan implantasyonunu içeriyor. Bu teknik; her lezyonun nörogörüntüleme özellikleri ile uyumlu şekilde yürütüldüğü göz önünde bulundurularak, her hasta için kişisel olarak uygulanıyor ve operasyon Puerta de Hierro Hastanesi'nde görevli son derece yetenekli profesyoneller tarafından yürütülüyor.

2013 YILINDA BAŞLADI

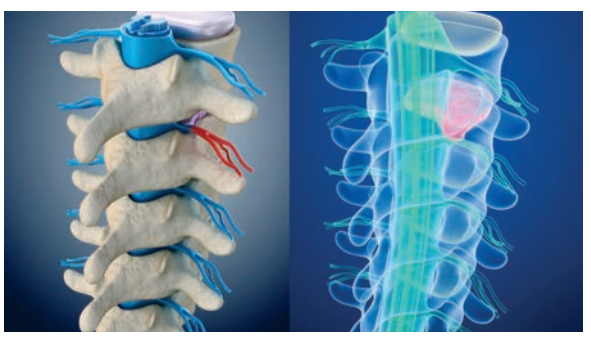
Temmuz 2013'te başlayan, 12 hastayı içeren ve sonuçları bilimsel dergi Cytotherapy'de yayınlanan birinci çalışmadan sonra elde edilen sonuçlar umut verici. Tüm vakalarda duyarlılık ve spastisitede (kas sertliği) düzelme, hastaların yüzde 80'inden fazlasında bağırsak ve mesane kontrolünde düzelme, hastaların yüzde 50'sinde motor fonksiyonda iyileşme, cinsel fonksiyonda ve nöropatik ağrıda (Bu durumda merkezi sinir sisteminde bir bozukluk yoluyla oluşan anormal ağrı algısı) düzelme görüldü.

Bu klinik çalışma, MAPFRE Vakfı ve Rafael del Pino Foundation gibi çeşitli kuruluşların desteği ile gerçekleştirilen 20 yıldan uzun süreli araştırmaların bir sonucu.

ANTONIO HUERTAS: UMUDA BİR KAPI AÇILDI

İki kuruluşun başkanları olarak Antonio Huertas ve María del Pino, sağlık konusunda araştırmalara desteği sürdüreceklerini belirttiler ve özellikle bu projeye olan bağlılıklarını dile getirdiler.

MAPFRE Vakfı Başkanı Huertas, tüm dünyada omurilik hasarı olan binlerce insan için umuda bir kapı açan bu olağanüstü medikal araştırma çalışmasını desteklemeye devam edeceği taahhüdünü özellikle vurguladı. MAPFRE Vakfı, bu projeye sıkı sıkıya bağlı olan ilk kuruluş. Başlangıcından itibaren finansal çalışmalara ve gerekli klinik çalışmalara katkıda bulundu, gösterilen çabalara ve ilerlemeye şahit oldu. Son yıllarda tüm dünyada 800'den fazla projeyi destekleyen kuruluş, bu projeye yaklaşık 1,5 milyon euro kaynak ayırdı.



Tam ve kronik omurilik hasarı olan hastalarda kişiselleştirilmiş hücre tedavisinin birinci klinik çalışması tamamlandı.



Yeni ama tecrübeli

T-SİGORTA ile Türk sigorta sektöründe yeni bir sayfa açılıyor. 1989 yılından bu yana hayat dışı sigorta branşlarında hizmet veren Demir Sigorta, yeni adı, yeni vizyonu ve güçlü sermayedarlarıyla yola devam ediyor.



ERGO Türkiye geleceğe yatırım yapıyor

ERGO Türkiye'nin yıldız acenteleri ve yönetim kadrosu, 6-9 Ekim 2016 tarihleri arasında Antalya'da düzenlenen 'Acenteler Toplantısı'nda buluştu. ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas yaptığı konuşmada, "ERGO Grubu, önem verdiği ülkelerin başında gelen Türkiye'de geleceğe hazır olmak için yatırımlar yapmaya devam ediyor" dedi. Kokkalas, ERGO Grubu'nun 2016-2020 yılları arasında 1 milyar eurodan fazla yatırım yapmayı planladığı ülkeler arasında Türkiye'nin de olduğunun altını çizdi.

ERGO Türkiye, 2016 yılı mevcut durumu değerlendirmek ve 2017 yılı hedeflerini paylaşmak amacıyla düzenlediği 'ERGO Acenteler Toplantısı'nı ERGO'nun yıldız acenteleri ve ERGO Türkiye yönetim kadrosuyla birlikte HEPERGO konseptiyle gerçekleştirdi.
ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, ulaştıkları başarıda emeği geçen iş ortaklarına teşekkür ederek başladığı konuşmasında şunları söyledi: "Türkiye'de öncelikli hedefimiz sürdürülebilir kârlı büyüyen ve önde gelen sigorta şirketlerinden biri olmak. Acentelerimizin en önemli satış kanalı olduğuna inandığımız için onlarla iş birliğimizi güçlendirmeye devam edeceğiz."
Türkiye pazarına verilen öneme



ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas yaptığı konuşmada, acentelerin en önemli satış kanalı olduğunu ve acentelerle iş birliğini güçlendirmeye devam edeceklerini aktardı.



ERGO Türkiye Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, 2016 yılında da ekonomik büyümeye devam ettiklerini söyledi.

dikkat çeken Kokkalas şunları söyledi: "Munich Re'nin bünyesindeki ERGO Grubu yeni stratejisini 'Fit, Dijital, Başarılı' olarak belirledi. ERGO Grubu'nun ana hedeflerinden biri uluslararası arenada büyümek. Bu strateji doğrultusunda 1 milyar eurodan fazla yatırım yapma kararı alan ERGO Grubu için Türkiye önemli bir pazar ve oyuncu olmaya devam ediyor."



'DİJİTAL ÇAĞI YAKINDAN TAKİP EDİYORUZ'

Sigorta sektöründe başlayan dijital çağa ayak uydurarak, çağdaş bir poliçe yönetim sistemi kurmak ve daha iyi hizmet sunmayı hedeflediklerine vurgu yapan Kokkalas, "ERGO olarak önümüzdeki dönemde iş ortaklarımıza ve müşterilerimize yoğun bir 'dijital deneyim' yaşatacak yeni uygulamalar üzerinde çalışıyoruz. Çalışmalarımız tamamlandığında iş ortaklarımıza, hem mevcut müşterilerine yeni ürün ve hizmetleri önerebilecekleri hem de



potansiyel müşterilere ulaşabilmelerini sağlayacak fonksiyon ve özellikleri sunacağız. ERGO Türkiye olarak yeni teknolojileri kullanarak hizmet kalitemizi yükseltirken, müşterilerimizin gereksinimlerine hızlı cevap verip, süreç yönetiminde de maliyet verimliliği sağlamak için çalışıyoruz" dedi.

'İSTİKRARLI BÜYÜMEYE DEVAM EDİYORUZ'

ERGO Türkiye Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe konuşmasında, 2015 yılındaki ekonomik dalgalanmalara rağmen, 2016 yılında da ekonomik büyümeye devam ettiklerini söyledi. Sektörün kârlılık ve büyüme oranlarıyla ilgili bilgi veren Yıldırım Türe, trafik hariç branşlar toplamında pazarın üzerinde büyüdüklerini, trafik branşının da ERGO bünyesindeki payının yüzde 25 mertebesinde olduğunu belirtti. Gerek tarife, gerek komisyon gelirlerine yönelik iş ortaklarının yanında olduklarını söyleyen Türe, son çeyrekte yapacakları yeniliklerle ilgili de iş ortaklarını bilgilendirdi. Konuşmasında iş ortaklarının üretim ve performans bilgilerine online ulaşmalarını sağlayan iMonitör uygulamasından bahseden Türe şunları söyledi: "iMonitör, iş ortaklarımızın prim üretim, hedef gerçekleştirme, yenilemesi gelen poliçe adetleri, hasar prim oranı gibi üretim ve kârlılık kalemlerini doğrudan ilgilendiren bilgilerine anlık olarak ulaşmasını sağlıyor. ERGO sisteminde kesilen her poliçe anlık olarak sisteme aktarılıyor ve bu sayede iş ortaklarımızın üretimi ve hedef gerçekleşme oranları takip edilebiliyor."
Yıllardır ERGO olarak yürüttükleri 'ERGO'nun Yıldızları' isimli sadakat programından bahseden Türe sözlerine şöyle devam etti: "2016'da programımızın kriterlerini sadeleştirdik ve şeffaflaştırdık. İş ortaklarımız artık iMonitör uygulamasından hangi şartlarda Yıldız olabileceğini ya da Yıldız olup olamadığını görebiliyor. Her acentenin uygulama üzerinde bir skor puanı var. Bu alanın önemli olduğunu düşünüyor ve yatırıma devam ediyoruz. Acentelerimizin Yıldız olduktan sonraki sahip olacağı menfaatleri de farklılaştırdık. Yurtdışı seyahatlerinden check-up hizmetlerine, hava alanı transferlerinden hediye çeklerine kadar birçok alternatif getirdik ve 12 ay boyunca bunlardan yararlanmalarını sağlayacak bir platform yarattık. Aldığımız geri beslemelerde acentelerimizin bu programdan oldukça memnun olduklarını gözlemliyoruz."
Sigorta satın alma alışkanlıkları, müşteri memnuniyeti, tavsiye etme oranı gibi geniş bir çerçeveyi kapsayan Marka Bilinirliği Araştırması sonuçlarına göre ilk beş marka arasında yer almaktan mutluluk duyduklarını belirten Türe, marka bilinirliğinin ileriki dönemde müşteriler nezdinde iş ortakları lehine ayırt edici bir konu olduğunu ve dolayısıyla ERGO Sigorta'nın marka değerini daha üst seviyelere çıkarmak için 2017 yılı içerisinde de çalışmaya ve kampanyalar gerçekleştirmeye devam edeceklerini sözlerine ekledi.

ERGO AİLESİ ÖZEL ÇOCUKLARA RİTİM TUTTU

ERGO Türkiye her yıl farklı illerde yerel sivil toplum kuruluşlarına destek olarak farkındalık yaratmaya devam ediyor. ERGO ekibi geçtiğimiz yıllarda Antalya Güzelbağ İlköğretim Okulu ile çocuklar için organize ettiği sosyal sorumluluk projesine bu sene de çocukları destekleyerek imza attı. 'Yaşam Akademi Derneği' iş birliğiyle organize edilen etkinlik zihinsel engelli çocukları sanatsal aktivitelerle buluşturarak hayata kazandırmayı amaçlıyor. Toplantıya katılan ERGO ekibi ve acenteler, 'Otizmli Çocuklarla Ritim Atölyesi' etkinliğiyle bir araya gelerek farklı perküsyon enstrümanları ile ekip olarak birlikte uyum içerisinde üretmenin deneyimini yaşadılar.



ERGO Türkiye Satış Direktörü Murat Beköz

ACENTELER TOPLANTISI KEYİFLİ GEÇTİ

Acenteler toplantısı birbirinden keyifli etkinliklerle renklendi. 7 Ekim akşamı organize edilen Retro bar eğlencesinde 80'ler 90'lar konseptiyle eğlenceli saatler geçiren acenteler 8 Ekim Cumartesi akşamı Gala yemeğinde sahne alan Aşkın Nur Yengi'nin şarkılarıyla müzik ziyafeti yaşadı.



ERGO ekibi iş ortaklarıyla birlikte 2016 Yılı Acenteler Toplantısı kapsamında sosyal sorumluluk etkinliğine de imza attı.



ERGO 2016 toplantısına katılan Yıldız Acenteler, düzenlenen gecede renkli saatler geçirerek müzik eşliğinde doyasıya eğlendiler.

Liberty Sigorta, üretim hedeflerini tutturan acentelerine dünyayı gezdirmeye devam ediyor. Liberty Sigorta acentelerinin bu defaki durağı İspanya'nın sanat, spor ve yemekleriyle ünlü şehri Barselona oldu.





Liberty Sigorta acentelerinin Barselona çıkarması



Liberty Sigorta acenteleri sınır tanımaz ressam Salvador Dali'nin eserlerini yakından görme fırsatı buldular.

Liberty Sigorta, acenteleri ile birlikte hem keyifli hem de verimli bir çalışma ortamı oluşturmak amacıyla gerçekleştirdiği gezilere devam ediyor. Liberty Sigorta'nın, seyahat kampanyalarının bu defaki durağı flamenko, futbol ve sanat dendiğinde akla ilk gelen ülke olan İspanya'nın Barselona şehri oldu. İspanya gezisine Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay, Teknik ve Reasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Yaşar Fıstıkçı, Bölge Müdürleri, Liberty çalışanları ve yıl içinde en iyi performansı gösteren 42 acente katıldı.

BARSELONA SERÜVENİ

13 Ekim'de başlayan Barselona serüveninde acenteler ilk olarak özel olarak ayarlanan araç ile panoramik şehir turuna çıktılar. Turun ardından Tapas bara uğrayan ve farklı lezzetleri tadan acenteler, buradan konaklayacakları Le Meridien La Ramblas oteline geçtiler. Akşam da gerçekleştirilen kokteyl sonrası acenteler deniz ürünleriyle meşhur Barcelonata restoranında akşam yemeğini yediler. Gezinin ikinci günü dünya üzerinde Müslüman, Hıristiyan ve Musevi mirasının iç içe geçtiği en güzel şehirlerden biri olan Girona'nın sokaklarında gezen acenteler adeta tarih içinde bir seyahate çıktılar. Nehir kıyısındaki rengarenk evleri ve ünlü Parfüm filminin çekildiği mekanları görme fırsatı yakalayan acenteler, şehirde geçirdikleri keyifli saatlerden sonra Figueres'a hareket ettiler.





Liberty Sigorta acenteleri futbolun mabedi sayılan Nou Camp'ta milli gururumuz Arda Turan'ın da oynadığı Barcelona-Deportivo La Coruna maçını izlediler.

DALİ MÜZESİ'NE ZİYARET

Fransa sınırına çok yakın olan Figueres'ı keşfe çıkan ekip, dünyanın hayranlık duyduğu sınır tanımaz ressam Salvador Dali'ye hayatı boyunca ilham kaynağı olan küçük kasabaya ulaştı. Dali'nin ölümsüz aşkı Gala'yı resmettiği, zihinleri zorlayan eserlerinin bulunduğu müzede tarifsiz bir deneyim yaşayan acenteler, öğle yemeğini yirmi iki saat pişen etiyle meşhur El Pa Volador'da aldıktan sonra Barselona'ya geri döndüler. Acenteler, akşam yemeğini Michelin yıldızlı ve birçok ünlü ziyaretçisi bulunan bölgenin en iyi restoranlarından Botafumiero'da yedi. Acentelerin İspanya seyahatinin üçüncü günündeki ilk durağı Park Guell oldu. Burada keyifli vakit geçiren acenteler öğle yemeklerini Marina Bay restoranında İspanyolların en bilinen yemeği "paellaları" tadarak geçirdiler.

LIBERTY SİGORTA'DAN SON DAKİKA SÜRPRİZİ

Öğle yemeğinin ardından Liberty Sigorta seyahate katılan acentelerine bir sürpriz yaptı. Acenteler milli gururumuz Arda Turan'lı, Messi'li Barcelona'yı Deportivo La Coruna önünde izleme fırsatı buldular. Maçın ardından otele dönen ekip, akşam yemeği eşliğinde flamenko gösterisini Palacio De Flamenco'da izlediler. Acenteler burada tam anlamıyla bir 'İspanyol Gecesi' yaşadılar.
Gezinin son gününde otelde kahvaltı eden ekip, 2026'da bitirilmesi planlanan Barselona'nın mimari harikası olan Sagrada Famila'yı ziyaret ettiler. Öğle yemeğini yine bir İspanyol klasiği olan Tapas Bar'da yiyen Liberty Sigorta acenteleri, havalimanına hareket ederek son derece eğlenceli ve keyifli geçen İspanya serüvenini noktalamış oldular.



‘Konutlarımız her türlü riske karşı güvenceye alınmalı’

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan Dünya Konut Günü için yaptığı açıklamada, konutların sadece depreme karşı değil, diğer risklere karşı da güvence altına alınması gerektiğini söyledi.

Birleşmiş Milletler’in kişilerin yerleşim sorunlarını ele almak amacıyla 1985 yılında aldığı bir kararla bu yıl 13 Ekim 2016 tarihinde kutlananan Dünya Konut Günü’nde Generali Sigorta Türkiye’deki konut risklerine ve konutların sigortalılık durumuna dikkat çekti.

Tüketicilerin sigorta bilincini artırmak, onları kazaların önlenmesi amacıyla bilinçlendirmek üzere önemli projeler yaptıklarını belirten Generali Genel Müdürü Mine Ayhan konuyla ilgili şunları söyledi: “Türkiye’de ev sahipleri konutlarını güvence altına almak için öncelikli olarak zorunlu olan sigorta ürünlerini tercih ediyor. Bu durum yıllar boyu yapılan taşınır taşınmaz yatırımlarının olası hasarlar karşısında ciddi oranda risk altında olmasına sebep oluyor. Bireylerin kendini güvende hissettiği


Mine Ayhan

en önemli mekan olan evlerin sadece deprem değil deprem gibi pek çok riske karşı güvence altına alınması çok ciddi bir önlem olarak algılanmalı ve bu konuda bilincin oluşması gerektiğini düşünüyoruz. Generali olarak, bu anlamda sigorta bilincinin yerleşmesi için önemli projeleri hayata geçiriyoruz” dedi.

GENERALI’DEN ÖZEL İNDİRİM

Son açıklanan verilere göre yaklaşık 17 buçuk milyon konutun bulunduğu Türkiye’de konut yapı stoku incelendiğinde konutların yaklaşık %40’ının gerekli özellikleri taşımadığı görülüyor. Kentsel dönüşüm planları çerçevesinde bu konutların kısa sürede yerlerini yeni konutlara bırakması beklenirken ülkemizde genel olarak sorunlu konut stoku denildiğinde bu konutlar sadece deprem tehlikesi açısından değerlendiriliyor. Sigortalanma oranının %16’lar seviyesinde olduğu Türkiye’de konut poliçesi yaptırılanların sayısıysa sadece 3 milyon düzeyinde seyrediyor. Generali konutlar için karşılaşılabilecek tehlikelerin sadece depremden ibaret olmadığını, evlerin sel, hırsızlık gibi risklerle karşılaşabileceklerini hatırlatmak ve tüketicilerin olası kayıpları önlemek için tüm konut ürünlerinde geçerli olacak %10 indirim fırsatı sunuyor.



Mine Ayhan'dan girişimciliğe destek

Girişimcilik konusunda farkındalığı artırmak amacıyla, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği öncülüğünde, TOBB Kadın ve Genç Girişimci Kurulları tarafından 2011 yılından bu yana her yıl kasım ayında İstanbul’da düzenlenen Geleceğin Gücü Girişimciler G3 Forum’unun ikinci Anadolu toplantısı Trabzon’da gerçekleştirildi.

TOBB Kadın Girişimciler Üst Kurul Üyesi olan Generali Genel Müdürü Mine Ayhan’ın da panelist olarak katıldığı yuvarlak masa toplantılarında, Ayhan yeni düşüncelerin yaratılması ve endüstrilerin çoğalmasını sağlayan girişimciliğin yarattığı ekonomik büyüme ve kadın girişimcilerin ekonomideki gücüne dikkat çekti.

Mine Ayhan, “Globalleşen dünyada ekonomik büyümede etkin olan en önemli unsurların başında girişimcilik geliyor. Girişimciliğin artık herkesin gündeminde bir başlık olması gerektiğine inanıyorum. Global bir kurumun kadın CEO’larından biri olarak girişimciliği kadının ekonomideki varlığını artırmak için de önemli bir fırsat olduğunu görüyoruz. Generali Grubu olarak, Birleşmiş Milletler’in Kadının Güçlenmesi Prensipleri’ni benimsiyor ve yaygınlaştırmak üzere önemli çalışmalar yapıyoruz. Bu projelerden bir tanesini de yakın zamanda Türkiye’de hayata geçireceğiz. Ülkemizin geleceği ve ekonomimize büyük katkısı olacağına inandığım kadınlarımızın daha aktif, daha sosyal olması için alınacak bütün karar ve inisiyatiflerde ciddi etkisi ve emeği olan TOBB Kadın Girişimciler Üst Kurul Üyesi olmaktan dolayı memnuniyet duyuyorum” sözlerine yer verdi.

Generali ‘Genero’ oyunuyla sigortanın önemine dikkat çekiyor

Generali Sigorta’nın, gençler ve çocuklar arasında sigorta bilincini artırma hedefiyle hazırladığı, gerçek dünyayla oyun dünyası arasında bağlantı kurarak eğlencenin yanı sıra eğiten ve sigortanın önemine yönelik farkındalık yaratan oyunu Genero’yu oyunseverlerin beğenisine sundu.

Generali’nin ‘Yalın &Akıllı’ sigortacılık anlayışı doğrultusunda oluşturduğu projelerinden biri olan Genero oyunu için köşe yazarı Derya Özel ve Generali Genel Müdürü Mine Ayhan ev sahipliğinde düzenlenen partiye Deniz Akkaya, Cansen Yeni Kut, gibi ünlü isimler çocuklarıyla birlikte katıldı.

Genero oyununu oynayan ünlüler



ve çocukları gerçek hayatta karşılaşabilecekleri olası kazalar ve bu kazaların önlenmesi adına neler yapabileceklerini, yaptıracakları sigorta ile hayatlarını nasıl kolaylaştırdıklarını öğrenerek deneyimlediler.

Türkiye’nin en hızlı kadını Generali Sigorta için koştu

Generali Sigorta’nın Koşu Takımı, tüketicilerin yaşayabilecekleri olası kazalar ve bu kazaların önlenmesi için sigortanın önemine dikkat çekmek amacıyla Caddebostan Sahili’nde düzenlenen koşuda Survivor yarışmasında hızı ve performansıyla öne çıkan milli atlet Nagihan Karadere ile birlikte yer aldı. Karadere, “Türkiye’nin en hızlı sigorta şirketi Generali ile birlikte sporcuların başına gelen kazaların tüm tüketicilerin de başına gelebileceğine, güvenlik ve sigorta yaptırmanın önemine dikkat çekmek istedik” sözlerine yer verdi.



Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan (solda) “Sigortacılığa dair farkındalık yaratarak vatandaşlarımızı bilinçlendirmek için bir araya geldik” dedi.

MetLife'ta 'Müşteri Hizmetleri Haftası' kutlandı

MetLife Emeklilik ve Hayat, global olarak Ekim ayının ilk haftası kutlanan 'Müşteri Hizmetleri Haftası'nı çalışanları ile birlikte çeşitli etkinliklerle kutladı. MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, "Müşteri hizmetleri konusu MetLife olarak sektörde fark yarattığımız ve bugünkü başarımızda büyük rolü olan bir alandır" şeklinde konuştu.

MetLife çalışanları, 'Müşteri Hizmetleri Haftası' kutlamaları kapsamında 3-7 Ekim tarihleri arasında farkındalığı artıracak çeşitli sürpriz ve etkinliklerle keyifli bir hafta geçirdi.

MetLife'ın global şirketleri ve operasyonlarında gerçekleştirilen Müşteri Hizmetleri Haftası etkinlikleri, MetLife Türkiye'de de çağrı merkezi dahil olmak üzere operasyon ekiplerinin katılımıyla kutlandı. Müşteri Hizmetleri Haftası ile müşteri hizmetlerinin önemine dikkat çekilerek bu alanda müşterilere hizmet veren çalışanların uluslararası ölçekte takdir edilmesi amaçlanıyor. Dünyada kutlanan haftanın bu yılki teması 'Hizmet Şampiyonları' ile mükemmel hizmet vermenin ekip ruhuyla çalışan uzman ekiplerle mümkün olduğu vurgulandı.

Etkinliklerde MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven müşteri hizmetleri konusunun günümüzde kritik önem taşıdığını belirterek şöyle konuştu: "Günümüz şartlarında herhangi bir ürün veya hizmetin satışıyla görevimizin bitmesi mümkün değil. MetLife olarak müşterilerimizin memnuniyetini en üst seviyeye taşımak üzere yaptığımız çalışmalara



odaklanmaya devam ediyoruz. Bugüne kadar, yenilikçi MetLife ürünlerinin yanı sıra müşterilerimizin hayatını kolaylaştırma yolunda önemli adımları hayata geçirdik. Biliyoruz ki, mükemmel iş sonuçlarına ulaşmakta en büyük başarı kriterlerinden biri müşteri hizmetleridir."

BAŞARIDA MÜŞTERİ HİZMETLERİ ÖNEMLİ ROL OYNUYOR

Yurtseven sözlerine şöyle devam etti: "Özellikle bizim gibi iş alanı mevzuatlarla belirli ve ürün farklılaşmasının kısıtlı olduğu sigorta sektöründe kaliteli müşteri hizmetleri anlayışınızla fark yaratabilirsiniz. MetLife bugün gelinen noktada, dünyada 50'ye yakın ülkede 100 milyon müşteriye profesyonel bir kadro ile hizmet veriyor. Bu başarıya ulaşmada MetLife'ın müşteri hizmetleri anlayışı çok büyük rol oynuyor. Müşteri Hizmetleri Haftası kutlamaları ile bu başarıda emeği olan arkadaşlarımızın takdir görmesini ve keyifli bir hafta geçirmesini arzu ettik."

Müşteri Hizmetleri Haftası kapsamında yapılan etkinliklerden en ilgi çekici olanı 'Yer Değiştirme' etkinliği oldu. MetLife Emeklilik ve Hayat üst yönetimi çağrı merkezi ve operasyon birimlerini ziyaret ederek çalışanların yerlerine geçtiler. Şirket yöneticileri bu etkinliklerle, müşterinin sesini birebir dinleyip müşteri yolculuğunu deneyimleme ve empati kurma fırsatı yakalamış oldular. Çalışanların takdir edilmesinin de önemli bir yer tuttuğu hafta; müşteri odaklılıktaki kararlılığın her daim devam edeceğinin vurgulandığı özel bir kokteyl ile tamamlandı.





HDI Sigorta'dan efsane kaleci Schumacher'li acente toplantısı

HDI Sigorta acenteler toplantısını Antalya'da gerçekleştirdi. Toplantının sürprizi ise Alman Milli Takımı ve Fenerbahçe'nin eski kalecisi Toni Schumacher oldu.

HDI Sigorta 29 Eylül - 2 Ekim 2016 tarihleri arasında Antalya'da acenteleriyle bir araya geldi. Dört gün süren programda Talanx International Yönetim Kurulu Başkanı Torsten Leue ve HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu HDI'nin acente şirketi olduğunu ve acentelerle büyümeye devam edeceği mesajını verdiler.

2016 yılının ilk altı ayında prim üretiminde kasko ve genel sorumluluk branşlarında ilk 10'da yer aldıklarını belirten Ceyhan Hancıoğlu, hukuksal koruma ve nakliyat branşlarında ise sektör lideri olduklarını ifade etti. Hancıoğlu, 2016 Haziran sonu teknik kâr rakamlarını sektör ve HDI Sigorta ile kıyasladı: "Kasko branşında sektör teknik kâr ortalaması yüzde 10 olurken, HDI Sigorta'da yüzde 26 oldu. Oto branşında sektörde teknik kâr oranı yüzde 2, HDI Sigorta'daysa yüzde 9 olarak gerçekleşti. Oto dışındaysa HDI Sigorta, sektörün iki buçuk kat üstünde kâr elde etti." Yoğun geçen toplantının ardından gala gecesinde sanatçı Linet, acentelere keyifli bir akşam yaşattı.



HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu gerçekleştirdiği sunumla 2015 yılının ve 2016'nın ilk altı ayının değerlendirmesini yaptı.



Talanx International Yönetim Kurulu Başkanı Torsten Leue yaptığı konuşmada büyümeye devam edecekleri mesajını verdi.

10'UNCU YIL ŞEREFİNE PASTA KESİLDİ

Toplantıda HDI Sigorta'nın 10'uncu yılı şerefine pasta kesildi. Türkiye sigorta pazarında önemli oyunculardan biri konumuna ulaşan HDI Sigorta, sosyal sorumluk projeleri ve farklı alanlarda sponsorluklarıyla da sektörde adından sıkça söz ettiriyor. 10'uncu yıla özel bir de logo hazırlayan HDI Sigorta'nın sermayedarı olan Alman sigorta devi Talanx Grup ise Almanya'nın üçüncü, Avrupa'nın lider sigorta şirketleri arasında yer alıyor.

ACENTELERE TONI SCHUMACHER SÜRPRİZİ

Acente toplantısının en büyük sürpriziyse, Fenerbahçe ve Alman milli takımının eski kalecisi Toni Schumacher idi. Antalya'daki acenteler toplantısının sürprizi olarak sahneye çıkan ve bir konuşma yapan efsane kaleci Schumacher, acentelerden büyük ilgi gördü. Türkiye'de bakıma muhtaç çocuklar ve engellilere yardım projelerinde bulunmayı sürdürdüğünü de söyleyen Schumacher, "Türk futbolunun da her zaman destekçisi oldum. Türk futbolunun çok iyi futbolcuları olduğu kanaatindeyim" şeklinde konuştu.



'TÜRKİYE'DE ÇOK GÜZEL ANILAR BİRİKTİRDİM'

Schumacher, Türkiye'de şampiyon olduktan sonra yaşadığı birçok güzel anılar olduğunu şu sözleriyle aktardı: "Taksi beklerken, taksideki yolcular inerek bana kendi yerlerini veriyorlardı. Restoranlara girdiğimde herkes beni alkışlamaya başlıyordu. Bunlar benim için çok güzel anılar." Schumacher, tatillerde sık sık Türkiye'ye geldiğini de dile getirdi. Kariyerine TV spor yorumcusu olarak devam eden Schumacher FC Köln Kulübü'nün de ikinci başkanlığını yapıyor.







Beşiktaş Erkek Basketbol Takımı isim sponsoru yeni sezonda da Sompo Japan Sigorta

Vodafone Arena ve taraftarlar Sompo Japan güvencesinde

Sompo Japan Sigorta, Beşiktaş ile işbirliğini güçlendirerek sürdürüyor. Geçtiğimiz sezonda Beşiktaş Erkek Basketbol Takımı'na isim sponsoru olan ve sponsorluk anlaşmasını yeni sezonda da devam ettireceğini açıklayan Sompo Japan Sigorta, Vodafone Arena'yı ve statta maç izleyecek tüm taraftarları güvence altına aldı.

Sompo Japan Sigorta, Beşiktaş Erkek Basketbol Takımı'yla sponsorluk anlaşmasını yenilediğini açıkladı. Siyah beyazlılar Spor Toto Basketbol Süper Ligi'nde bu sezon da Beşiktaş Sompo Japan adıyla mücadele edecek. Spora verdiği desteği yeni yatırımlarla da güçlendiren Sompo Japan Sigorta, yeni sezonda ayrıca Vodafone Arena'yı ve tribünde yer alan tüm taraftarları sigortalayacak. Geniş kapsamlı işbirliğinin detayları, Beşiktaş JK Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Orman, Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, Beşiktaş JK yöneticileri, Beşiktaş Sompo Japan Erkek Basketbol Takımı Baş Antrenörü Ufuk Sarıca ve tüm oyuncularının katılımıyla BJK Akatlar Arena'da gerçekleştirilen toplantıda açıklandı.



Sompo Japan Sigorta, BJK ile gerçekleştirilen işbirliği kapsamında Vodafone Arena'nın tüm riskleri için 140 milyon dolar teminat sağladı.

'SİGORTADAKİ UZMANLIĞIMIZI SPORA AKTARIYORUZ'

Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, Türkiye'deki yatırımlarını kararlılıkla sürdürerek bugün sigorta sektörünün en önemli oyuncularından biri olarak faaliyet gösterdiklerini belirtti. Recai Dalaş sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Bu doğrultuda her alanda önemli projeler hayata geçirmeye devam ediyoruz. Türkiye'nin en köklü spor kulüplerinden Beşiktaş JK ile geçen sezon başlayan sponsorluk anlaşmamızı yenileyerek, Sompo Japan Erkek Basketbol Takımı'nın imza atacağı yeni başarıların önemli bir parçası olmaya devam etmekten büyük gurur duyuyoruz. Bu sezon ayrıca Vodafone Arena ve taraftarlarımızı her türlü hasar ve kazaya karşı sigortalayarak, Beşiktaş JK ile olan işbirliğimizi yepyeni bir boyuta taşıdık. Bu teminatın sadece Vodafone Arena için olan kısmı toplam 140 milyon dolar gibi dev bir rakam. Türkiye'de bir ilk olan bu işbirliğiyle Beşiktaş JK'nın yenilikçi vizyonunu sigortacılıktaki deneyimimizle birleştirdik. Sompo Japan Sigorta olarak sahip olduğumuz uzmanlığı ve sektörel gücü spora aktararak, Beşiktaş JK'yı ve Türk sporunu desteklemeye devam ediyoruz. Bu vesileyle yeni sezonun, takımımız başta olmak üzere Beşiktaş JK'nın tüm takımları için başarılarla dolu olmasını temenni ediyorum."

'SOMPO JAPAN'IN DESTEĞİYLE BAŞARIYA ULAŞACAĞIZ'

Beşiktaş'ın basketbolda Sompo Japan Sigorta'nın desteği hem ligde hem de Avrupa'da başarılı sonuçlara ulaşacağından emin olduğunu dile getiren Beşiktaş JK Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Orman, "Bu yıl baş antrenörümüz Ufuk Sarıca liderliğinde çok kaliteli bir kadro oluşturduk. Tecrübeli yerli oyuncularla, pek çoğu daha önce ligimizde kendini kanıtlamış kaliteli yabancı oyuncuları bir araya getirerek iddialı bir takım yarattık. Sompo Japan Sigorta'nın katkılarıyla oluşan bu güçlü kadro ile bu yıl Spor Toto Basketbol Süper Ligi'nde ve FIBA Şampiyonlar Ligi'nde zirveyi hedefliyoruz" dedi. Fikret Orman ayrıca, bu yıl kapsamı genişleyen işbirlikleri çerçevesinde Sompo Japan Sigorta'nın Vodafone Arena ve stadyuma gelen taraftarları sigortalayarak Beşiktaş JK adına değerli bir katkıda daha bulunduğunun altını çizdi.



41.903 TARAFTARA SOMPO JAPAN SİGORTA GÜVENCESİ

Vodafone Arena için tüm riskleri sigorta altına alan Sompo Japan Sigorta, bu kapsamda yangın, hırsızlık, deprem, yer kayması, sel-su baskını, elektronik cihaz ve makine kırılması hasarları gibi olası tüm hasarlara karşı 140 milyon dolarlık sigorta bedelindeki kapsamlı ürünleriyle tam güvence sağladı. Diğer taraftan, her türlü kazaya karşı yapılan Ferdi Kaza Vefat ve Ferdi Kaza Sürekli Sakatlık teminatları ile bütün taraftarlar Vodafone Arena'ya girdikleri andan itibaren Sompo Japan Sigorta güvencesi altında olacak.

TARSİM'den üreticiye 850 milyon lira ödeme

2016 yılında ülke genelinde tarım sigortası yaptıran üreticilerden 550 milyon lira prim toplandı. Çeşitli doğal afetlerden ve risklerden ötürü bitkisel ürünleri ve hayvanları zarar gören üreticilere 850 milyon lira civarında hasar ödemesi yapılacak. Açıklamada, yılın ilk 9 ayının sonuçları değerlendirildiğinde, ülke genelinde tüm tarım sigortası branşlarında 1.4 milyon adede yakın poliçenin düzenlendiği, 19 milyar liranın üzerinde tarımsal varlığın, 20 milyon dekar alanın ve geçen yıl ile karşılaştırıldığında yüzde 50'ye varan oranda artışla 1.2 milyon adet büyükbaş-küçükbaş hayvanın sigortalandığı bildirildi ve şu ifadeler kullanıldı:

"Yıl boyunca üreticilerimizden tüm tarım sigortası branşlarında 320 bin adede yakın hasar ihbarı alınmıştır. Hasar ihbar nedenleri, bitkisel ürün sigortalarında don, dolu ve fırtına, hayvan hayat sigortalarında zorunlu kesim ve ölüm olarak öne çıkmıştır. En yaygın ürün hasarı olan iller sırasıyla Giresun, Manisa, Malatya, Ordu, Isparta ve Mersin, en fazla hasar ödemesi yapılacak ürünler, fındık, üzüm, kayısı, buğday ve elma olarak başı çekmiştir.

Ülkemizde tarımsal faaliyetlerin kesintisiz bir şekilde sürdürülebilmesi için tek adres, 10 yılı aşkın bir süredir TARSİM'dir. Üreticilerimizin tarım sigortasını ihmal etmemeleri büyük önem taşımaktadır."

Doğal afetlerden ve risklerden ötürü ürünleri zarar gören üreticilere 850 milyon lira hasar ödemesi yapılıyor.

TARSİM Dünya Gıda Günü'nü kutladı

TARSİM, 18 Ekim'de, Ankara'da Türkiye Ziraat Odaları Birliği ev sahipliğinde gerçekleştirilen Dünya Gıda Günü programına katıldı. Program çerçevesinde, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Faruk Çelik misafirlerle birlikte TARSİM standını ziyaret etti.



Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'nün (FAO) kuruluş tarihi olan 16 Ekim, her yıl Dünya Gıda Günü olarak kutlanıyor.



TARSİM'in hasar yönetiminde dijital teknoloji

TARSİM teknolojinin sunduğu imkanları her açıdan değerlendirip, iş süreçleri çerçevesinde hızla uygulamaya alıyor.

TARSİM'den yapılan açıklamada, hasar yönetiminin, diğer sigorta branşlarında olduğu gibi tarım sigortasının iş süreçlerinde de çok önemli ve kritik bir rol üstlendiğine değinilerek, Büyükbaş ve Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortalarında, eksperler tarafından gerçekleştirilen risk inceleme ve hasar tespit işlemlerinin tabletler üzerinden yapılmaya başlandığı bildirildi. Uygulamayla üreticiye daha hızlı, verimli ve kaliteli hizmet sunulması amaçlanıyor.

Tarım sigortası için ÇKS'ye kayıt şart

Üreticilerin Devlet Destekli Tarım Sigortası'nın sunduğu imkanlardan yararlanabilmeleri için Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS) kayıt yaptırmaları ya da kayıtlarını güncellemeleri şartı bulunuyor. ÇKS'ye kayıt olunması ve kayıtların güncellenmesi için istenen bilgi ve belgelerle birlikte il veya ilçe Gıda, Tarım ve Hayvancılık müdürlüklerine başvurulması yeterli oluyor. 2017 üretim yılına ilişkin başvurular, 1 Eylül tarihinden itibaren devam ediyor.



Türk Nippon'dan yeni Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Türk Nippon Sigorta'nın piyasaya sunduğu yeni Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, yılda bir kereye mahsus olmak üzere ücretsiz diş muayenesi, diyetisyen hizmeti ve psikolojik danışmanlık sunuyor. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, ayakta ve yatarak tedaviyi kapsayan bu yeni ürünlerinin ülkemizin birçok ilinde geniş anlaşmalı kurum ağıyla hizmet verdiğini söyledi.

Türk Nippon Sigorta, yeni Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı piyasaya sundu. Bu ürünle beraber, sigortalılar SGK'nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta ile de anlaşmalı olan kuruluşlarda fark ücreti ödemeyecek. Ürün, hem ayakta hem yatarak tedaviyi kapsıyor. Yatarak tedavi kapsamında evde bakım, suni uzuv ve yardımcı tıbbi malzeme giderleri ile tıbbi danışmanlık, acil sağlık, ambulans ve acil hekim hizmetlerini kapsayan Türk Nippon Sigorta acil ambulans hizmetleri teminat altına alınıyor.

Konu hakkında açıklama yapan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yeni tamamlayıcı sağlık ürünlerinin birçok avantaj sağladığını ifade etti. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'ndan SGK kaydı bulunan 59 yaşına kadar herkesin faydalanabileceğini aktaran Pamukçu, poliçenin geniş anlaşmalı kurum ağıyla sigortalılara hizmet verdiğini belirtti.



'ÜÇ TEMEL ŞART ARANIYOR'

Pamukçu, "Sigortalılar Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'yla muayene ücretlerinden tahlillere, ameliyatlardan fizik tedavilere kadar birçok sağlık hizmetinde avantajlı poliçe özel ve sağlık sigortası genel şartları doğrultusunda yararlanabiliyor" şeklinde konuştu.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na sahip olabilmek için, tüm sigorta şirketlerinin genel anlamda aradığı 3 temel şart bulunduğundan bahseden Pamukçu, bu şartları şu şekilde sıraladı: "Bunlardan ilki, sigortayı yaptıracak olan kişi/kişilerin mutlaka SGK'lı olmasıdır. SGK'da kayıt veya farklı bir sosyal güvence kurumuna bağlı olan kişiler bu üründen faydalanamıyor. Temel şartlardan ikincisi, tercih edilen hastanenin mutlaka SGK anlaşmasının bulunmasıdır. SGK anlaşması olmayan hastanelerde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'ndan yararlanılamıyor. İlgili üründen faydalanabilmek için belirlenen son şart ise, poliçe satın alınan sigorta şirketinin, gidilen hastane ile mutlaka anlaşma imzalamış olmasıdır. Sigorta şirketlerinin anlaşma imzalamadığı hastanelerde söz konusu poliçenin geçerliliği bulunmamakta, muayene, operasyon, tahlil gibi işlemlerden sonra çıkan faturanın tamamı sigortalıdan talep ediliyor."

'TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASINA İLGİ ARTIYOR'

Uygun fiyata özel hastane hizmeti almayı sağlayan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın primlerinin, poliçe içeriklerine ve poliçe yapılan kişilerin yaşlarına göre değişiklik gösterdiği bilgisini veren Pamukçu, "Özel sağlık sigortaları, özel hastanelerde ayakta tedavi bedelinin genelde % 80'ini karşılarken, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda bu hizmetin % 100'ü karşılanmaktadır" dedi.

Mevcut ürünle ilgili istatistiklere bakıldığında, 2014 yılından bugüne ortalama 376 bin adet Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yapıldığını aktaran Pamukçu, "Açıklanan rasyolara göre, ilgili ürünü satın alan kişi sayısının yıllara göre periyodik olarak yükseliş gösterdiğini görüyoruz. Bu durum, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası için yapılan taleplerin her geçen gün daha da arttığını ve birçok sigortalıya ihtiyaçları yönünde fayda sağladığını açıkça ortaya koyuyor" diye konuştu.



TÜRK NİPPON'DAN ÜCRETSİZ HİZMETLER

Sigortalıların bu ürünle sunulan diş tasarruf planı kapsamında yılda bir kere diş muayenesi, detertraj ve diş röntgen filmi hizmetlerinden ücretsiz yararlanabileceğini kaydeden Pamukçu, "Ayrıca, bu poliçeyle beraber yılda bir defaya mahsus olmak üzere ücretsiz olarak diyetisyene danışılabiliyor. Sonraki seanslar poliçe kapsamında %30 indirimli oluyor. Aynı şey psikolojik danışma için de geçerli. Sigortalılarımız yılda bir kez ücretsiz olarak psikolojik destek alabiliyor, sonraki seanslarda da %30 indirimden faydalanıyor" dedi.

Sigortalıların ayrıca yılda bir kez ücretsiz olarak check-up hizmetinden yararlanabildiğini dile getiren Pamukçu, kritik hastalık durumunda da sigortalıya 10 bin lira ödeme yapıldığının altını çizdi.

'PAZARLAMA KANALLARI DAHA ETKİN KULLANILMALI'

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın daha geniş bir tüketici grubuna ulaştırılması için sigorta şirketlerinin pazarlama ve satış kanallarını daha etkili kullanması gerektiğini düşünen Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "Son dönemde bu yapılmaya başlanıldı. Bu ürünle ilgili teknik bilgi ve teknolojik altyapının, ürünün gelişimi ve geniş kitlelere ulaştırılması açısından yeterli olduğunu düşünüyorum."

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI SATAN ACENTELERE iPHONE 7 KAZANMA ŞANSI

Türk Nippon Sigorta, piyasaya yeni çıkardığı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile acentelerini motive edecek başka bir kampanyaya daha imza atıyor. Kampanya kapsamında, yıl sonuna kadar satış hedefini tutturan her acente iPhone 7 kazanma şansına kavuşacak. Konu hakkında açıklama yapan Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu tür kampanyalarla hem sektörün nabzını tutmayı hem de acenteleri motive etmeyi hedeflediklerini söyledi. Pamukçu, acentelere yönelik kampanyalarının devam edeceğini de sözlerine ekledi.



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

‘Teklif ekranı uygulaması fiyatlara denge getirecek’

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin (SBM) yeni uygulaması sayesinde şirketler arası fiyat politikalarında denge sağlanacağını söyledi.

Bu yılın başından itibaren en çok konuşulan konulardan biri trafik fiyatlarıydı. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi’nden (SBM) tüm şirketlerin fiyatlarının tek listede görülebildiği yeni uygulama sektörde bir hareketliliğe neden oldu. Trafik sigortası fiyatlarının düşmesi için yapılan bu düzenlemeler hem sektör hem kamuoyu tarafından olumlu karşılansa da bu kararın uygulamaya geçmesiyle acentelerin sigortalılar nazarında güven kaybına sebep olacağı, acentelere verilen önemin yavaş yavaş azalacağı ifade edildi. Sigortacılığın acentesiz olamayacağını ifade eden Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, uygulamanın bazı acentelerin kullandığı ve tüm şirketlerin fiyatlarının görülebildiği illegal programların kullanımının önünü keseceğini de belirtti.

FİYAT POLİTİKALARINDA DENGE OLUŞTURACAK

Kırmızı, SBM’nin teklif ekranı uygulamasının trafikte çok büyük düşüş sağlamayacağını, fiyatların 2016 öncesi kadar düşmeyeceğini belirtti. Yeni uygulamanın şirketler arası fiyat politikalarında denge oluşturacağını söyleyen Kırmızı, bu uygulamayla tüm şirketlerin birbirinin fiyatını anlık izleyip kendi



fiyatlarını gözden geçireceğini kaydetti. Kırmızı, “Acentelerin bu uygulamadan çok etkileneceklerini düşünmüyorum. Doğa Sigorta olarak, acentelerin zarar görmemesi için elimizden gelen desteği sağlayacağız” dedi. Kırmızı, uygulamanın bazı acentelerin kullandığı ve tüm şirketlerin fiyatlarının görülebildiği yasal olmayan programların kullanımının önünü keseceğini ifade etti.

DOĞA SİGORTA KÂRLILIKTA DA YÜKSELİŞE GEÇTİ

Doğa Sigorta, prim üretimindeki hızlı büyümesini kârlılık oranlarına da yansıttı. Geçtiğimiz yılın ilk yarısında prim üretimde 56 milyon lira ile sektörde 26’ncı sırada yer alan Doğa Sigorta, bu yılın ilk yarısında 360 milyon liralık üretimle 15’inci sıraya yükseldi. Doğa Sigorta’nın prim kârlılık oranı ise geçtiğimiz yılın ilk altı ayındaki negatif görünümden bu yılın altı ayında pozitife döndü. 2015'te kişi başı üretim performansında sektörün en iyi 3 firması arasında yer alan Doğa Sigorta 2016'nın ilk yarısında da bu anlamdaki başarısını sürdürdü. 2015'in ilk yarısını 56 milyon üretimle 26'ncı sırada tamamlayan şirket 2016'nın ilk yarısında Sağlık ve TARSİM gibi branşlarda üretime başlamamasına rağmen göz kamaştırıcı bir yükselişle 15'inci sıraya yerleşti. Henüz ekimde başlayan Sağlık ve TARSİM üretimlerini de dikkate alacak olursak ilk 10 içerisinde olacak gibi görünen Doğa Sigorta bu yükselişini oto dışı üretimdeki payını artırarak gerçekleştirmeyi başardı. 2015'te %20'lerde olan oto dışı pay 2016’da trafik branşında fiyat yüksekliğine rağmen %30 seviyelerini hızlıca geçerek %40 seviyelerine merdiven dayadı. Bu büyümeyi kârlılığa yansıtmayı da başaran sektörün yerli şirketi 2015'te -4 olan kârlılık oranını negatiften pozitife çevirerek yılın ilk dönemini kârla kapattı. Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, “2016 yılının sonunda bu rakamları daha da yukarılara taşımak için çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz” dedi.

Sigorta sektörü acentesiz olmaz

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı teknolojideki gelişmelere rağmen acentelerin yerinin doldurulamaz olduğunu söyledi.

Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, acentelerin, sigortalıların en kolay ulaştığı, yüz yüze sıcak iletişimi rahatça kurduğu, sigorta şirketlerinin temsilcileri olduğunu ifade etti.
Dünyada sigorta sektöründe en yaygın satış kanalının yine acenteler olduğunu söyleyen Kırmızı konuyla ilgili şunları söyledi:
“Japonya’da %90’ın üzerinde, Almanya’da %70’lerde, İtalya’da %80 ve ülkemizde %70 dolaylarında acente kanalları etkili olmaktadır.
Teknolojinin hızla gelişmesi dijital platformda da yeni bir kanal açmasına rağmen sigortacılığın her geçen gün hızla büyüdüğü bir ülkede acentesiz bir sigorta sektörü sürdürülebilir olmaz.
Sigortacılık sadece poliçe satmak değildir satış öncesi ve sonrası hizmetin en iyi ve en doğru verilmesi poliçenin iyi anlatılması, genel şartların verilen teminatların nerelerde nasıl kullanılabileceğinin çok iyi açıklanması gereklidir.
Çünkü sigortalıyla sigorta şirketi arasında bir risk ortaklığı doğacaktır. Risk başlamadan çok iyi tespitler yapılmalı sigortalıya teminat kapsamı ve kapsam dışı haller net bir şekilde bildirilmeli, risk gerçekleştiğinde de hizmet en hızlı ve kaliteli şekilde verilmelidir. Bu hizmetlerin hızlı bir şekilde verilmesi için de acenteler çok önemli temsilcilerimiz olarak çoğu zaman gece gündüz demeden hizmet vermektedir.
Şirketle müşteri arasındaki köprüyü daha da sağlamlaştırmaktadır. Sigorta bilincinin gelişmesi, çapraz satışın artması, müşterinin ne gibi poliçelere ve teminatlara ihtiyacı olduğuna yönlendirilmesi gibi katmadeğer katan her konuda işinin ehli, etik değerlere bağlı acencetelere çok ihtiyaç vardır. Bu acentelere de şirketlere de müşteriye de çok daha fazla kazandıracaktır. Yani bu düşünceyle herkes memnun olacaktır.”

‘EN ÖNEMLİ İŞ ORTAKLARIMIZ ACENTELER’

Sigortacılığın bir dayanışma modeliyle ortaya çıktığını söyleyen Nihat Kırmızı, burada da acentelerin en önemli iş ortakları olduğunu belirtti. Kırmızı, “Yaygın satış ve hizmet ağını benimseyerek 81 ilde tüm halkımıza ulaşarak sigorta hizmetini verme vizyonuyla yola çıkan şirketimiz de üretiminin büyük kısmını acentelerinden sağlamaya devam edecektir. Özellikle çok kritik bir süreçten geçen ülkemizde en çok ihtiyacımız olan ‘birlikten kuvvet doğar’ ilkesini benimseyen sektörün milli ve yerli gücü olan Doğa Sigorta acentelerini desteklemeye devam edecektir. Şirketleri zarara uğratacak, acentelerin yok olmasına sebep olacak tüm etkenleri hep beraber yenebiliriz. Sektörümüzün ve acentelerimizin itibarını daha da yukarılara çıkaracak çalışmaları beraberce yapmalıyız. Bu topraklarda sigortacılık mesleğine uygun olarak düşenin her zaman bir dostu olmuştur.
Ülkemizde son yaşanan olaylar da gösterdi ki bizi ayakta tutan tek şey dayanışmadır. Sektörün tüm oyuncuları gibi acentelerin de bu bilinçle hareket etmesi gerekir. Rekabette hizmet veya fiyat rekabeti olabilir ama asla birbirini yok etme üzerine kurgulu olmamalıdır” sözlerine yer verdi.


Ayhan Sincek

500 milyon lira fon büyüklüğü

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde her 100 bin sözleşmeden 7 binini üreten Katılım Emeklilik, 500 milyon lira fon büyüklüğüne ulaştı.
Sektör fonları geçen yıla oranla %20, faizsiz fonlar %33 büyüme gösterirken Katılım Emeklilik yılbaşından bu yana %114 büyüme gerçekleştirdi.
2016 yılı başında yapılan düzenlemelerle daha avantajlı hale gelen Bireysel Emeklilik Sistem'i büyümeye devam ediyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "2015 yılı başında 232 milyon lira olan Katılım Emeklilik fon büyüklüğümüz 9 aylık sürede %115 oranında artarak 501 milyon liraya yükseldi. 2016 yılında özellikle iç piyasalardaki tüm olumsuz gelişmelere rağmen artış başarıdır. Faizsiz fon alanında ise yaklaşık %17'lik pazar payıyla Katılım Emeklilik sektörde kendini önemli bir yere konumlandırmıştır."

'BÜYÜK YATIRIMLAR YAPIYORUZ'

Sincek, "Pazardaki talebe göre teknolojik, fiziksel ve insan kaynakları anlamında yatırımlarımız sürüyor. İnternet altyapımızı güçlendiriyoruz, mobil şubemiz hizmete girecek. Çağrı merkezi ve şubelerimizde yatırımlarımızın artırılması söz konusu. Önümüzdeki süreçte birçok yenilikle karşılaşacağız" diye konuştu.

Acenteler SBM'nin uygulamasına tepkili

Türkiye çapında faaliyet gösteren sigorta acenteleri İstanbul Ticaret Odası'ndan (İTO) birlik ve beraberlik mesajı verdi. Sigorta Bilgi Merkezi'nin (SBM) trafik sigortasında teklif ekranı uygulaması nedeniyle 16 bin sigorta acentesinin yok olma tehlikesi yaşadığını söyleyen ve çözüm arayan sigortacılara İTO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Çağlar'dan tam destek geldi. Başkan Çağlar, "İTO bu konuda taraftır. 16 bin acentemizin kapanmasına ve 40 binden fazla insanın işsiz kalmasına izin vermeyiz. Acentelerimizin arkasındayız" mesajını verdi.
İTO 20 No'lu Sigortacılık Meslek Komitesi "Sigorta Acenteleri Yönetmeliği Acentelik Sözleşmeleri ve Trafik Sigortalarında Son Gelişmeler" konulu zümre toplantısı yaptı.
Zümrenin oturumunu Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut yönetti. Korkut, acentelerin sektörün yasal mevzuatları ile ilgili ciddi çalışmalar içinde olduğunu söyledi.

TOPLANTI SONUCU ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

- Trafik sigortalarında levhaya kayıtlı (ruhsatlı) sigorta acenteleri sistemden her şirketin poliçesini kesebilmeli, uygun primli olanı sigorta tüketicisine ulaştırabilmelidir.
- Üstteki önerimiz olmuyorsa acilen T.C. Hazine Müsteşarlığı'nın yaptığı hazırlık çerçevesinde sabit tarifeye geçilmelidir.
- Sabit tarifede asgari komisyon mutlaka belirlenmeli, risturn (komisyon iadesi) yasaklanmalıdır.
- Şu anda devam eden SBM sisteminde linkler kaldırılmalı, ekranda 'sigorta aracınıza gidiniz' ibaresi olmalıdır.
- Tüketiciye uygun primi bulmak için sistemi kullanan sigorta aracılarının girmiş olduğu bilgilere istinaden sigorta şirketlerinin teklif vs. göndermesi önlenmeli, bilgi gizliliği esas alınmalıdır. Sigorta şirketlerinin vermiş olduğu primler kısa sürede değişmemeli mutlaka yeterli süre konmalıdır.
- Trafik poliçelerinde iptal düzenlemeleri,diğer hizmet ve mal alımlarında olan düzeye getirilmelidir. Uygulamanın devam etmesi halinde sigorta aracılarına, her iptal işlemi için (trafik poliçesi işlem maliyetini karşılayacak şekilde) maktu ücret ödenecek şekilde düzenleme yapılmalıdır.
- Doğrudan tazmin sistemine bir an önce geçilmelidir.





ASİAD 15. yılını kutladı

ASİAD Yönetim Kurulu, üye acenteler ve Allianz Sigorta yöneticileriyle bir gece düzenlendi. Kokteylle başlayan 15. yıl kutlamasında katılımcılar hem sektörü konuşma imkanı hem de yemeğin ardından eğlenme fırsatı buldu. Yaklaşık 150 acentenin eşleriyle birlikte katıldıkları gecede, Allianz Sigorta CEO'su, Genel Müdürü, Grup Başkanları ve yöneticileriyle beraber eğlenceli bir akşam geçirildi.

GECEYE HABABAM SINIFI DAMGASI

ASİAD Yönetim Kurulu, Allianz Sigorta yöneticileriyle ve üye acenteleriyle Hababam Sınıfı'nın coşkulu şarkılarına eşlik edip, sektörün sıkıntılarından biraz da olsa uzaklaşarak, neşeli bir gece geçirdi. Gecenin geç saatlerine kadar süren Kuruluş Gecesi sonunda yöneticiler ve acenteler mutlu bir şekilde, daha sık bir arada olunması dileğiyle vedalaştı.

Muzaffer Aktaş'a veda yemeği düzenlendi

Sigorta sektörünün duayen isimlerinden Willis Re Ortadoğu ve Afrika Temsilcisi Muzaffer Aktaş'a teknede bir veda yemeği düzenlendi. Sektördeki tanıdık yüzlerin ve Aktaş'ın yakınlarının bir araya geldiği yemekte hoşça vakit geçirildi. Sigortacılık konusunda ilk engelin eğitim olduğunun sürekli altını çizen Aktaş, bu konuda toplumun bilgilendirilmesi gerektiğini hatırlattı. Toplumun her zaman aile bütçelerinden sigorta için bir tutar ayırmaları gerektiğini söyleyen Aktaş, her zaman sigorta yaptırmanın bir zorunluluk olduğunu vurguladı.


Sektörün duayenlerinden Muzaffer Aktaş'a veda gecesinde plaket takdim edildi.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Chubb sorumluluk ve siber risklerde iddialı

‘Underwriting odaklılıktan ödün vermeyeceğiz’

Dünya finans sektöründe son yılların en büyük satın alması olan ACE'in Chubb'ı bünyesine katmasının ardından grup Türkiye'de yoluna hız kesmeden devam ediyor. Unvanını Chubb olarak değiştiren şirketin Türkiye Genel Müdürü Emre Buğday, “Birleşme sonrasında da underwriting odaklı bir şirket olmaktan ödün vermeyeceğiz” dedi.

ACE’in 130 yıllık ABD’li bir sigorta devi Chubb’u 29 milyar dolara satın alması sonrası şirketin dünya genelindeki yatırımlarında birleşmeye yönelik bir değişim yaşanıyor. Söz konusu satın almanın altında ACE’in underwriting mükemmelliyetçiliğiyle, Chubb’ın müşteriye yönelik ürün gamının bir araya getirmek amacı olduğuna dikkat çeken Chubb Türkiye Genel Müdürü Emre Buğday, “Bu süreç Kıta Avrupası’nda çok hızlı bir şekilde ilerliyor. Elbette Türkiye’de de bunun karşılığını yakın zamanda göreceğiz” diye konuştu.
Emre Buğday, sigortacılığın tüm dünyada hızla değiştiğini belirterek, “Hayatın hızla değişimine paralel bir beklenti doğacak. Bu duruma hazır olmamız lazım. Durum böyle olunca, değişen beklentileri karşılayacak bir sigorta pazarı olması gerekiyor” dedi. Chubb Türkiye Genel Müdürü Emre Buğday, Sigortacı Gazetesi’nin sektöre ve Chubb Türkiye’nin hedeflerine yönelik soruları yanıtladı.



Türkiye’de Chubb olarak yeni hedefleriniz nedir?
Chubb 130 yıllık Amerikan menşeli dünya devi sigorta şirketlerinden biri. ACE’in ise küresel pazarda 30 yıllık bir varlığı var. 29 milyar dolarlık Chubb satışı finans dünyasının en büyük satın almalarından biri. Bunun temel nedeni, ACE’in underwriting mükemmelliyetçiliğiyle, Chubb’ın müşteriye yönelik ürün gamını bir araya getirmekti. Bu süreç Kıta Avrupası’nda çok hızlı bir şekilde ilerliyor. ACE ve Chubb işe bakış açısından, müşteriye çözüm üretme ve underwriting temelli bir felsefe üzerinden ilerleme açısından birbirlerine çok uyumlu firmalardı. Birleşim sürecinde en önemli kriter şu: Underwriting odaklı bir şirket olmaktan ödün vermeyeceğiz. Bunun sebebi de, sigorta sektörünün müşteri ihtiyaçlarına cevap vermek üzere kurulu olması. Müşteri ihtiyaçları da teknolojideki gelişmelerle beraber günlük olarak değişebiliyor. Biz, işte bu ihtiyaçlara doğru çözüm bulabilmeye odaklanmış bir şirket olduk ve olmaya devam edeceğiz. Bizim amacımız, geleneksel sigorta branşlarının yanında ve üzerinde olarak değişen çağın getirdiği yeni ihtiyaçları tespit edip, doğru risk yönetimi ortaya koyup, müşterinin ihtiyaçlarını anlayıp, buna göre ürün geliştirmek. Bunun yolu da underwriting bakış açısıyla, kendini işe adamış ekipleri sistem içerisinde tutabilmekten geçiyor. Şu ana kadar da Türkiye’de ACE hep böyle bir şirket oldu. Oto ve klasik sağlık diyebileceğimiz alanlar haricinde tüm alanlarda faaliyet gösteriyoruz ve müşterilerimize sigorta çözümleri sağlıyoruz. Bunun içine Chubb’ın kendi yapabilirliklerini, kaymak tabaka diyebileceğimiz çözümlerini ve yeni ürünlerini bulup Türkiye’ye getirmeye çalışacağız.

Yangın ve sorumlulukta dünyanın en büyüklerindensiniz. Türkiye’de ise diğer branşlarda neler yapmayı planlıyorsunuz?
Biz daha çok ihtiyacın ne olduğundan yola çıkarak çözüm üretmeye bakıyoruz. Dünyanın en büyük halka açık sabit kıymetler ve sorumluluk sigorta şirketiyiz. Türkiye’de değişen ortamla beraber, müşteri ihtiyaçları da değişiyor. Biz sorumluluk sigortalarında ihtiyaç olduğunu ve olmaya devam edeceğini öngörüyoruz. Bazı çevre sorumluluk gibi alanlarda aslında çok büyük bir ihtiyaç varken, biz, sigortacılar ve brokerler pazarı eğitmek için daha fazlasını yapmamız gerekiyor. Bu da risk yönetimi anlayışının ülkemizde yeterince oturmamış olmasından kaynaklanıyor. Biz bunu bir fırsat olarak görüyoruz. Dokunulmadığını gördüğümüz sorumluluk aslında çok büyük bir alan. Yakın gelecekte bu alanda daha da odaklanmaya başlayacağız. Ayrıca, dünyada siber riskler öne çıkıyor. Sadece şirketlerin değil, kişilerin de siber güvenliklerine dair büyük endişeler var. Biz bu alanda ciddi bir büyüme potansiyeli olduğunu düşünüyoruz. Siber güvenlik konusunda uzman ve çok iyi bir ekibimiz var. Burada müşterilerimize ve brokerlerimize yardımcı olabileceğimizi düşünüyoruz. Geleneksel diyebileceğimiz yangın ve mühendislik gibi branşlarda da aynı şekilde underwriting odaklı üretimimize devam edeceğiz.

KÂR EDEBİLEN SEKTÖR YATIRIM YAPABİLİR

Türk sigortacılık sektöründe gelinen durumu nasıl değerlendirirsiniz?
Türkiye'de inanılmaz bir potansiyel var. 80 milyon nüfusu geçen bir ülkeyiz. Özellikle bireysel sigortalarda olmamız gereken yerin çok gerisindeyiz. Türkiye gibi orta ölçekli ekonomilere göre prim üretimimiz çok düşük seviyede. Dolayısıyla, almamız gereken çok yol var. Bunun için de lokomotif branşlar olan trafik gibi branşlarda sektörün kendine bir çözüm yaratması gerekiyor. Her sektörde olduğu gibi sigorta sektöründe de ana kriter kârlılık. Ortada bir yatırım var. Bu halin sürdürülebilir olması için şirketlerin az da olsa kâr ediyor olması gerekiyor. Bu soruna bir çözüm bulunacağına eminim. Tarifelerde değişiklik yapıldı ve sigorta şirketleri rezervlerini toplamaya başladı. Artık Hazine’de sorunları görebilen bir yönetim var. Nokta atışlarıyla bu sorunları çözüp, hızla ilerleyeceğimizi düşünüyoruz. Burada büyük bir potansiyel olduğunu düşünüyorum.

CHUBB OLARAK YENİ ÜRÜNLER GETİRECEĞİZ

Sektörde yeni ürünler görecek miyiz ?
Türkiye'de sigorta sektöründe büyük bir eksik yok. Pek çok uluslararası şirketin getirdiği çözüm var. Biz şu anda Chubb'ın dünyada farklı çözümler geliştirdiği noktalara bakıyoruz. Şu an Türkiye pazarında ama bakış açısı değiştirilip başka bir bakış açısı getirilse belki daha pratik çözümler olacak. Şu an fırsatları araştırıyoruz ama ben mutlaka böyle ürünlerin çıkacağını düşünüyorum. Biz de elimizden geldiğince bu ürünleri Türkiye'ye getirmeye çalışacağız.

'HEM İNSANA HEM DE MÜŞTERİYE YATIRIMA DEVAM'

Şu an Türkiye’de kaç çalışanınız var?
Yönetim olarak 38 kişilik bir ekibiz. Çözüm ortaklarımız var. Onlarla beraber bazı fonksiyonlarımızı hayata geçiriyoruz. Zaten merkezden aldığımız birçok destek var. Çok geniş ve kalabalık bir ekiple çalışmaktan ziyade kârlılık odaklıyız ve böyle olmaya devam edeceğiz. Kişilerin yarattığı katma değerleri iyi verimlilikte daha yüksek derecelere taşıyabileceğimizi düşünüyoruz. Verimsiz efor gün sonunda bir üretim getiriyor ama verimliliği kaybederseniz istediğiniz sonuçları kaçırabiliyorsunuz. Bu durum ekibimizi genişletmeyeceğimiz anlamına gelmiyor. Türkiye'ye yatırım yapmaya devam edeceğiz. Bu konuyla ilgili her gün yurt dışındaki meslektaşlarımızla ve ekibimizle görüşüyoruz. Sadece sigorta sektörü anlamında değil, Türkiye finansal anlamda da bölgesel bir merkez olma yolunda hızla ilerliyor. Dünyanın en büyük 20 ekonomisi arasında. Chubb olarak yatırım fırsatlarının çok açık olduğunu düşünüyoruz ve hem insana hem müşteriye yatırım yapmaya devam edeceğiz.

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek:

Trafikte düşük fiyat veren şirket kazançlı çıkacak

Zorunlu Trafik Sigortaları'nda nisan ayında yapılan düzenlemeler sonrası otomobillerde ortalama primler yüzde 11 düzeyinde azaldı. TSB verilerine göre, 2016 yılının ocak ayında 590 lira prim ödeyen vatandaş mayıs ayında 683 lira ile en yüksek ortalama prim fiyatı ödedi. Nisan ayında yapılan düzenlemelerin etkisi mayıs ayından sonra görülmeye başlarken, ağustos ayında 613 lira ortalama fiyata kadar düşüldü.

EN ÖNEMLİ DEĞİŞİKLİK: VEFAT TAZMİNATI

Trafik sigortalarında yapılan düzenlemeler içinde en önemli olanı vefat tazminatında oldu. Yeni düzenleme ile bundan böyle Hazine Müsteşarlığı standart bir hesaplama yöntemi belirleyip açıklayacak ve sigorta şirketleri kime, ne kadar vefat tazminatı ödeyeceğini, kişiler de sigortadan ne kadar tazminat alacağını bilecek. Böylece, kazada ölenlerin yakınları daha fazla tazminat almak için mahkemelere müracaat etmeyecek, fazla tazminat talep edilmesi durumunda ise mahkemeler farklı tazminatlara hükmedemeyecek.

TBMM'den geçen ikinci değişiklikle artık sigortacılar, kusurlu sürücülere tazminat ödemeyecek. Son düzenlemeyle ise artık trafik kazalarında zarar görenler, zararını tazmin etmek için önce sigorta şirketine müracaat edecek. Yeni düzenleme kişilerin dava yoluna gitmeden önce sigorta şirketine başvurmasını, sigorta şirketinin de başvuru tarihinden itibaren 15 gün içinde bu başvuruya yazılı cevap vermesini zorunlu kılıyor.


Mehmet Şimşek

'ZORUNLU TRAFİK SİGORTASI PRİMLERİNDEN HABERLERİ YOK'

Vatandaşların daha düşük primlerden yararlanması amacıyla yeni bir model geliştirdiklerini anlatan Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, bu kapsamda bütün sigorta şirketlerine ait fiyatların tek bir sistemde görülebildiğini buna göre en düşük fiyat tercihinde bulunabileceğini kaydetti.

Şimşek, söz konusu uygulamanın şirketler arasındaki rekabeti artıracağını ve fiyat düşüşlerini hızlandıracağını belirtti. Şimşek, "En büyük sorun vatandaşların tüm sigorta şirketlerinin uyguladığı zorunlu trafik sigortası primlerinden haberlerinin olmaması" şeklinde konuştu.

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

Şimşek, araç sahiplerine, piyasadan aldıkları tek fiyatla yetinmemeleri, en uygun teklife göre poliçe düzenletmeleri çağrısında bulundu.

'OTO SİGORTALARI PROJESİ' BAŞLADI

TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, TSB olarak sorunların çözümüne yönelik olarak 'Oto Sigortaları Projesi' başlattıklarını belirtti.

Eroğlu primlerin düşmesi için en temel faktörleriyse şöyle sıraladı: "Toplam maliyetlerin ve kazaların azaltılması, sürücülerin trafik kurallarına daha fazla uyumudur. Bunun için de serbest tarife sisteminden vazgeçilmemesi, kuralları sürekli ihlal eden sürücülerle ilgili yaptırımların artırılması, bölünmüş karayolu yapımı suretiyle gerçekleştirilen altyapı yatırımlarının trafik cezalarını caydırıcı etki sağlayacak şekilde desteklenmesi gibi önlemlerin alınması gerekiyor."


Mehmet Akif Eroğlu

TRAFİK SİGORTASINDA 'TEKLİFLİ İNDİRİM' DÖNEMİ

Öte yandan, trafik sigortasında 'teklifli indirim' dönemi başlarken, söz konusu uygulamadan yararlanabilmek için Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin internet sitesinden (www.sbm.org.tr) sorgulama yapılması gerekiyor. Araç sahipleri TC kimlik numarası ve araç plakasını girdiklerinde trafik sigortası lisansı olan 29 şirketin trafik sigortası bedeline ilişkin teklifleri karşılarında görebiliyor. Konuyla ilgili açıklama yapan Hazine kaynakları, "Şimdi her taşıt sahibi aracını hangi şirketin kaça sigorta yapacağını ekranda görebiliyor" dedi.

2016 yılının ilk yarısında büyümenin lokomotifi, primlerin artmasıyla % 115'e yakın büyüyen trafik sigortaları oldu. Kara araçları branşındaki (kasko) büyüme oranı ise % 14.3 şeklinde gerçekleşti. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, yeni dönemde trafik sigortalarında daha düşük fiyat teklifinde bulunan şirketin kazançlı çıkacağını söyledi.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

Sektöre uzun yıllarını vermiş eski sigortacılarla Boğaziçi Borsa Restaurant'ta buluştuk. Anılarla renklenen yemekte, sigorta duayenleri genç sigortacılara önerilerini Sigortacı Gazetesi vasıtasıyla paylaştılar.



Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Sektörün duayenleri Sigortacı Gazetesi'nin yemeğinde buluştu

Geçtiğimiz ay sigorta sektörünün duayenlerini Boğaziçi Borsa Restaurant'ta öğlen yemeğinde bir araya getirdik. Yemeğe, sektöre uzun yıllarını veren Cemal Zağra, Adli Okuş, Günel Başer, Cahit Nomer, Necdet Atakul, Osman Yücesan, Cengiz Akatlı, David Kohen, Barbaros Yalçın, Mehmet Aydoğdu, Erhan Dumanlı, Çetin Alanya, Faruk Ömrüuzak, Süha Akdemir, Metin Atakan ve Ahmet Hamdi Başar katıldı. Uzun bir süre sonra buluşan ve sektörde aynı dönemlerde çalışmış olan duayenler, keyifli sohbetleriyle ve paylaştıkları anılarla yemeği renklendirdi. Kimi 30 yılını kimi 50'den fazla yılını sigortacılığın gelişimine adayan duayenlerle tadı uzun süre damaklarda kalacak bir yemek yedik.

CAHİT NOMER: GENÇ SİGORTACILAR DÜRÜST OLMALI



Sektörde 51 yıl çalıştım. Kariyerim boyunca Milli Reasürans'taydım. 2009'da genel müdürlükten ayrıldım, 6 yıl yönetim kurulunda başkan vekilliği yaptım. 2015'te tamamen bıraktım. Artık her emekli ne yapıyorsa ben de onu yapıyorum. Devamlı briç oynuyorum, haftada 3 gün tenis oynuyorum ve ufak tefek seyahatler yapıyorum.
Birazcık çalışmak şart. Biraz şans lazım, dürüstlük lazım. Kuruma bağlılığın da önemli olduğunu düşünüyorum. Taş yerinde ağırdır. Birkaç yılda bir kurumdan kuruma atlamanın başarı olmadığını düşünüyorum. Gelişmek için sebat etmek lazım.

DAVİD KOHEN: GENÇLER İYİ BİRER EŞ BULMALI



Sektörde çalışmaya 1949'da başladım. Artık brokerlik şirketimizi kızım ve damadım yönetiyor ama ben de haftada en az bir gün ofise giderim. Mesleğe yeni başlayan sigortacılara tavsiyem ise iyi birer eş bulmaları!

CEMAL ZAĞRA: SİGORTACILIK GÜZEL BİR SEKTÖR



Sigorta sektöründe toplam 40 yıl çalıştım, sigortacılık güzel bir sektör. Mesleğe önce Londra'da başladım, sonra ülkeye dönerek Güneş Sigorta'da genel müdür muavini oldum. Daha sonra Koç Allianz'da ve Şark Sigorta'da genel müdürlük yaptım.
6 buçuk yıl da Türkiye Sigorta Birliği başkanı olarak görev yaptım. Bunun dışında, TÜSİAD'da sigorta komitesi başkanıydım. Hazine'yle birlikte çalışarak Bireysel Emeklilik Sistemi'ni kurduk. Artık günlerimi dinlenerek geçiriyorum, sık sık dostlarımla bir araya geliyorum.

GÜNEL BAŞER: ÖNCE İŞİN TEKNİĞİ ÖĞRENİLMELİ



Sigorta sektöründe 30 yıl çalıştım. İlk başta İtalyan Riunione Adriatica Di Sicurtà şirketinin Türkiye vekilliğini yaptım. Daha sonra Şark Sigorta'ya geçtim ve burada genel müdür olarak görev yaptım. Artık emekliliğin tadını çıkarıyorum.
Sektör çok değişti. Böyle bir ortamda gençlere önerim çok çalışmaları. İşin tekniğini öğrenmeye çalışsınlar. Pazarlamacı bile olsalar işin özünü kapmaları gerektiğini düşünüyorum.

ADLİ OKUŞ: SİGORTACILIK EN NAMUSLU MESLEK



Sigorta sektöründe 72 yılım geçti. Doğan Sigorta, Anadolu Sigorta, Güven Sigorta, Ray Sigorta ve Başak Sigorta'da çalıştım. En son Başak Sigorta'da genel müdür yardımcısı ve fen müşaviri olarak görev yaptım.
Hâlâ mesleğe bir anlamda devam ediyorum. Emekli olduktan sonra danışmanlık yapmaya başladım. Hizmet verdiğim oldukça geniş bir muhit vardı. Artık bunu azalttım, birkaç müesseseye indirdim. Ben bırakmak istesem de onlar beni bırakmıyor, dolayısıyla devam ediyorum. Bu ayda iki-üç günümü alıyor. Bunun dışında büromda oturuyorum ve dostlarımla vakit geçiriyorum.
Bence dünyanın en güzel mesleği sigortacılık. Hem uluslararası bir meslek hem de dünyanın en namuslu mesleği.

ÇETİN ALANYA:
İYİ BİR EĞİTİM ŞART



Sektörde 41 yıl çalıştım. 14 yıl Destek Reasürans'ta, 4 yıl Halk Sigorta'da, 13 yıl Ray Sigorta'da genel müdür olarak 13 yıl görev aldım. Daha sonra Mehmet Aydoğdu ile Dubai Group Sigorta'yı kurduk. Orada da 4 yılım geçti. Daha sonra Dubai Group'un Malezya ve Bahreyn'deki reasürans iştiraklerinde yönetim kurulu üyeliği yaptım. Şu sıralarda da bir trafik portföyü üzerinde çalışıyorum, danışmanlık yapıyorum.
Sektörde yeni başlayan gençler iyi bir eğitim almış olmalı, özellikle de bu ortamda yabancı dil bilmeleri şart. Kendilerine mutlaka bir hedef koymaları, bu hedefe ulaşmak için de çalışmaları gerek. Yaptıkları işin bilincine varmalı, bu doğrultuda çok ciddi çalışmaları lazım.

CENGİZ AKATLI:
GÜNLERİMİ YAZARAK GEÇİRİYORUM



Sektörde yaklaşık 50 yıl çalıştım. 20 yıl acentelik yaptım, 30 yıl da Milli Reasürans'ta çalıştım. En son buradan genel müdür yardımcısı olarak emekli oldum. Artık günlerimi okuyarak ve yazarak geçiriyorum. Anılarımı kaleme aldım. Bu yıl umarım kitap olarak basılacak.

SÜHA AKDEMİR:
SEKTÖRÜN GİDİŞATI BELİRSİZ



Sektörde 53 senem doldu. Bütün bu süreyi Güneş Sigorta'da geçirdim. Ayrılmadan önce genel müdür yardımcısıydım, daha sonra ayrılarak Güneş Sigorta'nın acenteliğini aldım. Halihazırda acenteliğe devam ediyorum. İki yıl önce olsa gençlere muhakkak bu sektöre girmelerini önerirdim, ancak şu anda sektörün durumu belirsiz. İleride ne olacağını da bilemiyoruz. Benim tavsiyem, aynı işyerinde istikrarla çalışmak. İş değişikliğini genç arkadaşlara çok tavsiye etmiyorum. Sabırlı olup çok çalışmaları gerek.

MEHMET AYDOĞDU:
ÇALIŞILAN KURUMA BAĞLILIK ÖNEMLİ



Sektörde tam 50 yılı doldurdum. 40 yıl Güneş Sigorta'da çalıştım, bunun 23-24 yılında genel müdürlük yaptım. Başak Sigorta'da yönetim kurulu başkan yardımcısı olarak 8 yıl kadar görev aldım. O ara Çetin Alanya ile birlikte Dubai Group Sigorta'yı kurduk. Ondan sonra gerçekten emekli oldum. Artık sadece küçük bir sigorta şirketinin ve Kıbrıs'ta bir bankanın yönetim kurulu üyeliğiyle meşgulüm. Sektöre yeni giren gençler çalıştıkları kuruma bağlı olmalı. Kendilerini oldukları kapasitenin üzerine çıkarmak için devamlı uğraşmalılar.

OSMAN YÜCESAN:
SİGORTACILIK ESKİSİ GİBİ DEĞİL



1947 yılında mesleğe başladım, sanırım 1995 senesinde bıraktım. Bu 48 yıl boyunca sigortacılığın tüm kademelerinde çalıştım. Önce prodüktörlük yaptım, sonra yurtdışında staja gittim. Ülkeye döndüğümde Milli Reasürans, Genel Sigorta ve Doğan Sigorta'da çalıştım. Ondan sonra San Sigorta'yı kurdum ve Türkiye'deki ilk broker oldum. Daha sonra brokerliği de bırakarak emekli oldum. Artık ziraatçılık yapıyorum. Kimseye sigortacı olmasını önermem, çünkü günümüzde sigortacılığın ne olduğunu ben anlamıyorum. Oldukça zor bir meslek olduğunu söylemek gerekiyor.

FARUK ÖMRÜUZAK:
GENÇLER SABRETMEYİ BİLMELİ



Sektörde 43 yılım geçti. Sigortacılığa Sigorta Denetleme Kurulu'nda başladım, burada 11 yıl müfettişlik yaptım. Daha sonra yeni kurulan bir şirket olan Batı Sigorta'ya transfer edildim ve orada 16 yıl çalıştım. 1990'dan bu yana üniversitelerde ders veriyorum. Şimdi de İstanbul Üniversitesi, Bahçeşehir Üniversitesi'nde, Deniz Ticaret Enstitüsü'nde ve TSEV'de eğitim veriyorum. Sektörde çalışmaya yeni başlayan gençler öncelikle sabırlı olmalı ve etik kurallara uymalılar. Kendilerini her alanda daima geliştirmeleri gerektiğini düşünüyorum.

