

'SORUMLULUK' SAHİBİ ÜLKE
FİNLANDİYA
›S.31



TWEET'LER BİLE PRİMİ ETKİLEYECEK

Sigorta şirketleri, çağrı merkezi arama kayıtlarından sosyal medya paylaşımlarına kadar pek çok alandan elde edilen verilerle sigortalı hakkında bilgi edinebiliyor. Swiss Re'nin bu konudaki araştırması, gelecek dönemde sosyal medyada yazılacakların bile primler üzerinde etkili olacağına dikkat çekiyor. **›S.26**



SİGORTACILIKTA YÜKSELEN RİSK
SUNİ DEPREMLER
›S.24

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ARALIK 2016 YIL: 32 / SAYI: 457 AYDA BİR YAYINLANIR



DİJİTAL tehdit değil PARTNER

Bu ay acentelere teknolojiyle aralarının nasıl olduğunu sorduk. Aldığımız cevaplar, zannedilenin aksine acentelerin teknolojiden çekinmediğini gösteriyor. Acenteler dijital çağa ayak uydurmaya çalışıyor ve sigorta şirketlerinden bu konuda daha fazla destek bekliyor.
Acenteler teknolojik yatırımlar için çok istekli ve sigortacılıkta masa-sandalye-bilgisayar devrinin geçtiğine inanıyor. Modası geçmiş sistemlerden artık uzaklaşılması gerektiğini düşünen acenteler, teknolojiyi tehdit değil, partner olarak görüyor. **›S.46**

EKONOMİNİN YÜKÜNÜ SİGORTACILIK ÇEKİYOR

Son dönemde fiyatlardaki artış nedeniyle trafik sigortası ülke genelinde tartışma konusu oldu. Oysa geçtiğimiz 5 yılda maddi hasarlı tazminat ödemeleri, muallak hasarlar hariç 10 milyar liraya ulaştı. Sadece hususi araçlarda ödenen maddi tazminat 1.4 milyar lirayı buldu. Yani sigorta sektöründe amiral gemi durumundaki zorunlu trafik sigortasında toplanan primler ekonomiye geri döndü.
2015 yılında ise sektör trafik sigortasında 6.1 milyar lira prim üretti. Bu branşta maddi ve bedeni hasarlar sonucunda ödenen tazminat 4.3 milyar lira oldu. Aynı yıl, ödenen tazminatın yanı sıra, sektörün muallak hasarlar için ayırdığı 4.4 milyar liralık bir tutar da bulunuyor. **›S.17**

TEKLİF ALMA EKRANININ PRİMLERE ETKİSİ SINIRLI

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin (SBM) 'Trafik Sigortası Teklif Alma' ekranı uygulamasına kısa sürede 3 milyon teklif talebi geldi. SBM Müdürü Aydın Satıcı teklif alanların %90'ının gerçek, %10'ununsa tüzel kişiler olduğunu belirterek, tekliften sonra poliçe satın alma oranının %32 olduğunu dile getirdi. Buna karşın, yıllarca trafikte zarar eden sektörün fiyatlar konusunda hassasiyetini devam ettirdiği ve primlerde büyük bir düşüşün beklenmediği ifade ediliyor. **›S.18**

TRAFİKTEKİ ZARAR ÜÇ AYDA %61 AZALDI

Eylül sonunda trafik sigortasında sektörün teknik zararı ilk yarı yıla göre %61 azalarak 211 milyon liraya geriledi. Geçtiğimiz yılın eylül sonunda trafikte 1.6 milyar liralık teknik zarar vardı. Zarardaki bu azalma genel olarak hayat dışını da olumlu etkiledi ve 9 aylık sonuçlara göre hayat dışında 1 milyar lira teknik kâr yazıldı. **›S.15**



MÜŞTERİ ACENTEDEN SATIN ALIYOR

Yapılan araştırmalar, acentenin müşteri memnuniyetine olan pozitif etkisini doğruluyor. J. D. Power'ın ABD'de gerçekleştirdiği araştırma, hasar sürecinde öncelikle acentelerini arayan müşterilerin, çağrı merkezini arayan ya da telefon uygulamalarını kullanan müşterilere göre daha memnun kaldığını ortaya koyuyor. **›S.28**

KARAN HALK SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ



Daha önce Halk Sigorta Genel Müdürlük görevine vekaleten atanan Bülent Karan, şirketin yönetim kurulu tarafından asaleten atandı. Atama, Hazine onayından sonra yürürlüğe girecek. Karan 2006'dan bu yana genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyordu. **›S.51**

ACENTE GELECEKTE DE ÖNEMİNİ KORUYACAK



Bu ay "CEO'lar Konuşuyor"un konuğu HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu oldu. Hancıoğlu, acentelerin gelecekte de sektörün gerçek aktörü olacağının altını çizerek, üretimde acente payının %70'e yakın olduğu bir sektörde aksini söylemenin doğru olmadığını belirtti. **›S.22**

TERÖR, REASÜRANSTA SEKTÖRÜ ZORLAYABİLİR

Geleneksel Monte Carlo ve Baden Baden reasürans görüşmelerinin ardından Ray Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Eyüphan Daldal ile Milli Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Özlem Civan'ın görüşlerini aldık. İki yönetici de 2017 reasürans yenilemelerinde Türk sigorta şirketlerinin terör teminatı konusunda sorun yaşayabileceğini aktardı. **›S.44**

TUNCELİ VE İSTANBUL SİGORTALILIKTA LİDER

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi verilerine göre, trafiğe kayıtlı araçlar içinde zorunlu trafik sigortasının en yüksek oranda olduğu ilk 10 şehir sırasıyla Tunceli, İstanbul, Bingöl, Batman, Diyarbakır, Siirt, Mardin, Adıyaman, Muş ve Kilis oldu. Söz konusu şehirlerde araçların %88'den fazlasının trafik sigortası bulunuyor. **›S.21**

SAİK'İN ARAŞTIRMASI ULUSLARARASI ARENADA



2015'te SAİK, "Sigorta Acenteleri Bölgesel Gelişmişlik ve Taşıma Kapasitesi Projesi" başlıklı bir çalışma gerçekleştirmişti. Gazetemizin Mayıs 2015'te manşetten duyurduğu proje, uluslararası bilimsel bir dergi olan "Journal of Risk Research"te yayınlanmaya değer bulundu. **›S.40**



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!

Hizmet Merkezi 444 27 27 | aksigorta.com.tr | benimaksigortam.com | facebook.com/aksigorta | twitter.com/aksigorta

“Hedef dengeli portföyle sektörün üzerinde büyümek”

2016 yılının üçüncü çeyreğinde 407 milyon lira prim üretimi gerçekleştiren Aksigorta geçen yılın aynı dönemine göre prim üretimini %16 artırdı. Trafik dışı branşlardaki yüksek büyüme oranlarının pozitif etkisiyle teknik kârlılığı 33 milyon lira seviyesinde sonuçlanan Aksigorta’nın, sigortacılıktaki teknik kârlılık göstergesi olan bileşik rasyosu geçen yılın %102 seviyesini korudu. Firmanın hasar prim rasyosuysa 4 puan gelişerek %71 seviyesinde gerçekleşti.
Aksigorta’nın trafik harici branşlardaki prim üretiminin, 2016’nın son çeyreğinde, geçen yılın aynı dönemine göre %10-12 aralığında büyümesi ve bileşik rasyosunun %95-100 aralığında gerçekleşmesi bekleniyor.



Uğur Gülen, yüksek hizmet kalitesinden ödün vermeyeceklerini dile getirdi.

56 YILLIK TECRÜBE

Üçüncü çeyrek sonuçları ile bu yılın geride kalan dönemiyle ilgili bilgi veren Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen şöyle dedi: “2016’nın geri kalan döneminde de, trafik harici branşların payını artırarak dengeli bir portföy yaratmaya, sektörün üzerinde büyüyerek pazar payımızı korumaya, banka kanalında ivmelenmeye, acente kanalımızın portföy kârlılığını iyileştirmeye, dönüşüm projelerini sürdürmeye ve piyasa değerimizle hisse performansımızı yükseltmeye devam edeceğiz. Sadece fiyat odaklı olarak değil; yüksek hizmet kalitesi ve farklılaşan ürünlerimiz ile rekabet içinde yer alacağız. Tüm bu hedeflerimizi gerçekleştirirken de; 56 yıllık tecrübemizi, bilgimizi, imkânlarımızı, müşterilerimize doğru çözümleri sunmak, onlara ve ailelerine olumlu deneyim yaşatmak doğrultusunda kullanacağız. Müşterilerimizin sevdikleriyle birlikte geleceğe güvenle bakmalarını mümkün kılmak, hedeflerimizin odak noktasını oluşturacak.”

Aksigorta, 2016 yılının üçüncü çeyreğinde 407 milyon lira prim üreterek, 33 milyon lira teknik kâr ve 18 milyon lira net kâr elde etti. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, dengeli bir portföy yaratmaya ve sektörün üzerinde büyüyerek pazar paylarını korumaya devam edeceklerini söyledi.

AKSİGORTA ÇALIŞANLARI, ‘CEREBRAL PALSY’ İÇİN YÜRÜDÜ



Aksigorta, Türkiye Spastik Çocuklar Vakfı adına sosyal sorumluluk projesine imza attı. Proje kapsamında Aksigorta çalışanlarının attığı adım sayısı 15.9 milyona ulaştı.