METİN ATAKAN:
ÇOK SIK İŞ DEĞİŞTİRİLMEMELİ



1976'da Güneş Sigorta'da çalışmaya başladım, oradan emekli olduktan sonra da yine Güneş Sigorta'nın acenteliğini aldım. 40 yıldır sigorta sektörünün içindeyim. Hâlâ acentelik yapmayı sürdürüyorum, ama artık gerçek emekliliğe geçmek istiyorum.
Artık sektörde çok sık görev değişiklikleri olduğunu görüyorum. Biri bir yere atanıyor, 2-3 sene çalışıyor, sonra başka bir yere geçiyor. Bu böyle sürüp gidiyor. Benim dönemimde bu kadar fazla iş değişikliği yapılmazdı. Bence bireylerin bulunduğu yerde daha verimli hale gelmesi, müessesenin daha da güçlenmesine neden olur.

NECDET ATAKUL:
GENÇLER ÇOK ÇALIŞMALI



Sektörde 50 yılı bitirdim. Şu an emeklilik safhasını yaşıyorum. En son Marsh'ta COO olarak çalışıyordum, aynı zamanda genel müdürlüğü de üstlendim. Geçmişte Halk Sigorta'da görev aldım, Doğa Sigorta'nın başlangıcında bulundum. Artık emekliliğimde sık sık seyahat etmeye çalışıyorum. Birkaç danışmanlık ve denetçilik işini yürütüyorum. Bu tür işlerde görev almaktan da mutluluk duyuyorum. Sektör değişim içinde, artık idare kademesinde daha genç arkadaşlarımız var. Onlar umarım sektörü daha da ileriye götüreceklerdir. Sektörde yeni başlayan gençlere çok çalışmalarını tavsiye ederim.

ERHAN DUMANLI:
SEKTÖRÜN POTANSİYELİ YÜKSEK



Sektörde 29 sene çalıştım. Halk Sigorta Genel Müdürü olarak başladım, daha sonra Halk Yaşam'ı kurduk. Burada murahhas üyelik yaptım, daha sonra yönetim kurulu başkan vekilliğini üstlendim. Halk Reasürans diye bir reasürans şirketimiz vardı, onun murahhas üyesi ve başkan vekiliydim. Yani Yapı Kredi bünyesindeki bütün sigorta grubunun sorumluluğu benim üstümdeydi. Artık bol bol spor yapıyorum. Zaman zaman danışmanlık yapıyorum. Bunun yanı sıra Unico Sigorta'da yönetim kurulu üyesiyim. Sigortacılıkta ben mesleğe başladığımdan beri potansiyel var. Sigortacılığın Türkiye'de gelişmesi lazım. Bu konuda istenilen seviyeye ulaşılamadı. Ne olursa olsun, istikbalin mesleklerinden biri.

BARBAROS YALÇIN:
ÖNEMLİ OLAN İNSANIN YAPTIĞI İŞİ SEVMESİ



Sektörde 43 yılım geçti. Bütün bu süre zarfında sadece Milli Reasürans'ta çalıştım ve oradan genel müdür yardımcısı pozisyonunda 31 Temmuz'da emekli oldum. Henüz emekli olmamın üzerinden çok zaman geçmediği için emekliliğe alışma evresindeyim. Bizim zamanımızla şimdiki sigortacılık biraz farklı. Gençler daha fazla yarış içindeler. İşlerini sevmeleri mühim, önemli olan yaptıkları işi sevmeleri. Eğer sevmiyorlarsa yapmasınlar.

AHMET HAMDİ BAŞAR:
REKABET ARTTI



Sektörde 40 yılım geçti. 22 yıl Sigorta Denetleme Kurulu'nda çalıştım. Uzman yardımcısı olarak girdim; sonra uzman, kurul üyeliği ve İstanbul grup başkanlığı görevlerini yaptım. 1998'de emekli olup İş Bankası'nın iştiraklerinde görev aldım. 18 senedir de Anadolu Sigorta'dayım. Şu an burada genel müdür danışmanıyım. Sektör çok değişti, rekabet çok arttı. Gençler sebat etmeli. Kendilerini ispat edebilirlerse zamanla istedikleri pozisyon da olur, ücret de ona göre değişir. İlk yıllardaki ücrete bakıp karar vermesinler.

1.1.2016-30.09.2016 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S
ALLIANZ	78.096	3	950.105	1	527.255	2			610	7	9.490	4	37.639	3	307.778	4	156.361	4	1.978.622	1	1.269	6		
ANADOLU	93.761	1	299.125	4	659.337	1			18.844	1	47.148	1	51.146	1	525.253	1	244.637	3	1.232.003	3	15.330	1		
AXA	36.136	10	206.524	5	498.506	3			617	6	6.295	6	26.215	6	352.362	2	113.907	10	1.447.007	2	38	12		
MAPFRE	12.850	21	314.996	3	190.398	9			209	9	3.383	9	31.016	4	195.149	6	153.519	5	1.053.278	4	170	10		
SOMPO JAPAN	9.783	24	32.069	12	258.825	5			-40	13	1.416	14	22.237	7	115.138	10	125.481	9	1.022.411	5			2.324	2
AK	23.299	13	163.675	6	401.565	4			3.455	3	2.964	10	21.326	8	324.988	3	143.567	8	186.030	10	5.791	4		
ZİRAAT	76.743	4	11.714	17	93.168	15					1.644	13	800	27	150.641	8	649.707	1	71.859	17				
GROUPAMA	12.523	22	97.019	7	224.435	7					3.713	8	14.050	13	87.174	14	411.755	2	91.557	14				
GÜNEŞ	21.702	15	91.854	8	190.634	8			5.077	2	15.581	2	15.418	11	186.394	7	146.588	6	215.212	9	9.391	2		
EUREKO	29.795	11	78.339	9	238.301	6			2.167	4	8.380	5	20.412	9	231.189	5	145.386	7	66.202	18	6.359	3		
HALK	18.804	17	21.085	13	94.497	14			39	11	232	18	898	26	127.363	9	32.038	15	446.658	6	35	13		
NEOVA	66.720	7	105	31	99.448	12			8	12			2.329	22	51.541	17	22.209	19	419.692	7	74	11		
ZİRAAT HYT VE EMK	8.774	25																						
HDI	18.434	18	6.813	19	177.134	11					2.868	11	46.081	2	104.356	11	64.752	12	160.625	12				
ERGO	10.011	23	58.014	10	178.604	10					11.291	3	29.757	5	79.908	15	49.500	14	169.177	11				
ACIBADEM SAĞLIK VE HYT	2.478	37	582.462	2																				
SS DOĞA	76.226	5	747	26	51.416	18							10.095	14	26.680	22	1.477	31	347.044	8				
RAY	3.959	30	11.029	18	58.846	17			758	5	5.872	7	7.761	15	91.114	13	88.372	11	132.303	13	184	9		
ZURICH	73.174	6	5.133	21	49.926	19					722	16	16.168	10	99.040	12	51.545	13	6.783	27				
ANADOLU HYT VE EMK	677	45																						
ALLIANZ YŞM VE EMK	3.711	33																						
METLIFE	90.195	2																						
GARANTİ EMK	3	55																						
HALK EMK	915	44																						
VAKIF EMK	44.229	8																						
AIG	27.862	12	17.584	15	16.178	26					542	17	14.302	12	48.102	18	28.698	17	6.223	28	1.299	5	193	3
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	22.086	14																						
AVIVASA	39.677	9																						
ANKARA	3.768	32	21.075	14	44.705	20					177	19	1.612	24	35.549	20	13.146	23	87.832	15				
UNICO	4.740	28	1.195	24	96.012	13					732	15	5.622	18	52.186	16	16.498	20	7.335	26				
AEGON EMK VE HYT	6	54																						
TÜRK NİPPON	19.274	16	11.970	16	33.371	23					4	24	2.439	21	12.829	28	5.554	27	80.194	16				
GENERALI	4.542	29	1.383	22	34.490	22			412	8	52	21	2.096	23	39.547	19	9.084	25	46.565	22	393	8		
DUBAI STARR	3.496	36	1.246	23	42.268	21			81	10	129	20	3.073	20	32.968	21	29.978	16	1.538	30	1.205	7		
LIBERTY	3.497	35	953	25	67.729	16					2	26	3.371	19	22.328	24	12.162	24	13.970	24				
SBN	16.831	20	5.700	20	6.021	28					14	23	1.359	25	17.111	25	16.100	22	48.877	21				
IŞIK	2.401	38	425	29	26.610	25							468	28	22.970	23	6.212	26	52.401	20				
BNP PARIBAS CARDIF EMK	325	47																						
NN HYT VE EMK	6.783	26																						
ALLIANZ HYT VE EMK	946	43																						
SS KORU	2.345	39			7.284	27					3	25	77	30	3.973	30	1.865	30	64.071	19				
GROUPAMA EMK	16.989	19																						
ACE EUROPE	5.688	27	510	27									6.975	16	15.255	26	25.085	18						
BNP PARIBAS CARDIF HYT	116	50																						
ORIENT	1.791	41	25	33	28.980	24					36	22	5.692	17	13.555	27	2.381	29	4.100	29				
COFACE																								
BNP PARIBAS CARDIF	3.918	31															16.234	21						
EULER HERMES																								
DEMİR HYT	229	48	39.446	11																				
ETHICA	543	46	55	32	3.166	30									838	31	199	32	31.925	23				
FİBA EMK																								
ATRADIUS																								
TURKLAND	1.020	42	435	28	5.642	29					1	27	232	29	4.231	29	2.545	28	7.854	25				
KATILIM EMK VE HYT	3.709	34																						
AXA HYT VE EMK	46	52																						
TÜRK P & I											2.214	12											16.280	1
MAPFRE YAŞAM	6	53	3	34																				
ERGO EMK VE HYT	48	51																						
TURİNS	1.912	40	170	30	8	31									811	32	97	33	328	31				
ASYA EMK	194	49																						
MAGDEBURGER	0	56	2	35	3	32							0	31	0	33	0	34	316	32				
EGE																								
HÜR																								
NEWLIFE YŞM																								
2016/9 ay toplamı	1.007.784		3.032.985		4.404.761		0		32.236		124.907		400.665		3.378.319		2.786.638		9.499.990		41.537		18.797	
2015/9 ay toplamı	846.503		2.511.993		3.954.076		6		31.063		123.314		396.496		3.128.194		2.375.558		4.871.370		41.737		13.962	
Artış oranı 2015/2016	19,05		20,74		11,40		-100,00		3,78		1,29		1,05		8,00		17,30		95,02		-0,48		34,62	

Üçüncü çeyrek sonunda toplam prim üretimi geçen yıla göre yüzde 32 artarak 29 milyar 95 milyon lira oldu

Trafik prim üretimi kaskonun 2 katını aştı

2016 yılı dokuz aylık toplam prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 32 artarak 29 milyar 95 milyon lira oldu. Büyümede en önemli etken 9 ayda üretimi yüzde 95 artış gösteren trafik sigortaları oldu. 12 milyon adedin üzerinde teminat verilen trafik sigortalarında prim üretimi 9.5 milyar liraya ulaşırken, kasko prim üretimi 4 milyar 404 milyon lirada kaldı. Böylece trafik prim üretimi kaskonun iki katını aştı. Kaskoda verilen teminat adedi ise 9 ayda 4 milyon olarak gerçekleşti.

sigorta şirketlerinin prim üretimi (bin TL)

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

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2016-9 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.

Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2015/9 ay	S	Hayat dışı 2016/9 ay	S	A %	Hayat 2015/9 ay	S	Hayat 2016/ 9 ay	S	A %	2015 9 aylık genel toplam	S	2016 9 aylık genel toplam	S	A %	PP
63.394	2			-2	27	22.552	3	2.126	11	2.714.334	1	4.135.294	1	52						2.714.334	1	4.135.294	1	52	14,21
105.244	1	1.197	9			12.811	4	6.634	5	2.597.634	2	3.312.472	2	28						2.597.634	2	3.312.472	2	28	11,38
54.375	4					9.248	6	8.986	2	2.093.657	3	2.760.214	3	32						2.093.657	3	2.760.214	3	32	9,49
41.087	6			885	8	1.221	16	1.140	17	1.401.366	4	1.999.300	4	43						1.401.366	4	1.999.300	4	43	6,87
15.194	14			5.026	2	3.322	12	4.049	7	678.623	10	1.617.234	5	138						678.623	10	1.617.234	5	138	5,56
48.780	5	2.513	7	2.812	4	43.789	1	3.118	8	1.235.536	5	1.377.672	6	12	13	25	6	24	-53	1.235.548	5	1.377.678	6	12	4,74
3.406	23	2.548	6	29	22	3.605	11	1.395	16	726.784	8	1.067.259	7	47						726.784	8	1.067.259	7	47	3,67
11.285	17					5.503	8	2.921	9	917.626	6	961.935	8	5						917.626	6	961.935	8	5	3,31
15.865	12			31	21	1.518	15	4.720	6	906.884	7	919.985	9	1						906.884	7	919.985	9	1	3,16
20.858	9	1.573	8			5.912	7	2.045	12	707.085	9	856.918	10	21						707.085	9	856.918	10	21	2,95
6.499	19			171	14	4.028	9			562.861	12	752.349	11	34						562.861	12	752.349	11	34	2,59
4.321	20			953	7	38	22	8.338	3	364.840	15	675.775	12	85						364.840	16	675.775	12	85	2,32
										8.716	45	8.774	44	1	445.646	1	637.082	1	43	454.363	14	645.856	13	42	2,22
17.802	11			-38	28			10.017	1	505.755	13	608.842	13	20						505.755	13	608.842	14	20	2,09
15.439	13			129	15	983	19	1.727	14	613.090	11	604.541	14	-1						613.090	11	604.541	15	-1	2,08
										394.992	14	584.940	15	48	2.931	23	5.923	20	102	397.923	15	590.863	16	48	2,03
732	31			11	23			8.279	4	126.544	24	522.706	16	313						126.544	34	522.706	17	313	1,80
19.079	10			227	12	3.172	13	394	21	323.532	17	423.070	17	31						323.532	19	423.070	18	31	1,45
30.107	7			399	10	3.796	10	2.867	10	352.935	16	339.660	18	-4						352.935	17	339.660	19	-4	1,17
										383	52	677	51	77	303.312	3	329.275	2	9	303.695	20	329.952	20	9	1,13
										5.992	46	3.711	47	-38	322.726	2	325.975	3	1	328.717	18	329.686	21	0	1,13
										63.742	30	90.195	28	42	165.928	6	234.534	6	41	229.670	24	324.729	22	41	1,12
										1	59	3	60	164	250.809	4	300.481	4	20	250.810	22	300.484	23	20	1,03
										1.121	49	915	50	-18	248.857	5	260.912	5	5	249.977	23	261.827	24	5	0,90
										43.696	34	44.229	33	1	140.307	9	200.329	7	43	184.004	28	244.557	25	33	0,84
55.337	3	956	10	5.631	1	11.551	5			259.851	18	234.457	19	-10						259.851	21	234.457	26	-10	0,81
										27.174	40	22.086	41	-19	163.478	7	198.563	8	21	190.652	27	220.649	27	16	0,76
										33.735	39	39.677	36	18	159.796	8	180.661	10	13	193.530	26	220.338	28	14	0,76
3.201	24	-1.296	12	106	16	12	24	1.502	15	129.900	22	211.389	20	63						129.900	32	211.389	29	63	0,73
11.716	16	3.071	4	219	13	3.071	14	1.822	13	161.928	20	204.220	21	26						161.928	29	204.220	30	26	0,70
										6	58	6	59	-5	138.089	10	188.881	9	37	138.095	31	188.887	31	37	0,65
8.426	18			9	24					82.508	28	174.069	22	111						82.508	40	174.069	32	111	0,60
4.129	21	2	11	70	19	0	26	535	20	145.882	21	143.299	23	-2	1	26				145.883	30	143.299	33	-2	0,49
14.218	15	2.788	5	75	18	1.193	17	189	24	128.330	23	134.445	24	5						128.330	33	134.445	34	5	0,46
3.478	22			86	17	18	23	1.104	18	113.351	26	128.697	25	14						113.351	36	128.697	35	14	0,44
959	30					334	20	0	27	85.231	27	113.306	26	33						85.231	39	113.306	36	33	0,39
1.019	29			228	11	137	21	267	22	117.470	25	113.139	27	-4						117.470	35	113.139	37	-4	0,39
										75	54	325	52	330	107.648	11	106.798	11	-1	107.723	37	107.123	38	-1	0,37
										8.999	44	6.783	45	-25	59.795	15	82.833	13	39	68.795	42	89.616	39	30	0,31
										618	50	946	49	53	85.280	12	84.177	12	-1	85.898	38	85.122	40	-1	0,29
1.176	27			2.283	5			548	19	38.135	37	83.624	29	119						38.135	50	83.624	41	119	0,29
										16.413	42	16.989	43	4	60.177	14	65.692	15	9	76.590	41	82.681	42	8	0,28
27.798	8			652	9					66.882	29	81.961	30	23						66.882	43	81.961	43	23	0,28
										58	56	116	55	99	61.157	13	72.830	14	19	61.216	44	72.946	44	19	0,25
2.616	25			46	20	1.173	18	225	23	42.439	36	60.621	31	43						42.439	49	60.621	45	43	0,21
		51.390	1							50.432	32	51.390	32	2						50.432	47	51.390	46	2	0,18
						23.790	2			42.463	35	43.942	34	3						42.463	48	43.942	47	3	0,15
		40.417	2	3.461	3					53.529	31	43.879	35	-18						53.529	45	43.879	48	-18	0,15
										46.431	33	39.675	37	-15	4.038	21	3.570	22	-12	50.468	46	43.245	49	-14	0,15
29	33			2	25			64	25	0	60	36.820	38							0	63	36.820	50		0,13
										0	63	0	63		9.476	19	30.705	16	224	9.476	57	30.705	51	224	0,11
		28.202	3							22.110	41	28.202	39	28						22.110	52	28.202	52	28	0,10
1.036	28			1.895	6					37.016	38	24.891	40	-33						37.016	51	24.891	53	-33	0,09
										612	51	3.709	48	506	12.330	17	16.648	18	35	12.942	54	20.357	54	57	0,07
										84	53	46	57	-44	18.464	16	19.201	17	4	18.548	53	19.248	55	4	0,07
43	32									11.199	43	18.537	42	66						11.199	55	18.537	56	66	0,06
										28	57	9	58	-69	10.795	18	10.152	19	-6	10.823	56	10.160	57	-6	0,03
										66	55	48	56	-28	5.487	20	4.766	21	-13	5.553	58	4.814	58	-13	0,02
1.331	26			0	26			0	26	3.049	47	4.656	46	53						3.049	60	4.656	59	53	0,02
										0	62	194	54		3.695	22	381	23	-90	3.695	59	575	60	-84	0,00
0	34					1	25			0	61	322	53							0	64	322	61		0,00
										198.759	19	0	61							198.759	25	0	62		0,00
										2.339	48	0	62							2.339	61	0	63		0,00
												0	64		161	24				161	62	0	64		0,00
609.977		**133.362**		**25.394**		**162.778**		**75.011**		**19.274.830**		**25.735.143**		**33,52**	**2.780.394**		**3.360.374**		**20,86**	**22.055.224**		**29.095.517**		**31,92**	
574.308		**141.686**		**22.521**		**169.802**		**72.241**				**19.274.830**					**2.780.394**					**22.055.224**			
6,21		**-5,88**		**12,76**		**-4,14**		**3,83**				**33,52**					**20,86**					**31,92**			

Trafik+kaskonun toplam üretimdeki payı da yüzde 47.7'ye ulaştı. 2015 yılında bu oran yüzde 39 olmuştu. Hayat dışı branşlarda yüzde 33.5 artışla 25 milyar 735 milyon lira prim üretilirken hayat sigortalarında yüzde 20.8 artışla 3 milyar 360 milyon liralık prim üretimi gerçekleşti. Dokuzuncu ay sonundaki yıllık enflasyon dikkate alındığında (TÜFE: 7.28, Yİ-ÜFE: 3.79) sigorta sektörü reel olarak büyümesini sürdürdü.

ŞİRKETLERE GÖRE ÜRETİM

Yılın üçüncü çeyreği sonunda en çok prim üreten şirket 4 milyar 135 milyon lirayla Allianz oldu. 3 milyar 312 milyon lirayla Anadolu Sigorta ve 2 milyar 760 milyon liralık üretimle Axa Sigorta bu şirketi izledi. 9 aylık üretimi 2 milyar liraya dayanan Mapfre ve 1 milyar 617 milyon lirayla Sompo Japan, zirvenin dikkat çeken şirketleri oldu.

Hayat sigortalarında en çok prim üreten şirket 637 milyon lirayla Ziraat Hayat ve Emeklilik olurken, bu şirketi 329 milyonla Anadolu Hayat Emeklilik ve 325 milyon liralık üretimle Allianz Yaşam ve Emeklilik takip etti.

Dünyanın gözü bu şirketin üzerinde: Lemonade

New York'ta iki girişimci, sigortacılık kalıplarını kıracak bir start up'a imza attı. Dev finans ve reasürörlerin desteğiyle sigortacılık lisansı alan Lemonade, dijitalden aracısız satış yapacak, havuzda topladığı primlerden hasar ödeyecek ve kalan parayı sigortalıya geri verecek.

Eylül ayında faaliyete başlayan insurtech firması Lemonade, ilk iki gün sonuçlarını açıkladı. Buna göre şirketin web sitesini ilk 48 saatte 36 bin kişi ziyaret etti, bunların 4 bin 570'i Lemonade'in satış yaptığı New York'tan geldi. İlk iki günde 142 poliçe satılırken 14 bin 300 dolarlık prim yazıldı. Dünya sigorta endüstrisinin ne yapacağını merakla beklediği Lemonade, P2P olarak adlandırılan bir paylaşım ekonomisine dayanıyor. Yazarımız Okan Utkueri'nin geçen ayki köşesinde de belirttiği gibi,



dünya sigorta endüstrisinde Guevara ve Friendsurance da buna benzer insuretech girişimleri. Şirketin ilk iki gün sonuçlarını açıklaması sektörde pek rastlanan bir durum değil. Kurucu ortaklardan Shai Winninger, şirketin dürüstlük ve şeffalık ilkelerinin bir gereği olarak bu açıklamayı yaptıklarını belirtti. Lemonade, renter (kiracı), condo (eşya) ve homeowner (ev sahibi) olmak üzere üç tip poliçe satıyor. İlk iki günde kiracı sigortası ortalama 86 dolara, eşya sigortası ortalama 528 dolar, ev sahibi sigortası ise ortalama 691 dolara satıldı. İki hafta içindeyse ortalama ev sahibi poliçesi primi bin 120 dolara yükseldi. Uygulama, müşterisinin mevcut sigortasını iptal etme özelliğine de sahip. İptalden sonra sigortalıya varsa geri ödemeyi de yapıyor ve yeni sigorta satışını gerçekleştiriyor. Şirketin müşterileri doğal olarak daha çok gençler. Ziyaretçilerin %43'ü 25-34 yaş arası, %29'u ise 35-44 yaş arası, %7 ise 55 yaş ve üstü.

SİGORTACI LİSANSI ALDI

Lemonade'i riski geleneksel bir sigorta şirketine aktaran diğer insuretech startuplarından ayıran bir özelliği ise şirketin kendisinin lisanslı bir sigortacı olması. CEO ve kurucu ortak Daniel Schreiber, lisansı, şirket kurulduktan hemen sonra aldıklarını, fakat süreç bitene kadar stres dolu anlar yaşadıklarını açıkladı.
Schreiber'e göre mevcut geleneksel sigorta sistemi rahatsız edici. Kendileri ise sigorta iş modelini yeniden keşfetmeyi ve sigorta satın almayı daha güzel, kolay ve ucuz bir süreç haline getirmeyi vaat ediyorlar. Lemonade'in California'dan Sequoia Capital and Aleph gibi risk sermayesi şirketlerinin desteğiyle 13 milyon dolarlık sermayesi bulunuyor.
P2P denen bir paylaşım modeline dayanan bir sigortacılık anlayışına sahip olan Lemonade, sigortalıların primlerini bir havuzda toplayıp hasarı bu havuzdan ödemeyi vaat ediyor. Geleneksel sigortacılıktan farkı, internetten ya da akıllı cihazlardan aracısız satış yapması. Primler ödendiğinde kendi payını alması ve hasar olduğunda havuzdan ödeme yapması. Başka bir farkı da poliçe yılı bittiğinde, havuzda para kaldıysa ya da teknik kâr elde edildiyse bunu sigortalılar arasında paylaştırması.

HASAR SÜRECİ ÇOK BASİT

Lemonade, hasarı da çok kolay ödüyor. Sigortalı, aplikasyondan hasar bildirimi yaptıktan sonra beyanın doğru olduğuna dair mobil imza atıyor ve hasarı anlatıp videoya kaydediyor ve şirketle paylaşıyor. Bundan sonra Lemonade hasar ödemesini hesaplayıp sigortalıya gönderiyor.
Şirket, AIG, ACE ve Liberty'den deneyimli sigortacıları yönetici ekip olarak istihdam etmiş durumda. Everest Re, Hiscox, Lloyd's, XL Catlin ve Berkshire Hathaway'in National Indemnity şirketi Lemonade'in global reasürans partnerleri arasında.

HIV İngiltere sigortacılığının gündeminde...

HIV, hayat sigortası almaya engel değil



İngiliz Sigortacılar Birliği, HIV pozitif olarak tanı koyulan birçok bireyin hayat sigortalarını iptal etmesi sebebiyle bir açıklamada bulundu. HIV pozitif teşhisinin mevcut poliçeleri etkilemeyeceğini ifade eden Birlik, poliçelerin iptaline gerek olmadığının altını çizdi.

İngiliz Sigortacılar Birliği (ABI) HIV'nin, yani İnsan Bağışıklık Yetmezlik Virüsü'nün (Human Immunodeficiency Virus) hayat sigortası poliçelerine etkisine dair bir açıklama yaptı. Birçok kişinin HIV pozitif olduğunu öğrendiğinde hayat poliçelerini iptal etmesinin, bu açıklamanın yapılmasındaki temel faktör olduğu belirtildi.
Birliğe göre, HIV pozitif bireylerin hayat poliçelerini iptal etmesi gerekmiyor. Yapılan araştırmalara göre, HIV pozitif olduğunu öğrendikten sonra poliçesini iptal eden bireylerin bu kararının altında yatan temel sebep, bu kişilerin zaten sigorta şirketi durumu öğrendiğinde poliçeyi iptal edeceğine inanmaları. Fakat Birlik, hayat şirketlerinin poliçeyi iptal etmeyeceğini, HIV'ye herhangi bir hastalık gibi yaklaşacağını söylüyor.
HIV pozitif olduğunu öğrenen sigortalıların, sigorta şirketlerini bu konuda bilgilendirmesi de gerekmiyor. Poliçe yapıldıktan sonra koyulan HIV pozitif tanısı ne prim miktarını ne de ödenecek tazminatı etkiliyor.
HIV pozitif olup ilk kez hayat sigortası almak isteyenlerin de poliçe edinmesi mümkün. Birlik, 2009 yılından bu yana hayat sigortasının HIV pozitif İngilizlerin kullanımına da açık olduğuna dikkat çekti.
Birlik, buna karşın, HIV pozitif bireylerin sigortacının üstlendiği riski artırdığı, bu sebeple primlerinin daha yüksek olabileceği, hatta bazı hayat sigortası ürünleri için uygun bulunmayabilecekleri konusunda da uyarıda bulundu.
Bir sigortacının işinin riski değerlendirerek fiyat biçmek olduğunu aktaran Birlik, açıklamasında, "Bu sebeple genelde hayat sigortası yaptırmak isteyen müşterilerine birkaç soru yöneltiyorlar. Gerekli sorular sorulduktan sonra, daha önce ödenen tazminatlara ve istatistiklere bakarak risk değerlendirmesi yapıyorlar. Potansiyel müşteriye tazminat ödenme olasılığının yüksekliğine ve ödenecek potansiyel tazminatın ne kadar olduğuna bakıyorlar. Eğer HIV pozitifseniz, soracakları sorularla tedaviye nasıl cevap verdiğinizi bilmek istiyorlar. Eğer tedavi komplikasyonlara yol açıyorsa ya da durumunuz iyiye gidiyorsa size sigorta yapıp yapmayacaklarına, yapacaklarsa da priminizin ne olacağına karar vermek için bu bilgilere ihtiyaç duyuyorlar. HIV pozitif olmadığınızı söyleyerek yalan beyanda bulunmanız halindeyse, ölmeniz durumunda tazminat ödenmez" ifadelerini kullandı.



• 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

‘BES’te doygunluğa ulaşılması otomatik katılımı getirdi’

Haliç Kongre Merkezi’nde PERYÖN tarafından düzenlenen 16. Dünya İnsan Yönetimi Kongresi’nde Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri M. Akif Eroğlu, Öğretim Görevlisi ve Gazeteci Prof. Dr. Cem Kılıç ve Özel Emeklilik Dairesi Başkanı Uluç İçöz bir oturum gerçekleştirdi.

“Otomatik katılım İK için iş yükü mü, çalışan memnuniyetinde fırsat penceresi mi?” konulu oturumda ilk konuşmayı Cem Kılıç gerçekleştirdi. 7 milyon emeklinin %80’inin erkek olduğunu kaydeden Kılıç, “Emeklilik gelirinin yeterliliği açısından 50 ülke arasında 42’nciyiz. Bu sebeple emekli olanlar, özellikle de erkekler tekrar işgücü piyasasına giriyor” dedi.

Türkiye’de yeterince tasarruf yapılmadığını, gelir ile emeklilik maaşı arasında çok fark olduğunu aktaran Kılıç, “Türkiye’de bir çalışan iki emekliyi finanse ediyor. Dünyadaysa bu dört emekliye denk geliyor” şeklinde konuştu.

Daha sonra söz alan M. Akif Eroğlu ise otomatik katılımı şu sözlerle



anlattı: “Bireysel Emeklilik Sistemi doygunluğa ulaştı, sistemden çıkışlar arttı. Bu sebeple otomatik katılım uygulamasına ihtiyaç duyuldu.”

BES’i pazarlamanın ciddi bir maliyet yarattığını dile getiren Eroğlu, “Bireysel emekliliğini pazarlaması zor. Vatandaşların bazıları tasarruf yapmak istiyor, ama sistemle bir türlü tanışamıyor. Otomatik katılım, sistemle tanışmak için hem ucuz hem de basit bir yol olacak. Sistem ne kadar basit kurgulanırsa İK için de o kadar kolay olacak. Elimizden geldiğince karmaşık düzenlemelerden kaçınacağız” dedi.

Son konuşmacı olan Uluç İçöz ise otomatik katılım uygulamasına işçi sayısı belli bir oranın üstünde olan işyerlerinin katılacağı bilgisini verdi. Tedrici olarak sisteme diğer işverenlerin de katılacağını söyleyen İçöz, “Çalışanların otomatik olarak katılacağı BES şirketi işverenler tarafından seçecek. Sistem operasyon yükü getirmeyecek şekilde tasarlandı. İşveren katkısı yok, fonu çalışan belirliyor. BES’te olan %25 devlet katkısı bu uygulamada da geçerli. Hoş geldin bonusu olarak 1000 lira katkı veriliyor. Parasını yıllık gelir sigortasına yatıranlara ekstra %5 katkı verilecek. Prime esas kazancın %3’ü katkı olarak alınacak” dedi.



Vakıf Emeklilik 25 yaşında

Vakıf Emeklilik, çeyrek asrı geride bıraktı. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, 25 yıldır müşterilerini mutlu bir geleceğe hazırlamak için çalıştıklarını belirtti. Obalı, sözlerine şöyle devam etti: “2003 yıl sonunda 48 bin 592 lira olan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) katkı payımızı 2015 yıl sonu itibarıyla 2 milyar 864 milyon liraya yükselttik. Fon büyüklüğündeyse 7 Ekim 2016 verilerine göre 4.42 milyar liraya ulaşmış durumdayız. 2003 yılında 237 olan katılımcı sayımızı 2015 yıl sonu itibarıyla 391 bin 165’e çıkardık. 2004 yılında 180 bin lira olan prim üretimiyle %16.1 olan pazar payımızı 2015 yıl sonunda 61 milyon lira prim üretimiyle %20.04’e çıkardık. İkinci sıraya yükseldik. 2004 yılında 20 milyon 838 bin lira olan hayat prim üretimimiziyse 2015 yıl sonu itibarıyla 182 milyon 363 liraya çıkarmış bulunuyoruz.”



Balık mevsimi başladı, biz de Rumelihisarı İskelesi’ne indik...

Av yasağı kalktı, balık mevsimi başladı… Artık iskeleye inme zamanı gelmişti. Biz de öyle yaptık, geçen ay yazarlar yemeği için Rumelihisarı İskele Restoran’da buluştuk. Güneşli sakin bir gündü, denizde yüzen balıkları yukarıdan çıplak gözle izleyebiliyorduk. Masamız denizin üzerine kuruluydu, Boğaz’ın suları altımızdan güneye doğru akıyordu; martılar uzaklarda, karabataklar yakınlarımızda balık peşindeydi...

Rumelihisarı İskele Restoran, bizim daha önce de defalarca gittiğimiz, favori mekânlarımızdan biri… Konumu muhteşem, Boğaz’ın en güzel yerinde. Mezeleri güzel, balıkları taze ve lezzetli. Bu mekânı okurlara daha önce de çokça tanıttığım için sözü fazla uzatmayacağım.

Mekân, yemekler ve mezeler güzel olunca, kaçınılmaz olarak ortam da çok güzeldi. Keyifli bir yemek yedik. Geçen ayki yemekte konuklarımız; Dubai Starr Sigorta Genel Müdürü Göktuğ Gür, Turins Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sarıoğlu ve Orient Sigorta Genel Müdürü Kurt Ebik idi. Yemek sırasında, aynı zamanda AIG Sigorta acentesi olan yazarımız Ali Erül, yolunun kesiştiği bu insanlarla özel olarak fotoğraf çektirmeyi de ihmal etmedi.

Güzel bir günde, Boğaz’ın üzerinde, AIG’nin sektöre ihraç ettiği yöneticilerle birlikte keyifli bir yemek yedik. David Ağabey fıkralarında sınıra kadar dayandı, ama ileriye gitmedi. Dersi olduğu için yemeğe katılamayan Faruk Kaptan’ın (Ömrüuzak) yokluğunu hissettik, belki o sınırı geçerdi… (M. Emin. Özcan)

sigortacı gazetesi

Güneş Reklamcılık ve Ticaret Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi (Sorumlu)
Metin Öztürk

Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız

Yayın Danışmanları
Meral Öztürk Akbaş - M. Emin Özcan

İş Geliştirme Koordinatörü
Güneş Öztürk Yılmaz

Art Direktör Feyza Kırmızı

Editör Yakup Sayar

Haber Merkezi
Renk Özcan - Merve Kuvvet - Umut Deniz Elçi - Ninsu Kahraman

Reklam Müdürü Tuba Öncü

Fotoğraf Editörü
Kemal Genç

Grafiker Emre Kaya

Abone / Dağıtım Emine Berber

Danışma Kurulu
Mehmet Aydoğdu - Erhan Dumanlı - David Kohen - Faruk 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 - Kasım 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.

AXA SİGORTA

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**



AXA SİGORTA'nın acenteleri için her yıl düzenlediği Acenteler Toplantısı bu yıl 'Yarının Müşterisini Anlamak' sloganıyla 13-16 Ekim arasında Cornelia Diamond Golf Resort Hotel'de gerçekleştirildi. 800'e yakın davetlinin katıldığı dev toplantıda AXA Gelişen Pazarlar EMEA-LATAM (Avrupa, Orta Doğu, Afrika ve Latin Amerika) Bölge CEO'su Wilm Langenbach, AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune, AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Teknik ve Bilgi Teknolojileri) Yavuz Ölken ve AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Satış ve Pazarlama) Özer Şimşek acentelere seslendi.



AXA Gelişen Pazarlar EMEA-LATAM (Avrupa, Orta Doğu, Afrika ve Latin Amerika) Bölge CEO'su Wilm Langenbach gelecekte müşteri tecrübesine, iş süreçlerinde gerçekleşecek dijital dönüşümün yön vereceğini söyledi.



AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune zamanla müşterilerin de değiştiğini ve değişmeyen tek şeyin AXA SİGORTA'nın güven temelinde kurduğu bağlar ve müşterilerine sunduğu hizmet kalitesini artıracak yatırımlar olduğunu belirtti.



AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Teknik ve Bilgi Teknolojileri) Yavuz Ölken AXA SİGORTA'nın acenteleriyle beraber çok zor bir süreci geride bıraktığını, acentelerin dönüşüme devam etmeleri gerektiğini söyledi.



AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Satış ve Pazarlama) Özer Şimşek AXA SİGORTA'nın bölgeler üzerinden acentelerine en nitelikli ve hızlı hizmeti sunduğunu ve tam anlamıyla acente odaklı bir şirket olduğunu ifade etti.

ACENTELER YARI
AXA SİGORTA

Acentelerle çalışmanın AXA SİGORTA'ya katkılarından ve sektörde acentelerin yarattığı değerden söz eden CEO Guillaume Lejeune, sektörde başarılı olmanın yolunun 'Yarının Müşterisini Anlamak'tan geçtiğini vurguladı ve AXA SİGORTA'nın tüm gücüyle acentelerini yarına hazırlayacağını söyledi.

AXA SİGORTA Acenteler Toplantısı Antalya Belek'teki Cornelia Diamond Golf Resort Hotel'de "Yarının Müşterisini Anlamak" konseptiyle gerçekleştirildi. 800'e yakın davetlinin katıldığı acenteler toplantısında AXA SİGORTA yöneticileri yeni dönemde sigortacılığın nasıl şekilleneceğini acentelerle paylaştı. 270 derecelik dev dijital ekran eşliğinde yapılan sunumlardaki ilk konuşmacı olan AXA Gelişen Pazarlar EMEA-LATAM (Avrupa, Orta Doğu, Afrika ve Latin Amerika) Bölge CEO'su Wilm Langenbach AXA'nın gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye'deki büyüme isteğinden bahsetti. Langenbach, AXA'nın acenteler için en iyi partner olduğunu da sözlerine ekledi. AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune, dünya ve Türkiye'deki ekonomi ve sigorta alanındaki gelişmelerden söz ederken dijital çağda acentelere destek sunmaya ve acentelerle büyümeye devam edeceklerini söyledi.
AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyeleri Yavuz Ölken ve Özer Şimşek ise AXA'nın yarının müşterisine hizmet etmeye hazır olduğunu ve dijital dönemin sunduğu tüm fırsat ve imkanlarla acentelerinin arkasında olduklarını ifade ettiler.



AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune, yarının müşterisini anlattı.

'TÜRKİYE BU SÜREÇTEN DAHA DA GÜÇLÜ ÇIKACAK'

AXA SİGORTA'nın Acenteler Toplantısı'nın açılış konuşmasını AXA Gelişen Pazarlar EMEA-LATAM (Avrupa, Orta Doğu, Afrika ve Latin Amerika) Bölge CEO'su Wilm Langenbach gerçekleştirdi. Konuşmasına dünyadaki en güçlü acente topluluklarından birinin karşısında olmaktan gurur duyduğunu söyleyerek başlayan Langenbach, Türkiye'nin AXA için en önemli ülkelerden biri olduğunu ifade etti. "Yazın gerçekleşen olaylar nedeniyle Türkiye'nin zorlu bir yoldan geçtiğini görüyoruz" diyen Langenbach, şunları söyledi: "Türkiye'nin içinde bulunduğu durumdan bir bütün olarak daha güçlü biçimde çıkacağına olan inancım tam. Bu nedenle buraya gelip acentelerimizle konuşma şansını hiç düşünmeden kabul ettim. AXA gibi güçlü bir şirketi seçerek doğru bir iş ortağı seçmiş bulunuyorsunuz. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde acentelerin işlerini büyütmeleri için AXA doğru bir partner."
AXA SİGORTA'nın AXA'nın gelişmekte olan pazarlar stratejisinin anahtarı



'Yarının Müşterisini Anlamak' konseptiyle düzenlenen toplantıya 800'e yakın davetli katıldı. Toplantıda 270 derecelik dijital ekranla yapılan sunumları acenteler heyecanla takip etti.

NIN MÜŞTERİSİNİ İLE ANLIYOR

konumunda olduğunu vurgulayan Langenbach, Türkiye'de oldukça verimli bir operasyon yürütüyoruz. Verimlilikte geldiğimiz nokta da AXA SİGORTA ekibinin başarılı performansına işaret ediyor. Türkiye'nin büyüme noktasında itici bir güç olacağına inanıyoruz. Günün sonunda karşılaşılan güçlüklerin aşılacağına ve güçlü büyüme ve kâr seviyelerine ulaşılacağına inancım tam" diye konuştu.