Farklı sosyal sorumluluk çalışmaları ile dikkat çeken Aksigorta’nın, bu kez çalışanları önemli bir sosyal sorumluluk başarısına imza attı. Türkiye Spastik Çocuklar Vakfı adına, hareket etmekte zorlanan ya da desteksiz hareket edemeyen ‘Cerebral Palsy’li çocuklara umut olmak için bağış toplamayı amaçlayan Steptember Projesi’ne eylül ayında katılan Aksigorta çalışanları; 65 kurumsal şirket arasında, en çok bağış toplayan iki ekipten birisi oldu.
Aksigorta çalışanlarının attığı adım sayısı 15.9 milyona ulaştı.

GÜNLÜK 10 BİN ADIM

Aksigorta yöneticileri, ekiplerindeki en çok bağışı toplayan Steptember takımlarına ek bağış yaparak, şirket içinde keyifli bir yarış ortamı oluşturdular. Dağıtım kanalları ve tedarikçilerinin de destekleriyle, bağış hedeflerine ulaşan Aksigorta çalışanları, hazırladıkları ‘Steptember T-shirtleri’ ile çevrelerinde de CP gerçeğine dikkat çektiler. Türkiye Spastik Çocuklar Vakfı, 26 yıldan bu yana, CP engeliyle yaşayan çocukların hayatlarında fark yaratabilmek için hizmet veriyor. Steptember Sosyal Sorumluluk Projesi, vakfın bu kapsamda yürüttüğü iki temel projeden birisi. Diğer proje ise, Dünya CP Günü Meydan Okuma Kampanyası. Steptember Sosyal Sorumluluk Projesi, 2011 yılında Avustralya’da başlatılan; hem sağlıklı yaşama destek vermeyi ve hem de Cerebral Palsy ile yaşayan insanların hayatında pozitif etki yaratmayı hedefleyen bir yardım toplama projesi olduğu vurgulanıyor. Proje, aralarında İngiltere ve ABD’nin de yer aldığı 9 ülkeyle birlikte, Türkiye’de eş zamanlı olarak yürütülüyor.

Aksigorta’ya iki önemli teknoloji ödülü

IDC Türkiye tarafından düzenlenen Finans Teknoloji Konferansı’nda 10 farklı kategoride sahiplerini bulan ödüllerde Aksigorta, ‘Security & Fraud Management’ kategorisinde ‘Hasar Suistimal Yönetimi’ projesiyle ve ‘Big Data & Analytics’ kategorisinde ‘CEO Kokpit Mobil Kurumsal Performans Yönetimi’ uygulamasıyla, iki ayrı ikincilik ödülü aldı.

KAYNAKLAR GERÇEK HAK SAHİPLERİNE AKTARILIYOR

Aksigorta, 2016 yılı Mayıs ayında Hasar Suistimal Yönetimi Projesi’ni hayata geçirdi. Bu projeyle sigortacılık sektöründe suistimalle mücadelede, en ileri teknolojiler arasında yer alan sosyal ağ analizi ve gelişmiş analitik modelleme teknikleri kullanılmaya başlandı. Bu proje devreye alındıktan sonra tespit edilen suistimal oranı %15 arttı.

AKSİGORTA DİJİTALLEŞME YOLUNDA CEO COCKPIT’İ DEVREYE ALDI

Aksigorta’nın üst yönetim kademesine yönelik olarak hazırlanan ve ‘Enterprise in mobile’ anlayışıyla geliştirilen CEO COCKPIT’i mobil uygulaması ile şirket üst yönetimi üretim, hasar ve finans KPI’larına her an, her yerden kullanıcı dostu bir arayüz ile hızlı bir şekilde ulaşabiliyor. Sektörde benzeri olmayan bu uygulamadaki gelişmiş filtre ve drill-down yeteneği ile Aksigorta üst yönetimi, kanal, ürün, bölge ve acente bazında istenilen bilgiye anında ve kolaylıkla erişilebiliyor.

EsyaPaketiSigortasi_(27x39).pdf 1 11.10.2016 16:08

EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel





KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ



SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN

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

Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası

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

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

/ziraatsigorta



Acentelerinin motivasyonunu artırmak için gerçekleştirdiği gezilere devam eden Ray Sigorta, düzenlediği satış kampanyasında başarılı olan acentelerini bu sefer Belgrad'a götürdü.

Ray Sigorta acenteleri dünyayı geziyor!

Düzenlediği satış kampanyalarıyla acentelerinin satışlarını destekleyen ve performanslarını artırmayı hedefleyen Ray Sigorta, acentelerine dünyayı gezdirmeye devam ediyor. Ray Sigorta, ağustos ayında düzenlenen kasko satış kampanyasında kazanan acentelerini 27-30 Ekim tarihleri arasında tarihi, mimarisi ve canlılığıyla bilinen Sırbistan'ın başkenti Belgrad'a götürdü. Acentelere, Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan ve Pazarlama Direktörü Mahir Çipil de gezi boyunca eşlik etti.

GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE YOLCULUK

Belgrad'a vardıktan sonra gezinin ilk gününde panoramik şehir turuna çıkan acenteler, kentin günlük yaşamını, önemli yapıları görme ve fotoğraf çekme imkânı yakaladılar. Daha sonra acenteler, Bayraklı Camisi, Belgrad Kalesi, Damat Ali Paşa Türbesi, Saat Kulesi, Sokullu Mehmet Paşa Çeşmesi, İstanbul Kapı, Zindan Kapı, Cumhuriyet Meydanı ve Taş Meydan gibi şehrin en önemli noktalarını ziyaret ettiler. Sonrasında, elektrik mühendisliği alanındaki en önemli isimlerden biri olan ve değeri her geçen gün daha çok anlaşılan ünlü fizikçi-kaşif Nikola Tesla Müzesi'ni gezen Ray Sigorta ekibi ve acenteleri akşam yemeğini bölgenin en önemli restoranlarından birinde yediler. Gezinin ikinci gününde ekip, Osmanlı tarihinde çok önemli bir yeri olan Karlofça Antlaşması'nın imzalandığı Karlofça kasabası ve ardından Novi Sad şehir merkezini ziyaret etti. Gezinin son gününde defalarca el değiştiren tarihi şehrin altındaki yeraltı tünellerini gezme imkânı bulan acenteler, bir yeraltı şarap mahzeninde düzenlenen keyifli bir şarap tadımının ardından yine bölgenin en iyi restoranlarından birinde yöresel tatları deneyimlediler. Ertesi gün Belgrad sokaklarını gezen ve alışveriş yapma imkânı bulan acenteler keyifle geçen Ray Sigorta seyahatini sonlandırdılar.

'ACENTELERİ DESTEKLEMEYE DEVAM EDECEĞİZ'

Ray Sigorta'nın önceliğinin en büyük iş ortakları olan acentelerine destek olmak olduğunu ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Ray Sigorta olarak düzenlediğimiz yurtiçi ve yurtdışı gezilerimizle acentelerimizi kısa bir süre için de olsa yoğun iş temposundan kurtarmaya ve keyifli vakit geçirmelerini sağlamaya çalışıyoruz. Düzenlediğimiz kampanya ve etkinliklerle aynı zamanda acentelerimizin performanslarını artırmalarını ve hedeflerine daha kolay ulaşmalarını da sağlıyoruz" dedi.



MAPFRE Sigorta 'Mavi İncileri'yle Güney Fransa'yı gezdi

MAPFRE Sigorta'nın 2016 yılı başında açıkladığı Okyanus Kulübü çerçevesinde Mavi İnci kategorisindeki acenteleri ile şirket üst düzey yöneticileri Güney Fransa turuna çıktı.

Acenteleri, çalışanları ve sigortalılarıyla bir aile olan MAPFRE Sigorta, bu birlikteliği bir hazine olarak görüyor ve acentelerinin şirkete olan katkılarını önemsiyor. Sayıları 2 bin 600'e ulaşan acentelerinin her birinin kendine özgü bir portföy yapısı olduğunun ve bu yapıya göre yönetilmesi gerektiğinin bilincinde olan MAPFRE Sigorta, acenteleri için bir segmentasyon projesi hazırladı. Bu kapsamda MAPFRE Sigorta Okyanus Kulübü adı verilen projede acenteler önceden belirlenen kriterlere göre Beyaz İnci, Mavi İnci ve Siyah İnci olarak 3 farklı gruba ayrılıyor, kulüp bünyesine giren her acente kendi segmentine göre MAPFRE Sigorta'nın sunduğu sürpriz ve ayrıcalıklardan faydalanmaya hak kazanıyor. İşte bu ayrıcalıklardan biri olan Güney Fransa seyahati 28 Eylül – 2 Ekim 2016 tarihleri arasında gerçekleşti. Geziye, seyahate hak kazanan İncilerin yanı sıra MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Alfredo Muñoz, Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı ve Bölge Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Ergun Ulusoy katıldı. Tur kapsamında Nice, Cannes, St. Tropez ve Monte Carlo şehirleri gezildi.

'OKYANUS KULÜBÜ ÖNEMLİ BİR PROJE'

Gerçekleşen geziyle ilgili bir değerlendirme yapan MAPFRE Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı şunları söyledi: "Bu yıl mart ayında MAPFRE Sigorta Okyanus Kulübü Siyah İncileri ile yaptığımız Amerika gezisinden sonra şimdi de seyahate hak kazanan İncilerimizle Güney Fransa'yı gezdik. Bu tip gezilerin acentelerimiz ile şirketimizin daha yakın ilişkiler kurmasında çok önemli bir yer tuttuğunu düşünüyorum. Bundan böyle de Okyanus Kulübü acentelerimize sürprizlerimiz devam edecek. Okyanus Kulübü bizim çok önem verdiğimiz bir proje ve bu kulüp acentelerimizi doğru şekilde anlayıp onlara en uygun



şekilde yaklaşmamız konusunda bize çok büyük fayda sağlıyor, sağlayacak. Hedefimiz MAPFRE Sigorta Okyanus Kulübü'ne daha fazla acentemizin katılmasını sağlayarak acentelerimizle beraber büyüyebilmek."

MAPFRE'nin 9 aylık karnesi parlak

MAPFRE Sigorta'nın dokuz aylık dönemde prim üretimi yüzde 42.3 artarak 2 milyar liraya ulaştı. Şirket brüt kârını %165 oranında artırdı. Üçüncü çeyrek sonunda 572 milyon euro net kârı olan grubun küresel ölçekteki gelirleri 20.9 milyar euro düzeyine yükseldi.

MAPFRE, sigortacılık faaliyetlerindeki güçlü performansı sayesinde 2016'nın dokuz aylık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 42.3 artışla Türkiye pazarında 2 milyar lira sigortacılık geliri elde etti. MAPFRE Sigorta eylül itibarıyla konsolide olarak vergi öncesi kârını bir önceki yıla kıyasla yüzde 165 artışla 95 milyon lira düzeyine ulaştırdı. Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'dan 19 ülkeyi kapsayan MAPFRE EMEA, prim hacminde yüzde 44 artış yakalayarak 6 milyar 275 milyon liralık üretim gerçekleştirdi. Türkiye MAPFRE'nin EMEA bölgesindeki prim hacminin yüzde 34'ünü sağlıyor. EMEA bölgesi ise MAPFRE'nin küresel prim üretiminin yüzde 10'unu oluşturuyor.

KÜRESEL RAKAMLAR

Yılın ilk dokuz ayında MAPFRE küresel olarak 20 milyar 964 milyon euro gelir elde etti ve böylece bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 1.8'lik bir artış sağladı. Primler ise aynı dönem içinde yüzde 1.3'lük düşüşle 17 milyar 109 milyon euro olarak gerçekleşti. İştiraklerdeki azınlık hisseleri dikkate alınmadan hesaplanan vergi öncesi gelirler yüzde 15.5 artışla 1 milyar 342 milyon euro rakamına ulaşırken net kâr 2015'in ilk dokuz ayındaki rakamın yüzde 3.3 gerisinde, 572 milyon euro seviyesine geldi.
Bu sonuçlar grubun faaliyetlerini kârlı işlere odaklama stratejisinin meyveleri olarak görülüyor. MAPFRE'nin birleşik oranı yüzde 1.5 gelişme kaydederek yüzde 97.2 rakamına ulaşırken MAPFRE İspanya yüzde 93.4, MAPFRE Brezilya yüzde 94.7 ve ülkeden elde edilen primlerin yüzde 74'ünü sağlayan ABD'nin kuzeydoğusu yüzde 95.2 ile son derece iyi birleşik oran rakamlarıyla dikkat çekti.



MAGSAD'IN ÇOCUKLARI ATA'NIN HUZURUNDA

MAPFRE Sigorta'nın eski ve köklü acentelerinin oluşturduğu MAGSAD, bu sene de Ata'mıza gidiyoruz projesine sponsor oldu. 45 çocuk Anıtkabir'e giderek Ata'nın huzurunda özlemle saygı duruşunda bulundu, ardından Anıtkabir Müzesi'nde Kurtuluş Savaşı'nın ayrıntılarını, Cumhuriyet Müzesi'nde Meclis'in açılmasıyla ilgili bilgileri, yerinde ve hissederek öğrenme fırsatı buldu. Platform adına konuşan Yonca Samlı; "Kafalarında şapkaları, ellerinde bayrakları, öyle heyecanlı, mutlu ve coşkulularda ki… Ve ne mutlu ki, Liv Hospital yönetimi yine yanımızdaydı, onların çok değerli katkıları ve harika doktorları sayesinde çocuklarımız tüm seyahat boyunca güvendeydiler" dedi ve ekledi: "Bu 3. senemizdi, seneye yine orada, Ata'mızın huzurunda olacağız."





Turkland Sigorta üçüncü yılını kutladı

12 Kasım 2013 tarihinde Demir Sigorta şirket hisselerinin %55'i Beyrut-Lübnan'da kurulu Cynvest S.A.L. Holding'e ,%35'i Dubai-Birleşik Arap Emirlikleri'nde kurulu Group Med International Management Limited'e devroldu. Şirket, yeni ismi Turkland Sigorta ile bu birlikteliğin üçüncü yıldönümünü tüm personelin katılımıyla Genel Müdürlük binasında kutladı.

Yönetim, geçen üç yıl boyunca T-Sigorta'nın trafik dışı branşlardaki büyük gelişimini, performansını elemanlarıyla paylaşarak teşekkür etti. Kutlamada ayrıca 2017 hedefleri de konuşuldu.

Kutlamada aktarılan bilgiye göre, dijitalleşme hedefi için gerekli olan IT altyapısını 2015'te sanallaştırma platformuna ve yeni network altyapısına geçirerek mobil çalışma konforuna kavuşan Turkland Sigorta, IT yatırımlarına 2016 yılında sigortacılık paketini yenileme projesiyle devam etti. Şirket, 2017'nin ilk çeyreğinde tamamlanması planlanan projeyle sigortacılık paketi altyapısını tamamen güncellemiş ve müşterilerine verdiği hizmet kalitesini ve hızını artırmış olacak. 2017 yılında kurumsal web sitesini dinamik hale getirecek çalışma yılın ilk çeyreğinde tamamlanarak hizmete alınacaktır. 2017 yılının ikinci yarısında iş zekası uygulaması da devreye alınacak.

Turkland Sigorta'nın, Cynvest ve Group Med International'a devrolmasının üçüncü yılı kutlandı. Tüm personelin katılımıyla Genel Müdürlük binasında gerçekleştirilen kutlamada 2017'nin ilk çeyreğinde sigortacılık paketi altyapısının tamamen güncelleneceği ve hizmet kalitesinin daha da artacağı vurgulandı.





Turkland Sigorta'nın üçüncü yıl pastası

Turkland Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Murat Özdamar:

Artık sigorta sektöründe yenilik zamanı

Turkland Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Murat Özdamar, sektörün özellikle son dönemlerde bir kısır döngü içerisinde olduğunu söyledi. Tüm sektörel toplantıların, yeni genelgelerin, teknik karşılık hesaplamalarında yaşanan değişikliklerin ve tartışılan tüm konuların trafik sigortası odaklı olduğuna dikkat çeken Özdamar, bu durumun azalmak yerine artamaya devam ettiğini belirtti.

Sigorta denilince akla trafik sigortası geldiğini ifade eden Özdamar, "Aynı gündem ve bir türlü çözümlenemeyen sorunlar sektörümüzü ve şirketleri yoruyor. Zorunlu trafik sigortasının ülkemizdeki sigorta bilincinin oluşmasındaki katkı ve önemini asla göz ardı etmemekle beraber, bu kısır döngüden bir şekilde çıkarak sigortacılığı çeşitlendirmemiz ve farklı şeyleri tartışıyor olmamız gerek" dedi.

Turkland Sigorta olarak yeni sermayedarlarının şirketin çoğunluk hissesini almasından bu yana üç yıl geçtiğini dile getiren Özdamar, "Demir Sigorta dönemlerinden Turkland Sigorta'ya dönüşüm sürecinde portföy yapımızın değişimi aslında içimizdeki bu arzuyu yansıtıyor. Ne sektör ne de Turkland Sigorta bu dönüşümü bugünden yarına gerçekleştirme gücüne sahip değil. Bunun için sabırlı ve kararlı olmamız, aynı zamanda sermayedarımızın desteğini de hissetmemiz gerekiyor. Sonuçta bir yerden başlamak lazım" şeklinde konuştu.

Geçen üç yıla bakıldığında Turkland Sigorta'daki bu hızlı dönüşümün net bir şekilde görülebildiğini kaydeden Özdamar, sözlerine şöyle devam etti: "Gerek portföy yapımızdaki denge ve gelişim, gerek yeni bölge müdürlüklerimiz ve bizlere kısa sürede katkıları, gerek yeni acente ve broker yapımız ve aynı zamanda grup şirketimiz olan bankamızdan aldığımız destek bizlere doğru yolda olduğumuzu gösteriyor. Bundan sonraki süreçte, özellikle 2017 yılında hedefimiz yeni bilgi işlem sistemimizle, yeni ismimizle ve yeni oluşturacağımız ürünlerle sektörde yenilikleri temsil eden kendini hizmet kalitesiyle farklılaştırabilen, agresif ve dengesiz büyüme yerine kârlılık odaklı büyüyen bir şirket olmaktır."