'TÜRK HALKININ MÜCADELESİYLE GURUR DUYUYORUM'

Sunumuna Türkiye'nin yakın dönemde geçirdiği zor dönemden söz ederek başlayan AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune, Türkiye'de yaşayan bir Fransız olarak Türk halkının mücadelesiyle gurur duyduğunu söyledi.

Kalkışma girişimi sonrasında Türkiye ekonomisinin hâlâ güçlü olduğunu düşündüğünü ifade eden Lejeune, dolar ve euronun yükseldiğini ancak AB'den ayrılma karar veren İngiltere'de de pound karşısında dolar ve euronun aynı şekilde yükseldiğini hatırlattı. Tüketici güven endeksine bakıldığında, saldırı ve zorluklara karşın müşterilerin kendilerini güvende hissettiğini ve davranışlarının da bunu yansıttığını vurguladı.

Lejeune konuşmasına Türk sigorta sektörünü değerlendirerek devam etti. Öncelikle Bireysel Emeklilik Sistemi'ni değerlendiren Lejeune, "Sektör %25 büyürken, biz %70 büyümeyi başardık. Türkiye'de BES'i geleceği parlak ve ümit vaat eden bir alan olarak görüyorum" diye konuştu. Lejeune, ayrıca gelecek aylarda BES'te otomatik katılım konusunda önemli değişiklikler olacağını ve şirketlerin bu konuyu yakın olarak takip edeceğini de ifade etti.

Trafik sigortalarındaki değişikleri de değerlendiren Lejeune, özellikle sermaye açısından sigorta şirketlerinde değişim yaşandığını söyledi. Lejeune, "AXA SİGORTA olarak bizim için önemli olan ve acentelerimize vermek istediğimiz mesaj şu: Trafik sigortası satarken, müşterilerimizin diğer risklerini de ürün portföyümüzle güvence altına almak istiyoruz. Sadece trafik sigortası üzerinde kurgulanmış bir iş modeliniz olduğu zaman trafik sigortasında oluşabilecek risklere karşı tehlikelere açık kalıyorsunuz. Bu nedenle işlerimiz ve hizmet verdiğimiz alanlar arasında bir denge yakalamaya özen gösteriyoruz" diye konuştu.

'ACENTEYLE ÇALIŞMANIN DEĞERİNE İNANIYORUZ'

Acentelerle çalışmanın AXA SİGORTA'ya kattıklarından ve sektörde acentelerin yarattığı değerden söz eden Lejeune şunları aktardı: "Hepimizin bildiği gibi devlet trafik sigortası fiyatlarında bir üst limit koyma yoluna gitti. Ancak, trafik sigortasında her şeyin fiyat olmadığını biliyoruz. Biz sadece fiyatları düşürüp bununla müşteri çekmek isteseydik, pekâlâ bunu yapabilirdik. Hizmet kalitesini düşürür ve ürünlerimizi ucuzlatırdık. Fakat, biz müşterinize bir ürün sattığınız zaman, ödenen fiyatın verilen hizmet kalitesini yansıtması gerektiğine inanıyoruz. Acentelerimizin müşterilerimizle bir bağ oluşturması ve bu bağı güçlendirmesi şirketimiz için kritik önemde. Bunu her daim müşterinizin yanında olarak ve hizmet kalitesini artırarak sağlayabilirsiniz. İşte tam bu noktada acentelerimiz devreye giriyor. Biz de acentelerimizi nasıl destekleyebileceğimizi düşünüyoruz. Dünya devi bir şirket olarak tüm maddi gücümüzü acentelerimiz için masaya koyuyoruz" AXA SİGORTA'nın acenteleriyle beraber çalışarak zor dönemlerden başarıyla çıkacaklarını söyleyen Lejeune, 'güven' faktörü üzerine inşa edilmiş güçlü bir marka oluşturacaklarını belirtti.

YARININ MÜŞTERİSİNİ ANLAMAK

Zaman ilerledikçe müşterilerin alışkanlıkları ve davranışları da değişim gösteriyor. Bu değişimi yakalamak AXA SİGORTA'nın en büyük öncelikleri arasında bulunuyor. Zaman ilerledikçe müşterilerin de değiştiğini ifade eden Lejeune, değişmeyen tek şeyin AXA SİGORTA'nın güven temelinde kurduğu bağlar, müşterileriyle kurduğu ilişkiye yaptıkları yatırım ve bağlılık olduğunu belirtti. Lejeune, "Kendime, aileme ve çocuklarıma bakıyorum. Biz ne yapıyoruz? Gelecek jenerasyonlar için düzgün bir yaşam sağlamaya çalışıyoruz. Aynı zamanda ailenizin yanında kendinizi güvende hissediyorsunuz. Uzun bir süreçte kurulmuş olan derin bağlar kendinizi güvende hissetmenizi sağlıyor. İşte, bu noktada AXA SİGORTA olarak aile olmanın getirdiği davranışları ve aile tarihini iş hayatımıza da yansıtmak istiyoruz" dedi. Ülkemizde sigorta müşterilerinin değişiminden bahseden Lejeune şunları söyledi: "Türkiye'nin nüfusunun %25'ine potansiyel müşteri diyelim. Türkiye'nin nüfusu genç olduğu için 9 yıl içinde, yani 2025'te bu oran %50'ye çıkmış olacak. Bu yeni sigorta müşterilerinin ilişkilere bakışı ve satın alma alışkanlıkları tamamen farklı olacak. Yeni jenerasyon daha çok sosyal medyada vakit geçiriyor ve daha fazla etkileşime geçiyor. Yeni jenerasyon bizden



Kârlılıkta ilk 3'te yer alan acentelere ödüllerini Guillaume Lejeune takdim etti.

















ölçebiliyor. Bu değişimler ışığında bizim de verdiğimiz kararları değiştirmemiz gerekiyor. Gelen bilgilerin ışığında rasyonel kararları verdiğimize inanıyorum.
Bunun yanında rasyonel olduğumuz kadar duygusal bir şirketiz. Müşterilerinizle ilişkileriniz sadece rasyonel bir ortamda ilerlemiyor. Özellikle Türkiye'de müşteri ilişkilerinde duygular çok büyük yer tutuyor. İşlerimizi hem rasyonel hem de duygusal açıdan tutarlı bir şekilde icra ediyoruz. Gelecek için yatırım yapmaya çoktan başladık. AXA'nın birinci önceliği müşteri tecrübesi. MyAXA ve AXA Sağlığım olmak üzere müşteriye fayda sağlayacak iki yeni uygulama geliştirdik. Bu uygulamalarla iş süreçlerini ciddi hızlandırıp, dijitalle desteklemiş oluyoruz."
AXA SİGORTA ve acentelerinin ilişkilerini güçlendirip daha da ileriye taşıyacaklarına inandığını belirten Lejeune, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda yeni ürünler geliştirmeye devam ediyoruz. Müşterilerin isteklerini tam olarak anlamak için binlerce müşterinin fikirlerini alıyoruz ve analiz ediyoruz, ürünlerimizi bu bilgileri dikkate alarak oluşturuyoruz. Biz evrimleşerek gelişmeye, siz ve müşterilerimiz için yatırım yapmaya devam edeceğiz."

SABIRLI DÖNÜŞÜM

Guillaume Lejeune'un konuşmasından sonra sonra sahneye gelen AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Teknik ve Bilgi Teknolojileri) Yavuz Ölken 2015'ten bugüne yaşananları değerlendirdi. Ölken, şunları aktardı: "2015 yılına başladığımızda kendimize bir ajanda hazırladık. Fakat çok daha istekli ve sabırsız. Bu durumun karşımıza çıkardığı zorlukları beraber çalışarak aşmamız gerekiyor."
Gelecek için AXA SİGORTA olarak attıkları adımları Lejeune şöyle anlattı: "Elektrikli araçlar geliyor, sosyal medya ve iletişim değişiyor, akıllı telefonlar artık marketlerde satılıyor. Nakit kullanmaya devam etsek de her geçen gün kredi kartı kullanımı yaygınlaşıyor. Akıllı telefonlar kan basıncınıza kadar sağlık göstergelerinizi 2016 yılının başından itibaren Türk sigortacılığında karmaşık risk yönetimi haritası üzerine bazı faktörler geldi. Bunları incelemeden bizim nereye doğru koştuğumuzu anlamamız pek mümkün değil. Aslında biz 2016'ya başlarken ülkemizi etkileyen pek çok negatif gelişme vardı. Ancak bunlar yönetebileceğimiz riskler gibi gözüküyordu. 2016 yılının ilk yarısından sonra başka sorunlarla da karşılaştık. Sonuç olarak, sektörümüzle ilgili zorunlu sigortalar, bedeni hasarlar çok konuşuldu. 1.5 yıla aşkın zamanda 200'ün üzerinde düzenleme, mevzuatla ilgili değişiklikle karşılaşıldı."
"Sigortacı olarak bizim görevimiz müşterilerimize doğru ve iyi hizmet verip yaratıcı olmak" diyen Ölken, "Türkiye'deki gelişmeler sonrası yeni bir takım sorunlarla karşı karşıya kaldık ve sektörel gerçeklerle, dönüşümle yüzleşmek zorunda kaldık. Tabii, bununla beraber sermaye yeterliliği konuşulmaya başladı ve yeni birtakım



AXA SİGORTA acentelerine sanal gerçeklik deneyimi yaşattı. (altta)



İlk gün düzenlenen kokteylde acenteleri AXA SİGORTA üst yönetimi karşıladı.





kelimeler kullanmaya başladık, bunlardan biri de 'Sabırlı Dönüşüm'" diye konuştu. Ölken, sözlerine şöyle devam etti: "AXA SİGORTA acenteleriyle beraber çok zor bir süreci geride bıraktı. Bundan sonrası için bizim size tavsiyemiz, bu sektör için inancımızı kaybetmeden sabırlı dönüşümü devam ettirmemiz. Bizim inanılmaz bir acente ağımız var. Bir kere stratejiyi doğru inşa etmemizde en çok payı olan taraflardan biri de bu stratejileri sahada başarıyla uygulayabilen acente teşkilatımız. Yani bir yandan acentelerimize hizmet vermek için, farklı olmak için yaratılmış bir bölge teşkilatımız var. Kurumsal yapımız da sektörde acente değerini gerçek anlamda hissettiriyor."
Yavuz Ölken, "2020'ye doğru bir hedef koyuyoruz. Bugün geldiğimiz noktayı daha ileriye taşımamız gerekiyor. Yarının müşterisini anlamak durumundayız" diye konuştu.

'AXA SİGORTA OLARAK TAM BİR ACENTE ŞİRKETİYİZ'

Toplantıda bir sonraki konuşmayı AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Satış ve Pazarlama) Özer Şimşek gerçekleştirdi. Şimşek, sözlerine AXA SİGORTA'nın bir acente şirketi olduğunu söyleyerek başladı: "AXA SİGORTA tam anlamıyla bir acente şirkedir. Çünkü geleneksel olarak, son 10 yıla baktığımızda şirketler içerisinde üretim payı olarak AXA SİGORTA'nın en güvenli kanalı acenteler oldu. Biz her zaman ana dağıtım kanalı acenteler olan ve acenteleri üretimde en yüksek paya sahip olan şirket olduk. Üretimimizin %90'a yakın kısmı acentelerimizden geldi."
AXA SİGORTA olarak bölgeler üzerinden acentelerine en nitelikli ve hızlı hizmeti sunduklarını söyleyen Şimşek, "Somut sonuçlara bakıldığında, bağımsız kuruluşlara yaptırdığımız araştırmalarda da bunu görebiliyoruz. Acente skorumuz son 3 yılda hiç %95'in altına düşmedi" diye konuştu.

'MÜŞTERİ SKORUMUZ YÜKSEK'

Şimşek sözlerine şöyle devam etti: "Biz kararlılıkla bölgelerimizi güçlendirmeye devam ediyoruz. Çünkü acentelerimizle ne kadar yakın olursak, acentelerimizin de müşterilerimize o kadar yakın olabileceğini, kalitenin de bu şekilde artabileceğini biliyoruz. Zira, müşteri memnuniyeti sonuçlarımıza bakıldığında son 5 yıldır, hiç %80'lerin altına düşmediğimiz gibi, %87 gibi oranları konuşuyoruz. 2016 yılının ilk yarısında yaptığımız araştırmada AXA SİGORTA'nın müşteri skoru %85.6 çıktı. Dünya ölçeğinde, hizmet sektöründe, finans sektöründe %85'in üzerindeki rakamlar gerçekten kolay ulaşılabilir rakamlar değil."
AXA SİGORTA'nın geçen ay Sigortacı Gazetesi'nde yer alan araştırmaya göre Türkiye en verimli ve en etkin sigorta şirketi olduğunu da belirten Şimşek, çalışan başına düşen üretimde AXA SİGORTA'nın sektör lideri olduğunu söyledi. Şimşek, "Sektörde liderliğimizi açık ara farkla sürdürüyoruz. Çünkü bizim çalışanlarımız gerçekten çok çalışıyorlar. AXA SİGORTA olarak acentelerimizi de sürekli geliştirip, büyütüyoruz. Bundan 7-8 yıl önce başlattığımız satış temsilcilerine acente koçluğu projesinde amacımız satış temsilcilerimizi birer bayi temsilcisinden birer danışmana dönüştürmek oldu. Bu projeyi de sürdürüyoruz, sürdürmekte de kararlıyız" diyerek sözlerini noktaladı.

ACENTELER SEMİNERLERDE BİR ARAYA GELDİLER

Acenteler toplantısının üçüncü günü sabahında düzenlenen oturumlarda ilk olarak müşteri deneyimi konusunda danışmanlık veren ve bu konuda kitapları olan Bora Özkent yarının müşteri deneyimlerini acentelerle paylaştı ve çeşitli markaların geliştirdiği inovatif ve müşteri odaklı yaklaşımları acentelerle paylaştı. Daha sonra Hopi Genel Müdürü Onur Erbay müşteri ihtiyaçlarının geçmişten bu yana aynı olduğunu ancak bu ihtiyaçları karşılama yollarının günümüzde nasıl değiştini anlatan bir sunum yaptı. Son konuk konuşmacı Ertuğrul Sezik CRM uygulamaları hakkında bilgi verdi ve acentelerin müşterilerini birebir ve yakından takip etmelerinin önemine vurgu yaptı. Öğleden sonra gerçekleşen oturumlarda ise acenteler AXA Assistance yöneticileri ile bir araya gelerek sundukları hizmetler hakkında bilgi aldılar. Sonrasında acenteler, Bahçeşehir Üniversitesi Öğretim Görevlisi Dr. Şafak Şahin'in dijital pazarlama ve sosyal medya uygulamalarında yeni açılımlar konulu sunumunu dinleme fırsatı yakaladılar ve Ertuğrul Sezik ile de CRM uygulamaları hakkında bilgi edindiler.



Acenteler EXPO 2016 Sergi turuna katıldılar.





Acenteler Antalya'da rafting yapma ve voleybol oynama fırsatı buldular. Plaj voleybolu turnuvasında kazanan Ege Bölge oldu.







Konser ve gala gecelerinde Ferhat Göçer ve Funda Arar acentelere müzik şöleni yaşattılar.



Hürrem Dans Şovu izleyenleri büyüledi.







SAB Başkanı Doğan Şen:

Trafikteki sorunun çözülmesi ülke menfaatine

SAB Başkanı Doğan Şen, trafik sigortasında süregelen sorunun çözülmesinin ülke menfaatine olduğunu belirterek, tüm tarafların kazanacağı bir model bulmanın önemine dikkat çekti.

SAB Başkanı Doğan Şen, trafik sigortasında yaşanan sorunları ve çözüm önerilerini ele aldı. Sigortalıların sigorta şirketlerinin aşırı rekabetçi dönemindeki prim seviyelerinden poliçe almayı arzu ettiğini söyleyen Şen, "Hazine Müsteşarlığı, sigortalıların daha ekonomik primlerle sigorta poliçesi almasını ve bu konudaki huzursuzluğu gidermeyi hedefliyor" dedi.

2016/11 sayılı sektör duyurusuyla tüm sigorta şirketlerine SBM internet sitesi üzerinden zorunlu trafik sigortası teklifi verme zorunluluğu getirildiğini hatırlatan Şen, "Bu uygulamayla da sigortalıların tüm sigorta şirketlerinin tekliflerine ulaşabilmesi ve prim karşılaştırması yapabilmesi hedefleniyor. Oysa acenteler zaten bu hizmeti sigortalılarına yıllardan beri sağlıyorlardı" diye konuştu.

Sigorta şirketlerinin, geçmiş dönem zararları ve hasar istatistikleri sebebiyle mevcut prim seviyesinin korunmasını uygun gördüğünü kaydeden Şen, bunun yanı sıra sigortacıların 3 yıldır dijital sigortacılığa geçmek için uygun ortamı aradığını dile getirdi. Şen, sözlerini şöyle sürdürdü: "En çok zorlanan ve mağdur olan kesim acentedir. 2016/26 ve 24 sayılı genelgelerle getirilen uygulamaların primlerin aşağı çekilmesini sağlamayacağına; primlerin inebilmesinin yolunun başka sorunların çözülmesiyle gerçekleşeceğine inanıyoruz."

SAB'DAN ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Doğan Şen, sorunları ve çözüm önerilerini de şu şekilde açıkladı:

- Bugünlerde sigorta şirketleri acenteyi devre dışı bırakarak, SBM'den sorgulama yapan sigortalılara dijital ortamda teklif geçmeye başladılar. SBM fiyatının sorgulama ekranında bulunan ve sigorta şirketi web sayfasına yönlendiren linklerin derhal kaldırılması, onun yerine acentenize müracaat edin uyarısı yazılması lazım. SBM'de biriken sigortalı bilgilerinin sigorta şirketlerine aktarılması esnasında gizlilik sözleşmesi imzalanmalı, şirketlerin acenteyi dışarıda tutarak bu müşterilere direkt ulaşmasının önü kapatılmalıdır.
- Sigorta acenteleri, sigortalıları ile sigorta şirketleri arasında komisyonları %1'lere kadar düşmesine rağmen köprü olmuş ve süreci yönetmiştir. Acentelere, yeni düzenlemelerin getireceği mali ve operasyonel yükü karşılayabilmeleri için her bir iptalde işlem masraflarını karşılamak üzere



%5 ya da maktu olarak 25 lira katkı sağlanmalıdır.

- Acenteler, müşterilerine uygun primli poliçeyi bulup sunma konusunda hizmet vermeyi bir zaruret olarak görüyor. Müşterilerini kaçırmamak için fiyat araştırmasını kendilerinin yapmasının gerektiğine inanıyor. Hiçbir acente, müşterisiyle fiyat konusunda karşı karşıya gelmek istemez. Sürekli en düşük primi arayıp bulacak komplike yazılımlara ihtiyaç var, oysa acentelerin bu yazılım maliyetlerine katlanabilecek mali yapıları yok. Bu nedenle acenteler için SBM üzerinden bir ekran açılmalı, acente kendi ürettiği yürürlükteki poliçelerin prim alternatiflerini bularak, müşteri beklentisini karşılayabilmeli. Bu yazılım sayesinde alternatif primleri müşterilerine sunabilen acente, sistemin sağlıklı çalışması ve sigortalıların ihtiyaçlarını karşılamak için favori olacaktır.
- Yürürlükteki poliçelerin daha düşük bir prim bulunduğunda iptali, kamuoyunda sürekli bir güvensizlik, kandırılma hissi uyandıracaktır. Trafik sigortasıyla başlayan güven zedelenmesi, diğer sigorta branşlarına da sıçrayabilir. Acenteler müşterilerinden gelen istek ve taleplere cevap verirken yangın, sağlık, nakliyat gibi asıl büyümek istenen branşlardan uzaklaşacaktır.
- Sektörün büyümesi için gerekli kaynaklar, poliçe iptali ve yeniden üretimi gibi konularla heba olup gidecektir. Sigorta şirketleri ve aracıları asıl işleri olan, üretim, hasar takibi, yeni satış, hizmetin geliştirilmesi gibi konulardan çok, fiyat araştırma, poliçe iptal etme konularına yoğunlaşacaktır."

Trafik sigortasında tüm paydaşların isteklerini tam olarak karşılamanın elbette mümkün olmadığını vurgulayan Şen, "Ancak maksimum seviyede her kesimin işine yarayacak modeli bulmak ülkemiz menfaatine olacaktır" dedi.

Doğan Şen, primlerin düşmesi için şu önerilerde bulundu:

A) Mevcut tarifeyle yapılabilecekler:

- Kaza frekansı yüksek işletenler ayrı bir havuzda değerlendirilmelidir. Tavan prim makul ölçüde artırılmalıdır. Hasar yapan sürücüye yüksek, yapmayana düşük prim tatbik edilebilmelidir.
- Trafik poliçesine esas olan araç segmenti rehabilite edilmelidir. Kamyonet, minibüs, motosiklet araç işletenleri hususi ve ticari olarak ayırt edilmelidir.
- İyi sürücü ve kötü sürücünün ayırt edilebilmesi için, hasarsızlık ve hasar kademeleri artırılarak, kademe oranları yeniden düzenlenmelidir.
- Doğrudan tazmine geçilerek hizmet odaklı satışa önem verilmelidir.
- Vefat tazminatlarının, kanuni varislere, en kısa zamanda ödenebilmesi için acenteler belli bir ücret karşılığında kullanılmalıdır. Bu sayede aracı kurumlar devre dışı bırakılarak, tazminat bedellerinin eksiksiz olarak ödenmesi temin edilecek, şirketlerin hasar frekansı düşecektir.

B) Mevcut tarife yerine farklı bir tarifeyle yapılabilecekler:

- Hasar frekansı yüksek araçlar ayrı bir havuza alındıktan sonra, sadece tavan fiyat uygulaması yerine, her bir araç segmentinde hususi ve ticari ayrımlarının yapılarak tavan ve taban fiyatları belirlenmeli. Primler Hazine, sigorta şirketi, sigortalılar için kabul edilebilir, teknik verilerle izah edilebilir çerçeveye alınmalıdır. Bu tarife tatbik edildiğinde acentenin taban komisyonu %14 olmalıdır.

C) Kamu tarafından yapılabilecekler:

- Trafik cezaları caydırıcı olabilecek seviyede artırılmalıdır.
- Kırmızı ışıkta geçmek, aracıyla bir başka aracı kasti sıkıştırmak gibi fiillerde, alkollü araç kullananlarda olduğu gibi ehliyetlerine hemen el konulmalıdır.
- Bir yılda üst üste 3 kaza yapan sürücü eğitime tabi tutulmalı, kaza yapmaya devam etmesi halinde ehliyetine el konulmalıdır.
- Kamyonet, minibüs, motosiklet gibi araçların ruhsat tescillerinde kullanım şeklinin ticari, hususi olarak ayırt edilmesi sağlanmalıdır.
- Ticari araçlara kamera, telematik cihazlarının montajı zorunlu hale getirilmelidir.
- Trafik Hizmetleri Geliştirme Fonu'na aktarılan %5 pay kaldırılmalıdır."

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 · Turins Sigorta · Türk Nippon Sigorta · Uni*co · 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 · Türk Nippon Sigorta · Ziraat Sigorta · Zurich Sigorta

K.K.T.C.

Anadolu Sigorta · Güneş Sigorta

444 40 77
www.rsservis.com.tr

VHV REASÜRANS FAALİYETE GEÇTİ

VHV Reasürans, Türkiye pazarında faaliyete geçişini 13 Ekim'de Four Seasons Bosphorus'ta bir kokteyl ile kutladı. VHV'nin Türkiye ekibinin de katıldığı kokteyle sektör büyük ilgi gösterdi.

Kokteylde ilk açıklamayı VHV Reasürans Yönetim Kurulu Başkanı Thomas Voigt gerçekleştirdi. Katılımcılara geldikleri için teşekkür eden Voigt, "Öncelikle kendimi tanıtayım: Almanya'da VHV Grup'un hayat dışı kollarını temsil eden VHV Allgemeine'nin CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkanı'yım. Ekip arkadaşım, aynı zamanda Almanya'daki kurumsal işlerden sorumlu olan Yönetim Kurulu Üyesi Dietrich Werner ile bu gece sizi burada ağırlamaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

VHV Grup hakkında da kısaca bilgi veren Voigt, "VHV Grup olarak inşaat sigortalarına yoğunlaşıyoruz. Yılda yaklaşık 3 milyar dolarlık prim üretimimiz var. Güçlü sermaye yapımız, Standard & Poor's tarafından A reyting, görünüm ise pozitif olarak onaylandı" şeklinde konuştu.

'SEKTÖRE GİRMEK DOĞRU BİR KARAR'

2012 yılında İstanbul'a bir ofis açarak piyasaya ilk adımı atmaya karar verdiklerini dile getiren Voigt, şunları söyledi: "Kokteylimize gösterdiğiniz yüksek

VHV Reasürans, Türkiye'de faaliyete geçişini Four Seasons Bosphorus'ta düzenlenen bir kokteyl ile kutladı. Katılımcıların yoğun ilgi gösterdiği kokteylde konuşan VHV Reasürans Yönetim Kurulu Başkanı Thomas Voigt ile CEO Maximilian Stahl, Türkiye pazarına duydukları güveni vurguladı.



Kokteylde ilk konuşmayı VHV Allgemeine'nin CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkanı Thomas Voigt gerçekleştirdi.



VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, yaptığı konuşmada Türkiye pazarına inançlarının tam olduğunu vurguladı.



Maximilian Stahl, ekip arkadaşları VHV Reasürans'ın CFO'su (Chief Financial Officer) Dr. Gülen Özaktürk'ü (solda) ve CUO'su (Chief Underwriting Officer) Fatih Ağacık'ı konuklara takdim etti.



Kokteyl, sektörün her kesiminden birçok konuğun katılımıyla keyifli bir havada geçti.



Katılımın yoğun olduğu kokteylde davetliler gece boyu farklı konuklarla sohbet etme fırsatı buldular.

katılım, doğru bir karar verdiğimizi kanıtlıyor. VHV Reasürans olarak ilk yabancı reasürör olarak bu proaktif ve büyüyen pazarın bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz. Türk sigorta ve reasürans sektörünün, özellikle de inşaat ve mühendislik alanlarında gelecek vaat ettiğine ve birçok fırsat sunduğuna inancımız tam."

'TÜRKİYE PAZARI GELECEK VAAT EDİYOR'

Thomas Voigt'tan sonra söz alan VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, Türkiye'deki sigorta ve reasürans pazarının gücüne ve sürdürülebilirliğine olan inancını vurguladı. Türkiye'de yatırım yapma kararlarını tetikleyen şeyin güçlü portföyleri olduğunu kaydeden Stahl, bu portföyün oluşmasına destek oldukları için davetteki tüm sigortacı ve brokerlere teşekkürlerini sundu.
VHV Reasürans'ın özel risklere odaklanan bir şirket olduğunun altını çizen Stahl, "VHV Reasürans olarak inşaat risklerine odaklanıyoruz. Birçok alanda iş yapmıyoruz, özellikle mühendislik, inşaat, enerji, yangın ve sorumluluk alanlarında uzmanlaşıyoruz" dedi.

'YENİ BİR MODEL OLUŞTURACAĞIZ'

"VHV Grubu'ndan gelen uluslararası tecrübe ve Türkiye'deki ekip sayesinde elde edilen bilgi ve birikim ile iş yapış biçimlerini birleştirerek yeni bir model oluşturmayı hedefliyoruz" diyen Stahl, sahneden inmeden önce son olarak ekibini tanıttı ve herkese iyi eğlenceler diledi. Stahl'ın konuşmasından sonra, misafirler canlı müzik ve sahne şovları eşliğinde sektörün hemen hemen tüm temsilcileriyle birlikte sohbet ederek keyifli vakit geçirdi.





Kokteylin katılımcıları arasında, aynı zamanda Sigortacı Gazetesi köşe yazarlığı da yapan Guy Carpenter Türkiye Genel Müdürü Okan Utkueri (sağda) de vardı.





Gecenin ilerleyen saatlerinde konuklar canlı müzik ve sahne şovları eşliğinde doyasıya eğlendi.



Acentelerin sorunları Başbakan'a anlatıldı

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Başbakan Binali Yıldırım'la görüşerek acentelerin sorunlarını paylaştı. Kasap ayrıca Başbakan'a trafik sigortasındaki sorun için çözüm önerilerini ve acentelerin KOSGEB desteklerinden yararlanabilmesi konusundaki taleplerini iletti.

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nde gerçekleşen görüşmede, sigorta sektörü ile sigorta acenteliği mesleğinde son dönem gerçekleşen gelişmeler ve yaşanan sorunları Başbakan Binali Yıldırım'a iletti.

Hüseyin Kasap, ülkemiz sigorta sektöründe en yüksek üretimin trafik sigortasında olduğunu ve söz konusu poliçelerin %93'ünün sigorta acenteleri tarafından yapıldığını kaydetti. Son yıllarda fiyat dalgalanmaları ve yükselen prim tutarları nedeniyle kamuoyunda gündemden düşmeyen trafik sigortası hakkında genel bilgiler veren Kasap, konuya ilişkin çözüm önerileri ile taleplerini Başbakan'a iletti.

Söz konusu görüşmede, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi tarafından geliştirilen teklif sorgulama ekranı uygulamasının doğrudan satış kanallarını teşvik ederek, acentenin varlığını tehlikeye attığını belirten



Kasap, 50 binden fazla kişiye istihdam sağlayan tamamen milli ve yerli acentelerin yok olmaması için trafik branşında acentelerin acilen desteklenmesi ve KOSGEB teşvikleri kapsamına alınması gerektiğini ifade etti.

Fiyat dalgalanmaları ve artışları konusunda çözüm için, yüksek risk grubunda bulunan araçların, ayrı bir sigorta havuzunda değerlendirilmesi ve bu araçların sürücüleri için farklı eğitim süreçleri ile rehabilitasyon uygulamaları geliştirilmesini öneren Kasap, hem vatandaşların kolayca istediği trafik sigortasına ulaşabilmesi



hem de acentelerin prim üretim rakamlarını koruyarak hayatta kalabilmeleri için, tüm acentelere ülkemizde faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin tamamının trafik sigortasını satabilme yetkisi verilmesini, acentelerin alacakları taban komisyon miktarının da devlet tarafından belirlenmesini talep etti.

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Başbakan Yardımcısı Nurettin Canikli, İçişleri Bakanı Süleyman Soylu ile Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci'nin de katıldığı görüşmede ülkemiz sigortacılığının mevcut durumu da değerlendirildi.

TOBB SAİK, TÜSAF'ı TOBB'da konuk etti

TOBB SAİK, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi tarafından uygulamaya konulan online teklif ekranından kaynaklanan mesleki sorunların çözümlenmesini teminen, 8 Kasım'da Birlik Merkezi'nde Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) temsilcileriyle bir araya geldi.

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen toplantılarda, online sorgulama ekranın, tüm vatandaşların tek bir sorgulamayla kolayca teklif alabilme imkanına sahip olmasının son derece memnuniyetle karşılandığı anlaşıldı. Ayrıca, söz konusu sistemi kötüye kullanabilecek kişilerin engellenmesi gerektiği hususunda fikir birliğine varıldı.



TOBB SAİK Çorum'daydı

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Çorum TSO'nun ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda sektör temsilcileriyle bir araya geldi. Toplantıda Hüseyin Kasap, acentelerin mesleki sorunları ile mevzuatta yaşanan sorun ve mağduriyetler, 16 Temmuz 2016 tarihinde yürürlüğe giren Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'ndeki yeni düzenlemeler ve İcra Komitesi çalışmaları hakkında katılımcılara bilgi verdi. Daha sonra, TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez de yönetmelikler ve mevzuattaki değişikliklerle ilgili bir sunum gerçekleştirdi.



Adana'da da sorunlar ele alındı

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Adana'da Çukurova Sigorta Acenteleri ve Aracıları Derneği tarafından gerçekleştirilen yönetim kurulu toplantısında Adanalı meslektaşlarıyla bir araya geldi. Acentelik mesleğiyle ilgili sorunların da görüşüldüğü söz konusu toplantıda Kasap, yakın zaman önce uygulamaya konulan online teklif ekranından kaynaklanan mesleki sorunların çözümlenmesini teminen Türkiye'de sigorta acenteliği ile ilgili sivil toplum kuruluşlarıyla görüşüldüğünü ve toplantılarda görüşülen hususlarla ilgili gerekli merciler nezdinde girişimde bulunulacağını ifade etti.

TOBB SAİK ekim ayı toplantısını İstanbul'da gerçekleştirdi

TOBB SAİK, ekim ayı toplantısını İstanbul'da gerçekleştirdi. Toplantıda; Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinin 19'uncu maddesinin ikinci fıkrası uyarınca hazırlanan "Plaka", 6736 sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin Kanun'da belirtilen hususlar, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin Uygulanmasına İlişkin Usul ve Esaslar ve diğer konular gündeme geldi. Buna ek olarak, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Müdürü Aydın Satıcı ile bir araya gelen İcra Komitesi, Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'nda Teklif Ekranı Oluşturulmasına İlişkin Sektör Duyurusu'nda yer alan mevzuat hükümlerine ilişkin sorunlar ile sigorta acenteliği mesleğinde yetkisiz olarak çeşitli yazılım programları aracılığıyla faaliyet göstermeye çalışan kişilere yönelik olarak alınabilecek tedbirler hakkında görüş alışverişinde bulunuldu.







8. Uluslararası Sigortacılık Konferansı'nda dijital teknolojinin sunduğu fırsatlar ele alındı

Dijital dönüşüm sektör için FIRSAT

Dijital teknolojinin sektörün geleceğini nasıl etkileyeceğinin değerlendirildiği konferansta, acentesinden şirketine, eksperinden reasürörüne kadar sektördeki tüm kesimlerin bu teknolojik gelişimi fırsata çevirmesi gerektiği vurgulandı.

Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) tarafından düzenlenen 8. Uluslararası İstanbul Sigorta Konferansı 6-7 Ekim tarihlerinde Milli Reasürans'ta yapıldı. Sigortacı Gazetesi'nin basın sponsorluğunda yapılan ve iki gün süren, yerli ve yabancı konuşmacıların dijital teknolojinin sigortacılığa etkilerini ele aldığı toplantıya 200'ün üzerinde davetli katıldı. Çeşitli kamu ve meslek kuruluşlarını, sigortacıları, reasürörleri ve sivil toplum kuruluşlarını bir araya getiren konferansın ilk gününde, 'Dijital Sigorta Pazarı' tartışıldı. İkinci günündeyse sağlık ve otomobil branşlarıyla ilgili iki ayrı workshop gerçekleştirildi.

Toplantı, STD Başkanı Fahri Altıngöz ve Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu'nun konuşmalarıyla başladı. Ardından İstanbul Underwriting Center (IUC) Başkanı Menekşe Uçaroğlu'nun başkanlığında yapılan oturuma Munich Re'den Dr. Irmingard Eder, Willis Towers Watson'dan Chris Halliday, PCS Strategy and Development-Verisk'ten Tom Johansmeyer, İstanbul Üniversitesi'nden Prof Dr. Selim Yazıcı ve Piston Interactive'den Can Canpolat katıldı.

Konferansın açılışını yapan STD Başkanı Fahri Altıngöz, dijitalleştirmenin, iyi bilinen fakat henüz iş dünyası için yeni bir alan olduğunu söyledi.

Altıngöz, şirketlerin dijitalleşmeye yönelmesinin sebeplerini; hız ve beceri kazanmak, maliyeti optimize etmek, küresel rekabette öncü olmak ve fark yaratmak olarak sıraladı. Özellikle en verimli şekilde ele alınması gereken finans ve fiyatlandırma süreçlerinin optimizasyonu ele alındığında, ileri teknolojinin sektörde düzgün ve verimli kullanımının bir gereklilik halini aldığını iletti.

Altıngöz konuyla ilgili şunları söyledi: "Gelişen ekonomi ve farklılaşan ihtiyaçlar, ileri teknoloji ve artan risk algısı; sigortalılara, alışılmış yöntemlerin ve metotların ötesinde sigorta ürünleri ve servisleri ile tanışma olasılığı sağlıyor. Bu bağlamda sigorta sektörü, müşteri ihtiyaçları doğrultusunda, sigortalı riskleri en uygun düzeyde tutmak için elinden gelen bütün çabayı sarf etmektedir. Risklerin farklılığı, şüphesiz ki ileri teknolojinin yaşamımıza büyük bir hızla girmesine sebep oluyor. Bu ileri teknoloji fiyatlamadan hasar sürecinin yönetilmesine kadar birçok aşamada çeşitli araçlar ile daha etkin bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır. Daha rasyonel çözümlere ulaşmak ve sürdürülebilir kârlılığı sağlamak adına, ileri teknolojinin etkin kullanımı sigorta sektöründe de kaçınılmaz bir gereklilik haline gelmiştir."

'TRAFİKTE SERBEST TARİFE KESİNLİKLE DEVAM ETMELİ'

TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, sigorta ve bireysel emeklilik sektörlerinin mevcut durumlarını değerlendirdiği sunumunda, pazarın %72'sinin yabancı sermayeli olduğunu söyledi. Sunumuna sektörle ilgili rakamsal değerler vererek devam eden Eroğlu, "Sektörün toplam varlıkları bu yılın ikinci yarısında 37 milyar dolara yükseldi. 2011'den bu yana prim üretimi %80 arttı. Buna göre yıllık ortalama büyüme %16 oldu. Hasar primde sadece trafik %100'ün üzerinde. Hayat dışında geçen yılın altı ayındaki 84 milyon liralık teknik zarar, bu yıl 125 milyon lira kâra dönüştü" dedi. Trafik sigortasından da söz eden Eroğlu, bu branşta sektörün çok zarar ettiğini ve artık eski fiyatlara dönüşün beklenmemesi gerektiğini söyledi. Eroğlu, Avrupa'daki en yüksek hasar frekansına sahip olan Türkiye'de primlerin en düşük seviyede olduğunu da sözlerine ekledi ve serbest tarifenin devam etmesi gerektiğini vurguladı.



Fahri Altıngöz



Mehmet Akif Eroğlu

'BÜYÜK VERİYLE RİSK YÖNETİMİ KOLAYLAŞACAK'

IUC Kurucusu ve Genel Müdürü Menekşe Uçaroğlu'nun giriş konuşmasıyla başlayan Dijital Sigorta Pazarı başlıklı panelde ilk konuşmacı Munich Re Veri Bilimi Uzmanı Dr. Irmingard Eder oldu. Eder, veri kullanımının ve analitiğin sigortacılık sektöründeki etkilerini anlattı. Big Data'daki gelişmeleri (Büyük Veri) tüm sigorta oyuncularının yakından takip etmesi gerektiğini söyleyen

'YILDA 20 BİN POLİÇE KESEN ŞİRKETLERE SAATTE 20 BİN TEKLİF'

İnternet üzerinden trafik poliçesi satışına ve karşılaştırmasına imkan verecek olan program hakkında konuşan Satıcı, konuyla ilgili şunları aktardı: "Teklif ekranlarımızı açtık. 13-14 şirket teklif vermeye başladı. Bu sayı her geçen gün artıyor. Ancak bazı şirketlerde biraz performans sorunu başladı. Yılda 20 bin poliçe yapan şirket var. Biz programı başlattığımız gibi şirketlere saatte 20 bin teklif gelmeye başladı. Durum böyle olunca da bazı şirketler bu hızı karşılayamadı ve bazı şirketlerde performans sıkıntısı yaşandı. Bu sorunlar zamanla çözülmeye başladı. Artık programda en geç 24 saat içinde cevap veriliyor, böylece şirketlere 24 saatlik bir cevap süresi vermiş olduk. Biz poliçe düzenlemiyoruz, sadece teklifleri ekrana getiriyor. Tekliflerde de link olarak sadece teklif veren şirketlerin acentelerinin olduğu bir sayfayı gösteriyoruz. Bu şekilde biz de aslında acenteleri koruma yoluna gittik."



Aydın Satıcı

Eder, "Her geçen gün çok büyük miktarda veri üretiliyor. Faaliyet gösteren her şirket veri üretiyor. Bunun yanında eskisi gibi bu veriler kağıt üzerinde de saklanmıyor. Hepsi dijital ortamda bulunabiliyor. Şimdi bu verinin analiz edilebilmesi ve içindekilerin aranabilmesi geçmiştekine göre çok daha kolay" diye konuştu.