YENİ ÜRÜNLER YOLDA

Turkland Sigorta'nın bugün itibarıyla proje aşamasında olup yakında yürürlüğe koyacağı yeni ürünleri olduğunu aktaran Özdamar, şu örnekleri verdi:

- Günümüzün değişen ihtiyaçlarına cevap verecek siber riskler konusunda teminatlarımız olacak.
- Daha önce aktif olmadığımız sağlık branşında yeni yılla beraber hizmet vermeyi planlıyoruz.
- Kimlik hırsızlığı, ATM güvenli cüzdan,
- Eğitim sigortaları, genişletilmiş ferdi kaza ürünümüz,
- Kasko sigortaları ile bağlantılı çalışacak 60 günlük memnuniyet garantisi,
- Limitsiz ihtiyari mali mesuliyet teminatı,
- Müşterilerimizin sosyal durumlarının değişmesi halinde araçlarına yaptıkları yatırımı korumayı amaçlayan yaşam tarzı sigortası.

Bunlara benzer çeşitlendirilmiş ürünlerin, grubun İngiltere, Lloyd's'da bulunan brokerinin destekleriyle çok yakında müşterilerin hizmetine sunulacağı bilgisini veren Özdamar, "Şirketimizde değişim rüzgarları esiyor. Hedefimiz ve önceliğimiz aynı şeyleri tekrarlamak yerine müşterilerimize yenilikler sunmak ve bundan böyle yeni şeylerden bahsediyor olabilmek" diyerek sözlerini tamamladı.



“Acentelere destek programına tam hız devam”

Yeniliklere açık bir acente yapısına sahip olduklarını bildiren AIG Sigorta Acente, Satış ve Koordinasyon Müdürü Ali Ensari, 2017 yılında da beğeni alan destek programlarını devam ettireceklerini ve bunlara yenilerinin ekleneceğini söyledi.

AIG Sigorta acentelerine verdiği desteği 2017 yılında da sürdürecek. Segmentasyon ve Kazananlar Kulübü 2017 yılında devreye girecek, 2012 yılında hayata geçirilen Eğitim Akademisi de yenilenerek devam edecek. Konuyla ilgili bir değerlendirme yapan AIG Sigorta Acente, Satış ve Koordinasyon Müdürü Ali Ensari, “Dağıtım kanalları sadece satış performansına göre değil, marka temsil gücü, portföy dengesi gibi değerlerin de göz ardı edilmeyeceği bir kurgu ile yönetilecek. Stratejik iş ortaklığı olarak tanımladığımız bu programlar dağıtım kanalları ile şirketin entegrasyonu için de önem taşıyor. Acentelerimiz her daim ayrıcalıklıdır” dedi.
Yeni ve yenilenen programların; Segmentasyon, Kazananlar Kulübü ve Eğitim Akademisi olduğunu söyleyen Ensari’nin programlarla ilgili açıklaması şöyle:

DAĞITIM KANALLARI İÇİN ‘SEGMENTASYON’

Tüm dağıtım kanalları için segmentlerin belirleneceği “Kanal Segmentasyonu”nun 2017 yılında hayata geçirileceğini belirten Ensari, “Buna göre kanallar Platinum Plus, Gold Plus, Silver Plus ve Classic Plus



olmak üzere dört ana segmentin yanı sıra Platinum, Gold, Silver ve Classic olarak da dört alt kategoride değerlendirilecek. Segmentasyon kanal yönetiminin verimliliğini artırmada belirleyici olacak” diye konuştu.

ACENTELERE ÖZEL ‘KAZANANLAR KULÜBÜ’

2017 yılında kampanya yönetiminin Kazananlar Kulübü üzerinden izleneceğini belirten Ensari, “Acentelere yönelik hazırlanan Sadakat Programı 2017 yılında yenilenerek devam edecek. Program için hazırlanmış bir mikro web sitesi üzerinden acenteler kendilerine sunulan fırsatları ücretsiz kullanabildikleri gibi biriktirdikleri puanlarla online katalogdan birbirinden güzel hediyelere sahip olabilecekler. Bununla birlikte 2017 yılında kampanya yönetimi de Kazananlar Kulübü üzerinden izlenecek” dedi.

EĞİTİM AKADEMİSİ DEVAM EDECEK

Kurum kültürü ve ürün bilgisi için “Eğitim Akademisi”nin süreceğini belirten Ensari şunları söyledi: “2012 yılı son çeyreğinde yaşam bulan Eğitim Akademisi geride 5 yılı bırakmanın gururunu taşıyor. Bu süre içinde 2.000’den fazla kişiye 110 günden fazla, Kişisel Gelişim, Sektör Bilgisi ve Ürün Eğitimleri sunan akademi sınıf içi eğitimlerde İstanbul Bilgi Üniversitesi ile e-eğitim ve v-eğitim için de 12 Yapım Danışmanlık Şirketiyle işbirliği yapıyor.
Sektörde bir ilk olan Akademi sürekli yenilendi ve gelişti. Başlangıç noktası olarak sadece acenteler hedef kitle olarak belirlenmişken sürece şirket çalışanları ve brokerler de dahil oldu.”

AIG Sigorta “Güvenli Yuvam” konut poliçesiyle konutlar için verdiği teminatları genişletti

‘GÜVENLİ YUVAM’ İLE SİGORTALILAR DAHA AYRICALIKLI

AIG Sigorta, yeni konut sigortası “Güvenli Yuvam”ı piyasaya sundu. “Güvenli Yuvam Konut Sigortası ile huzurunuzu güvence altına alın! Musluğunuzu açık mı unuttunuz, mobilyalarınız kullanılamaz hale mi geldi? Elinizi kestiniz, merdivenden düştünüz, yandınız, tedavi masraflarınız konut poliçenizden!” sloganlarıyla piyasaya sunulan “Güvenli Yuvam” poliçesi birçok yenilik içeriyor.
Konu hakkında açıklamalarda bulunan AIG Sigorta Konut Sigortaları Müdürü Birsen Çakır, tüm konut sigortalarında anahtar teslim özel hasar hizmeti sunduklarını belirtti. Çakır, “Güvenli Yuvam” poliçelerinde verdikleri teminatlarıysa şu şekilde sıraladı: “Konut poliçelerimizle standart olarak birçok teminat sunuyoruz. Bu teminatları Bina & Eşya, Yangın, Yıldırım, İnfilak, Dahili Su, Duman, Fırtına, Yer Kayması, Kara, Hava


Birsen Çakır

ve Deniz Taşıtları Çarpması, Kar Ağırlığı, Enkaz Kaldırma Masrafları, Hırsızlık, GLKHHNH+Terör (Grev, Lokavt, Kargaşalık, Halk Hareketleri, Kötü Niyetli Hareketler ve Terör), Yangın ve Dahili Su Mali Sorumluluk, Sel ve Su Baskını, Elektronik Cihazlar Teminatı, Ferdi Kaza, Cam Kırılması, Üçüncü Şahıs Mali Mesuliyet, Cüzdan Kaybı, İzolasyon Kaybı, Makine Kırılması Teminatı, Eşyaların Başka Bir adreste Teminat Altına Alınması, Eskiye Yeni Teminatı, Hukuksal Koruma, Kira Kaybı, Geçici İkametgah Masrafları, Sabit Tesisat Hırsızlık (Bina için), Elektrik Kesintisi Nedeniyle Gıda Bozulması, Yakıt Sızması, Misafirlere Ait Eşyalar, Enflasyon endeksi, Hasar Onarım Hizmetleri ve Limitli Değerli Eşya Teminatı.”

EK HİZMETLER

“Sigortalılarımız ‘Güvenli Yuvam’ poliçesiyle sadece evlerini güvence altına almıyor, aynı zamanda birçok ayrıcalığın da sahibi oluyor” diyen Birsen Çakır, sözlerine şu şekilde devam etti: “Güvenli Yuvam poliçesine sahip sigortalılar Çilingir Hizmeti, Kombi Klima Bakımı, Ücretsiz Diş Bakımı, Elektrik Tesisat Tamiri ve Acil Sayılan Durumlarda Ambulans Gönderimi gibi ayrıcalıklara da kavuşuyor.”

AIG Sigorta, yeni konut sigortası ‘Güvenli Yuvam’ ile Çilingir Hizmeti, Kombi - Klima Bakımı, Ücretsiz Diş Bakımı, Elektrik Tesisat Tamiri ve Acil Sayılan Durumlarda Ambulans Gönderimi gibi ayrıcalıklar sunuyor.





ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas



'Benden Sonra Devam' adlı kitabın yazarı Akın Öngör 'Kişisel Gelişim' seansında deneyimlerini paylaştı.

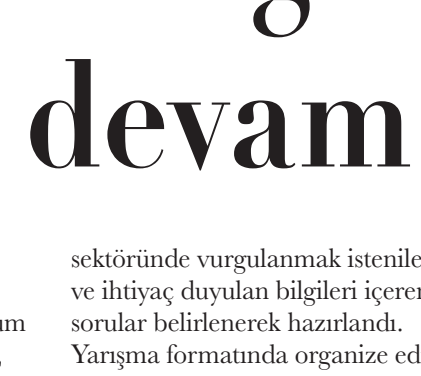
ERGO Akademi eğitimlerine hız kesmeden devam ediyor

Bu yıl ikinci yaşını kutlayan ERGO Akademi, çalışanları ve iş ortaklarına teknik ve kişisel gelişim alanlarında destek olmayı hedefleyerek 11 Kasım tarihinde 400 çalışanının katılımıyla eğitimlerini gerçekleştirdi. Acıbadem Üniversitesi'nde gerçekleştirilen eğitimin ana başlıkları 'Kişisel Gelişim ve Teknik Gelişim' oldu.
'Kişisel Gelişim' seansında başta Akın Öngör olmak üzere, her biri kendi alanında yetkin profesyonel konuşmacılar yer aldı. Paralel oturum formatında organize edilen seansta, çalışanlar farklı içerikler içinden kendi tercihleri doğrultusunda belirledikleri eğitimlere katıldılar.
'Teknik Gelişime' yönelik hazırlanan seans içeriği, ERGO Akademi iç eğitimcileri tarafından sigortacılık sektöründe vurgulanmak istenilen ve ihtiyaç duyulan bilgileri içeren sorular belirlenerek hazırlandı.
Yarışma formatında organize edilen seansta, çalışanlar hazırlanan soruları keypadleri üzerinden yanıtladılar.
Seansın sonunda içlerinden en çok doğru yanıtı, en hızlı veren 3 ERGO'lu sürpriz ödülü almaya hak kazandı.

ERGO Türkiye, teknik ve yetkinlikler anlamında çalışanlarını ve iş ortaklarını daha da ileriye taşımak için 2015 yılında kurduğu ERGO Akademi'de eğitimlerine hız kesmeden devam ediyor.

ERGO Türkiye 'Kutup Yıldızı' Acentelerini Sicilya'da ağırladı

ERGO Türkiye, Kutup Yıldızı Acenteleriyle Akdeniz'in kalbi Sicilya'da bir araya geldi.
ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, Satış ve Pazarlamadan sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, Teknikten Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Suat Oruç ve Satış Direktörü Murat Beköz'ün de iş ortaklarına eşlik ettiği seyahat süresince ERGO'nun Kutup Yıldızları Antik Yunan kalıntılarının arasından liman şehri Siracusa'yı ziyaret edip, Avrupa'nın en yüksek ve aktif yanardağı Etna'yı birlikte keşfettiler. Akdeniz'in en büyük adası Sicilya'da 'İtalya'nın Anahtarı' olarak da bilinen Taormina kasabasını da ziyaret eden Kutup Yıldızları üç gün boyunca keyifli vakit geçirerek Sicilya'dan biriktirdikleri güzel anılarla ayrıldılar.







ERGO TÜRKİYE YAT SİGORTACILIĞINDA FARK YARATIYOR

Türkiye'de çeşitli sponsorluklarla yat turizmine destek veren ERGO Türkiye, asistans paketiyle tüm Türkiye ve Avrupa sularında yatçılara 7/24 geniş kapsamlı hizmet veriyor.
Fiyat ve hizmet rekabeti sağlayarak yat sahiplerine uygun poliçeler sunmayı ilke edinen ERGO Türkiye, bu yıl da 10 Kasım Atatürk Kupası Yelken yarışlarına sponsor olarak yat turizminin gelişimine katkı sağlamaya devam etti.
Kasım ayında Göcek'te düzenlenen 10 Kasım Atatürk Kupası Yelken Yarışlarına 12 farklı ulusun başarılı yelkencilerinden oluşan 60 yat ve toplam 450 yelkenci katıldı. D-Marin Göcek'ten çıkarak körfeze açılan yelkenli yatlar, bölgenin eşsiz güzellikteki koylarında keyifli bir yarış sergilediler.
Yarış sonunda ödül kazanan yelkenciler kupalarını, 10 Kasım Cuma günü D-Marin Göcek Marina'da yapılan ödül töreniyle aldılar.

Dağıtım Kanalı Geliştirme Müdürü Eren Gürakar:

Liberty Sigorta'yla çalışan acenteler kazanıyor

Liberty Sigorta Dağıtım Kanalı Geliştirme Müdürü Eren Gürakar, Liberty Sigorta'yla çalışan acentelerin gerek ürünler, gerekse aldıkları destek açısından bir adım önde olduklarını belirtti.

Acente Portalı ve Liberty Acente Dünyası Facebook sayfası gibi platformlarla acenteleriyle yakın iletişim içinde olduklarını söyleyen Liberty Sigorta Dağıtım Kanalı Geliştirme Müdürü Eren Gürakar, Liberty Sigorta'yla çalışan acentelerin gerek ürünler, gerekse aldıkları destek açısından bir adım önde olduklarını belirtti.

Liberty Sigorta acentelerine her alanda destek olmaya devam ediyor. Acentelerin aradığı aidiyet duygusunu Liberty Sigorta'da bulabileceklerini belirten Gürakar, şunları söyledi: "Acentelerimizin, uzun yıllar çalıştıkları müşterilerinin poliçelerini gönül rahatlığı ile bize emanet etmeleri ve konforlu bir çalışma ortamı bulmaları, bizim kısa sürede güçlü bir güven bağı kurmamızı sağlıyor. Özellikle trafik branşında komisyonların düştüğü



dönemde acentelerimizi oto dışında ek komisyon protokolleri ve diğer kampanyalarla desteklememiz acentelerimizin memnuniyetini artırmaktadır."

Gürakar, Liberty Sigorta'nın düzenlediği acente gezilerine de değindi: "Bölgesel acente toplantıları ve başarılı acenteleri ödüllendirdiğimiz yurt içi ve yurt dışı seyahatler ile acentelerimizin üst yönetim ile bir arada olmaları motivasyonu artırıyor. Bu gezilerde acentelerimizle yeni projeler üretiyor, onların sorularını dinliyor ve cevaplandırabiliyoruz."

ACENTELERİMİZİ DİJİTAL ORTAMDA DESTEKLİYORUZ

Acentelerinin dijital ortamda da yanında olduklarını ifade eden Gürakar, sözlerini şu şekilde sonlandırdı: "Liberty Acente Dünyası Facebook grubu acentelerimiz ile daha yakın iletişim halinde olmak için kuruldu. Bu platformu kullanarak, kampanya duyuruları, fotoğraf paylaşımları yapıyor, yarışmalar düzenliyor ve yeni ürünler hakkında bilgi veriyoruz."

Liberty Sigorta ile çocuklar 'SİGORTA'yı resmetti

LİBERTY SİGORTA'NIN HAZIRLADIĞI 2017 TAKVİMİ İÇİN ÇOCUKLAR 'SİGORTA NEDİR' TEMALI RESİMLER ÇİZDİ.

Liberty Sigorta, 2017 için hazırladığı takvimin her sayfasına acentelerin çocuklarının çizdiği resimleri koyuyor. Tüm bölgelerden acentelerin çocuklarının ilettiği güzel resimler Liberty Sigorta 2017 takvimini süsleyecek. Liberty Sigorta, böylece miniklere sigorta bilincini genç yaşta aşılamayı hedefliyor.

Liberty Sigorta, acentelerinin çocuklarını 2017 takvimi için resim çizmeye çağırmıştı.



ACENTE PORTALI İLE 3 ADIMDA SEYAHAT SAĞLIK POLİÇESİ



Her adımda acentelerinin ve müşterilerinin yanında olmaya çalışan Liberty Sigorta, müşterilerine daha hızlı hizmet verebilmek adına yeni bir uygulamayı hayata geçirdi. Acenteler artık, Liberty Sigorta'nın Acente Portalı'na eklediği yeni ekran üzerinden Yurtdışı Seyahat Sağlık Poliçesi işlemlerini 3 adım ve 30 saniyede gerçekleştirebiliyor. Liberty Sigorta, seyahat sağlık poliçesini daha kolay ve hızlı tanzim edebilmeleri için tüm acentelerini Liberty Acente Portalı'na bekliyor.

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan:

Hedefimiz her kanaldan her zaman ulaşılabilir olmak

Generali Genel Müdürü Mine Ayhan, sigortalının her kanaldan sigortacılara ulaşılabilmesinin önemine değindi. Acentelerle iletişimlerinin çok iyi olduğunu belirten Ayhan, hedeflerinin Generali Sigorta'yı çoklu dağıtım modeliyle yapılandırmak olduğunu söyledi. Bu konuyla ilgili yatırımlarının ve altyapı çalışmalarının devam ettiğini dile getiren Ayhan, banka kanalını da güçlendirmek üzere çalışmalarının devam ettiğini belirtti. Ayhan, "Bize gelmek isteyen bir sigortalı bize her kanaldan ulaşabilmeli" sözlerine yer verdi.

GENERALI 'SİGORTANIN KOLAY HALİ'

Sigortanın kolay bir yapıda olması gerektiğinin altını çizen Ayhan sözlerini şöyle sürdürdü: "Bizim amacımız Generali olarak kişilerin günlük hayatının içine girip, onları sigorta ürünleriyle ilgili bilgilendirmek ve çok kolay bir şekilde sigortanın kolay halini ulaştırmak. Eğer bir dakikada teklifinizi alabiliyorsanız ya da numara bile çevirmeden sizi sigorta danışmanlarımız geri arayabiliyorlarsa yeteri kadar kolaylaştırmışız demektir. Sigortanın artık saate bağımlılığı da kalmadı. Generali Sigorta olarak, 7/24 her kanaldan poliçe hazırlayıp teklif verebiliyoruz."