'DOĞAL AFETLERDEN BULAŞICI HASTALIKLARA BIG DATA'

Eder sözlerine şöyle devam etti: "Dünya çok hızlı bir şekilde veri üretiyor, bu üretim katlanarak artıyor. Günümüzde önemli olan bu bilgiyi nasıl işleyeceğimiz. Veriyi işlerken takip edeceğiniz belirli metotlarınız ve yöntemleriniz olması gerekiyor. Bunun yanında veri biliminde uzman insanlar ve veri mühendisleriyle çalışmanız gerekiyor. Biz Munich Re olarak MIND isimli bir platform oluşturduk ve bu platform risk yönetimi konusunda oldukça fayda sağlıyor. Bulut teknolojisini kullanan sistem eksperlerden gelen hasar miktarı, raporlar gibi tüm verileri birleştiriyor. Bu veriler hem daha kolay analiz edilebiliyor hem de tüm taraflar tarafından görülebildiği için şeffaflık sağlanıyor. Kullanıcılar hangi hasarın nerede gerçekleştiğini ve ne kadar ödeme yapıldığını platform üzerinden kolayca görebiliyor.
Hasar ve riskin bir harita üzerinde görülebilmesi de daha kolay tahminlerin yapılabilmesine imkan sağlıyor. Sistem üzerinde eksperlerin çektiği görsellere dahi ulaşılabiliyor. Uydu ve drone fotoğraflarının sisteme entegre edilmesi için çalışmalarımız sürüyor. Bizim ilk adımını attığımız bu ve bu gibi sistemler ileride doğal felaketler, bulaşıcı hastalıklar ve sağlık riskleri için de kullanılacak."

'DİJİTAL DÖNEMDE YENİ OLUŞUMLAR HIZLANACAK'

Sigortacılıkta en sıcak konulardan birinin dijitalleşme olduğunu belirten Willis Towers Watson Uzman Danışmanı Chris Holliday şunları söyledi: "Tüm şirketler dijitalleşmeye, iş süreçlerini dijitale geçirmeye çalışıyor. Ancak bu müşteriler tarafından anlaşılmıyor. Müşteriler dijitalleşmeyi yeterince göremediklerini söylüyor. Günümüzde dünyanın en büyük konaklama şirketinin otelleri, en büyük taksi şirketinin araç filosu ve en büyük ticaret sitelerinin dükkanları bulunmuyor. Bu şirketler güven ve hizmet üzerinden faaliyet gösteriyor ve böyle konvansiyonel şirketlerden farklılaşıyor."
10 yıl önce böyle şirketlerin olmadığını söyleyen Halliday, dijital dönemle beraber böyle şirketlerin kurulmasının daha az sermaye ve iş gücü gerektirdiğini, böylece gelecek dönemde daha fazla startup göreceğimizi belirtti.

'YENİ TÜKETİCİ DÖNEMİ BAŞLADI'

Panelde bir diğer konuşmacı ise Piston Interactive Kurucusu ve Kreatif Direktörü Can Canpolat oldu. Konuşmasına, dünyadaki insanların yarısının internete erişimi olduğunu ve bu insanlardan 2.5 milyar kadarının sosyal medya hesabı olduğunu söyleyen Canpolat, bu sayede günümüzde yeni bir tüketici modelinin hızla ortaya çıktığını belirti. "Yeni tüketicinin satın alma süreçlerinin çoğunu internet üzerinden gerçekleştiriyor ve şirketlere bir bağlılık duymuyorlar" diyen Canpolat, bağlılık kavramının müşteriler için artık sadece bir ticaret terimi olduğunu sözlerine ekledi.
Eskiden yeni tüketici olarak sadece çocukların gösterildiğini ama günümüzde aile büyüklerinin bile akıllı telefonları kullanmaya başladığını vurgulayan Canpolat sözlerine şöyle devam etti: "Artık hedeflenmiş reklamlar dönemine girmiş bulunuyoruz. Eskiden reklam verdiğiniz zaman bu reklamı kimin gördüğünü bilemezdiniz. Şimdi ise kimin ve kaç kişinin baktığını görebiliyorsunuz."

'GELECEK BLOCKCHAIN'DE'

Canpolat'tan sonra söz alan Verisk Analytics, PCS Strategy and Development İkinci Başkan Yardımcısı Tom Johansmeyer, konuşmasında özellikle BitCoin ile bilinmeye başlanan ve sigortacıların gündeminde olan Blockchain modelinin detaylarını anlattı. Blockchain kullanmanın sigortacılıkta suistimalleri azaltacağını, sektörde şeffaflığı artıracağını belirten Johansmeyer, sözlerine şöyle devam etti: "Blockchain, BitCoin'in altında yatan sistem. Bu sistem iki taraf arasındaki veri iletişimini bloklar halinde sağlıyor. Her blok bir önceki blokun üstüne yerleşiyor. Bu nedenle blok yapıları olarak saklanan verileri değiştirmek çok daha zor oluyor. Bu da verilerin hack'lenmesini zorlaştırıyor. Aynı zamanda Blockchain'de veriler tek bir bilgisayarda değil, farklı pek çok bilgisayarda saklanıyor. Blockchain sistemlerinde, bir veri asla silinemiyor. Silinme işlemi yerine eski verinin üstüne yeni bilgi konuluyor."
"Neden sigortacılar Blockchain kullanmalı?" sorusuna cevap veren Johansmeyer, "Çoğu sigorta şirketi dijitalleşmeyi sadece kağıt kullanmamak olarak algılıyor. Bu tabii ki şirketinize zaman ve hız kazandırıyor ancak, dijitalleşmedeki amaç tam olarak bu değil" dedi. Johansmeyer sözlerine şöyle devam etti: "Siz iş süreçlerinizi tamamen dijital olarak kurgulamayı başardığınız zaman, şirketinize sağladığınız fayda da katlanarak artıyor. Sayısız uzman ve mühendisin beraber çalışmasını gerektiren özellikle ticari sigortalar gibi alanlarda dijitalleşmenin faydası çok büyük olacaktır."
Johansmeyer, aynı zamanda Blockchain sisteminin tamamen şeffaf bir sistem olmasının, güvene ve şeffaflığa temellerini dayandıran sigortacılıktaki anlaşmazlıkları sonlandırabileceğini ifade etti.

'ÖNEMSENMEYEN ALANLARI START UP'LAR DOLDURUYOR'

Panelde moladan önceki son konuşmayı Fintech İstanbul Platformu'nun kurucusu ve İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Selim Yazıcı gerçekleştirdi.
Yeni jenerasyonun sigortadan beklentilerini anlamak gerektiğini söyleyerek konuşmasına başlayan Yazıcı şunları söyledi: "Fintech, bankacılık, yatırım, perakende gibi pek çok alanda geniş çapta kullanılıyor. Finansal Fintech şirketleri olan start-up'lar asıl olarak müşteriyi anlamak üzerine kurulu. Bunun sigorta tarafı InsureTech ise riskten underwriting'e pek çok alanda değer katabiliyor."
Bu yıl gerçekleştirilen Davos ekonomik forumunda konunun 4. sanayi devrimi olduğunu hatırlatan Yazıcı, finansal teknolojilerin etkisi en çok gösterebileceği alanlardan birinin sigortacılık olduğunu kaydetti.
Start-up'ların sektöre etkisini değerlendiren Yazıcı, "Start-up'lar yeni hizmetler oluşturuyor. Bu şirketler müşteriler için akıllı çözümler oluşturabiliyor. Inovasyondan çok daha kolay faydalanabilen bu şirketler ürünlerle daha kolay entegre olabiliyorlar. Bu şirketler, konvansiyonel sigorta şirketleri tarafından az önem gösterilen alanları doldurabiliyor ve müşteriye bu alanlarda daha ucuz hizmet sunabiliyorlar" diye konuştu.
Yazıcı, sağlık, oto sigortalarının yanında veri depolama ve reasürans gibi pek çok alanda start-up'ların hızla yaygınlaşmaya başladığını da sözlerine ekledi.

'HIZLI BİR EKİP KURDUK'

Daha sonra söz alan Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) Müdürü Aydın Satıcı, sunumuna geliştirdikleri Online Kaza Tespit Tutanağı uygulamasının videosunu izleterek başladı. Bu uygulamanın dünyada sadece Türkiye'de olduğunu söyleyen Satıcı, uygulamayı 2 yıl önce başlattıklarını söyledi. Geçtiğimiz yıl Mobil Kaza Tespit Tutanağı Uygulaması, Dashboard, SMS uygulaması gibi programları tanıttığını hatırlatan Satıcı, bu uygulamaların 10 kadar ödül aldığını söyledi. Aynı zamanda En İnovatif Şirket ödülünü Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'dan aldıklarını belirten Satıcı, uluslararası ödüller de aldıklarını ve almaya devam edeceklerini söyledi. Satıcı, 130 kişilik bir ekiple hizmet verdiklerini

ifade etti. Öncelikle değişime odaklandıklarını vurgulayan Satıcı, yeni ve inovatif uygulamalar geliştirmek için kendi düşünce şekillerini de değiştirdiklerini söyledi. Satıcı, aynı zamanda oluşturdukları ekiple çok efektif ve hızlı bir çalışma temposu tutturduklarını anlattı: "2 ay içinde yeni bir program üretebilecek bir konuma geldi. Ürün geliştirme konusunda gerçekten çok hızlı bir şirketiz. Şimdi de gerçek zamanlı trafik sigortası teklifi veren bir platform üzerinde çalışıyoruz. Bu platformu sadece 1 hafta içinde kullanıma hazır hale getirmeyi başardık."

'VERİLEN TEMİNAT DOĞRU ANLATILMALI'

Satıcı, trafik sigortalarında gelinen durumu da değerlendirdi: "2013 yılının mart ayında ortalama trafik poliçesi primi 350 lira, 2014 ve 2015 yıllarının mart ayında da ortalama trafik poliçesi primi 350 liraydı. Ama 2016'ya gelince bu ortalama 820 liraya fırlıyor. Tabii, ortalama trafik sigortası primi 320 liradan 820 liraya çıktığı için %151 zam olmuş gibi gözüküyor ancak gerçek olan şu: Geçmişteki fiyatlar, yanlış, baskılanmış ve çok düşük seviyedeydi. Uzun süredir fiyatların düşük seyretmesine karşın, fiyatlar son dönemde yükselmeye başladı ve 820 seviyesinde tavan yaptı. Şimdi fiyatların oturduğunu ve hatta bir miktar düşmeye başladığını görüyoruz.
Halkımızın trafik poliçesi alırken hangi hizmeti aldığından haberi yok. Ne kadar teminat sağlandığını bilmiyorlar. Şu andaki fiyatla müşterinin ne kadar yüksek seviyede teminat aldığını müşteriye doğru anlatmamız gerekiyor. Poliçe primi bin lira bile olsa, 30 yıl içinde hiç kaza yapmayan bir sürücü bir kaza yaptığında ödediği parayı çıkarıyor. Hem de ölümlü ya da yaralanmalı bir kaza oluşursa, trafik sigortası olmayan bir bireyin bunu ödemesinin neredeyse imkanı yok."

SADECE TRAFİK KESEN ACENTELERİN DURUMU

Trafik sigortası konulu workshop ise Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen'in moderatörlüğü eşliğinde gerçekleşti.
Workshop'ta söz alan Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay, son bir buçuk yılda trafik sigortasının bu kadar manşetlerde olduğu bir dönem hatırlamadığını söyledi. Oksay, vatandaşların trafik sigortası konusunda bilgi sahibi olduğunu dile getirdi.
Aksigorta Aktüeryal Fiyatlama Bölüm Yöneticisi Kerem Tomasoğlu ise trafik sigortasında doğru planlama yapmak için ortamın müsait olmadığını ifade etti. Mevzuatın netleşmesi gerektiğini söyleyen Tomasoğlu, oto sigortalarındaki en kritik durumlardan birinin bu olduğunu belirtti. Tomasoğlu, "Gelecekte risk bize maliyet olarak gelmemeli" sözlerine yer verdi.
İletişim eksikliğinin olduğunu belirten Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Müdürü Aydın Satıcı, "Her temas ettiğim kişiyle trafik poliçesinin teminatını konuşuyorum" sözlerine yer verdi. Ürünün yeterince açık bir şekilde anlatılmadığını dile getiren Satıcı, vatandaşların haklarından haberdar olmadığını ifade etti.
Satıcı, "Sigortalıların bütün teminatları bilmesi imkansız. Bunların çok net anlatılması gerekir" şeklinde konuştu. Muallak hasarının inanılmaz boyutlarda olduğuna dikkat çeken Satıcı, bunun nedeninin iletişim ve tanıtma problemi olduğunu belirtti. Satıcı, Doğrudan Tazmin Sistemi konusunda sektörün çok yavaş olduğuna da değindi. Satıcı konuyla ilgili şunları söyledi: "Doğrudan Tazmin Sistemi sayesinde, artık trafik poliçesinde sigorta şirketine benim müşterim diyecek. Kendi trafik poliçesi sahibi olan kişiye hizmet sunacak. Böylelikle müşteri memnuniyeti ve müşterinin trafik poliçesi konusunda bilgisi artacak. Yani fiyat değil hizmet konuşulacak."
Müşterilerin her zaman acenteyi aradığını söyleyen SAB Başkanı Doğan Şen ise, trafik sigortası satışı kamusal bir görev olduğunu söyledi. Şen, acentelerin bu konuda kılcal damar olduğunu belirtti.
Oto sigortaları workshopunda konuşan son isimse TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap'tı. Öncelikle trafik sigortasıyla ilgili Ankara'da otorite tarafından sorunun nasıl algılandığını aktaran Kasap, hükümetin branşın yüksek fiyatının mutlaka düşmesi gerektiğini düşündüğünü aktardı. Kasap daha sonra acentelerin durumuna da değindi ve Anadolu'daki binlerce acentenin tek başına çalıştığını ve sadece trafik poliçesi keserek hayatını sürdürmeye çalıştığını söyledi. Bunu da yapamazlarsa bir sosyal problem olacaklarını belirten Kasap, bu acentelerin işlerini sürdürmeleri için çalışmalarda bulunduklarını sözlerine ekledi.

'SAĞLIK SİGORTALARI DA DİJİTALLE DEĞİŞECEK'

Sağlık sigortası workshopunda Türkiye'de sağlık sigortaları konuşuldu. Sağlık sigortalarının poliçe yapıları, fiyatlandırması, özel şartları, hasar aşamaları, hastanelerin sağlık sigortalarıyla olan iletişimlerinin ayrı ayrı tartışıldığı toplantıda, dijitalizasyonda sağlık sigortalarının tüm süreçlerinin nasıl etkilendiği ele alındı. Ayrıca gelinen noktada yaşanan sıkıntılar ve fırsatlar konuşuldu. Moderatörlüğü Güneş Sigorta Sağlık Grup Müdürü Elvan Atalay üstlendi.
Sektördeki teknolojik kullanımdan bahseden Compu Group Bölge Müdürü Fatma Zakaryan, teknolojilerde bireye yönelik bilgide oldukça detaya inmeye başladıklarını söyledi. Zakaryan şunları söyledi: "Mobilite dünyamızda çok yoğun bir şekilde yer almaya başlayacak ve biz bu datalardan elde ettiğimiz her şeyi bireysel müşterilerimize aktarmaya başlayacağız. Teması sadece şikayetin arkasından koşmak değil sigortalıyı sadece yanımıza çekmeye başardığımızda ilerleyecek bir dünya var."

'ŞİKAYETLER TWITTER'DAN'

Güneş Sigorta Sağlık Sigortaları Teknik Müdürü Emine Durmaz, sağlık sigortasının 1990'lı yıllarda ilk önce Halk Sigorta'da ferdi kazanın içinde bir teminat olarak verilmeye başlandığını söyledi. Sağlık sigortasının daha sonra ürün haline getirildiğini belirten Durmaz, "1995'li yıllarda yaygınlaştı. 2000'li yıllarda artık bir ihtiyaç haline geldi. Çünkü artık özel sağlık kurumları da açılmaya başlandı. 2004 yılında sağlık sigortalarına yabancıların ilgisi oluşmaya başladı. 2009 yılında ürünler çeşitlendi. 2010'da internet tabanlı satışlar, call centerlar, alternatif satış kanalları arayışları başladı. 2001 yılından beri sağlık sigortası satan şirket sayıları yüzde 18 artarken, istihdam sadece yüzde 10 arttı. Şirketler, aşağı yukarı ürün yelpazesi anlamında hepsi aynı ürüne sahip. Müşteri odaklılık biraz ön plana geçti, oraya çok yatırım yapılıyor. İnsanlar artık ne istediğini biliyor, şikayet edebiliyor. Eskiden şikayetler dilekçeyle geliyordu, şimdi her an Twitter'dan şikayetler gelebiliyor. Artık her şey çok şeffaf. Bazı yasal zorunlulukları da var. Yani siz her aşamada artık müşterinizi bilgilendirmek zorundasınız" diye konuştu.
Durmaz, "Ayrıca, ürünün her yerde dinamik, esnek olarak kullanılmasını isteyen şirketler, mutlaka teknolojik yatırım yapmak durumunda kalacaklar. Daha hızlı olmak için elektronik provizyon verme yoluna gitmeleri gerekecek. Dijitalleşme sayesinde kamu sistemiyle entegrasyonlar söz konusu olacaktır. Hem sigorta şirketleri hem de sağlık kurumları arasında konsolidasyonlar olacak" diyerek sözlerini sonlandırdı.


Konferansın ikinci günündeki oto sigortaları workshop'unun moderatörlüğünü Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen üstlendi.

'GOOGLE İNOVATİF OLAMADI SİGORTADA SINIFTA KALDI'

ABD'de sigorta işine giren ve daha sonra çekilmeye karar veren Google hakkında konuşan Halliday, Google'ın başarısız olma nedeninin inovatif olmamak olduğunu öne sürdü. "Google zaten olan bir modeli devam ettirmeye çalıştı ve sektöre bir yenilik getiremeyince sektörden çekilmeye karar verdi. Burada asıl merak etmemiz gereken; Google'ın geri dönecek mi, yoksa dönemeyecek mi?" Telematik odaklı ve p2p (kullanıcılar arası) modelinde işleyen Lemonade gibi şirketlerin ortaya çıktığını söyleyen Halliday, müşterinin sigorta şirketine güvenmek yerine, bu platformlarda kendi oluşturduğu topluluğa güvenmeyi tercih edeceğini vurguladı. Halliday, sunumda aynı zamanda çeşitli InsurTech start-up'larından örnekler verdi.

ENFLASYON beklenenin altında

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 eylül ayında %0.47 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki yükseliş %0.69 seviyesinde oldu. Eylül ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %1.15'lik, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde ise %0.69 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2016 yılı eylül ayında %0.18 oranında yükseldi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

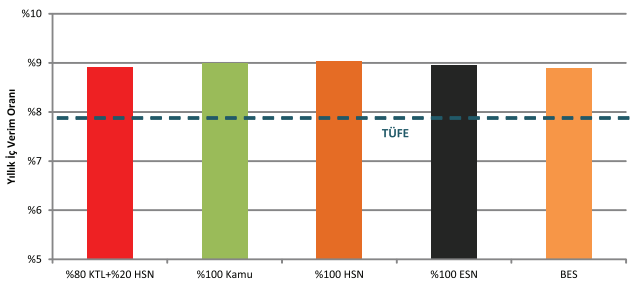
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

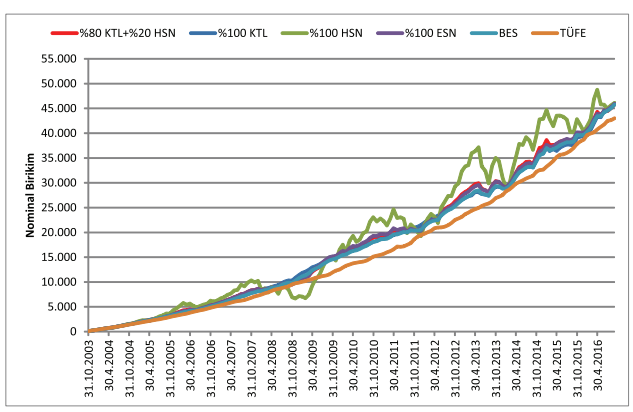
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.09.2016 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



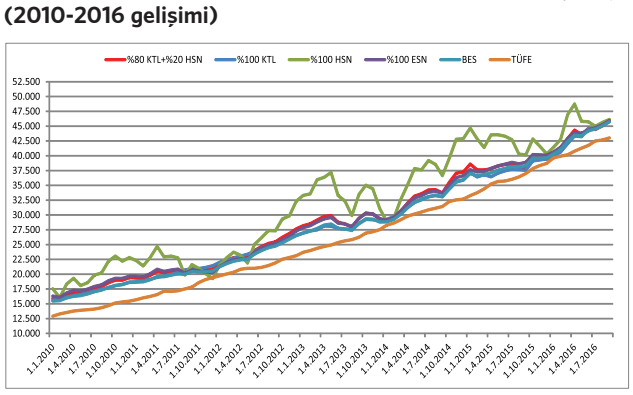
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.09.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir. Buna göre, BES ortalama fon getirilerine yatırım yapan bir katılımcı dönem sonunda %8,89 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %9,03 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.09.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.09.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 30.09.2016 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 45.735 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 43.011 TL birikime ulaşmaktadır.

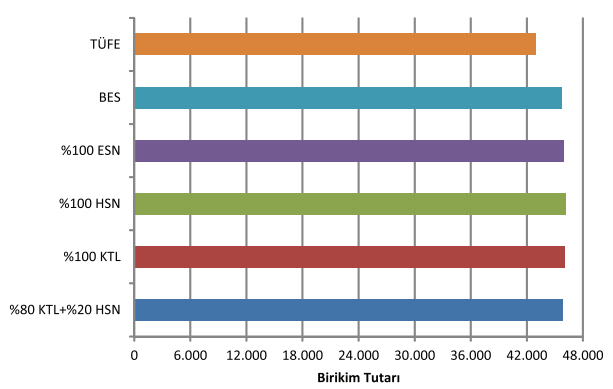
31.10.2003-30.09.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2016 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2016 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2014 yılı başında ve 2015 yıl sonu ile 2016 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.

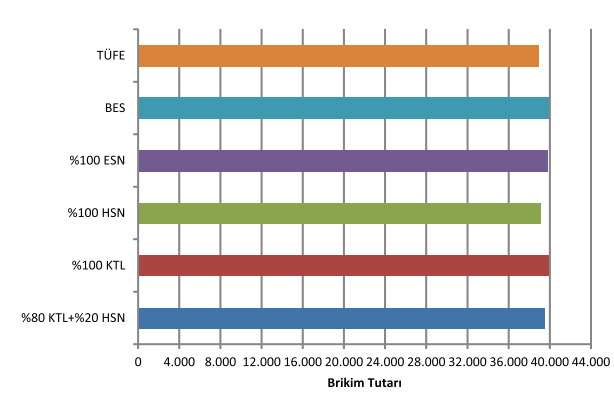
Yandaki grafik 31.10.2003-30.09.2016 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.09.2016 tarihinde 45.735 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Eylül 2016 döneminde bireysel emeklilik sistemine 276 TL katkıda bulunmuştur.

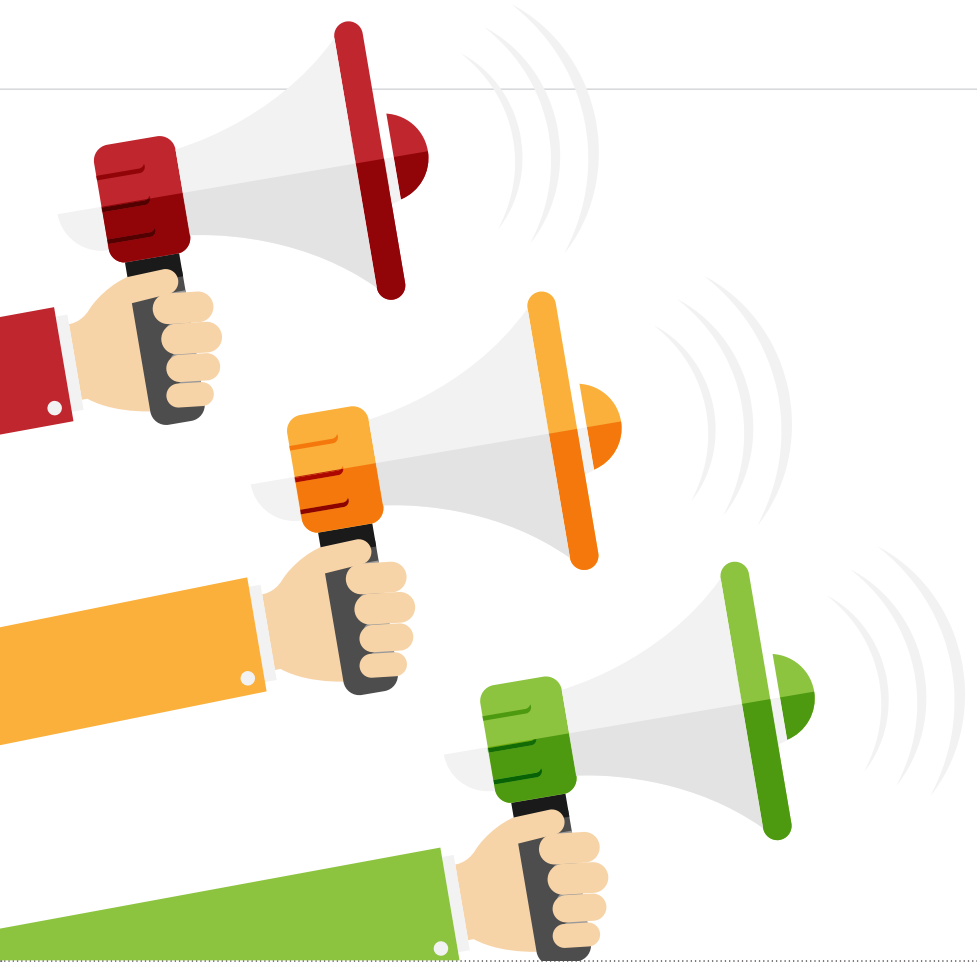
31.10.2003-30.09.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.09.2016 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde 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 30.09.2016 tarihinde 39.105 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-30.09.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





Otomatik katılımda SON VİRAJ

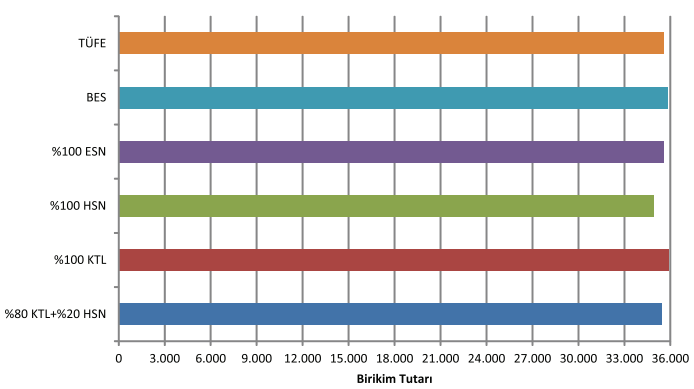
Otomatik katılım uygulamasının başlamasına kısa bir süre kalmışken bilgilendirme faaliyetleri büyük önem taşıyor. Kamu spotlarıyla kamuoyu bilgilendirilerek, otomatik katılım farkındalığının artırılması, bu sayede BES'e güvenin tazelenerek sistemin kalıcılığının sağlanması gerekiyor.

Otomatik katılım 2016 yıl sonunun en önemli konusu durumunda. İşverenler otomatik katılımda hem cezai yükümlülükler hem de çalışanlara karşı sorumluluk altında bulunuyor. Emeklilik şirketleri içinse mevzuat ve teknik uyum için tanınan süre oldukça kısa. Otomatik katılıma ilişkin farkındalığın düşük olması ve belirsiz konuların fazlalığı dikkate alınınca, bilgilendirme faaliyetlerine daha fazla önem verilmesi elzem görünüyor. Belirsiz konular arasında, ilk aşamada kapsam dahilinde olacak işyerleri, otomatik katılım hakkı tanınacak çalışanlar (45 yaş üstüne izin verilip verilmeyeceği), otomatik katılımı sunabilecek emeklilik şirketleri, sistemin işleyiş detayları, kesinti oranları, denetim süreci ve yürürlük tarihi yer alıyor.

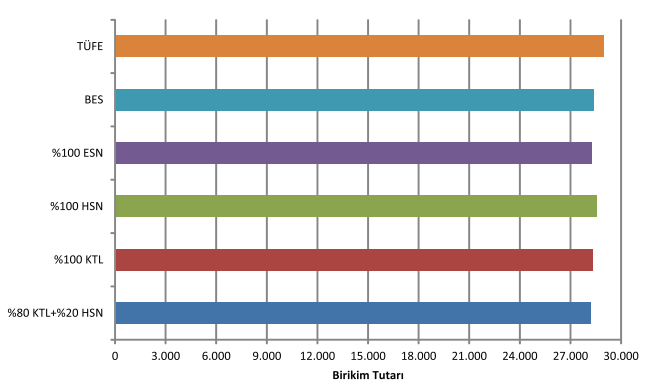
İlk aşamada kapsam dahilinde olacak işverenler için kritik öncelik Bireysel Emeklilik Sistemi, emeklilik şirketi, emeklilik planlarının kapsamı ve planlar arasındaki farkları özümsemek olacak. İkinci kritik süreç çalışan menfaatlerini korumak adına, emeklilik şirketleri arasında adil ve şeffaf bir seçim süreci yürütmek gibi görünüyor. Dolayısıyla, hem sistemin işleyişi açısından hem de çalışanların bilgilendirilmesi için önce İK personelinin konuya vakıf olması şart. Bunun yanında, İK işleyiş süreçlerinin (işe giriş/çıkış, sözleşme kuruluş ve sonlandırma, katkı payına esas matrahın ve ödenecek katkı payı tutarının belirlenmesi, paydaşlar arasındaki bilgi paylaşımı gibi) birinci günden hazır olması gerekiyor. Bu süreçlerin aksaması durumunda cezai yaptırımların da bulunduğunu düşünürsek, bilgi alışverişinin ve ara dönemde ortaya çıkabilecek değişikliklere yönelik prosedürlerinin tanımlanmış ve hatasız şekilde çalıştığının test edilmiş olması gerekiyor. Emeklilik şirketleri açısından otomatik katılım yürürlüğe girdiğinde sistemlerini hazır edebilmek hayati öneme sahip. Geçmiş yıllarda kritik sistem değişikliklerini çok kısa sürelerde gerçekleştirmeleri sayesinde edindikleri tecrübe otomatik katılıma geçişte ellerini kolaylaştıracaktır. Ancak, stratejik taraftan bakıldığında daha zorlu geçecek süreç otomatik katılım pazarında kendilerine yer bulmak gibi duruyor. Otomatik katılıma dahil olan işverenler nasıl cezbedilecek, hangi işverene hangi argümanlarla gidilecek, şirket içinde hangi birim bu konuyla ilgilenecek, kamu işverenlerine nasıl değer yaratılacak gibi sorular strateji departmanlarını geçiş öncesinde zorlayan konular olarak karşımıza çıkıyor. Devletin verdiği ek avantajlara bir de otomatik katılımda düşük kesintiler eklenince, mevcut BES müşterilerini eski planlarda kalmaya ve katkı payı ödemeye ikna etmek de zorlayıcı bir diğer husus.

İşverenlerin, otomatik katılım ile birlikte birçok sorumluluk altına girmesine karşın konuya dair farkındalıkları oldukça düşük. Üstelik bu sorumlulukların cezai yaptırımları var. Dolayısıyla işveren ve işçi sendikaları acil olarak mevzuat sürecine dahil edilirken, başlangıçtan itibaren belirli bir süre için denetim ve cezai yaptırımları yumuşatmak önem arz etmekte. Bireyler açısından bakıldığında, otomatik katılımı anlatan kamu spotlarıyla kamuoyu bilgilendirilerek farkındalığın artırılması, bu sayede BES'e güvenin tazelenerek sistemin kalıcılığının sağlanması gerekiyor.

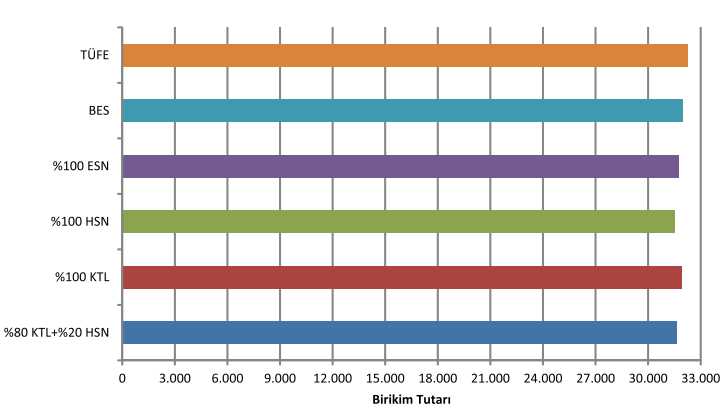
31.01.2006-30.09.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



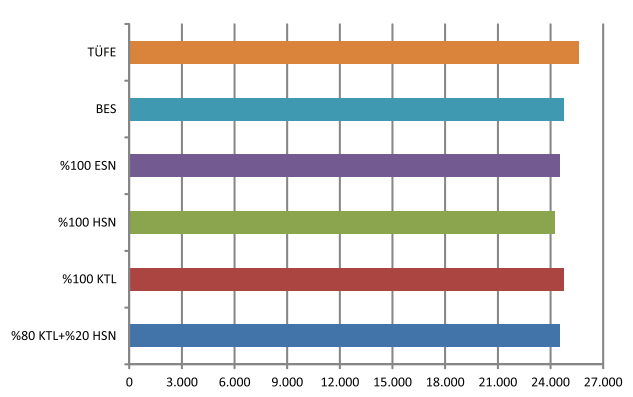
31.01.2008-30.09.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-30.09.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.09.2016 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.

15 milyar liralık tazminatın 7 milyar lirası reasüranstan

Türk sigorta sektörü reasürans anlaşmalarında önemli bir desteğe sahip görünüyor. Hayat dışı alanda faaliyet gösteren 33 şirket 2015 yılında toplam 26.1 milyar liralık prim elde ederken, sigortalılarına toplamda 14.9 milyar liralık tazminat ödemesi gerçekleştirdi. Sektör söz konusu 14.9 milyar liralık tazminatın 6 milyar 988 milyon liralık kısmını reasürans şirketleriyle paylaştı.

Türk sigorta sektörünün 2015 yılı içinde ödediği toplam tazminatın yüzde 45'inin reasürans desteği bulunuyor. Söz konusu oran sektörün reasürans gücünün iyi noktalarda olduğunu gösteriyor. Sigorta Denetleme Kurulu'nun (SDK) 2015 yılı raporuna göre sektörde hayat dışında faaliyet gösteren 33 şirket 2015 yılında toplam 26.1 milyar liralık prim üretirken, aynı yılda 14.9 milyar lira tutarında tazminat ödedi. Sektör bu tutarın 6 milyar 988 milyon liralık bölümünü ise yaptığı anlaşmaları doğrultusunda reasürans şirketleri tarafından karşıladı.

REASÜRANS ANLAŞMALARI AĞIRLIKLI OLARAK BÖLÜŞMELİ

Şirketler özelinde bakıldığında hayat dışı alanda faaliyet gösteren 33 şirket içinde çok ilginç bir tablo ortaya çıkıyor. Sektörün en fazla prim üretimi gerçekleştiren ilk 3'ü içinde yer alan AXA Sigorta 2015 yılında ürettiği 3 milyar 65 milyon liralık prim ve 2 milyar 413 milyon liralık tazminat ödemesi yaparken 367.1 milyon liralık reasürans desteği sağladı. Allianz Sigorta ise 4 milyar lira prim üretti. 2 milyar 219 milyon lira tazminat ödedi. Allianz Sigorta bu tutarlar yanında 584.9 milyon liralık reasürans desteği aldı. Anadolu Sigorta ise 2015 yılında 3 milyar 610 milyon lira prim üretimi ve 2 milyar 258 milyon lira tazminat ödemesi yaparken, 731 milyon liralık reasürans desteği ile sektörde de ilk sırada yer aldı. Sektörde faaliyet gösteren şirketlerin reasürans anlaşmalarında sigorta primi ve hasarlar belli bir oranda paylaştıkları bölüşmeli anlaşma tutarlarının büyük bir kısmını oluşturduğu gözlendi. Reasürans anlaşmaları toplamındaki 6 milyar 988 milyon liralık bölümün 6 milyar liralık kısmı bölüşmeli anlaşmadan oluştu. Geride kalan 988 milyon liralık bölüşmesiz anlaşmalar içindeki en büyük tutarı Ziraat Sigorta'nın 508 milyon liralık anlaşması oluşturdu. Burada AIG Sigorta 105.7 milyon liralık bir reasürans desteği ile dikkatleri çekti.

REASÜRANS ANLAŞMALARI RİSKİN PAYLAŞILMASINA GÖRE AYRILIYOR

Reasürans anlaşması (trete), sigorta şirketleri ile reasürörler arasında yapılan ve risk devir esaslarını belirleyen anlaşmadır. Reasürans anlaşmaları, riskin paylaşılma yöntemine göre çeşitli gruplara ayrılır. Bölüşmeli reasürans anlaşmaları: Bu tür anlaşmalarda, sigorta primi, teminatlar ve hasarlar belli bir oranda sigorta şirketi ile reasürör arasında paylaşılır. Bölüşmesiz reasürans anlaşmaları: Bu tür anlaşmalarda reasürör, sigortacının zararının belli bir tutarı geçmesi halinde, sadece aşan kısmı ödemekle yükümlüdür. Sigortacıya ödenen hasarla reasüröre devredilen prim arasında oransal bir bağlantı yoktur. Bölüşmesiz anlaşmalar, genellikle, bölüşmeli anlaşmalarla birlikte kullanılır. Bu anlaşmaların amacı, bölüşmeli anlaşmaların ardından sigortacının sorumluluğuna kalan saklama payının korunmasıdır.
Bölüşmesiz anlaşmaların başlıca türleri hasar fazlası (excess of loss) ve stop loss 'tur. Bu anlaşmaların maktu bir üst limiti vardır. Stop loss anlaşmaları, olay sayısına bakmadan, bir yıl içerisinde oluşan hasarların anlaşılan oranı geçmesi halinde devreye girer.

Kaynak: Vikipedi

2015 YILINDA REASÜRÖRLERE DEVREDİLEN PRİMLERİN TRETE (REASÜRANS ANLAŞMASI) DAĞILIMI -BİN TL

	BÖLÜŞMELİ			BÖLÜŞMESİZ					
ŞİRKET ADI	KOT - PAR	EKSEDAN	DİĞER	EXCESS OF LOSS	STOP LOSS	DİĞER	TOPLAM	PRİM	ÖDENEN TAZMİNAT
ACE	30.967	0	0	19.984	0	0	50.951	94.722	16.537
AIG	61.895	22.754	6.394	684	0	105.762	197.490	342.277	111.966
AKSİGORTA	41.057	124.891	327.306	17.817	0	0	511.071	1.622.170	1.090.340
ALLIANZ	72.776	266.839	210.980	34.295	0	0	584.891	4.050.872	2.219.002
ANADOLU	71.456	264.787	368.260	26.902	0	0	731.405	3.610.673	2.258.784
ANKARA	622	30.511	12.960	1.790	0	0	45.882	193.013	129.557
ATRADIUS	23.362	0	0	0	0	0	23.362	31.509	18.965
AXA	28.503	18.677	222.881	97.085	0	0	367.145	3.065.687	2.413.135
COFACE	27.836	0	0	0	0	0	27.836	71.164	67.173
DEMİR	43	3.819	7.867	606	0	0	12.335	41.052	27.623
DOĞA	177.128	0	9.462	414	0	0	187.004	291.331	40.226
DUBAI STARR	63.586	627	21.372	4.252	0	0	89.837	162.962	88.935
ERGO	76.181	77.347	30.461	9.435	0	0	193.424	902.818	563.149
EULER HERMES	51.213	0	3.866	1.100	0	0	56.179	65.018	42.246
EUREKO	44.682	158.990	219.688	9.245	0	0	432.605	1.002.552	493.946
GENERALI	-141	13.884	44.846	2.353	0	0	60.943	199.788	91.424
GROUPAMA	40.773	16.586	323.347	53.222	0	0	433.928	1.114.561	737.451
GÜNEŞ	60.827	107.152	370.087	3.913	0	0	541.979	1.288.385	808.142
HALK	49.076	72.426	28.119	5.085	0	0	154.707	757.373	333.501
HDI	2.085	87.853	137.098	8.970	0	0	236.006	700.683	304.138
IŞIK	2.910	16.304	28.281	4.927	0	0	52.422	157.926	101.691
KORU	42.485	0	6.670	0	0	0	49.155	95.256	36.369
LIBERTY	12.034	15.076	288	2.746	0	0	30.145	158.770	130.987
MAPFRE GENEL	19.989	151.569	187.416	11.347	0	0	370.322	2.110.572	1.075.649
NEOVA	1.796	26.414	36.021	4.271	0	0	68.501	514.431	233.516
ORIENT	4.682	10.279	22.240	652	0	0	37.853	60.507	12.183
RAY	40.437	100.627	75.641	4.711	0	0	221.416	444.639	298.515
SBN	42	15.706	29.873	1.387	0	0	47.008	125.263	51.841
SOMPO JAPAN	77.068	108.653	106.539	4.402	0	0	296.662	1.063.474	484.341
TURK NİPPON	15.034	7.304	30.318	1.548	0	0	54.204	110.338	51.404
UNICO	0	23.047	9.361	15.020	0	0	47.427	221.831	191.737
ZİRAAT	12.281	32.256	14.195	3.279	0	508.843	570.854	932.354	172.933
ZURICH	54.453	36.662	85.558	27.157	0	0	203.830	506.688	239.460
Toplam	1.207.136	1.811.041	2.977.394	378.600	0	614.605	6.988.776	26.110.659	14.936.866

Kaynak: Sigorta Denetleme Kurulu (SDK) 2015 Raporu

TSEV'den kasım ayı eğitimleri

Eğitimleriyle sigorta sektörünün teknik ve kişisel gelişimini destekleyen TSEV, kasım ayında nakliyattan sağlık alanına; reasüranstan hayat sigortalarına uzanan değerli ve geniş bir yelpazede teknik eğitimler sunmaya devam ediyor. TSEV'in kasım ayı eğitim programı aşağıdaki tablolardan incelenebilir.