'SİGORTALILIK ORANINI ARTIRIYORUZ'

Şirket olarak düzenledikleri kampanyaların büyük ilgi gördüğüne değinen Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, "Bizim yenilikçi kampanyalarımız oluyor. Şu an Fiat Egea kampanyamız var. Bu kampanya sektöre yönelik de bir kampanya, sigortalı sayısını artırmayı da hedefliyoruz. Bizden teklif alan sigortalılar gidip başka yerden poliçesini almış olabilir. Biz gelin bir kasko ve/veya trafik sigortası alın diyoruz. Sigortasız vatandaşları sigortaya özendirmeye çalışıyoruz." diye konuştu.

'SAĞLIK ALANINDA BİZ DE VARIZ'

Generali Sigorta olarak artık sağlık alanında da olduklarını belirten Ayhan, yakın zamanda konuyla ilgili bir lansman gerçekleştireceklerinin altını çizdi. Ayhan, hayat branşında da çalışmalarının devam ettiğini dile getirdi.

'PORTFÖYÜMÜZ DENGELİ'

Portföylerinin hep dengeli olduğunu ve bu şekilde devam etmek istediklerini belirten Ayhan konuyla ilgili şunları söyledi: "%50 oto, %50 oto dışı gidiyor. Oto sigortaları kendi içinde yarı trafik, yarı kasko olarak dengeli dağılıyor. Zaten önemli olan portföyün dengeli ve istikrarlı olması. Acentelerimiz de bu açıdan çok memnunlar."
Çizdikleri yolda istikrarın çok önemli olduğunun altını çizen Ayhan, hep aynı çizgide yollarına devam etmek istediklerini de sözlerine ekledi.



Ayhan, Generali Sigorta'nın oto ve oto dışı üretimlerinin dengeli olduğunu söyledi.

'HAYAT VE FİNANSAL SİGORTALAR POPÜLER OLACAK'

Mine Ayhan önümüzdeki süreçte popülerliği artacak branşlar konusunda ise şu tahminlerde bulundu: "Önümüzdeki yıl, hayat branşının çok popüler olacağını, finansal sigortaların ise daha fazla gündeme geleceğini düşünüyorum. Trafik konusundaysa ümitliyim, bence biz sektör olarak artık bu sorunu çözdük."

'ACENTE SAYIMIZI STABİL TUTMAK İSTİYORUZ'

Ayhan, "Personelimiz ve acente sayımızda istikrarlı ve uzun vadeli güvene dayalı ilişki kurmayı önemsiyoruz. Daha istikrarlı hareket ettiğimiz için daha yavaş ve emin adımlarla ilerliyoruz. Şu andaki acente sayımız ise 500" şeklinde konuştu.

Mine Ayhan şirket olarak tüm dağıtım kanallarında güçlü olma stratejisi ile hareket ettiklerini söyledi. Ayhan, bu amaçla Generali'yi çoklu dağıtım kanalı modeliyle yapılandırdıklarının altını çizdi.

'AVRUPA'DAKİ GİBİ PRİM ÖDENMELİ'

Vatandaşların Avrupa Birliği kriterlerine göre tazminat almak istediklerini belirten Ayhan, primlerin de ona göre ödenmesi gerektiğini söyledi. Ayhan şunları ekledi: "Vatandaşlarımız destekten yoksun kalma tazminatını Avrupa kriterlerine göre almak istiyor. O zaman primin de ona göre alınması lazım. Ama vatandaşlarımız AB kriterlerine göre prim ödemek istemiyor. Bu durumda arada büyük bir uçurum var. Bu boşluğu ise sigorta şirketleri finanse ediyor."



TARSİM eksper eğitimleri düzenleniyor

Yeni dönem Tarım Sigortaları Havuz Eksperliği Eğitimi, Mersin Alata Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü'nde düzenleniyor.



Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nde görev alacak Tarım Sigortaları Havuz Eksperleri'ni yetiştirmek ve bu doğrultuda, üreticiye risk inceleme ve hasar tespit işlemlerinde en iyi düzeyde hizmet sunabilmek amacıyla, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü ile Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi koordinasyonunda, 14 Kasım-10 Aralık tarihleri arasında, eksper eğitimi gerçekleştiriliyor. 18. Dönem Temel Eğitim Programlarına katılan ziraat mühendisi ve veteriner hekim kursiyerler, Mersin ili, Erdemli, Alata Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü'nde, risk inceleme ve hasar tespit işlemleri ile ilgili çeşitli başlıklarda eğitime tabi tutuluyor. Program sonunda yapılacak sınavda, bitkisel üretim konusunda ziraat mühendisi, hayvansal üretim konusunda veteriner hekim olmak üzere başarılı olacak kursiyerler 'Tarım Sigortaları Havuzu Eksperlik Eğitimi Belgesi' almaya hak kazanacak. Teorik eğitimlerin yanı sıra, Mersin ili genelindeki bakanlık birimleri ile özel sektöre ait tarımsal işletme ve tesislerde, uygulamalı arazi çalışmaları da gerçekleştirilecek.

BİTKİSEL ÜRÜN SİGORTALARINDA YENİ ÜRETİM SEZONU AÇILDI

Bitkisel Ürün Sigortaları branşında yeni üretim sezonu kasım ayı itibarıyla açıldı ve poliçe tanzimleri başladı. Üreticilerin, sigorta yaptırabilmesi için öncelikle Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS'ye) kayıtlı olması gerekiyor. Kayıtlı olanlar, kayıtlarını güncellemek, kayıtlı olmayanlar da kayıtlarını yaptırmak suretiyle, Tarım Sigortası poliçesi düzenlemeye yetkili 24 sigorta şirketinin dağıtım kanalları aracılığıyla sigorta yaptırabiliyor. Güncel poliçe ilk ve son kabul tarihleri www.tarsim.gov.tr üzerinden takip edilebiliyor.



Yeni bölge müdürlükleri faaliyette

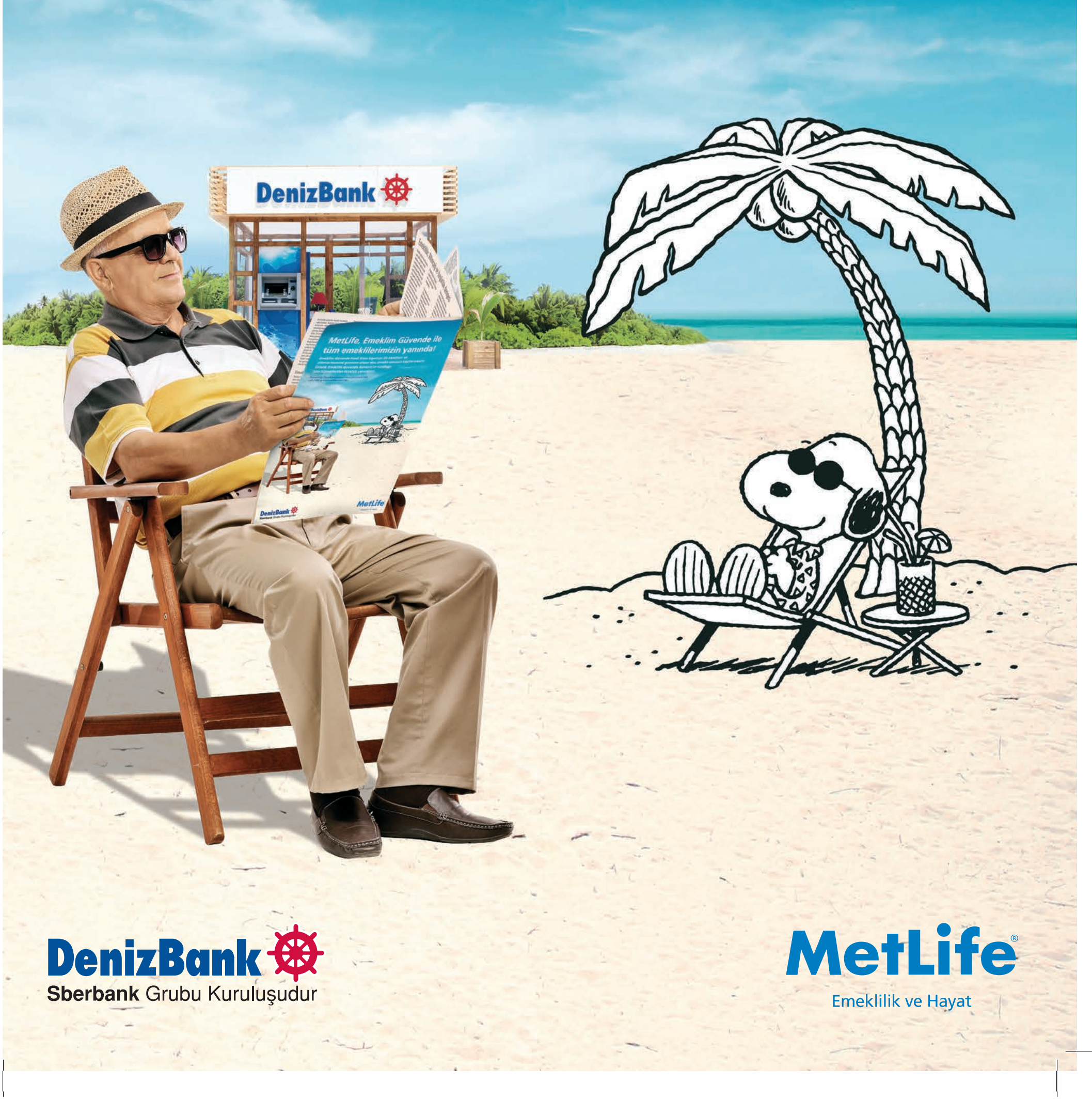
TARSİM, Türkiye genelinde 8 farklı noktada yer alan bölge müdürlüklerine yenilerini ekleyerek, hizmet ağını genişletti. Artan talep ve ihtiyaçlara en iyi düzeyde hizmet vermek amacıyla Konya, Erzurum ve Şanlıurfa'da kasım ayının ortasından itibaren faaliyetlerine başlayan TARSİM bölge müdürlükleri, kolaylıkla ulaşılabilir yeni konseptleriyle müşteri memnuniyetini artırmayı hedefliyor.



MetLife, Emeklim Güvende ile tüm emeklilerimizin yanında!

Emeklim Güvende Ferdi Kaza Sigortası ile kendinizi ve ailenizi finansal güvence altına alın, emekli olmanın keyfini çıkarın. Üstelik **Emeklim Güvende Asistans**'ın sunduğu tüm hizmetlerden yararlanın.

Detaylı bilgi DenizBank şubeleri, www.denizbank.com,
444 0 800 AçıkDeniz Telefon Bankacılığı ve
www.metlife.com.tr'de.



DenizBank
Sberbank Grubu Kuruluşudur

MetLife®
Emeklilik ve Hayat

Türk Nippon Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu:

Acentelerimizin yüzünü güldüren kampanyalar 2017'de de sürecek

Türk Nippon Sigorta, düzenlediği kampanyalarla acentelerin yüzünü güldürüyor. "Halihazırda acentelerimize iPhone 7 kazanma şansı ve farklı ülkelere seyahat fırsatı sunan kampanyalarımız var" diyen Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu tür kampanyaların 2017 yılında da devam edeceğini söyledi.



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, düzenledikleri kampanyalarla her zaman acentelerinin motivasyonunu artırmayı ve onlara ek kazanımlar sağlamayı hedeflediklerini ifade etti. Amacın sadece üretim yapmak olmadığına değinen Pamukçu, acenteler ve satış temsilcileri arasında tatlı bir rekabet yaratmayı da hedeflediklerini belirtti.
"Kampanyalarımızda hedef, şirketimize olan aidiyet duygusunu pekiştirmek dışında, çapraz satış imkanları yaratmak, sigortalı beklentilerine çözüm sağlamak, aynı zamanda da üretimde branş dengesini sağlamaktır" diyen Pamukçu, kampanyalara aktif katılım sağlayan ve hedefi tutturan her acentenin ödüllendirildiğini söyledi.

'ACENTELERİMİZ DÜNYAYI GEZİYOR'

Halihazırda acentelerine yönelik devam eden iki kampanyaları olduğunu hatırlatan Pamukçu, "31 Aralık'a kadar bireysel ve orta ölçekli işletmeler segmentinde oto dışı ürünlerden herhangi biri ile Kasko ürünlerini satan ve hedeflenen prim üretimine ulaşan acenteler birçok farklı ülkeye gitme şansı yakalayacak. Kampanyada başarılı olan acenteler, ürettikleri prime göre Kıbrıs'a, Dinyeper Zaporojye'ye (Ukrayna), Roma'ya (İtalya), Amsterdam'a (Hollanda), Berlin'e (Almanya), Dublin'e (İrlanda) ve Las Vegas'a (ABD) seyahat etme fırsatına kavuşacak" diye konuştu.



'IPHONE 7 KAZANMA FIRSATI'

Bir diğer kampanyalarının da son çıkardıkları Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününün satışıyla alakalı olduğunu kaydeden Pamukçu, kampanya kapsamında, yıl sonuna kadar satış hedefini tutturan her acentenin iPhone 7 kazanma şansına kavuşacağını kaydetti.



Kampanyalarıyla değişik ürünlerle sahanın nabzını da tuttuklarından bahseden Pamukçu, verilen reflekse göre bir sonraki kampanyada izleyecekleri yolun daha da netleştiğine değindi ve ekledi: "Kampanyanın üretim anlamında pozitif katkısının yanında, ürün çeşitliliğimizle hem sigortalı hem de acentelerimiz arasında farklılığımızı ortaya koyuyoruz."

'ACENTELERİN TAKDİRİ BİZİM İÇİN ÇOK ÖNEMLİ'

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

'ŞİRKET İLE ACENTE KÂRLILIK İÇİN EL ELE VERMELİ'

"Çalıştığımız tüm acentelerimiz profesyonel, işine hakim acenteler. Birçoğu uzun yıllar sektöre hizmet etmiş değerli acentelerdir. Zaman zaman acentelerimizle karşılıklı fikir alışverişi yapıyoruz, ihtiyaç ve beklentilere çözüm sağlayacak önerilerimiz oluyor" diyen Pamukçu, kârlılığın şirket ile acentenin el ele aynı bilinçle hareket etmesiyle sağlanabileceğini dile getirdi.

'ACENTE PORTFÖYÜNDE SADECE OTO SİGORTALARI OLMAMALI'

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

Türk Nippon Sigorta bölge çalışanlarıyla bir araya geldi



Dr. E. Baturalp Pamukçu, çalışanlar arasındaki iletişimin önemine değindi.

Türk Nippon Sigorta 5 Kasım'da Mercure Hotel Altunizade'de düzenlediği Bölgeler Toplantısı'nda tüm bölge çalışanlarıyla bir araya geldi. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu ve üst düzey yöneticilerin de katılımlarıyla gerçekleşen toplantıda 2016 yılı değerlendirmesi yapılırken, bölge çalışanlarının beklentileri ve 2017 yılının stratejileri de gündeme getirildi.
Toplantı esnasında yaptığı konuşmada, yapılan çalışmaların verimli olabilmesi için çalışanların aralarındaki iletişimi mümkün olduğunca sıcak tutmaları gerektiğine değinen Pamukçu, "Başarıya giden yol güçlü iletişim ve empatiden geçiyor" dedi.
Pamukçu ayrıca, şirket olarak önceliklerinin sigortalılarına en iyi ve en kaliteli hizmeti en kısa sürede vermek olduğunu kaydetti ve konu hakkında sözlerine şöyle devam etti: "Buna bağlı olarak sigortalıların hayatlarını kolaylaştıracak, iş süreçlerini hızlandıracak ve karar mekanizmalarını daha çabuk hareket ettirecek etkinlikleri artıracağız."
Tüm gün süren toplantının ardından Bölge ve Genel Müdürlük çalışanları bir sonraki toplantıda tekrar bir araya gelmek üzere sözleşti.





Trafikteki zarar üç ay içinde %61 azaldı

Hayat dışında teknik kâr 1 milyar lirayı aştı

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı sonuçlara göre, yılın ilk 6 ayında 515 milyon lira teknik zarar edilen trafik branşında zarar 9 ay sonunda 211 milyon liraya geriledi. Böylece üç ay içinde trafikte kaydedilen zarar yaklaşık %61 oranında azalmış oldu. Geçtiğimiz yılın eylül sonundaysa trafik sigortasında edilen teknik zarar 1.6 milyar liraydı.

Trafikteki zararın azalması hayat dışında elde edilen sonuçları da iyileştirdi ve 9 ay sonunda 1 milyar 9 milyon lira teknik kâr kaydedildi. İlk yarı yılda 376 milyon lira teknik kâr yazan hayat dışı sigortacılar, üç ay içinde kârlarını neredeyse üç katına çıkarmış oldu. 2015 yılının 9 aylık sonuçlarına göreyse, hayat dışında 66 milyon lira teknik zarar edilmişti.

Hayat dışında 9 aylık net dönem kârıysa 592 milyon lira olarak açıklandı. 2015 yılının aynı döneminde net dönem zararı 110 milyon liraydı.

Kasko branşındaysa 9 ayda 328 milyon lira teknik kâr elde edildi. 2015 yılının eylül sonundaysa kaskoda 373 milyon lira teknik kâr elde edilmişti.

YANGIN BRANŞINDA KÂRLILIK AZALDI

Oto sigortaları dışında bakıldığında, yangın ve doğal afetler branşında 9 milyon lira teknik kâr elde edildi. Bu branşta ilk altı ayda elde edilen 141 milyon liralık teknik kâra bakıldığında, üç ay içinde kârlılıkta %94 oranında azalma gözlemlendi. Geçen yılın ilk 9 ayında bu branşta 142 milyon lira teknik kâr kaydedilmişti.