TSEV, kasım ayında nakliyattan sağlığa, reasüranstan hayat sigortalarına kadar pek çok alanda eğitim sunuyor.

KASIM AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Nakliyat Sigortalarında Risk Yönetimi ve Hasar Uygulamaları	3 Kasım	Ali Akşener
Hekim Sorumluluk Sigortaları	4 Kasım	Av. Hande Davarcı
Reasürans Yenilemelerinde Teknik ve Muhasebe Birimi Açısından Dikkat Edilecek Hususlar	7 Kasım	Nihat Tavşanlı
Modern Finans Piyasalarında, Finansal Okuryazarlık	9 Kasım	Dr. Murad Kayacan
Sigorta Vergi Mevzuatı	16 Kasım	Ahmet Turul
Takım Liderliği ve Etkin Yönetim	17 Kasım	Okan Utkueri
Destek Birimlerine Yönelik Temel Sigortacılık	21 - 22 Kasım	Faruk Ömrüuzak
Sigortacılıkta Dijital Dönüşüm ve İnovasyon	23 Kasım	Prof. Dr. Selim Yazıcı
Yöneticiler için Solvency II	23 Kasım	Serhat Yücel
Hayat Sigortalarında ve Bireysel Emeklilik Sisteminde Tazminat Yönetimi	24 Kasım	Erol Öztürkoğlu

Sigorta Denetleme Kurulu eğitimleri

TSEV'in düzenli olarak organize ettiği kısa eğitim programlarının yanı sıra, kamu kurum ve kuruluşlarıyla birlikte organize ettiği hedefe yönelik özellik arz eden eğitimleri de mevcut. Bu kapsamda TSEV, geçen yıl gerçekleştirilen ve katılımcılarla sektörün de beğenisini kazanan Sigorta Denetleme Kurulu eğitimlerini bir yıllık aradan sonra tekrarlıyor. İçerik ve konu bakımından zenginleştirilen ve kasım-aralık aylarında gerçekleştirilecek bu eğitimlerin kasım ayı takvimi tablodaki gibidir.

SİGORTA DENETLEME KURULU EĞİTİMLERİ	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Aktüerlerin Görev ve Sorumlulukları ile Çalışma Esasları	10 Kasım	Sefa Kerim Deniz - Sigorta Denetleme Uzmanı
Bireysel Emeklilik Siteminde Devlet Katkısı İşlemleri Denetimi	11 Kasım	Sibel Pideci - Sigorta Denetleme Aktüeri
Eksperlerin Bağımsızlığı ve Tarafsızlığı ile Şirketlerle İlişkiler	15 Kasım	Dr. Mehmet Hakan Saraç - Sigorta Denetleme Uzmanı
Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) 3.0 İşlemleri Konulu Risk Bazlı Denetimler	18 Kasım	Sibel Pideci - Sigorta Denetleme Aktüeri
Sermaye Yeterliliği Modeli, Deprem Modellemesi ve Dikkati Çeken Hususlar	25 Kasım	Özge Arslan - Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Yrd.
Şirketlerin Yönetim ve Organizasyon Yapıları ile İç Sistemlerin Oluşturulması ve Mevzuata Uygunluğu	26 Kasım	Özge Arslan - Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Yrd.
Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) Otomatik Katılım İşlemleri Denetimi	28 Kasım	Sibel Pideci - Sigorta Denetleme Aktüeri

Bu eğitim dizisinde aktüerlerden sigorta eksperine; sigorta acentelerinin şube örgütlenmesinden iç sistemler denetimine kadar geniş bir yelpazede Müsteşarlığın görüş ve değerlendirmeleri sigorta sektörüyle paylaşılacak.

3. seviye aktüerlik sınavları eğitimleri devam ediyor

TSEV'de bu yıl ilk kez planlanan 3. seviye eğitimler kapsamında Hayat Dışı Sigortalar eğitimi 16 Kasım'da başlıyor. Aralıkta yapılacak olan 3. seviye aktüerlik sınavı öncesinde aktüer adaylarının sınav içeriği konusunda kapsamlı bilgiye ulaşmasını hedefleyen eğitimde soru çözümleri de yapılarak adayların soru çözüm teknikleri konusunda pratikleşmesi amaçlanıyor.
Eğitim takvimi 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 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	30 Kasım - Çarşamba	17.30-20.30 / 3 Saat
	1 Aralık - Perşembe	17.30-20.30 / 3 Saat
	3 Aralık - Cumartesi	10.00-15.00 / 4 Saat
	5 Aralık - Pazartesi	17.30-20.30 / 3 Saat
	8 Aralık - Perşembe	17.30-19.30 / 2 Saat
		Toplam 32 saat

Kişisel verilerin korunması çalıştayı

Nisanda yayınlanan ve ekimde de bazı maddeleri yeni yürürlüğe giren Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ile ilgili olarak TSEV ve E&Y ortaklığında 3 Kasım'da bir bilgilendirme çalıştayı düzenleniyor. Kanun kapsamında sigorta ve emeklilik şirketlerine düşen sorumlulukların ön plana çıkacağı çalıştayda kanun, dünyadaki farklı uygulamalarla birlikte alanında uzman hukukçular ve sektörün önde gelen uzmanları tarafından ele alınacak. Ücretsiz olarak Milli Reasürans Konferans Salonu'nda gerçekleşecek olan çalıştaya katılmak için egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilirsiniz.



Engelliler için Meslek Edindirme Programı başlıyor

Sosyal sorumluluk projesi kapsamında Mapfre Vakfı ve TSEV işbirliğinde gerçekleşecek olan 'Engelliler için Meslek Edindirme Programı' 7 Kasım'da başlıyor. Mapfre Vakfı tarafından finanse edilen ve TSEV tarafından organize edilen program 7 gün sürecek. 20 katılımcıya sektörün uzman ve deneyimli eğitmenlerinden temel sigortacılık ve kişisel gelişim kapsamında dersler verilecek. Katılımcılar, derslerin sonunda girecekleri sınavın ardından Mapfre tarafından yürütülecek olan iki günlük oryantasyona tabi olacaklar. Eğitim ve oryantasyonla engelli katılımcıların meslek edinmesi ve program sonunda sigorta sektöründe istihdam edilmeleri amaçlanıyor.



Sigortacı ödediği tazminatı, zarardan sorumlu üçüncü şahıstan nasıl alıyor?

Sigortacılıkta halefiyet

Sigorta şirketleri, sigortalının uğradığı zararı ödedikten sonra, eğer zarardan üçüncü bir şahıs sorumluysa, sigortalının halefi olarak bu şahıslara dava açabiliyor. Sigortacının halef olma durumu sadece zarar sigortalarında mümkün.

Halef olma (halefiyet) bir kişinin hukuken diğerinin yerine geçmesi anlamına gelir. Zarar sigortalarında sigortacı, sigorta ettirenin rizikonun gerçekleşmesi dolayısıyla uğradığı zararı karşılar. Bazı hallerde bu zarara üçüncü bir kişi yol açar. Üçüncü kişinin sorumlu olduğu durumlarda sigorta ettiren

- o üçüncü kişiye karşı, sözleşme dışı veya sözleşmesel sorumluluğa ilişkin kurallar uyarınca
- sigortacıya karşı da sigorta sözleşmesine dayanarak

zararın giderilmesi istemini yöneltebilir. Meydana gelmiş olan zarar sigortacı tarafından karşılandığında, sigorta ettirenin üçüncü kişiye karşı sahip olduğu tazminat isteme hakkı yasal halefiyet kuralı uyarınca sigortacıya geçecektir. Diğer bir anlatışla, sigortacı, sigorta ettirenin zarardan sorumlu üçüncü kişiye yönelik tazminat alacağında sigorta ettirenin yerini almış, ona halef olmuş bulunacaktır.

Yasal halefiyete, TTK 1472 dışında alacağın devrine ilişkin hükümler uygulanır. Alacağın devrinde, önceki alacaklıya (sigorta ettirene) karşı mevcut olan savunmalar, sonraki alacaklıya (alacağın üzerine geçmiş olduğu sigortacıya) karşı da geçerlidir (BK 188 fk.1). Bu sebeple, sigorta ettirenle zarardan sorumlu üçüncü kişi arasında sigortacının ödeme yapmasından önce gerçekleştirilmiş olan borçtan kurtarıcı işlemler sigortacıyı da bağlayacaktır. Bu sebeple sigorta ettirene yasal halefiyeti engelleyen davranışlardan kaçınma borcu yüklenmiştir.

YASAL HALEFİYET HAKSIZ KAZANCI ENGELLİYOR

Yasal halefiyet, bir yandan "sigortacının zenginleşmesinin önlenmesi" diğer yandan da zarardan sorumlu kişinin sigortanın varlığına "denkleştirme sebebi" olarak dayanmasını önleme amacı ile açıklanmaktadır.

- Yasal halefiyet sayesinde, zarar gören (sigortalı) hem zarar sigortacısından hem de zarardan sorumlu kişiden tazminat alamayacaktır.
- Zarar sigortacısının tazminat ödemesi, zarar verici eylemin yol açtığı bir mali avantaj sayılmayacak ve denkleştirmeye konu edilemeyecektir.

Yasada zarar sigortacısına tanınan halefiyet hakkının amacı, zarardan sorumlu üçüncü kişinin, sigortanın varlığı sebebiyle sorumlu olmaktan kurtulmasına izin vermemektir. Sigorta ettirenin zararı, başka bir sorumlu kişinin yapacağı ödeme ile kuşkusuz ortadan kalkmıştır. Fakat, bu sorumlu kişiye de, diğer (asıl) sorumluya rücu etme ve ödediğini ondan geri alma olanağı verilmektedir. Kısaca yasal halefiyette, sigorta ettiren, sigortacıdan sigorta parasını tahsil ettiği oranda zarardan sorumlu üçüncü kişiye yönelik tazminat alacağını (bu alacak sigortacıya geçtiği için) kaybetmiş olmaktadır.

SİGORTALIYA YA DA SİGORTA ETTİRENE HALEF OLUNUYOR

Sigortacı "sigorta ettirene", başkası yararına sigorta yapılmış olduğu takdirde de "sigortalıya" halef olacaktır.

TTK sigortalının kim olduğunu ve bu deyimden ne anlamamız gerektiğini TTK 1454'te, mal sigortalarına ilişkin hükümler arasında tanımlamıştır. Buna göre sigortalı, çıkarı sigorta ettirilen üçüncü kişidir; sigorta sözleşmesinden doğan haklar da ona aittir (TTK 1454(1)). Ancak TTK 1472(1), "sigortalı" deyimini yalnızca başkası yararına sözleşme yapılmış olan haller için değil, sigorta ettirenin kendi hesabına yaptırdığı sigortaları da kapsayacak şekilde kullanmıştır. Bu bakımdan TTK 1474(1) anlamında "sigortalı", sigorta sözleşmesi uyarınca çıkarı sigorta koruması altına alınmış bulunan, riziko gerçekleştiğinde zarara uğrayacak olan kimsedir.

Sigortacı, zararı belirleme amacıyla yapılan masraflar için de halef olmaktadır. Bu masraflar sigorta ettirenin yerine doğrudan sigortacı tarafından yapılmış oldukları takdirde, sigortacının bunları da halefiyet yoluyla kendisine geçen bir alacak gibi talep etmesi mümkün görülmelidir.

> YASADA SİGORTACIYA TANINAN HALEFİYET HAKKININ AMACI, ZARARDAN SORUMLU ÜÇÜNCÜ KİŞİNİN BU SORUMLULUKTAN "SİGORTANIN VARLIĞI SEBEBİYLE" KURTULMASINA İZİN VERMEMEKTİR. SİGORTACI, ZARARI, SORUMLU ÜÇÜNCÜ KİŞİYE RÜCU ETME HAKKINA SAHİPTİR.

TUTAR SİGORTALARINDA YASAL HALEF YOK

Yasal halefiyet zarar sigortalarında söz konusudur. Zarar sigortasının aktif sigortası veya pasif sigortası olması fark yaratmaz. Buna karşılık tutar sigortalarında yasal halefiyet yoktur. Çünkü tutar sigortalarında sigortacı bir zararı karşılamak üzere ödeme yapmamakta, sözleşmede tanımlanan rizikonun gerçekleşmesi hali için belirli bir tutarı ödeyeceğine söz vermektedir. Meydana gelen rizikonun zarara yol açmış olup olmadığı veya eğer yol açmışsa bunun parasal karşılığı önemli değildir. Ancak bazı hallerde bir sigorta teminatının tutar sigortası mı yoksa zarar sigortası olarak mı değerlendirilmesi gerektiği tartışma yaratabilir: Mesela, günlük hastane masraflarının gün başına götürü bir tutar olarak karşılanması öngörülmüşse, zararın "en az tazminat miktarı" olarak hesaplanmasının mı yoksa zararla bağlantısı olmayan bir tutarı ödeme taahhüdünün mü söz konusu olduğu tartışmaya açık görünmektedir. Sigortacı tarafından somut zararın karşılanacağı söz verilmişse, bunu bir zarar sigortası saymak ve bu halde yasal halefiyetin işleyeceğini kabul etmek; götürü bir tutarın sözleşmesel edim olarak kararlaştırıldığı hallerde ise yasal halefiyetin devre dışı olacağını benimsemek uygun düşer. Sonuç olarak sözleşmede tarafların hangi tür edim üzerinde anlaştıklarını gerektiğinde yorum yoluyla belirlemek ve sonucu ona göre belirlemek lazım gelecektir. Bazı sağlık sigortası sözleşmeleri bakım gideri teminatını da (TTK 1513(1)(d) hükmüne uygun biçimde) içermektedir. Bu halde, sigortalının bakıma gereksinim duyan bir duruma düşmesine bir üçüncü kişi yol açmışsa, sigortacı bakım giderleri teminatının bir zarar sigortası olarak öngörülmüş bulunması koşuluyla, o üçüncü kişiye yasal halef sıfatıyla başvurabilecek ve karşıladığı bakım giderlerini ondan geri isteyebilecektir.

ZARAR SİGORTACISININ YASAL HALEFİYETİ

Türk Ticaret Kanunu (TTK), 1472'nci maddesinde sigortacının yasal halefiyetini düzenlemiş bulunmaktadır. Bu hükme göre:

- Sigortacı, sigorta tazminatını ödediğinde, hukuken sigortalının yerine geçecektir.
- Sigortalının, gerçekleşen zarardan dolayı sorumlulara karşı dava hakkı varsa bu hak, tazmin ettiği bedel kadar, sigortacıya intikal etmiş olacaktır.

a) Yasal halefiyetin (geniş anlamda) borçlar hukukuna ilişkin koşulu

aa) Tazminat alacağı

Sigorta ettiren, sigortacı tarafından karşılanması gereken zarara yol açan üçüncü bir kişiden tazminat isteme hakkına sahip olmalıdır. Sigortacıya, ileride yasal halefiyetin sigorta hukukuna ilişkin koşulunu yerine getirdiği zaman geçecek olan tazminat alacağı, bu alacaktır. Şu halde en başta üçüncü kişinin sigorta ettirene karşı, sigortacının ödeyeceği zarar için sorumlu tutulma koşulları gerçekleşmiş bulunmalıdır. Sigorta ettirenin üçüncü kişiye yönelik alacağı, bir "tazminat alacağı" niteliğinde olmalıdır. Bu nitelikte görülen bütün alacaklar yasal halefiyete konu olabilir. Tazminat alacağının sözleşme dışı sorumluluğu düzenleyen kurallardan kaynaklanması veya sözleşmesel sorumluluğa dayanması fark yaratmaz.

Öte yandan, zararın kusurlu bir davranıştan ileri gelip gelmediği de önemli değildir. Zarara engel olmak üzere her türlü özenin gösterildiğine ilişkin kurtuluş kanıtı getirmeye dahi izin verilmeyen tehlike sorumluluklarında, zararın yürütülen etkinliğin uygun sonucu olması yeterlidir.



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

YASAL HALEFİYET YOLUYLA SİGORTACININ MÜLKİYET HAKKI KAZANMASI SÖZ KONUSU DEĞİLDİR. ZARAR BÜTÜNÜYLE KARŞILANMIŞ OLSA DA, MAL VARLIĞI ÜZERİNDEKİ MÜLKİYET SİGORTACIYA GEÇMİŞ SAYILMAZ.

Tazminat talebi yönetsel sorumluluğa veya sebepsiz zenginleşmeye de dayanabilir.

KAYBOLAN MAL GERİ GELİRSE SİGORTACININ OLMAZ

Yasal halefiyet yoluyla sigortacının mülkiyet hakkını kazanması kural olarak söz konusu değildir. Sigorta ettirene yapılan tazminat ödemesi, zarar bütünüyle karşılanmış olsa dahi, zarar gören mal varlığı unsuru üzerindeki mülkiyetin sigortacıya geçmesini sağlamaz. Bu sebeple, hırsızlık sigortasında, sigortacı ödeme yaptıktan sonra çalınan malın yeniden ele geçirilmesi durumunda, sigorta ettirenin bunun üzerindeki mülkiyeti sigortacıya geçirmesi lazımdır.
Sigorta genel şartlarındaki "sonradan bulunan, çalınma teminatı altındaki malın sigortacıya ait olacağı" yolundaki hükümlerin kanımızca kendiliğinden mülkiyeti devir sonucunu meydana getirmeleri mümkün değildir. Bu gibi hükümler diğer koşullar da tamam olduğu takdirde, mülkiyeti nakil borcu doğuran "borçlandırıcı işlem" niteliğinde görülmelidir.

ZARARI ÖNLEME AMACIYLA YAPILAN HARCAMALAR

Sigorta ettirenin, sigortacı tarafından karşılanması gereken koruma önlemi masraflarına ilişkin istemi de yasal halefiyet uyarınca sigortacıya geçer. Yapılmak zorunda kalınan masrafların karşılanması taleplerini, eğer bu masraflar sigorta ettirenin uğrayacağı bir zararı giderme amacıyla yapılmışlarsa, tazminat talebi ile bir tutmak lazımdır. Bu sebeple sigortacı, TTK 1448(3) uyarınca sigorta ettirene ödemiş bulunduğu zararı önleme ve azaltmaya yönelik giderler bakımından da, bunların yapılmasıyla izlenen amaç gerçekleşmemiş (zarar önlenememiş veya azaltılamamış) olsa dahi, sigorta ettirene halef olur.
Buna karşılık, bu masrafların doğrudan sigortacı tarafından yapıldığı durumlarda, aynı harcamalar sigorta ettiren tarafından yapılsa idi, sigorta ettiren bunları zarardan sorumlu üçüncü kişiden talep edebilecek idiyse, sigortacı zarardan sorumlu üçüncü kişiye bu harcamalar için de başvurabilecektir. Ancak burada hukuki yapının yasal halefiyet olup olamayacağı tartışılabilir. Sigortacı, vekaletsiz işgörme halinde dahi, sigorta ettirenin vekili sıfatıyla hareket etmiş sayıldığı ölçüde (BK 531) yasal halefiyetten yararlanmalıdır.
Halefiyet yoluyla sigortacıya geçen tazminat alacağının tutarını belirlemek amacıyla yapılan giderler de, sigortacının TTK 1472'ye dayanarak sorumlu üçüncü kişiden talep edebileceği bir alacaktır.
Sigorta ettirenin sigortalı konumunda olmayan bir üçüncü kişiye yönelik "rücu alacakları" da halefiyete dahil olur. Ancak TTK 1481(1) sorumluluk sigortaları alanında söz konusu olabilecek halefiyeti ayrıca düzenlemiştir.
Dolayısıyla, üçüncü bir kişiye karşı sigorta ettirenin sorumluluğunun gerçekleşmesine yol açmış ve bu sebeple sigorta ettirene karşı borç altına girmiş (sigorta ettirenin bu yüzden kendisine rücu edebileceği) kimselere yönelik rücu alacakları, sigortacı zarar gören üçüncü kişiye tazminat ödediğinde TTK 1481(1) uyarınca sigortacıya aktarılmış sayılacaktır.
Sigortacıya yasa gereği geçmesi söz konusu olan üçüncü kişiye yönelik alacak hakkında sigorta ettirenle o üçüncü kişi arasında devir yasağı anlaşması yapılmışsa, yasal halefiyet gerçekleşmez (BK m.183 fk.1: "sözleşme.... engel olmadıkça"). Bununla birlikte, sigorta ettiren devir yasağına konu tazminat alacağının kendisine ödenmesi için gereken girişimlerde bulunmak zorundadır. Eğer tahsil etmişse, o oranda sigortacıya karşı sahip bulunduğu istem hakkı ortadan kalkar; veya bu arada sigortacıdan ödeme almışsa, zarardan sorumlu kişiden yaptığı tahsilâtı, devir yasağı söz konusu olmasaydı, sigortacının zarardan sorumlu üçüncü kişiden yasal halefiyet sayesinde alabileceği tutar oranında sigortacıya aktarması gerekir. Sigorta ettirenin alacağını tahsil etme bakımından hareketsiz kalması sigortacıya karşı sorumluluğunu gerektirir.

bb) Tazminat alacağının üçüncü kişiye yönelik bulunması

● Özellikle yasal halefiyetin "sigorta ettirene" veya "sigortalılara" karşı söz konusu olup olamayacağı sorunu

TÜRK HUKUKUNA GÖRE, YASAL HALEFİYETİN GERÇEKLEŞMESİ İÇİN SİGORTACI, SİGORTA SÖZLEŞMESİ UYARINCA ÖDEMEK ZORUNDA OLDUĞU TAZMİNATI FİİLEN ÖDEMİŞ BULUNMALIDIR. YASAL HALEFİYET, SİGORTACININ YAPTIĞI ÖDEME ANINDA VE ÖDEME ORANINDA SÖZ KONUSU OLUR.

TTK 1472(1), sigortacının "üçüncü kişilere karşı" halef olacağını açıkça hükme bağlamış değildir. TTK yalnızca "sigortacının tazminat ödeyince hukuken sigortalının yerine geçmiş olacağını" belirtmektedir. Bu sebeple bizde, başkası hesabına sigortanın söz konusu olduğu durumlarda, eğer sigortalının zararına sigorta ettiren yol açmışsa sigortacının ona rücu edebilmesini engelleyen bir kural bulunmamaktadır. Oysa 1956 tarihli TTK m.1301 (ve deniz sigortalarına ilişkin m.1361) "üçüncü kişi" anlatımını açıkça içermekte ve önceki yasanın uygulanmasında, bu anlatıma dayanarak sigorta ettirenin sigorta sözleşmesine "yabancı" (üçüncü kişi) sayılamayacağı ve bu sebeple de sigortacının ona rücu edemeyeceği yorumları oldukça yaygınlaşmış durumdaydı.

YA ZARARA NEDEN OLAN TARAF SİGORTA ETTİRENSE?

Sigorta ettirenin tazminat ödememekteki çıkarı açık veya örtülü biçimde sigorta teminatı kapsamına alınmadıkça, zarara sigorta ettirenin sebep olması ve sorumluluğunun da gerçekleşmiş bulunması halinde, sigortacının yasal halefiyete dayanarak ona rücu etmesine izin vermek daha uygun bir çözümdür. Aksi halde, başkası hesabına sigorta yaptırıldığında, ayrı sözleşmelerin konusu olması (ve her biri için ayrıca prim alınması) gereken iki farklı sigorta teminatı tek bir sözleşmede verilmiş olur.
Sigorta sözleşmesinin sigorta ettirenle kurulmuş olması, tek başına sigorta ettirenin sigorta teminatı altında sayılmasına kanımızca yeterli görülmemelidir. Sigortalılardan biri diğer bir sigortalıya zarar verirse, zarara yol açan sigortalının tazminat ödememekteki çıkarının sigorta koruması altında olup olmadığına bakmak lazımdır. Eğer tazminat ödememeye olan çıkarı sigorta edilmişse, o sigortalıya yasal halefiyete dayalı olarak rücu edilmesi olanaklı değildir.
Sermaye şirketlerinde ortaklar veya derneklerde üyeler üçüncü kişi olmadıkları gibi, organlar da üçüncü kişi sayılmazlar. Buna karşılık şahıs şirketlerinde durum tartışmaya açıktır.

b)Yasal halefiyetin sigorta hukukuna ilişkin koşulu

Türk hukukunda uzun zamandır yerleşmiş olan anlayışa göre, yasal halefiyetin gerçekleşmesi için sigortacı "sigorta sözleşmesi uyarınca ödemek zorunda olduğu tazminatı fiilen ödemiş bulunmalıdır". Yasal halefiyet, sigortacının yaptığı ödeme anında ve o ödeme oranında söz konusu olur.

AVANS ÖDENEN HALLERDE NE OLACAĞI TARTIŞMAYA AÇIK

Sigortacı birden fazla seferde ödemeyi tamamlamışsa, her ödeme aşamasında tazminat alacağının o ödemeye eşit bir kısmı sigortacıya geçmiş olacaktır.
Avans ödenen hallerde ne olacağı tartışmaya açıktır: Eğer avans ödemesi, sigortacı tarafından varlığı kabul edilen borca mahsuben yapılan bir kısmi ödeme niteliğinde ise (mesela sigorta bedeli 5 bin lira, zararın o ana kadar belirlenen kısmı bin lira ise ve sigortacı sorumlu olduğuna yönelik bir itirazda bulunmamakla beraber, ödeyeceği kesin tutarın ne olması gerektiği henüz hesaplanmamış olduğundan ilk aşamada sadece bin lira ödüyorsa durum budur), bu halde yasal halefiyetin gerçekleşmiş sayılması daha doğru görünmektedir. Buna karşılık sigortacının ödeme borcunun varlığını henüz kesin bir biçimde kabul etmediği ve geri alma hakkını saklı tutarak avans ödediği hallerde duraksama olabilir. Kanımızca, bu hallerde avansın bozucu koşula mı yoksa geciktirici koşula mı bağlı olarak yapıldığı dikkate alınarak sonuca varılabilir.

YAPILAN HATIR ÖDEMESİ YASAL HALEFİYET KAZANDIRMAZ

Hatır (veya bazı sigortacıların kullandığı, ancak sigorta ettiren ve sigortalıları hiç de hoşnut bırakmayan deyimle "lütuf") ödemesi, sigortacının hukuken zorunlu olduğu bir ödeme niteliğini taşımadığından, Türk uygulamasında bu gibi bir ödemenin yasal halefiyete yol açmayacağı kabul edilmektedir. Oysa bu yaklaşımın yerindeliği çok kuşkuludur. Sigortacının edim yükümlülüğünün hiç mevcut olmadığı veya en azından "şüpheli" görüldüğü durumlarda da yasal halefiyetin gerçekleşmiş olacağını kabul etmek daha uygundur. Bu sebeple, sigortacının yanılgı sonucu, hatır için, sigorta ettirenin teminattan yararlanma hakkını ortadan kaldıran davranışına karşın yaptığı ödeme (veya ödeme sonrasında varlığı saptanan bir edim yükümlülüğünden kurtulma) halinde de yasal halefiyetten yararlanmasına olanak vermek lazımdır.
Bu yaklaşım şöyle gerekçelendirilmektedir: Sigortacının edim yükümlüsü olmadığı hallerde dahi, onun gerçekleştirmiş olduğu ödeme ne zarar göreni zenginleştirmeli (zarar görene, zararını ikinci bir kere zarardan sorumlu üçüncü kişiden isteme olanağını vermeli) ne de zarardan sorumlu kişinin bu sorumluluğundan kurtulmasına yol açmalıdır. Böylece yasal halefiyetin zararı dağıtıcı (paylaştırıcı) işlevi ön plana çıkarılmış olmaktadır.

Buna karşılık, sigorta sözleşmesinin geçersiz olduğu hallerde, sigortacının yapacağı ödemenin yasal halefiyete hak kazandırıp kazandırmayacağı tereddütlüdür.

SİGORTACI DEVİR İŞLEMİYLE DE ALACAKLI SIFATI KAZANABİLİR

Uygulamada sigorta şirketleri sigorta tazminatını öderken sigorta ettirenlerden veya başkası hesabına sigorta halinde kendilerine ödeme yapılan sigortalılardan, zarardan sorumlu üçüncü kişiye yönelik tazminat alacaklarının devredilmesini istemekte ve sigorta ettirenlerin/sigortalıların imzaladıkları ibra belgesinde çoğu halde bu yolda bir devir beyanı da yer almaktadır. Böylece sigortacı, yalnızca yasa uyarınca değil, fakat aynı zamanda devir işlemi uyarınca da zarardan sorumlu üçüncü kişinin alacaklısı durumuna gelmektedir. Yasal halefiyetin yalnızca sigortacının hukuken sorumlu olduğu ödemelerde gerçekleşeceği, diğer hallerde söz konusu olmayacağı kabul edilse dahi, bugünkü uygulamada, bu sınırlamanın pratik bir önemi kalmamıştır. Sigortacı yasal halefiyetten yararlanamasa dahi, lehine yapılan devir işlemi sayesinde, tazminat alacağının alacaklısı sıfatını kazanmakta ve zarardan sorumlu üçüncü kişiye karşı buna dayanarak rücu edebilmektedir.
Bu bakımdan, zarardan sorumlu üçüncü kişilerin bu sorumluluktan kurtulmaları sonucuna götüren sınırlamaların (uygulamaların) terk edilmesi yerinde olacaktır.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

İlk yazım

BU benim ilk yazım, bundan böyle bu güzel yazarlar ailesinin ben de bir üyesi olarak elimden gelenin en iyisini yapmaya büyük özen göstereceğim, bu vesile ile sizlerle beni buluşturan Sevgili Metin Öztürk ve ekibine çok teşekkürlerimi sunarak yazıma başlamak isterim.

İnsanlar hayatlarının çok büyük bir bölümlerini okullarda ve işyerlerinde geçirmektedirler, bu sebepledir ki buralardaki mutluluk / mutsuzluk veya başarı / başarısızlık, bu süreçlerinde önemli bir yer oluşturmaktadır.

Son günlerde sizler de şu haberi okumuşsunuzdur; Danimarkalılar işyerlerinde o kadar mutlular ki bunun için sadece bu ülke ve birkaç diğer Nordik dillerinde var olan bir kelimeleri bile var: arbejdsglade, yani iş yerinde mutluluk, evet doğru duydunuz, Danimarka'da iş yerlerinde çalışanları mutlu etmek için çok uzun süreden beri devam eden güzel bir gelenek ve gayret varmış.

Araştırmalar işyerindeki mutluluğun özel hayata olumlu sirayeti ve bunun da mutlu insanlar yarattığı, bu insanların daha uzun ve kaliteli yaşadığı, daha üretken olduğu ve daha çok kazandığı, daha iyi vatandaş olduğu konusunda hemfikirler.

Türklerde ise durum biraz daha farklı, Akdeniz ruhumuz, çabuk parlayan ama çabuk sönen sinirlerimiz, işlerimiz ile özel manevi bağlar kurarak işe farklı anlamlar katışımız, söz geçiremediğimiz egolarımız, komplekslerimiz, iş /özel yaşam dengesizliğimiz, özel yaşamdan tavizler vererek iş yapma / yaptırma modellerimiz tek adamcılığımız, sistemsizliğimiz ve daha bir sürü zararlı alışkanlıklarımız bizi diğer ülke çalışanlarına göre biraz daha farklı kefelerde incelenmemizi gerektirmektedir. Ama her nerede çalışıyor olursak olalım, arada bir durup es vermek insanlığımızın çok naturel bir ihtiyacı. Dini kurallara göre ekim biçim 7 yılda bir durdurulmalı ve daha iyi ürün almak için bir süre dinlendirilmeli toprak. Bu dinlence önemli bir motivasyondur, kişinin rahatlaması, düşünmesi, gözlem yapması, yenilenmesi ve en önemlisi ruhun bedeni yakalaması ile bu döngü bu şekilde evrimini tamamlamalıdır. Hatta MBA yaparken çok değerli bir hocam bana, MBA'in kariyerimiz boyunca minimum 3 defa tekrar edilmesini yani 7 yılda çağı yakalamak adına yenilenerek bizlerin de yenilenmesini salık vermiş idi.

İşte ben bu ruh hali ile geçtiğimiz mayıs ayından beri benim için bir şans olan bu motivasyon sürecini dibine kadar kullandım, profesyonel es kararımı müteakip, İstanbul'u en özlediğim yerleri ile gezdim, sürekli ertelediğim sağlık sorunlarımı tek tek ve rahatlıkla çözdüm, sıraya koyduğum tüm kitapları içime sindire sindire okudum, kızımla bol vaktimizin şımarıklığını yaşadık, ailem ile uzun seyahatlere çıktım, özlediğim tüm dostlarım ile buluştum, kucaklaştım, anılarımız ile coştuk, yeşerdik, Bodrum'u ilk defa bu kadar rahat yaşadım yaz boyunca, plansızlığın tadını çıkarttım, uykuya doydum, yemeklerimi ilk defa belki de 10 dakikadan uzun sürelerde yiyebilme ve tadına varmanın lüksünü yaşadım, uzun bir süredir eğitim vermek ve sektöre gençlerimizi yetiştirmek ve sevdirmek konusundaki hassasiyetim, çok değerli bir üniversitenin sertifika programına eğitmen olarak katılmam ile daha da önem kazandı, bu konudaki anlamlı çabamın ne kadar doğru olduğunu bir kez daha bu dönemde anlamış oldum ve yaz boyunca iki dönem öğrencilerimizi mezun ederek keyifli ve başarılı bir eğitim süresini beraberce yaşadık. Anlayacağınız 27 yıllık çalışma hayatımda özlem duyduğum ve vakitsizlikten öteleğim her şeyi bu 5 aya sığdırabildim. Gerçekten de yavaşlayınca zamanın uzadığına bizzat kendim şahit oldum .

Bilmek, hayat ve kendimize ait anlamları doğru yere oturtmaktır. Yapmak bu anlamlara göre davranmak ve bu süreçte gereken yetenekleri geliştirmektir. Ve bilmekle yapmak bir süre sonra yapabilmeye ve yeterince ustalaşıldığında ise olmaya dönüşmektedir.

Tamer Dövücü / Alıntı

Ben bu dönemimi henüz bilmek basamağında geçirdiğimi düşünüyorum, ama bu konuda fena sayılmam, artık her şeyi değil ama birçok şeyi bilerek doğru yerlerine oturtmaya başladım bile , kariyer molam bana çok iyi geldi...

Böyle bir mola ile geçen, 27 yıldan bu yana 'ilk yazım', sizlerle buluşmamı sağlayan ilk yazımın konusu oldu işte...

Herkese merhabalar.

Sema...

— spektral koordinatlar —

Dalga boyu 520-570 nm

— genel tanımları —

doğa, orman, temizlik, tazelik, açıklık, ferahlık, dirilik, dinginlik, ekoloji, büyüme, umut, yeşerme, oluşum, çevrecilik, gençlik, olumluluk, kıskançlık

— renk koordinatları —

HEX	#00FF00
RGB	0, 255, 0
CMYK	100, 0, 100, 0
HSV	120°, 100%, 100%

— yeşil tonları —

deniz, çimen, ağaç, yaprak, su, fıstık, kamuflaj, elma, zeytin, yosun, lime, zümrüt, dolar, haki, küf, ördekbaşı, nefti, nil



01 **WITHINGS GO** withings.com
02 **FUJIFILM INTAX MINI 8** fujifilm.com
03 **GIBSON LES PAUL PEACE** gibson.com
04 **LAMY** lamy.com
05 **GLOBE MONSTERA PINTAIL** globebrand.com
06 **PARROT ZIK 3.0** parrot.com
07 **NATIVE UNION SWITCH** nativeunion.com
08 **HERSCHEL SUPPLY CO KILIF** herschelsupply.com
09 **BEOPLAY A1** beoplay.com
10 **BEATS STUDIO UNITY** beatsbydre.com



18 TL

HARUN KOLÇAK ALBÜMÜ
Birçok şarkıcı Kolçak'ın şarkılarını yeniden yorumluyor. Albüm son dönemde çıkan en iyi Türkçe pop albümü olarak gösteriliyor.



38 TL

SOLANGE
Albüm çıkartmak için sekiz yıl bekleyen Beyonce'un kardeşi Solange, sürpriz bir şekilde yayına verdiği albümü ile güçlü bir etki bıraktı.

YERLİ

1- Harun Kolçak - Çeyrek Asır
2- Kalben - Kalben
3- Sıla - Mürekkep
4- Altan Çetin - Sahibinden
5- Ayla Dikmen - Klasikler
6- Buray - 1 Şişe Aşk
7- Erol Evgin - Altın Düetler
8- İlyas Yalçıntaş - İçimdeki Duman
9- Cihan Mürtezaoğlu - Bitsin Bu Delilik
10- Rafet El Roman - Mecnun

YABANCI

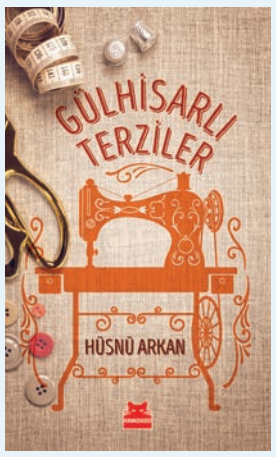
1- Solange - A Seat At Table
2- Danny Brown - Atrocity Exhibition
3- Jenny Hval - Blood Bitch
4- Bon Iver - 22, A Million
5- Nicolas Jaar - Sirens
6- Hamilton Leithauser Rostam - I Had a Dream That You Were Mine
7- K. A. Smith & S. Ciani - Sunergy
8- Nick Cave & t.b.s. - Skeleton Tree
9- Young Thug - JEFFERY
10- Demi Lovato - Confident

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Gülhisarlı Terziler

Hüsnü Arkan

Hüsnü Arkan, yeni romanı Gülhisarlı Terziler ile okuyucuları Kuzey Ege'nin bir kasabasına götürüyor. O küçük dünyada kıstırılmış insanlara, durgun görünümlü fırtınalı hayatlara bir pencere açıyor. Müşterisi olmayan bir otel ve üç kuşak terzisiyle birlikte küçük bir terzi dükkânının garip atmosferinde gelişen roman, doksanlı yıllarda Doğu'daki bir çatışmada sakatlanıp tekerlekli sandalyeye mahkûm olan, işsiz Ayhan Demir'in hikâyesi üzerinden bir dönemin Türkiyesine ayna tutarken, küçük insanların aşklarını, umutlarını, hayallerini anlatıyor.



214 sy. 18 TL

Kâbuslar Pazarı

Stephen King

Stephen King'in hikaye derlemesi Kâbuslar Pazarı ismiyle Stephen King severlere sunuldu. Kâbuslar Pazarı kısa hikayelerden oluşuyor ve bu hikayelerin bazıları önceden yazılıp yayınlanmış, yani Stephen King'in efsane olduğu dönemden geliyor. Bazıları ise tamamen yeni ve daha önce hiç yayınlanmamış hikayeler. Bu yüzden bu kitapta tam bir Stephen King harmanlaması görebiliyoruz. Kâbuslar Pazarı kitabındaki hikayeler birbirleri ile bağlantılı ve okurlara özlenen gerilimi sunuyor. Eski ile yeninin harmanlanması akıllıca bir çözüm oluşturmuş.



568 sy. 32 TL

Merak

Ian Leslie

Ian Leslie, Merak kitabında öğrenme arzumuzu yitirmememiz gerektiğini savunuyor. İlham veren hikâyeler, vaka incelemeleri ve pratik tavsiyelerle dolu olan bu kitap, kendinizin ve etrafınızdaki insanların zihinsel hayatlarına farklı bir açıdan bakmanızı sağlayacak. Leslie kitabında, meraklı insanların genellikle diğerlerinden daha akıllı ve daha başarılı olduğunu savunuyor. Psikoloji, sosyoloji ve ekonomi alanlarında yapılmış etkileyici araştırmalara dayanarak yazılmış bu kitap, merakımızı nelerin körelttiğini araştırarak şaşırtıcı cevaplara ulaşıyor.



280 sy. 22 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Eğitimsizlik ve yoksulluk ilişkisi

EĞİTİME girmeden bir iki hazin tablo ve rakamları görelim. Geçen Kurban Bayramı tatilinde Türkiye genelinde 3,129 kaza meydana gelmiş ve 103 kişi ölmüş. 2016 yılının ilk 9 ayında iş kazalarında 1,421 kişi ölmüş. Her kötü konuda dünya şampiyonluğumuz devam ediyor. Herhalde artık herkes kanıksadı, bayramlarda ve iş kazalarında insanların ölmesi gayet normaldir ve kabul edilebilir, önlem almaya gerek yoktur. En azından bir iki dünya şampiyonluğumuzun da olmasının ne mahzuru olabilir ki.

***

Eğitimdeki geri kalmışlığımızın sebeplerinden biri de acaba yoksulluk mudur, bu konuda yapılmış olan araştırmalara bir göz atalım. Milli Eğitim Bakanlığı Veri Analizi ve İzleme Daire Başkanlığı uzmanları, 2014-2015 öğrenim yılında yapılan TEOG sınavları verilerinden hareketle kapsamlı bir rapor hazırlamışlar. Buna göre toplam 1 milyon 94 bin öğrencinin yüzde 2.8'i ailesinin gelir durumunu 'çok kötü', yüzde 22.4'ü 'düşük', yüzde 40.1'i 'orta' yüzde 23'ü 'iyi' ve yüzde 1.7'si de 'çok iyi' olarak tanımlamış. Bu verilere göre aşağıdaki tabloda sınav yüzdelerine bakalım:

Ders	Çok Kötü	Düşük	Orta	İyi	Çok İyi
Türkçe	54.45	58.97	66.70	73.70	75.45
Matematik	32.48	35.51	42.33	51.31	54.92
Fen.ve Tek.	45.70	49.79	57.27	65.48	68.21
İnk.Tar.	45.70	53.43	61.05	68.83	71.07
Din ve Ah.	71.38	75.46	81.41	86.31	87.15
İngilizce	37.45	40.52	47.42	56.41	60.30

Ailenin gelir seviyesi arttıkça talebenin başarısı da artıyor. Gelir seviyesi iyi ve çok iyi olanlarla, gelir seviyesi düşük ve çok düşük olanların toplamlarını iki grup içinde yüzde 25 gibi düşünürsek aradaki sınav notu farkının çarpıcı olduğunu görürüz. Tabii ki sınavda iyi not alanlar daha iyi ve seçkin liselere gidiyor ve böylece aradaki fark büyüyerek devam ediyor.

***

Anne ve babaların öğrenim durumlarına ve çocuklarının sınav başarılarına bakalım:

Öğrenim durumu	Anne	Baba
Okuma yazma bilmiyor	7.9	1.3
İlkokul	48.5	40.4
Ortaokul	5.7	9.2
İlköğretim (8 yıl)	6.7	6.8
Lise	12.4	18.7
Ön lisans	1.6	3.0
Lisans	3.6	6.7
Yüksek lisans	0.3	0.6
Doktora	0.1	0.2

Babalarının öğrenim durumuna göre çocukların TEOG'da aldıkları notlar şöyle:

Ders	İlkokul	Lise	Lisans
Türkçe	59.97	73.61	85.81
Matematik	36.03	48.80	69.54
Fen.ve Tek.	50.57	64.22	80.89
İnk.Tar.	54.25	68.12	82.84
Din ve Ah.	67.79	86.75	94.01
İngilizce	41.09	54.02	74.33

Benzer rakamlar, annelerin öğrenim durumu ile çocuklarının sınav neticelerini karşılaştırdığımızda da görülüyor. Anne ve babanın eğitim durumu arttıkça çocuklarının sınavda başarı durumu artıyor. İlkokul mezunu anne ve babanın çocuklarının daha uzun tahsil hayatları olacağını varsayarsak, bu grubun içerisinde anne ve babalarına göre daha iyi bir hayatı olanlar da çıkacaktır, çok büyük bir oranda olmasa da.

***

Maalesef bu veriler insanın moralini çok çok bozuyor ve en tepedeki rezil rakamların sebeplerini izah ediyor. Gelecek ay çarpıcı verileri yazmaya devam edeceğim, üzülerek.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Kuş bakışı "Insurtech" dünyası

BİLDİĞİNİZ gibi, "insurtech" kavramı, sigorta sektöründeki teknolojiye dayalı e-girişimler için kullanılıyor.

Bu alanda yayın yapan birçok blog ve web sitesi mevcut. Ayrıca, bu kavram üzerinde yayınlanan çok sayıda rapor, analiz ve makale var.

Bunların hepsini takip edip, okumak gerçekten çok zor.

Ama, genel fikir elde etmek adına aralarından bir tanesini seçip, okumak isterseniz, Uluslararası Finans Enstitüsü (Institute of International Finance) tarafından eylül ayında yayınlanan Sigortada İnovasyon (Innovation in Insurance) raporunu okumanızı tavsiye ederim.

Ana trendleri, beklentileri ve rakamsal verileri güzel bir şekilde özetliyor.

Bu rapor ışığında, "insurtech" dünyasındaki büyük resme kuş bakışı birlikte bakalım.

***

Oto sigortası alanındaki oyuncular özellikle telematik cihazlar ve sürücüsüz/akıllı araçlarla ilgili gelişmeleri yakından izliyor.

Sağlık ve hayat sigortası için ise, giyilebilir teknoloji alanındaki yenilikler önemli fırsatlar sunuyor.

Aynı zamanda, nesnelerin interneti (Internet of Things) başta konut sigortası olmak üzere, bireysel sigortalar alanında yakından takip ediliyor.

Ayrıca "drone" teknolojisi ve insansız hava araçlarındaki gelişmeler, birçok kurumsal sigorta alanını ilgilendiriyor.

Mobil teknolojilerin artık günlük hayatın ayrılmaz bir parçası haline gelmesiyle birlikte, "peer-to-peer" modeline dayalı platformlar ve müşterinin anlık ihtiyaçlarıyla ilgili seçeceği teminatları "on-demand" platformlarla karşılayan çözümler git gide yaygınlaşıyor.

Öte yandan, ortaya çıkan, anlık ve kişisel bilgiye dayalı, inanılmaz büyüklükteki veri havuzlarından optimum faydayı sağlamak için kafa yoruluyor.

Bir diğer önemli gelişme de, "blockchain" teknolojisi üzerinde.

Elbette, tüm bu yaşananların yasal düzenlemelerle uyumu ve düzenleyici otoritelerin öncelikleri ile örtüşmesi ayrı bir süreç.

Gördüğünüz gibi, "insurtech" dediğimiz dünyadaki oyuncular son derece hızla değişen, çok farklı boyuttaki ve alandaki gelişmeleri takip etmek durumunda.

Yani bahsettiğimiz olay, sadece internet üzerinden sigorta ürünleri satmaktan ibaret değil.

Farklı sigorta branşlarında, sigorta şirketleri ve müşterilerin ihtiyaçlarına dokunan, hayatlarını kolaylaştıran, maliyetleri azaltan, süreçleri kısaltan ve yaşanan dijital değişim süreci ile uyumlanmayı sağlayan bir çok uygulamayı kapsıyor.

***

Peki "insurtech" dünyasının büyüklüğü ne kadar? Bu alana yönelik rakamsal veriler neler?

Global olarak, sigorta sektöründeki teknolojik e-girişim şirket sayısı 625 civarında. Bu şirketlerin 310 adedi ABD'de, 18 tanesi İngiltere'de, yine 18 tanesi Hindistan'da ve geri kalan 280 şirket diğer ülkelere yayılmış durumda.

Bu şirketlerdeki çalışan sayıları da dikkat çekici. % 44'ünde 10 kişiden az çalışan var. % 33'ünde ise 11-50 arası kişi çalışıyor. 250 kişiden fazla çalışan şirketlerin oranı ise sadece % 10.

Insurtech şirketlere yapılan finansman yatırımı çok hızlı bir şekilde artıyor. 2011 yılında yaklaşık 20 işlemde dolar 600 milyon civarında bir yatırım yapılmışken, 2015 yılında işlem sayısı 110 civarında, yatırım tutarı ise 2.6 milyar dolar düzeyinde oldu.

Evet, şu anda bizim gibi gelişmekte olan pazarların sorunları ve öncelikleri çok farklı. Bu yeni trendler daha çok gelişmiş ülkeleri yakından ilgilendiriyor. Ama, unutmamamız gereken nokta, artık değişim dalgasının yayılma hızı ve ivmesinin inanılmaz artmış olması.

Farklı cihazların icat edildikten sonra 50 milyon kullanıcıya ulaşması için gereken süreye bakınca bu daha net anlaşılıyor.

Telefonun 50 milyon kullanıcıya ulaşması 75 yıl, televizyonun 13 yıl, internetin 3 yıl ve nihayetinde akıllı telefonların ise sadece 1 yıl sürmüş.

Unutmayalım, değişmeyen tek şey sadece değişimin kendisi.



SPECTACLES

Sosyal gözlük

Son yıllarda yepyeni bir kamera deneyimi yaratmak için çalışan Snapchat, Spectacles ile dev gibi akıllı telefonunuzu cebinizden çıkarmanıza gerek kalmadan kullanımı kolaylaştırarak anılarınızı tüm doğallığıyla kaydetmeyi amaçlıyor. Kullanıcının bakış açısından çekim yapmayı sağlayan Spectacles sayesinde snap'ler artık daha hareketli ve daha eğlenceli olacağa benziyor. Merakla beklenen Spectacles, yurt dışında 130 dolar fiyatla satışa sunulacak.

GOPRO HERO5 BLACK

Mini dev güçlendi



Dahili ekran ve gelişmiş çekim yetenekleriyle Hero5 Black, GoPro'nun aksiyon pazarındaki baskısını artıracak gibi görünüyor. Saniyede 30 karede 4K çekimler gerçekleştiren cihazda 2 inçlik dokunmatik ekran yer alıyor. Dahili görüntü sabitleyici sayesinde sarsıntısız çekimler yapan kamerada mekanları etiketleyebilmeniz için GPS de bulunuyor. Hero5 Black ile 10 metreye kadar özel bir kılıf kullanmadan çekim yapabilirsiniz.



APPLE WATCH SERIES 2

Yeni nesil farkı

Apple Watch Series 2, performans güncellemeleri, su geçirmez gövde ve iki yeni modeliyle Apple kullanıcılarının favorisi olmaya aday. Akıllı saat, selefine kıyasla performansı yüzde 50 artırırken GPU da iki kat hızlı çalışıyor. En dikkat çekici özelliklerinden biri ise 50 metreye kadar su geçirmez oluşu. Series 2 aynı zamanda Hermes tarafından hazırlanan özel kayışları da koleksiyonuna eklemeyi ihmal etmiyor. Apple Watch Series 2, bin 399 liradan başlayan fiyatlarla satışta.

PS4 PRO

4K oyun KEYFİ



PS4 Pro, üç yıllık PS4 donanımını çok daha hızlı bir işlemci ve daha iyi grafiklerle destekliyor. Yeni konsol, güncellenmiş grafik işlemcisiyle 4K ve HDR video çıkışı sunuyor. 1 TB hard disk ile gelen konsolun PS4 deneyimine sınıf atlatması amaçlanıyor. Sadece 4K veya HDR destekli ekranlarda değil Full HD çözünürlüklü ekranda da grafik kalitesini artırdığı belirtilen cihaz, PS4 için geliştirilmiş oyunları çok daha etkileyici grafiklerle sunuyor. PS4 Pro'nun PlayStation VR deneyimini artıracağı da belirtiliyor.

M. KORS X FUJIFILM INSTAX MINI 70

Moda ikonu

Fujifilm'in şipşak fotoğraf makinesi Instax Mini 70 Michael Kors dokunuşuyla şıklığını konuşturuyor. Metalik altın gövdesi ile tasarıma önem verenlere göz kırpan cihaz, markaların yeni modellerini düşününce biraz ilkel kalıyor. 60 mm'lik lense sahip olan cihazın ön tarafında mini bir selfie aynası yer alıyor. Fujifilm'in Michael Kors serisi Instax Mini 70'i satışta.



NIKE HYPERADAPT 1.0

Geleceğe dönüş

Nike'ın kendi kendini bağlayabilen spor ayakkabısı HyperAdapt 1.0 28 Kasım'da satışa çıkacak. Ayakkabının mekanizmasını çalıştıran pillerin durumunu ayakkabının arkasında yer alan LED'lerden takip etmek mümkün. Ayakkabıyı şarj etmek yaklaşık 3 saat sürüyor.



SKODA KODIAQ

Yeni jenerasyon

Skoda, Kodiaq ile tekrar büyükler liginde boy göstermeye hazırlanıyor. Skoda Kodiaq, iki farklı dizel ve üç farklı benzinli motor seçeneğiyle sunuluyor. Dizel motor seçeneklerinde 187 beygir güç, 400 Nm tork değerleri göze çarparken; benzinli motor seçeneklerinin en üst seviyesinde 150 beygir güç, 250 Nm tork değerleri görülüyor.



DJI MAVIC PRO

İşte budur!

DJI Mavic Pro küçülen boyutu ve katlanabilir yapısına göre oldukça gelişmiş bir donanıma sahip. DJI Mavic'in önünde ve altında objelerle çarpışmayı engelleyen sensörler; otomatik inişe-kalkışa, obje takibine ve iç mekanlarda GPS bağlantısı olmaksızın dengeli bir uçuşa izin veren donanımlar var. Saatte 64 km hız yapabilen DJI Mavic, tek bir şarjla 27 dakika havada kalabiliyor. DJI Mavic, Phantom 4 üzerinde kullanılan 4K video kayıt yeteneğine sahip kamera sensörüyle geliyor.





SAMSUNG WELT

Akıllı kemer

Samsung Creative Lab tarafından geliştirilen Welt, normal bir kemere benzese de sahip olduğu özelliklerle dikkat çekiyor. Aktivite ve sağlık takibi üzerine odaklanan kemer, atılan adım sayısını ve yeme alışkanlıklarını takip edebiliyor. Akıllı sensör teknolojisi yardımıyla kullanıcıların bel genişliklerini kayıt altında tutabilen kemer oturma süresini hesaplayabiliyor. Fazla yemek yenip yenmediğini bel ölçüsünden yardım alarak gerçekleştiren Welt, farklı seçenekleriyle birlikte geliyor.



HP SPROCKET

Cep'ten kolay baskı

HP Sprocket şık tasarımı ve kompakt gövdesiyle mini bir fotoğraf yazıcısı. 2x3 inç boyutlarında baskılar alan Sprocket, Zero Ink teknolojisini kullanıyor. iOS ve Android uyumlu uygulamasıyla baskı almayı sağlayan cihazın uygulaması düzenleme seçenekleri de sunuyor.

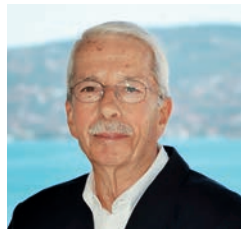
LOGITECH Z337 BOLD SOUND

Kablolardan kurtulun

Son dönemde oyun donanımı üreticisi Saitek'i satın almasıyla gündeme gelen Logitech, yeni masaüstü hoparlör setini tanıttı. Sade bir tasarıma sahip olan hoparlör, ses kalitesi ve diğer özellikleriyle dikkat çekiyor. Logitech Z337 Bold Sound isimli hoparlör, Logitech'in ilk masaüstü Bluetooth hoparlörü olma özelliğini taşıyor. Logitech Z337 Bold Sound'un yanında bir ses kontrol kumandası da geliyor. Bu kumandadan ses ayarları yapılabildiği gibi ayrıca 3,5 mm jak girişi bağlantılar da bu kumandanın üzerinde yer alıyor.



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



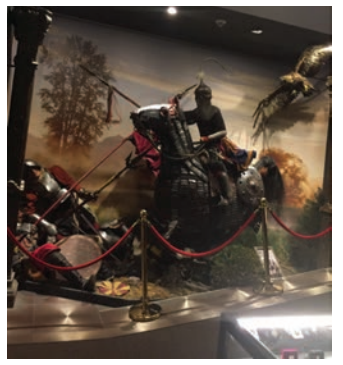
Hisart Canlı Tarih ve Diorama Müzesi

SEZGİN Noyan kardeşimin başına saksı düştü galiba, bir gün kapıma dayanıp bugün kültür turuna başlıyoruz diye Çağlayan'da Çuhadaroğlu Alüminyum'un patronu Nejat Çuhadaroğlu'nun kurduğu bir müzeye götürdü. Adı geçen zatın küçük yaşlarda başlayan resim, heykel ve maket yapma (DİORAMA) tutkusu, seneler içerisinde büyüyerek önce koleksiyonerliğe ve ardından müzeciliğe kadar uzanarak bu muhteşem müzenin kurulmasına vesile olmuş.

Müzede; Osmanlı dönemine ait (1453-1923) askeri ve etnografik tarihi eserler sergilenmektedir. Ayrıca, ülke tarihimizin eşsiz mirasını ve bu mirasın kayıp halkalarını gün yüzüne çıkarmak amacıyla oluşturulan müze tarihinin ilgili dönemlerini canlandıran dioramalarla ve mankenlerle zenginleştirilmiştir.

Hisart Canlı Tarih ve Diorama Müzesi'nin zemin katı geniş bir zaman dilimini kapsamaktadır. Osmanlı Devleti'nin dönemler boyunca geçirdiği sosyal, kültürel ve ekonomik değişimleri gösteren birçok özel aksesuar bulunmaktadır.

Büyük Roma İmparatorluğu ve Bizans İmparatorluğu'na ait eserlerle başlayıp, Anadolu Selçuklu Devleti ve III. Selim'e kadarki Osmanlı Devleti dönemine ait eserler sergilenmektedir.



Eşi benzeri olmayan Anadolu Selçuklu dönemi kılıcı, giyen padişahı koruduğuna inanılan tılsımlı gömlek, Osmanlı Dönemi Cellât Palası, Avrupa ve Anadolu topraklarında kullanılan tabancalar, gürz ve baltalar bu eserler arasındadır. Ayrıca İstanbul'un Fethi'ni tasvir eden diorama ile Osmanlı ordusunun "Deli" akıncıları, Osmanlı döneminde Topkapı Sarayı'nda yapılan kaplan sergilemesinin canlandırması da yine bunlar arasındadır.

İkinci Dünya Savaşı'na damgasını vuran, dönemin hava harpleriyle tarihe not düşüren Alman hava saldırılarının efsane uçağı **Messerschmitt Bf** (Me) 109-G6 'Gustav' Türkiye'de Hisart Canlı Tarih ve Diorama Müzesi'nde sergilenmektedir. Bu uçak şu an dünyada kalan 3 uçaktan biridir.

Yaklaşık bin senelik savaş tarihi anlatan ve işleyen müze; Doğu Roma (Bizans), Selçuklu, Osmanlı dönemi, 1. Dünya Savaşı, 2. Dünya Savaşı, Kore Savaşı, Vietnam Savaşı, Kıbrıs Barış Harekatı, Körfez Savaşı gibi konuları ve tüm önemli olayları işleyen eserlere yer veriyor. Bu konuları işlerken hem de her ölçekte maket ve dioramalarla gösteri yapıyor. Müzenin bu şekli ile dünyada ilk ve tek olduğu söyleniyor.

Hisart Canlı Tarih ve Diorama Müzesi'ni gezip görmenizi öneririm. Benim naçiz birkaç cümlemle anlatılması veya tanıtılması imkânsız.





MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sektör için, yönetici aday havuzunun önemi!..

SİGORTA sektörü organizasyonlarında görülen yönetim yapıları içerisinde, her yönetim eşiği için uygunluğu önceden belirlenen rol kalıpları olmasına rağmen, maalesef kişisel yönetim tercihleri ve kararları ön planla çıkmaktadır. Genel olarak yönetim anlayışında rolü üstlenen yöneticiler, kendilerini güç, yetki ve otorite karmaşası içerisinde bulurlar. Çoğu yöneticinin yaptığı hatalar, kendilerinin belli konularla ilgili olarak otorite, güç ve yetkiyle donatılmış olduğuna inanmaları veya kendisini böyle görmek istemelerinden kaynaklanmaktadır. Böylesine karmaşa yaratma potansiyeli yüksek bir durumun ana nedeni, kişilerin hem toplumdaki, hem de kurumlardaki rollerinin ve statülerinin tam olarak belirlenmemesi ve kesin bir rol tanımlamasının olmayışıdır. Tabii ki bu belirsizliğin yarattığı süreçler sonucunda verilen yönetici kararları, kurumların başarısını ve verimliliğini uzun ve kısa vadede olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Sigorta sektörünün çok yönlü değişime ve hızla karar verme süreçlerine açık bir yapısını göz önüne aldığımızda, günümüzde, hatta gelecekte sürekli gelişime ihtiyaç duyacak sigortacılık anlayışının daha da ileriye taşınmasında rol üstlenecek yenilikçi ve dönüşümcü liderlerin yer almaları kaçınılmaz bir gerçek olarak karşımızda durmaktadır.

Çalışma hayatında performans ve verimlilik beklentisinin çalışanlar üzerinde yarattığı baskı ve bunun sonucunda oluşan başarısızlıklar işletmeler için en önemli sorun olmaktadır. İşyerindeki başarısızlıkların nedeni ile ilgili yapılan çalışmalar başarısızlıkların, genelde azımsanmayacak bir oranda kalitesiz ya da deneyimsiz yönetimden ve bu yönetim kararlarını veren yöneticilerden kaynaklandığını ortaya koymaktadır. Forbes dergisinin yaptığı bir araştırmaya göre, Amerikan işletmelerinde elde edilen başarıların, iyi yönetimle orantılı olduğunu ortaya koymaktadır. Etkili bir yönetim olmadan kurumların ve kuruluşların başarılı ve verimli olmaları nerdeyse imkansızdır. Sigorta sektöründe de gelecekte etkili ve başarılı bir yönetimden söz edebilmek ve bunu sürdürebilir kılmak için her şeyden önce kurum ve kuruluşların yönetim kademelerinin uyum içerisinde olmaları ve her kademedeki yönetici rolleri için şimdiden adayların belirlenip, bunları bir dizi yönetici programlarından geçirilmeleri ve geleceğe hazırlanmaları gerekmektedir. Geleceğe hazırlanma vizyonunu sürekli benimsemiş ve sürekli başarılı olmak zorunda olan tüm kurum ve kuruluşların var olan organizasyon yapısı, teknolojisi, stratejisi ve insan kaynaklarını hızla değişen yeni koşullara uyarlamaları öncelikli hedef olarak belirlenmelidir. Sigorta sektörünün hızla değişen süreçlerinde tüm yönetim kademelerindeki yöneticilere büyük sorumluluklar düşmektedir. Bu sorumluluklar içerisinde en önemlisi, sektörü geleceğe taşıyacak, bu süreçlere uyum sağlayacak, belirlenen yönetsel rolleri cesaretle ve kararlılıkla sahiplenecek yönetici havuzunu şimdiden hazırlamak olmalıdır.

Yönetici yetiştirme hedeflerinin gerçekleştirilmesi süreçlerinde en önemli aşamanın eğitim konusu olduğu hepimizce kabul görmüş bir gerçek olduğu kabulünden hareket ederek buna uygun hazırlanacak bir eğitim programının başlıca amaçlarının aşağıdaki şekilde olmasına özen gösterilmesi gerekecektir. Başlıca amaçları sıralamak gerekirse;

• Şirketlerin gelecekteki potansiyel yönetici adaylarının oluşturulması ve geliştirilmesi ihtiyacına cevap vermek.

• Güncel yönetim becerileri ve yenilikçi yönetici anlayışıyla donanımlı yönetim kadro ihtiyacını karşılamak.

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

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

• Kurum kültürünü analiz edecek ve geliştirecek yöneticiler yetiştirmek.



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

Soğuk algınlığı ve nezle için BİTKİSEL TEDAVİLER

Tedavi için hemen sentetik ilaçları kullanmaya başlamayın!

Havalar soğudu, kış geliyor. Çevreniz soğuk algınlığı veya nezleye yakalanmış hapşıran, aksıran kişilerle dolu. Otobüste, alışveriş merkezlerinde, diğer kapalı mekânlarda hasta olsa da gezinen ve dolayısıyla etrafa mikrop saçan insanlar var. Modern çağın hızlı temposu, bu hastalıklarda evde 3-5 gün kesin dinlenmeye izin vermiyor. Dolayısıyla, bu rahatsızlıklardan korunma pek mümkün olmuyor.

Hastalanma belirtileri başlayınca ne yapmalı?

Hemen sentetik ilaçlar ve bilhassa antibiyotik kullanmayın lütfen. Eczacınızdan aşağıda yazdığım bitkisel ilaç ve ürünleri alıp kullanın. Göreceksiniz rahat edeceksiniz.

Eczacınıza danışınız

• Soğuk algınlığı veya nezle başlarken, tavsiye edebileceğim en iyi ürün Afrika sardunyası (Pelargonium sideoides) kökünden hazırlanmış damla şeklindeki bir preparat. Ürün adını eczacınız "Afrika sardunyası damlası" istiyorum dediğinizde size söyleyecektir. Dozu prospektüsünde günde 3 defa otuzar damla şeklinde ama benim tavsiyem günde 3 defa 40 damla; 3 gün bu şekilde, 4. günden sonra günde 3 defa 30 damla şeklinde devam edilip şişenin tamamının bitirilmesi.
Afrika sardunyası kök tentürünün soğuk algınlığında hastalık belirtilerini gerilettiği ve süreyi kısalttığını gösteren çok sayıda bilimsel çalışma bulunmakta. Belirtiler geçtikten sonra, kullanmaya devam edilince bağışıklık sistemi üzerindeki pozitif etkilerden de yararlanmak mümkün oluyor.
• Nane ve okaliptus yağlarının etkili maddelerini taşıyan burun spreyi 3 gün süreyle, günde 2 defa kullanıldığında, uçucu yağların yerel antimikrobiyal etkisinden yararlanmanız mümkün. Yalnız, bu spreyi başınızı dik tutarak uygulayınız. Başı geriye atıp uygulama yapılınca bazı sıkıntılar doğabiliyor.
• Balgam söktürücü olarak bol sıvı alınız. Bunun yanında, bilhassa çocuklarda etkili olan bitkisel bir preparat var: Sarmaşık (Hedera helix) özütünden hazırlanmış bir ürün. Çocuğunuzun rahatlaması için, bu ürünü de kullanabilirsiniz.
• Gargara olarak adaçayı ile günde 4 -5 defa gargara yapınız. Adaçayının antibakteriyel ve antiviral etkileri var. Hazırlanış ve uygulamayı şu şekilde yapınız.

Gargara hazırlanması

Porselen bir kupaya 1 poşet adaçayı (çok iyi kaliteli bitki hatta kendi topladığınız da olabilir) konur. Üzerine sıcak su ilâve edilip üzeri kapalı olarak 10 dakika kadar beklenir, adaçayı çıkarılıp, bu sıvı ile gargara yapılır. Sıvının ılık olmasına dikkat ediniz, yoksa boğazınız yanar. Gargara yaptıktan sonra en az 1 saat herhangi bir şey yiyip içilmemelidir. Her sefer taze hazırlanan bu çay ile günde 5-6 defa gargara yapılabilir. Boğaz ağrısına ve yanmasına iyi gelir.
• Uçucu yağların karışımı olan buğuları da eczacınızdan isteyip kullanabilirsiniz.

Buğu hazırlanması

Bu amaçla küçük bir tencereye kaynar su konur, üzerine uygun miktar buğu preparatından ilâve edilir. Baş üzeri büyükçe bir havlu ile kapatılır, 5 dakika kadar ağız ve burundan nefes alınır. Günde 2-3 defa yapılabilir. Bilhassa yatmadan önce uyguladığınızda rahat bir uyku sizi bekliyor. Çünkü, hem buharın hem de uçucu yağların etkisiyle daha rahat nefes alacaksınız.
Sağlıklı ve mutlu bir kış geçirmenizi içten temenni ederim.



ÇOCUKLARDA EKLEM AĞRILARINA DİKKAT!

Büyüme ağrılarıyla eklem romatizması ağrıları arasında fark olduğunu vurgulayan Prof. Dr. Seza Özen romatizmalı çocukların güneşe doğrudan maruz kalmamak koşuluyla daha çok hareket etmesi ve bol bol yüzmesinin tedaviye yardımcı olduğunun altını çizdi. Özen, "Romatizmal hastalıklar, sanılanın aksine, çocuklar arasında çok yaygın ve bu rahatsızlıklar sadece diz ve bacakta değil pek çok organ sistemini etkileyebilmektedirler. Çocuklarda görülen romatizmal hastalıklar arasında örneğin ateşle birlikte kalp damarlarını tutan, sadece kasları ve cildi tutan veya bağırsak damarlarını ve böbrekleri tutan romatizmal hastalıklar da vardır, yani bu hastalıkların ortaya çıkan bulguları geniş bir yelpazede kendini göstermektedir. Bunların yanında Türkiye'de çok sık olan akraba evlilikleri nedeniyle de görülen hastalıklar var. Ayrıca bir kalıtsal romatizmal hastalık olan ailevi Akdeniz Ateşi de ülkemizde çok sık görülmektedir" dedi. Özen, romatizmal hastalıkların doğru tanı ve tedaviyle iyileşebileceğini vurguladı.



Eklem ağrıları büyüme ağrısı ile karıştırılmamalı

Ayırt etmede ağrının yeri önemli. Genelde büyüme ağrıları kemikte, romatizmal ağrılar eklemde olur. Eğer ağrı eklemdeyse, harekette sıkıntı yaratıyorsa veya şişlik var ise mutlaka romatoloji uzmanlarının görmesi gerekir. Büyüme ağrıları çok sık bir bulgudur ama onu da mutlaka bir çocuk doktorunun görmesini isteriz. Çünkü büyüme ağrısı denilip sonradan başka üzücü tanı çıkan birçok çocuk ile de karşılaşıyoruz.

Erken teşhis ve tedavi önemli

Tedavi ve teşhisin gecikmesi durumunda çocuğu bekleyen tehlikeler romatizmanın cinsine göre değişir.

18 yaş altı romatizmalı çocukların tedavi giderleri SGK tarafından karşılandığı için romatizma hastaları maddi anlamda bir sıkıntıyla karşılaşmıyor.

Yapılması gereken, doğru tanı için bir çocuk romatoloji uzmanına başvurmak ve yanlış tedavilerle vakit kaybetmeden en kısa sürede etkin tedaviye başlamak.

Her vücudun vitamin ihtiyacı farklıdır

Vitaminler, vücut fonksiyonlarının düzenlenmesinde ve devamlılığında önemli rol oynayan, vücutta metabolik olayların meydana gelmesi ve sağlıklı durumun sürdürülmesi için gerekli olan organik moleküldür.

Vitaminler temel olarak iki çeşide ayrılırlar. Suda ve yağda çözünen vitaminler. Suda çözünen vitaminler, B1, B2, B3, B5, B6, B8, B9, B12, C, P vitaminleridir. Yağda çözünenler, A, D, E, K vitaminleridir. Günlük beslenmemizde, sebze, meyve, hububat, süt ve süt ürünleri, et, yumurta gibi zengin besinlerle ihtiyacımız olan vitaminleri alamadığımızda dışarıdan vitamin almamız gerekir.

Örneğin, hamile ve emziren bayanların A, C, B1, B6, B12 vitaminleri, Mg, Ca ve demir gibi minerallere ihtiyacı artar. Çocuklarda D vitamini ve çinko, yaşlılarda, B6, B12, D vitaminleri ve folik asit. Çok alkol ve sigara tüketenlerde C vitamini, selenyum. Spor yapan bireylerde B1, B2, B6, C ve D vitamini ihtiyacı artar.

MEVSİM GEÇİŞLERİ HASTA EDİYOR

Alerjenler kâbusunuz olmasın

Alerjenler solunum yoluyla, ağızdan yutularak (besinler ve ilaçlar şeklinde), deri veya mukozadan temas ya da enjeksiyon yoluyla vücuda girerler. Alerjik reaksiyonların birçok tipleri vardır, vücudun değişik bölümlerinde meydana gelebilirler. Tutulan sisteme göre deride ürtiker, gözlerde kızarıklık, burunda kaşıntı, tıkanıklık, akıntı, solunum zorluğu ve öksürüğe sebep olur. Mevsimsel alerji genellikle üst solunum yollarında başlayıp zamanla alt solunum yollarını da tutar ve astım ataklarına sebep olur. Ayrıca mevsimsel alerjinin yüzde 30 astıma dönüşmesi alerjide erken tanının önemini gösterir. Alerjiyi tetikleyen birçok etken var. Bunların arasında en yaygınları; ağaç polenleri, ev tozu akarları, evcil hayvanların tüyü, hamam böcekleri. Alerjiye karşı alınacak en temel önlem, alerjen maruziyetinden uzaklaşmak.



Ev tozu akarından korunmak için:

•Yatak odasından tüm toz toplayıcı eşyalar uzaklaştırılmalıdır. Halılar kalkmalı, kitap, dekoratif eşyalar, peluş aksesuarlar toplanmalıdır.

•Tüm yatak çarşaf, nevresim ve yastık kılıfları haftada bir en az 60 derece ısıda yıkanmalıdır.

•Ağır perdeler hafif ve yıkanabilir olanlarla değiştirilmelidir.

•Evcil hayvan varsa yatak odalarına girmesine izin verilmemelidir.

•Evin ortamı nemli olmamalıdır.

•Ev ve araba klima filtrelerinin düzenli temizlenmesi sağlanmalıdır.

•Polenlerin yoğun olduğu mevsimlerde sabah saatlerinde, açık alanlara çıkmamaya özen gösterilmesi gerekir.

•Çimen polenine alerjisi olanlar, bahçe çimlerini biçmemeli veya biçilirken o ortamda bulunmamalıdır.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Kasa şişkinliği ile ortaklardan alacakların düzeltilmesi

19 Ağustos 2016 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 6736 sayılı Bazı Alacaklarını Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin Kanun ile; 31 Aralık 2015 tarihli bilançolarında gerçek olmayan kasa mevcutları bulunan ya da işletmenin esas faaliyet konusu dışındaki işlemler dolayısıyla ortaklarından (nette) alacaklı olan bilanço esasına göre defter tutan anonim ve limited şirketlerin bunları düzeltmelerine imkan sağlayan düzenlemeler yapılmıştır. Daha sonra yayımlanan 1 No'lu tebliğde de konuyla ilgili açıklamalar yer almıştır. (23 Ağustos 2016 tarihli Resmi Gazete) Söz konusu düzenleme ile ilgili olarak dikkatimizi çeken bazı hususlara özet olarak yazımızda yer verilmiştir.

Getirilen bu hükümler ile kurumlar bu alacaklarına faiz hesaplayarak KDV'li fatura düzenlemenin getireceği vergisel yükümlülüklerden kurtulma imkanına kavuşmaktadır. Esasen, ticari icaplara ve teamüllere uymayan kasa mevcudu fazlalığı da vergi müfettişlerince bu tutarların gerçekte kasada olmayıp ortağa borç olarak verildiği şeklinde değerlendirilmekte, dolayısıyla bu görüş sonucunda buna bağlı vergilerin ödenmesi gereği doğmaktadır. Gerçek olmayan kasa mevcudunun düzeltilmesi ortaktan alacakların düzeltilmesinde olduğu gibi kurumu bu yükümlülükten kurtaracaktır.

İşletmenin esas faaliyet konusu dışındaki işlemler dolayısıyla (ödünç verme ve benzer nedenlerle ortaya çıkan) ortaklarından alacaklı bulunduğu tutarlar ile ortaklara borçlu olduğu tutarlar muhasebe hesaplarında 131, 231, 331 ve 431 hesapların yanı sıra başka hesaplarda da izleniyorsa aynı mahiyette olmak kaydıyla bunlar da düzeltme esnasında dikkate alınacaktır. Örneğin, esas faaliyeti inşaatçılık olan bir anonim şirketinin ortağına verdiği borç 126 Diğer Çeşitli Alacaklar hesabında izleniyorsa bunlar da düzeltmede dikkate alınacaktır. Hesaplama, yukarıda belirtilen bu kapsamdaki borçlu ve alacaklı tüm hesaplar netleştirilmek suretiyle yapılacaktır. Beyan sırasında, 131,231,331 ve 431 hesaplar dışında izlenen aynı mahiyette alacaklarla ilgili ayrı bir tablo mevcut olup burada buna ilişkin detayların da yazılması gerekmektedir. Bir iktisadi kıymet satışı, kiralama gibi reel ticari işlemlerden kaynaklanan alacakların bu kapsama girmemesi gerektiğini düşünüyoruz.

Bu hükümlerden yararlanmak isteyen mükellefler, gerçek olmayan kasa mevcutları ile ortaklarından alacaklı bulundukları tutarları ile ortaklara borçlu bulundukları tutarları arasındaki net alacak tutarları ile bunlarla ilgili diğer hesaplarda yer alan işlemlerini 30 Kasım 2016 sonuna kadar tebliğ ekindeki beyanname ile vergi dairesine beyan etmek suretiyle bu kayıtlarını düzeltebilecektir Beyana tabi olan mükellefler bu bildirimlerini yine elektronik ortamda yapacaktır. Beyan edilen tutarlar üzerinden %3 oranıyla vergi hesaplanacak ve beyan süresi içinde ödenecektir.

Düzeltmeye esas alınacak tutarlarda 2015 yılı Kurumlar Vergisi beyannamesi ekindeki bilançodan hareket edilmesi gereklidir. Kanuni süreden sonra verilen düzeltme beyannamelerindeki bilançolar kabul edilmemektedir. Beyan sonucu, kayıtlar buna göre düzeltilecek olup silinen kasa fazlası ya da ortak alacağı kanunen kabul edilmeyen gider olarak muhasebeleştirilecektir. Beyan üzerinden ödenen vergi de aynı şekilde kanunen kabul edilmeyen gider mahiyetindedir. Tebliğde, silinen kasa fazlası ya da ortak alacağının (KKEG) gidere atılmak yerine aktifte geçici bir hesapta da takip edilebileceği (Örneğin; 296 hesap) belirtilmiştir.

Beyan edilecek tutarın hesabında, 31 Aralık 2015 bilançosuna göre hesaplanan net tutar ile beyan tarihindeki net tutarın da karşılaştırılması gerekir. Şöyle ki; 31.12.2015 bilançosundaki net bakiyenin sonradan (2016 yılında) yükselmesi halinde, beyana ve düzeltmeye konu tutarlar 31.12.2015 bakiyesi ile sınırlı olacaktır. 31.12.2015 bilançosundaki net bakiyenin sonradan (2016 yılında) düşmesi yani azalması halinde ise, beyana ve düzeltmeye konu tutar olarak daha düşük olan güncel tutar dikkate alınacaktır. Bu nedenle, gerçek olmayan kasa mevcudu ve ortaklardan alacaklar ve borçlar farkı olan net alacak tutarını beyan ederek düzeltmek isteyen mükelleflerin beyan tarihi itibarıyla bilanço çıkararak beyana tabi tutarların 31.12.2015 bilançosuna göre azalıp azalmadığını kontrol etmeleri gereklidir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Entelektüel bir sahaf ve antikacı...

SEVGİLİ sigortacı dostlar, uzun süredir Kadıköy'ün Bahariye, Moda ve Caferağa mahallelerini sokak sokak gezmemiştim. Sabah kalktığımda yerde duran onlarca dava dosyasına baktım, bir de havaya baktım ve "tam gezme havası" diyerek kendimi sokaklara atmaya karar verdim.

Taksi bulmak için ana caddeye çıktım... Nerede o eski günler, ne taksisi? Trafikte araçlar santim santim yürüyor. Göztepe cenahına kadar yürüdükten sonra piyangodan çıkan bir taksiye binip arka sokaklardan Moda - Bahariye'ye ulaştım. Tamam Kadıköy'ü severiz de hafta sonları bu trafik kaosu ve kalabalık insanın gözünü korkutuyor. Hele o kentsel dönüşümün sarı kamyonları yok mu, evlere şenlik.

Bahariye ve Moda'yı bilenler bilir de bilmeyenler için söyleyeyim; bundan 15-20 yıl önce her köşede bir antikacı, yaşamın gizemlerini anlatan sararmış kitapları satan bilge sahaflar, eski mesleklerini halen devam ettiren zanaatkarların dükkanları, tek tük büfeler, küçük bakkallar, sanki hep orada kalacağını zannettiğiniz küçük tiyatro salonları ve ara sokaklarda kendini özenle saklamış küçük meyhaneler.

Bahariye'de Viktor Levi'ye uğradım... Bir şeyler yiyip içtim... Moda ve Bahariye'nin eski dönemlerine ve ruhuna uygun bir restoran. Tabii buraya gelince sevgili Ali Erül'ün kulağını çınlatmadan olmaz. Çünkü bu güzel ahşap konak Ali Erül'ün dedesine ait, kendisi de 20 yıl burada yaşamış. Sonra ver elini kuzeydeki Karadeniz kıyıları.

Bahariye ve Moda'da şöyle biraz dolaşayım dedim ama tüm sokaklar ama hilafsız tüm sokaklar; kafe, bar, restoran ve akla ziyan çeşitlilikte yeme içme yerleri olmuş... Zaman nasıl değişimin yıkımı ile mekanlarda ve anılarımızda kendisini acımasızca gösteriyor. Efendim biz yine kendi konumuza dönelim.

Kafelerin arasından Moda'dan aşağı doğru yani boğa heykeli yönünde yürüdüm. Amacım Kafkas Pasajı'ndaki sahaflara uğrayıp eski günleri yad etmekti. Bakalım oralarda neler olmuş?

Kafkas Pasajı'ndan içeri girdim dakika bir gol bir hesabı ilk işyeri Nadir Kitap kapanmış kafe olmuş. Şöyle birkaç adım attım ne yazık ki kültür düzeyimizdeki erozyon burada da kendini göstermiş. Sahaflar yüksek kiralara ve zamanın ruhuna dayanamıyor. Giden gidene buralardan...

Pasajın sonunda tıka basa kitap ve obje dolu bir sahafa girdim. Sahafa girdim ama sahaf kitaplar arasına dalmış gitmiş beni görmedi. Merhaba dedim. Başını kaldırıp baktığında hem şaşırdı hem de çok mutlu oldu. Sarıldık öpüştük. Dostum, arkadaşım, bilgi hazinesi, uzun yılların sahaf ve antikacısı Eren Cem...

Eren'e sahaf ve antikacı dediğime bakmayın, asıl mesleği finans ve bankacılık... Boğaziçi Üniversitesi'ni birincilikle bitirmiş, yurt içi ve yurt dışında finans sektöründe üst düzey görevlerde bulunduğu süre içinde hem kitap hem de akla hayale gelmeyen çeşitlilikte objeleri toplamış. Finansa noktayı koyunca Kafkas Pasajı'ndaki dükkana geri dönmüş.

Topladığı her kitabın her objenin bir öyküsü var... Bir gün bu sayfadan o öyküleri anlatmak isterim... Adım atacak yeri olmayan dükkanda insan kitaplar ve eski dergiler arasında kayboluyor... Baktım ben de burada kaybolacağım en iyisi Moda ve Bahariye gezime devam etmek ve sevgili Eren'e başka bir gün uğramak. Size de öneririm, lütfen gidin görün. Entelektüel sohbetler için sevgili Eren'in her daim zamanı var.



Eren Cem



11 KASIM

YERLERE GÖKLERE SIĞAMAYAN GRUP

Türkiye'de punk ve ska akımının başarılı ismi Athena, 11 Kasım'da Ooze Venue sahnesinde...



12 KASIM

GÜLLER VE DUDAKLAR ŞİMDİ...

Türkiye'nin önemli hafif müzik sanatçılarından Zuhal Olcay, 12 Kasım'da Kadıköy Halk Eğitim Merkezi'nde sevenleriyle buluşuyor.



14 KASIM

ET GİREN EVE DERT GİRMEZ

Son zamanlarda yemek kurslarına ilgi giderek artıyor. "Etler ve Pişirme Teknikleri", İstanbul Mutfak Sanatları Akademisi'nde sizlerle birlikte...



15 KASIM

TEOMAN'LA YAVAŞ YAVAŞ

Türkiye'nin pek çok şehrinde hayranlarıyla buluşup yoğun ilgi gören Teoman, 15 Kasım'da Mersin Hayal Kahvesi'nde hayranlarıyla beraber olacak.



16 KASIM

RİTİMLERİ ÖZGÜR BIRAKIN

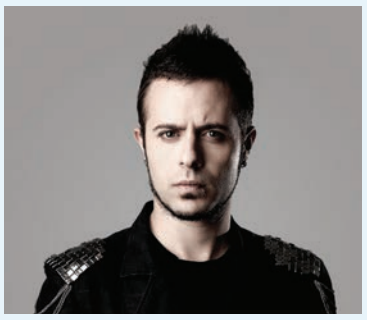
"Ritmik özgürlük" anlamına gelen yenilikçi müzik gruplarından Rubato, 16 Kasım'da Jolly Joker İstanbul sahnesinde sevenleriyle buluşuyor.



17 KASIM

KALBEN'LE SÖYLÜYORUZ

Şarkıcı Kalben, 17 Kasım'da Hayal Kahvesi Çanakkale sahnesinde sevenleriyle buluşuyor. Kalben kısa zamanda büyük bir fan kitlesine sahip oldu.



18 KASIM

ADAM ROMANTİK

Yaptığı çalışmalarla romantizmin ve ayrılık acısının yeni soluğu haline gelen alternatif rock sanatçısı Emre Aydın, 18 Kasım'da İzmir Ooze Venue'de sahne alıyor.



19 KASIM

UŞAK, KRAL VE ÖTEKİLER

Levent Özdilek'in yönettiği "Uşak, Kral ve Ötekiler" tiyatro oyunu, kasım ayı boyunca İstanbul Bo Sahne'de izleyicisiyle buluşuyor.



23 KASIM

HALİL SEZAİ'DEN ALBÜM KONSERİ

Halil Sezai şehir şehir gezmeye devam ediyor. Sezai, "Ervah-ı Ezel" albümü ve hit parçalarıyla 23 Kasım'da Hayal Kahvesi Kahramanmaraş'ta sahne alıyor.



24 KASIM

REDD SEVERLER KOŞUN!

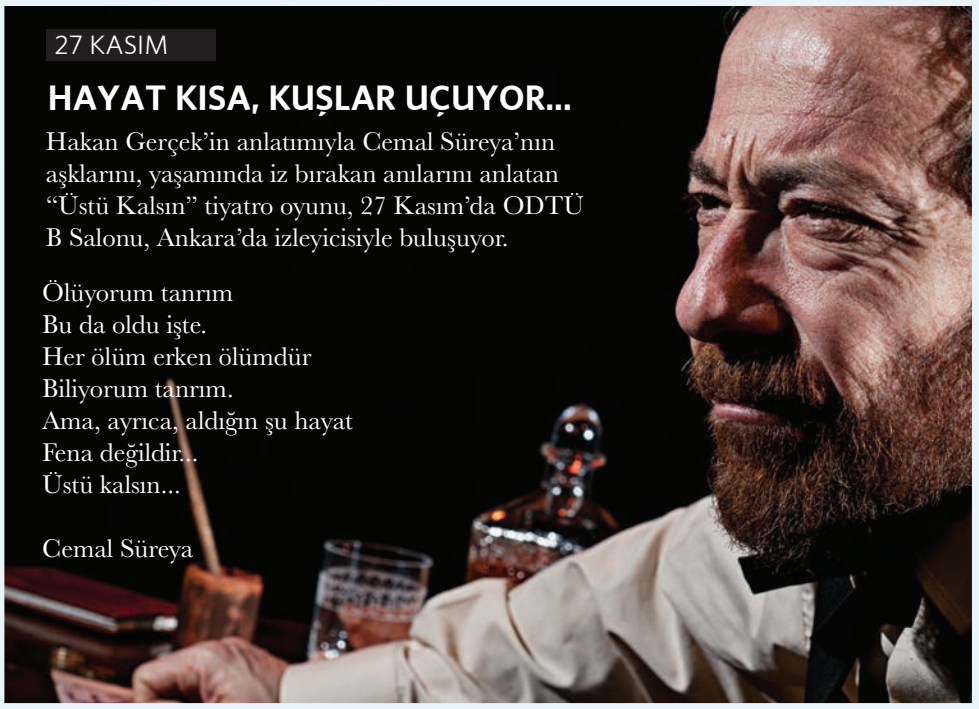
Türkiye rock müzik sahnesinin güçlü isimlerinden Redd, 24 Kasım'da İstanbul Babylon sahnesinde müzikseverlerle buluşuyor.



25 KASIM

KONSER VAR DÜNYA GÜZELİ

Halk sanatçısı Koray Avcı, 25 Kasım'da Mall of İstanbul Moi Sahnesi'nde gerçekleştireceği etkinlikle sizlerle buluşmaya hazırlanıyor.



27 KASIM

HAYAT KISA, KUŞLAR UÇUYOR...

Hakan Gerçek'in anlatımıyla Cemal Süreya'nın aşklarını, yaşamında iz bırakan anılarını anlatan "Üstü Kalsın" tiyatro oyunu, 27 Kasım'da ODTÜ B Salonu, Ankara'da izleyicisiyle buluşuyor.

Ölüyorum tanrım
Bu da oldu işte.
Her ölüm erken ölümdür
Biliyorum tanrım.
Ama, ayrıca, aldığın şu hayat
Fena değildir...
Üstü kalsın...

Cemal Süreya

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Dilim dilim dil

ÖNCEKİ yazılarımızda matematiğin öneminden bahsettik. Matematik insan zihninin yarattığı soyut bir ürün mü, yoksa evrenin muazzam düzeninin bir bilim dalı olarak dışa yansıması mı? Kısacası insanlar tarafından mı icat edilmiş, yoksa var olan düzenin yine insanlar tarafından keşfedilmesi mi? Görünen o ki yüce bir varlığın kurmuş olduğu düzen matematikçiler tarafından keşfedilmiş ve sırlar bu matematik yoluyla çözülmeye çalışılmış.

Einstein, 'Nasıl oluyor da insan zihninin deneyimden bağımsız, soyut bir ürünü olan matematik, gerçek dünyadaki cisimlere ve düzene inanılmaz derecede uygunluk gösterebiliyor?' diye sormaktan kendini alamamış. Zannederim burada bir başka soyut kavram ortaya çıkıyor. İnanç ve inancın türevleri...

Biraz daha derinleştirirsek, iş evrenin oluşumuna kadar gidiyor. Yaklaşık 13.5 milyar yıl önce bir patlamayla enerji, uzay ve bunlara bağlı zaman kavramı ortaya çıkmış. Evrenin başlangıç noktası Big Bang. Bu patlamayla evrenin temel özellikleri kurulmuş oluyor. Evrenin bu özelliklerine 'fizik' diyorlar.

Aradan 300 bin yıl gibi kısa bir süre geçiyor. Evrenin bir köşesinde kendi halinde dönüp duran adına Dünya dediğimiz gezegende bir evrimleşme oluyor; madde ve enerji a-tomos denilen bölünemeyen nesneyi yani atom'u oluşturuyor. Atom da uslu durmuyor ve zaman içinde başka atomlarla birleşerek moleküllerin ortaya çıkmasına sebep oluyor. İşte atom ve moleküler Dünya bizi kimya ile tanıştırıyor.

Bitmiyor. Aradan bir süre daha geçiyor ama önceki süre kadar kısa değil, yaklaşık 10 milyar yıl. Moleküller de uslu durmuyorlar ve bir araya gelip, denilen tek hücreden başlayıp çok karmaşık bir bütüne ulaşan ve adına organizma dediğimiz canlıların doğmasına neden oluyorlar. Bu gelişme biyolojinin konusunu oluşturuyor.

Yine uzunca bir zaman geçiyor, bu süre içinde suda başlayan tek hücre karada insanın atası olan Homo'ya evrilleşiyor. İlk örneği günümüzden 2,5 milyon yıl önce Doğu Afrika'da 'Australopitcheus' adlı bir maymun türünden evrimleşmiş. Bilim adamları böyle söylüyorlar. Homo (insan) türü de zaman içinde evrimleşiyor. Dünyanın çeşitli bölgelerinde ve farklı zamanlarda 'homo neandertalensis', 'homo erectus', 'homo soloensis', 'homo florosiensis', 'homo ergaster' gibi çeşitli türlerde evrimleşmelerini sürdürüyorlar. Ta ki 70 bin yıl öncesine kadar. Evrenin tarihine baktığınızda göreceli olarak çok kısa bir süre. Evet bu evrimleşme sonunda ortaya 'homo sapiens' çıkıyor. Yani zeki insan. Veee... her şey Homo Sapiens ile başlıyor.

Homo sapiens birlikte yaşamaya başlayarak sosyolojinin ve kültürün temelini atıyor. Doğadaki değişim ile kültürdeki değişim ise tarihin temelini oluşturuyor.

Homo sapiensi diğer homolardan ayıran temel özellik düşünebilmeleri. Bu özellikleri onları zeki kılıyor. Descartes'in dediği gibi var olmaları düşünebilmelerine bağlı. 'Düşünüyorum, öyleyse varım' görüşünün temeli buna bağlı.

Peki insanlar düşüncelerini nasıl açıklayacaklar? 'Dil' ile... Düşünen insanın en büyük gücü bir dile sahip olmasından geçiyor.

Ne demişler? İnsanlar konuşa konuşa... Konuşmak için neye ihtiyacımız var? Tabii ki bir dile.

Her şeyin bir dili var; insanların, hayvanların, bilimin, matematiğin, fiziğin, sanatın, ekonominin, siyasetin kısaca her şeyin.

Gelecek yazımda dilin önemini ve dil ile ilgili görüşlerimi dilim dilim sizlere aktarmaya ve milletlerin dillerinin birbirinden nasıl etkilendiğini açıklamaya çalışacağım.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Kamyon

AŞIRI hız nedeni ile yolun karşı şeridine geçip yüz binlerce liralık Bentley başta olmak üzere yarım düzine aracı dümdüz eden ve bir kişinin de canına mal olan kazaya neden olan kamyon şoförünün ve sahibinin bu zararları nasıl tazmin edeceklerinin ulusal bir kanalın ana haberinde sorgulanması, yaptığımız işin faydalarının bilinmesi açısından olumludur.

Ancak aynı haberin sunumunda sunucunun kasko poliçesi ile trafik poliçesi ve ihtiyari mali sorumluluk teminatlarının aralarındaki farkları ve her birinin ne işe yaradığını bilmediğini açıkça hissettirmesi sunduğumuz ürünler hakkında yeterli bilgilendirme yapmadığımızın kanıtıdır.

Öte yandan bizler işimizi olabildiğince iyi yapsak da müşterilerin en azından bir kısmının bu bilgileri özümseme isteği ve hevesinin ne denli yeterli olduğu da tartışılır.

Konu müşteriler tarafında sıkça "vadeli mevduat"mış gibi algılanıyor; bir tür "ben şu sürede bu kadar yatırdım, bir ara şu kadar tazminat almalıyım mutlaka, ödediğim primi kesinlikle çıkarmalıyım" gibi.

Oysa her konuda yardımsever olmak için öncülük yapan, bonkörlük sergileyen bir toplumun bu belki de en olgun, çağdaş, oturmuş, düzenli, kurallı ve hesap veren dayanışma ortamına çok kolay adapte olması gerekir diye düşünüyor insan.

Konuyu belli bir ürün ya da çok konuşulan açmazlar platformuna getirmeyeceğim. Yaptığımız işi anlatamıyoruz, faydalarını ve yansımalarını aktaramıyoruz, zaten ekonominin bütününde ve karar alıcıların nezdinde ne yazık ki hala yeterince önemli de değiliz hâlâ. Durum böyle olunca da kendimiz çalıp kendimiz oynuyoruz çoğunlukla.

Tanıtım gerek. Rakamlarla ve somut verilerle bilgi paylaşmamız gerek. Sunulan hizmetin o birkaç sayfalık kâğıt tomarı ile sınırlı olmadığını, zamanı gelip kullanılması gerektiğinde hangi mağduriyetleri gidereceğini, hangi yaralara merhem olacağını bıkmadan, usanmadan anlatmak gerek.

Ama bence hepsinden önce herkesin yaptığı işi sevmesi, yaptığı işe saygı duyması, işin gerektirdiği yetkinlik ve standartlara sahip olması ve kısmen değilse de olmaya çalışması gerek.

Açıkça seslendirilmeyen sektör sorunlarını cesurca gündeme getirmek ve vahim hale gelmiş yerlere neşteri vurmak gerek. Örneğin bu sektörü tanıyan herkes bilir ki hasarlarda büyük bir kaçak vardır ama ne yapılırsa yapılsın bu gürül gürül akan sızıntı kesilemez. Mesela alınan tüm düzenleyici önlemlere, mevzuattaki yapıcı değişimlere, eğitim ve denetim çabalarına rağmen sektörde nitelikli çalışan oranı yükselmez; ortalama tahsil istatistikleri iyileşiyor gibi görünse de şirketlerde, aracı kurumlarda ve destek hizmeti sunanlarda bilgi, sezgi ve tutum eksiklikleri bir türlü giderilemez.

"Rekabet var", "primler düşük / komisyonlar yetersiz", "sigorta şirketleri anlayışsız / aracılar düşüncesiz" gibi hiçbir sorunu çözmeyecek söylemlerle bir yere gidilemez. Gidilemediği gibi bu çekişmeler ve bölünmelerle dış aktörlere ve müşterilere karşı da güçlü bir birliktelik imajı verilemez.

Bu nedenle sektörümüzün daha da güçlü ve kalıcı olması için dayanışma gerekiyor, tüm tarafların uzlaşması ve katılımı ile. Amerikalı yazar Christopher Hitchens (1949-2011) "Dayanışma bir direnme davranışıdır, öyle düşünüyorum, ya da öyle olmalı" demiş.

Tamamen aynı fikirdeyim! Herkes hep kendi çıkarına, kendi kısa vadeli beklentilerine veya konumundan kaynaklanan önceliklerine sarıldıkça düğümleniyoruz hep birlikte.

Bu mesleğin saygınlığının kabul edilmesi, topluma ve ekonomiye fayda ve katkılarının benimsenmesi için buna engel olan her türlü gelişmeye, düşünceye ya da eyleme direnmek gerekir; hep birlikte ve dayanışma içinde.

O kamyon benim her sabah işe gittiğim yolda ve yöndeki araçların üstüne çıktı, o gün oradan kaza saatinden epey önce geçtiğim için şanslıydım ama her an başka bir kamyonun altında kalabilirim, sizler de...

Görüşmek üzere.



Buz Devri 5 Büyük Çarpışma

KÜNYE
Yönetmen: Mike Thurmeier, G. Chu
Senaryo: Michael J. Wilson
Oyuncular: Ali Poyrazoğlu, Yekta Kopan
Türü: Bilimkurgu, Macera, Aksiyon
Yapım Yılı: 2016

Scrat karnını doyurmaya çalışırken bir takım kozmik olayları tetikler ve bunun ucu Buz Devri'nin sevdiğimiz kahramanlarına dek ulaşır. Tuhaf ekibimiz yaşamlarını kurtarabilmek için, egzotik diyarlara doğru eğlenceli bir yolculuğa çıkarlar. Filmin yönetmenliğini Mike Thurmeier ve Galen T. Chu üstleniyor.



X-Men Apocalypse

Binlerce yıl sonra, dünyanın ilk ve en güçlü mutantı olan Apocalypse uyanır ve kendini insanlar tarafından yönetilen bir dünyada bulur. Dünyayı insanlardan temizlemek niyetiyle, yeni dünya düzenini kurmak için bir grup mutantı bir araya getirir. İnsan ırkını kurtarmak için verilen bu umutsuz savaşta Professor X (McAvoy), durdurulamaz bir düşmana karşı verilen efsanevi bir karşılaşmada, genç X-Men'e liderlik edecektir.



Korku Seansı 2

Yönetmenliğini James Wan'ın yaptığı Korku Seansı 2'de, Lorraine (Oscar adayı Vera Farmiga) ve Ed Waren (Patrick Wilson) bu defa yaşadıkları evde kötü niyetli ruhların tehdidi altında bulunan dört çocuklu yalnız bir anneye yardım ediyorlar. İngiltere'nin Amityville'i olarak bilinen Enfield Olayı paranormal olaylar tarihinin en çok kaydedilen vakası oldu. Tüm dünyayı şoke eden bu olayın arkasındaki gerçekleri keşfedin.



Para Tuzağı

George Clooney ve Julia Roberts finans haberleri TV sunucusu Lee Gates ve onun yapımcısı Patty olarak, her şeyini kaybetmiş öfkeli bir yatırımcının (Jack O'Connell) stüdyoyu basması ile kendilerini zor bir durumun içerisinde bulur. Televizyonda gergin bir yayın boyunca, Lee ve Patty beraber çalışarak, milyonların karşısında, küresel pazarın kalbindeki komployu çözmelidirler. Filmin yönetmenliğini Jodie Foster üstleniyor.



Dağ 2

KÜNYE
Vizyon tarihi: 4 Kasım
Yönetmen: Alper Çağlar
Senaryo: Alper Çağlar
Oyuncular: Çağlar Ertuğrul, Ufuk Bayraktar, Murat Serezli
Türü: Komedi
Yapım Yılı: 2016

Teröristlerin elinden kurtulmayı başaran iki arkadaş Oğuz ve Bekir, 6 yıl sonra özel bir görev için Arama Kurtarma Timi'ne katılır. Timin özel görevi ise Kuzey Irak'ta bir terör örgütü tarafından kaçırılan gazeteciyi kurtarmaktır. Dağ filminin ardından gelen devam filmi Dağ 2 filminde yine başrolleri Çağlar Ertuğrul ve Ufuk Bayraktar paylaşırken Alper Çağlar da filmin yönetmenliğini üstleniyor.



11 KASIM

Benim Adım Feridun

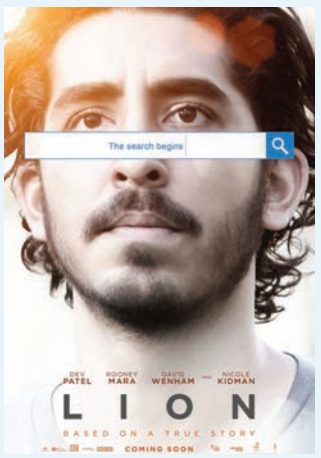
Uzun süreli bir ilişkinin içindeki Ersan artık sevgilisine ilgi göstermeyi ve romantik olmayı bırakmıştır. Uzun ilişkinin rahatlığının keyfini süren adam günün birinde uzun süreli sevgilisi Ayla tarafında terkedilince sudan çıkmış balığa döner. Birkaç hafta boyunca sevdiği kadını geri kazanmaya çalışsa da sonuç nafiledir. Çağan Irmak'ın hem yönetmenliğini hem de senaristliğini üstlendiği filmin başrolünde Halil Sezai yer alıyor.



18 KASIM

The Sea of Trees

Yönetmenliğini Gus Van Sant'ın yaptığı filmde intihara meyilli Arthur Brennan, Japonya'daki Fuji dağının derinliklerindeki gizemli ormanda son bulan yolculuğunda, buranın hayatını sonlandırmak için eşsiz bir yer olduğu kanaatine varır. Arthur bu son durağında Takumi Nakamura isimli yolunu kaybeden biriyle karşılaşır ve iki adam, hayatta kalmanın özünü kavradıkları özel bir yolculuğa çıkar.



25 KASIM

Lion

5 yaşındaki Hintli bir çocuk ağabeyinin geri dönmesini beklerken bir tren vagonunda uyuyakalır. O uyurken trenin yola çıkması sonucu küçük çocuk uyandığında kendini evinden kilometrelerce uzakta bulur. Artık kayıptır ve eve nasıl döneceğine dair bir fikri yoktur. Filmi başrollerinde Dev Patel, Rooney Mara, Nicole Kidman ve David Wenham gibi güçlü isimler yer alırken, filmin yönetmenliğini ise Garth Davis üstleniyor.



EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

Premier Lig farkı...

BEN normalde -üstüne üstlük para ödeyerek- Süper Lig izleyen bir futbol taraftarıydım. Geçen yıl sıktım sıyrıldı, Lig TV aboneliğini yenilemedim. Bu yıl, D-Smart üyesi olduğum için para ödemeden İngiltere Premier Ligi'ni izliyorum. Çok da memnunum.

Premier Lig'de futbol, Türkiye'de oynanandan iki kat daha hızlı oynanıyor. Maçlar, öyle sudan sebeplerle dakikalarca durmuyor. Futbolcular son derece centilmen, yeni deyişle fair play kurallarına uygun davranıyor. Kasten faul yapan yok, faul yapanlar da hemen rakibinden özür diliyor. Bazen futbolcuların hakemin yanlış karar verdiğini düşünerek sitem ettiği olmuyor değil, ama bu sitemin ötesine geçmiyor. Hiçbir futbolcu hakemin kararına itiraz etmiyor, çünkü itiraz ederse kart göreceğini biliyor. Kısaca Premier Lig bizim Süper Lig'e hiç benzemiyor...

Bir ligi izleyip de takım tutmamak olmaz. Biz de Premier Lig'i izlemeye başlayınca mecburen Liverpool taraftarı olmak zorunda kaldık. Mecburen diyorum, çünkü Liverpool'un lakabı "Kırmızılar", biz de kırmızılara katıldık.

Özgür Ansiklopedi Vikipedi'de yer alan bilgilere göre Liverpool FC; Merseyside, Liverpool'da kurulmuş İngiltere'nin en köklü futbol kulüplerinden birisi. Kurulduğu yıl olan 1892'den bu yana, 5 Avrupa şampiyonluğu, 18 Premier Lig şampiyonluğu ve 7 FA Cup şampiyonluğu elde etmiş. İngiliz kulüpleri arasında en fazla lig şampiyonluğu olan iki takımdan biri ve toplamda en fazla sayıda kupası bulunan kulüp. Kulübün stadyumu 45.362 kapasiteli Anfield Road stadyumu. Lakabı ambleminde de olduğu gibi Kırmızı Anka Kuşları ancak Kırmızılar olarak biliniyor. Kulübün sloganı "You'll Never Walk Alone" (Asla yalnız yürümeyeceksin), en ateşli taraftar grubu ise The Kop.

Futbolla ilgilenenler hatırlar, 25 Mayıs 2005 tarihinde, UEFA Şampiyonlar Ligi finalinde Atatürk Olimpiyat Stadı'nda İtalyan ekibi AC Milan ile karşılaşan İngiliz ekibi ilk yarısı 3-0 AC Milan'ın üstünlüğüyle sona eren maçta ikinci yarı bulduğu gollerle maçı 3-3'lük eşitliğe getirmişti. Uzatmalardan sonra penaltılarda AC Milan'ı 3-2 mağlup eden Liverpool UEFA Şampiyonlar Ligi kupasını müzesine götürmüştü. O maçta muhteşem bir geri dönüş yapan İngiliz temsilcisinin bu başarısında en büyük pay kaptan Steven Gerrard'ın olmuştu ve maçın adamı ilan edilmişti. Bu maç Liverpool ve UEFA Şampiyonlar Ligi tarihinin efsane maçlarından birisi olmuştu.

1985 yılında kulüp tarihinin en büyük trajedisini yaşamış ve Avrupa Şampiyon Kulüpler Kupası finalinde Juventus'la oynanan maçta çıkan ve tarihe Heysel Faciası olarak geçen olaylarda Liverpool ve taraftarları sorumlu tutulmuştu. Bu olay sonrası UEFA tüm İngiliz kulüplerini Avrupa kupalarından beş yıl süreyle men etmişti. Liverpool'a ise önce on yıl ceza verilmiş daha sonra yapılan itirazlarla bu ceza altı yıla indirilmişti.

Kısaca söylemek gerekirse, biz boş bir takımı tutmuyoruz, Kırmızılar'ı tutuyoruz. Benim bu yazıyı yazdığım günlerde Premier Lig'de 8. Hafta maçları tamamlanmıştı. O hafta Kırmızılar Manchester United'la kendi evinde berabere kaldı, ama gam değil. 20 takımın yarıştığı İngiltere liginde köprülerin altından daha çok sular akacak... Esen kalın derken Premier Lig'deki puan durumunu ve buna göre takımların Avrupa'da katılacakları turnuvaları da sizlerle paylaşalım.

#	Takım	O	G	B	M	A	Y	Av	P	
1	Manchester City	8	6	1	1	19	8	11	19	Şampiyonlar Ligi
2	Arsenal	8	6	1	1	19	9	10	19	Şampiyonlar Ligi
3	Tottenham Hotspur	8	5	3	0	13	4	9	18	Şampiyonlar Ligi
4	Liverpool	8	5	2	1	18	10	8	17	Şampiyonlar Ligi Ön Eleme
5	Chelsea	8	5	1	2	15	9	6	16	UEFA Avrupa Ligi
6	Everton	8	4	3	1	12	6	6	15	UEFA Avrupa Ligi Ön Eleme
7	Manchester United	8	4	2	2	13	8	5	14	
8	Southampton	8	3	3	2	10	7	3	12	
9	Crystal Palace	8	3	2	3	11	9	2	11	
10	Watford	8	3	2	3	13	13	0	11	
17	Middlesbrough	8	1	3	4	7	11	-4	6	
18	Stoke City	8	1	3	4	7	16	-9	6	Alt Lig
19	Swansea City	8	1	1	6	8	15	-7	4	Alt Lig
20	Sunderland	8	0	2	6	6	15	-9	2	Alt Lig



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

OBAMACARE İLE ABD'LİLER ARTIK DAHA MI SAĞLIKLI?

ABD Başkanı Barack Obama'nın görev süresinin dolmasına sayılı günler kaldı. Obama'nın gelecekte anılacağı en önemli icraati ise belki de ObamaCare olarak bilinen sağlık reformu olacak. Yapılan araştırmaya göre ObamaCare'in getirdiği yeni sigorta seçenekleri ABD'deki yoksul kesime daha iyi sağlık hizmeti sağlıyor.



OBAMACARE: Büyük tartışmalardan sonra, 2012 yılında ABD Başkanı Barack Obama'nın desteğiyle Kongre'de kabul edilen sağlık sigortası yasasının adıdır. (Care: İngilizce'de bakım demek) En büyük özelliği; klasik sağlık sigortası kapsamının dışındaki, yıllık geliri 25 bin doların altında olan düşük gelirli ailelerin ve bireylerin programa kabul edilmesidir.

ObamaCare olarak da bilinen bu karmaşık sağlık sigortası yasası ortaya çıktığından beri sorulan temel soru ObamaCare ile ABD'de vatandaşlar daha sağlıklı mı? Amerikalılar bu yasanın halka teminat sunduğunu biliyordu, ancak insanları borçtan koruyup korumadığı veya daha sağlıklı olmalarına yardımcı olup olmadığı gibi konulardaki bilgiler yavaş yavaş ortaya çıkıyor.

Son zamanlarda yapılan araştırmalardan bazılarına göre, halkın sağlık borcuna girme ya da masraflardan ötürü tedaviyi erteleme olasılığı azaldı. Ayrıca düzenli görünebilecekleri bir doktor edinme ve aşı, kanser taraması gibi önleyici sağlık hizmetlerinden yararlanma şansları arttı. JAMA Internal Medicine dergisinde yayınlanan yeni bir araştırma, konuya başka bir bakış açısı daha getirdi.

Görülen o ki, Medicaid sigortasının belli bir gelir eşiğinin altındaki herkesi kapsayacak şekilde genişletildiği Arkansas ve Kentucky'de yaşayan düşük gelirli bireyler, bu şekilde bir genişletme yapılmayan Teksaslı yaşıtlarına nazaran daha sağlıklılar.

Anayasa Mahkemesi, 2012 yılında aldığı kararla Medicaid sağlık yasası kapsamının genişletilmesini eyaletler için tercihe bağlı hale getirdi. Tercih sonuçlarındaki çeşitlilik, farklı eyaletlerde neler yaşandığını karşılaştırmayı ve sağlık sigortası teminatının Amerikalıların mali durum ve sağlıklarına ne gibi etkilerde bulunabileceği konusunda sonuç çıkarmayı oldukça kolaylaştırıyor.

Araştırmacılar ulaştıkları sonuçları, üç farklı eyaletten düşük gelirli vatandaşlarla telefon aracılığıyla yürütülen geniş çaplı bir anketten elde ettiler.

Aynı sorular üç defa soruldu: 2013'te Medicaid'in genişletilmesinden önce; yürürlüğe girmesinin bir yıl ardından, 2014 sonunda; ve geçen senenin sonunda. Daha sonra ise, Medicaid'in genişlemesinin diğer iki eyalette ne derece değişikliğe sebep olduğunu anlamak için Teksas'ı kontrol grubu olarak kullanarak zamanla neler yaşandığını karşılaştırdılar.

Anketteki bulgulara göre Arkansas ve Kentucky'deki bireylerin Teksas'taki yaşıtlarına kıyasla, 2015'teki sağlık durumlarının çok iyi olduğunu söyleme oranı %5 daha fazla. Üstelik de bu fark bir yıl öncesine göre daha yüksek.

Elbette hiçbir eyalet bir diğeriyle tamamen aynı olamaz. Karşılanabilir Sağlık Yasası'nda yer alma konusundaki kararlarının dışında da Teksas, Arkansas ve Kentucky arasında pek çok farklılık mevcut. Yazarlar elde ettikleri sonuçların Medicaid'in genişlemesinin insanları daha sağlıklı kıldığını kanıtlayamayacağına dikkat çekiyorlar.

Arkansas ve Kentucky arasında da farklılıklar var. Kentucky Medicaid'i daha geleneksel bir şekilde genişletti. Arkansas ise düşük gelirli sakinlerine özel sigorta imkânı sunarak daha yenilikçi bir genişleme yoluna girdi. Yine de, yapılan araştırmada bu iki yaklaşım arasında ancak ufak farklılıklara rastlandı.

İnsanların ObamaCare öncesine göre daha sağlıklı olup olmadıklarının ölçülmesi kulağa basit gelebilir, ama aslında oldukça zor. Mesela yüksek kolesterol veya yüksek tansiyon varsa tahliller bunu gösterebilir ama tek bir tahlil kişinin genel durumunu ortaya koyamaz.

Öte yandan, kişilere sağlık durumları doğrudan sorulduğunda durumlarını gayet iyi anlatabildikleri ortaya çıktı. Geniş çaplı bir araştırma gösteriyor ki sağlık durumlarının kötü olduğunu söyleyen insanların genç yaşta ölme ihtimalleri, iyi olduğunu söyleyenlere göre hakikaten çok daha yüksek.

SAĞLIK HİZMETLERİNE ULAŞMA İMKANI ARTTI

Anket sırasında başka konular hakkında da sorular soruldu. Genişleme yapılan eyaletlerdeki insanların doktor ve tedavi olabilecekleri bir yer konusundaki olanaklarının daha fazla olduğu anlaşıldı. Kronik hastalıklarını tedavi ettirme ve ayrıca, yüksek kolesterol veya yüksek kan şekeri, kalp hastalıkları ve diyabet belirtileri için tarama yaptırma imkânlarının arttığını belirttiler.

Mali açıdan değerlendirildiğinde bu araştırma, Kentucky ve Arkansas'taki insanların tedaviyi erteleme ya da fiyatından ötürü reçetede yazılı ilaçları almama veyahut bir sağlık borcuyla boğuşma ihtimallerinin daha düşük olduğunu ortaya çıkararak, önceki araştırmaların bir kısmıyla aynı doğrultuda yer aldı.

Araştırmada, Teksas ve diğer eyaletlerin arasında hemen her açıdaki farklılıkların boyutu 2014'e oranla 2015'te daha büyük çıktı. Bu eğilimin mantıklı bir açıklaması var: Sağlık sigortası edinmenizin ardından sağlık hizmeti almaya başlamanız biraz zaman alabilir. Sağlığınızın düzelmesi ise (iyimser bir şekilde hizmet aldığınızı farz ederek) daha bile uzun sürebilir.

Ne var ki, sözü geçen eğilime bakılırsa, sağlık yasasının etkilerinin ne büyüklükte olduğunu gerçekten anlamak için değerlendirme yapmadan önce bir süre beklemek gerek.

Oregon'da düşük gelirli bireylerle yapılan ünlü bir deneyde kurada Medicaid teminatı kazanan bir grup ile sigortasız hayatına devam eden başka bir grup izlendi. Bu araştırma gösterdi ki sigortalı insanlar arasında sigortasız yaşıtlarına oranla sağlık durumlarını iyi veya mükemmel şeklinde tanımlama oranı daha yüksek.

Aynı deneydeki sağlık sigortası olan bireyler mali açıdan da daha güvence altındaydılar. Yalnız deney araştırdıkları insanların tansiyon ve kolesterol gibi bazı ciddi fiziksel sağlık ölçütlerindeki büyük değişimleri göstermiyordu.

Oregon araştırması bu kişileri yalnızca iki yıl boyunca takip etti. Daha fazla zaman tanınsaydı, bu kişilerin sağlık durumlarında iyileşmeye işaret eden bulgulara rastlanabilirdi ya da rastlanmazdı. Bu deney sona erdirildi, ama Medicaid'in genişlemesi daha uzun süre devam edeceğinden zamanla konuya daha fazla açıklık getirilebilir.

MEDICARE

ABD hükümeti tarafından yönetilen ve 65 yaş üstü kişileri kapsayan sağlık sigortası sistemidir.

MEDICAID

En yoksul kesime yönelik bir sosyal sağlık sigortası programıdır. ABD'nin her eyaleti, gerekli hizmetlerin uygulanması için lüzum duyulan ihtiyaçları belirler.

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

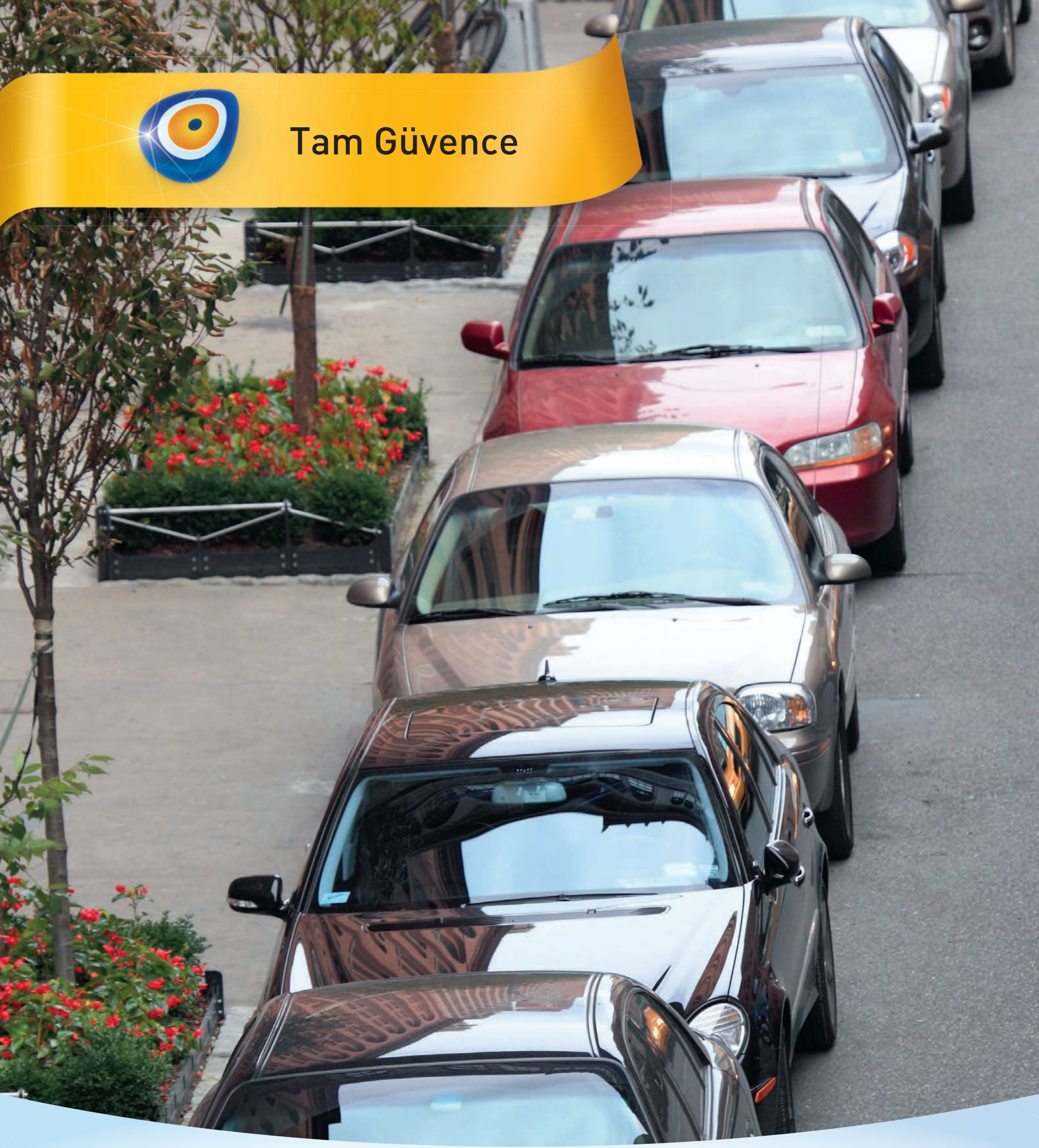
>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta



- *%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

Tam Güvence



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545