Hastalık-sağlık branşındaysa eylül sonunda 115 milyon lira teknik kâr yazıldı. Geçen yılın aynı döneminde bu branşta 190 milyon lira teknik kâr elde edilmişti.

EMEKLİLİK SEKTÖRÜNDE İYİLEŞME SÜRÜYOR

Emeklilik şirketleri 9 ay sonunda 54 milyon lira teknik kâr gördü. Yılın ilk yarısında bu branşta 21 milyon lira kâr eden sektör, böylece kârını üç ay içinde yaklaşık %63 oranında artırmış oldu. 2015'in 9 ayında emeklilik sektörü 26 milyon lira teknik zarar etmişti.

Hayat branşındaysa 9 ay sonunda 611 milyon lira teknik kâr açıklandı. Geçen yılın aynı döneminde sigortacılar hayat branşında 478 milyon lira teknik kâr elde etmişti.

Hayat ve emeklilik şirketlerinin 9 aylık net dönem kârı 946 milyon lira olarak kayıtlara geçti. 2015 yılının aynı döneminde bu miktar 715 milyon liraydı.

9 ayın sonunda trafik sigortasında sektörün teknik zararı ilk yarı yıla göre yaklaşık %61 oranında azalarak 211 milyon liraya geriledi. Bu durum hayat dışında elde edilen sonuçları da olumlu etkiledi ve 9 aylık sonuçlara göre hayat dışında 1 milyar lirayı aşan teknik kâr yazıldı.

Son 10 yıldaki 9 aylık teknik kâr/zarar (milyon TL)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık / Sağlık	Hayat Dışı	Hayat
2016	-211	328	9	115	1009	611
2015	-1659	373	143	190	-66	478
2014	-571	576	255	69	849	375
2013	-548	511	172	76	615	342
2012	-651	-102	-0.2	136	-77	183
2011	-357	-169	125	16	-34	164
2010	-358	-295	152	-37	-66	116
2009	-205	-210	165	-87	188	77
2008	-366	130	163	19	360	50
2007	-141	-0.5	81	2	215	153

Son 10 yıldaki 9 aylık net dönem kârları (milyon TL)

Yıl	Hayat Dışı	Emeklilik ve Hayat
2016	592	945
2015	-110	715
2014	569	505
2013	621	356
2012	-176	357
2011	-25	272
2010	-90	242
2009	238	236
2008	453	161
2007	347	137

'OTOMATİK KATILIM'a sayılı günler kaldı

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) otomatik katılım yeni yılla birlikte başlıyor. 45 yaşını doldurmamış çalışanların otomatik olarak katılacağı sistemin işleyişine yönelik detaylar netleşiyor. 1 Ocak 2017 tarihinden itibaren çalışanlardan prime esas kazancın (brüt ücret) yüzde 3'ü kadar otomatik kesinti olacak. Sisteme kademeli olarak giriş yapılacak. Firmanın büyüklüğü ve çalışan işçi sayısı ilk etapta belirleyici olacak.

SİSTEM BİN KİŞİLİK ŞİRKETLERLE BAŞLAYABİLİR

Çalışan sayısında alt limit konusunda edindiğimiz bilgilere göre, 1 Ocak'tan itibaren 1000'den daha fazla çalışanı olan şirketler için otomatik katılım başlayacak ve üçer aylık dönemler için yapılacak planlamada çalışan sayısına göre firmalar kademeli olarak otomatik katılıma geçecek. Şirketler çalıştırdıkları personel sayısına göre belirlenen gruplara dahil olacak. Söz konusu alt düzenlemelerin kısa süre içinde Bakanlar Kurulu'ndan çıkması bekleniyor.

"OTOMATİK KATILIM" NEDİR?

Sigortacı Gazetesi olarak önümüzdeki ay başlayacak olan uygulama konusunda okuyucularımızı bilgilendirmek istedik. Günümüzde ABD, İngiltere, Yeni Zelanda, İtalya ve Şili gibi birçok ülkede başarıyla uygulanan "Otomatik Katılım", 2003 yılında hayatımıza giren BES'te 2013 yılı itibarıyla yakalanan olumlu trendi daha da üst seviyelere çıkarmak amacıyla 2015 yılında gündeme gelirken, yoğun çalışmalar sonrasında 18-45 yaş arasındaki tüm çalışanların "Otomatik" olarak sisteme dahil olması üzerine inşa edildi. Otomatik katılım uygulamasına ilişkin kanuni düzenleme 10 Ağustos 2016'da Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde kabul edildi. Yeni sistem, çalışanların çalışma döneminde sahip oldukları hayat standartlarını emeklilik döneminde de koruyabilmeleri için, emekliliğe yönelik tasarrufu teşvik etmeyi amaçlıyor.

OTOMATİK KATILIM SİSTEMİ NELER GETİRİYOR?

2017 yılı başı ile başlayacak olan "Otomatik Katılım Sistemi", çalışanın katkı payı, prime esas kazancın yüzde 3'ü olacak. Çalışanın, kesintinin başladığı andan itibaren 2 ay içinde cayma hakkı bulunuyor. Cayma halinde, ödenen katkı payları 10 iş günü içinde çalışana iade edilecek. Sisteme girişte bir defaya mahsus olmak üzere bin lira ilave devlet katkısı sağlanacak. Kamu ve özel sektör olarak toplamda 13 milyon çalışanın söz konusu yaş aralığında olduğu bildirilirken, ilk yıl 6.5 milyon çalışanın BES'e dahil olması bekleniyor. BES'teki yüzde 25'lik devlet katkısı burada da olacak.

EMEKLİ OLUP PARASINI YILLIK GELİR SİGORTASINDA BIRAKANA EK AVANTAJ

Sistemden emekli olup, birikimini toplu para olarak değil de yıllık gelir sigortası şeklinde almak isteyenlere de birikimlerinin yüzde 5'i kadar ek devlet katkısı sunulacak. Çalışanların birikimleri de işveren ile emeklilik şirketlerinin üzerinde anlaştığı fonlarda değerlendirilecek. Eğer çalışan işyeri değiştirirse, o güne kadarki birikimlerini ve haklarını kayıp olmaksızın yeni işyerine taşıyabilecek. Öte yandan katkı payı ödemelerine ara vermek, katkı payı miktarını yükseltebilmek BES'in en önemli avantajlarından.

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'ndan bir ilk:

Yönetici yetiştirme programı Ocak 2017'de başlayacak

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) yönetici eğitim programını 2017 yılında devreye alacak. Programla ilgili sorularımızı yanıtlayan TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan, programın strateji yönetimi, personel ilişkileri ve kriz yönetimi gibi birçok konuyu kapsayacağı bilgisini verdi.



TSEV, ilk kez bir Yönetici Eğitim programı düzenleyecek. Ocak 2017'de programa başlamayı hedeflediklerini söyleyen TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan, eğitimin 69 saatlik bir program olacağı bilgisini verdi. Eğitimin akşamları verileceğini ve strateji yönetimi, değişim yönetimi, personelle ilişkiyi maksimum seviyeye çıkarma becerileri ile kriz yönetimi gibi birçok konuyu kapsayacağını aktaran Kalkavan, programla ilgili sorularımızı yanıtladı.

Yönetici eğitim programını ilk defa mı başlatıyorsunuz?
Bu program yeni dizayn edildi. Bize bunu ilk öneren halihazırda eğitmenimiz olan Mehmet Muratoğlu oldu, biz de kabul ettik. Kendisinin daha önceden, sektörün farklı kurumları için yönetim ve yöneticilerin kişisel gelişimlerine yönelik, üniversitelerle koordineli sertifika programları gerçekleştirdiğini biliyoruz. Sektörde aktif olarak çalışan veya emekli yöneticiler zaman zaman bazı konularda birikimlerini sektör çalışanları ile paylaşmak istiyor. Zaten benim görevim anlatmaya hazır olan kıymetli kaynak ile dinlemeye hazır diğer grubu bir araya getirmek. Sonuç olarak güzel bir program tasarlandı, 69 saatlik bir paket olacak. Hedefimiz yönetici ve yönetici adayları. Katılımcıları yenilikçi yönetim anlayışının güncel konularıyla donatmak temel anlayışımız olacak.

'PROGRAM SADECE SİGORTA ŞİRKETLERİNE YÖNELİK DEĞİL'

Sadece sigorta şirketlerine yönelik mi olacak?
Bu sektöre yönelik bir program, sigorta şirketleri özelinde değil. Sektörün bütün paydaşlarının yönetici ihtiyacını karşılamayı amaçlıyor. Gönül ister ki bir grup da sektörün diğer oyuncularından oluşturabilelim. O zaman isabetli olur. Mesela acente tarafının belki biraz daha pazarlama faaliyetlerine ilişkin yetilerinin geliştirilmesine ihtiyaç vardır. Öyle ayrımlar yapılabilir, ama bizim böyle bir sınırımız yok.

Ne zaman başlamayı planlıyorsunuz?
2017 yılının ocak ayının sonunda eğitime başlamayı planlıyoruz. Üç ay gibi bir sürede de tamamlamayı düşünüyoruz. Senede bir kere veya iki kere açılabilir, henüz kesin bir şey yok. Bu tip eğitimleri sık sık açamıyoruz, ama talebe göre değerlendirebiliriz.

İlk izleniminize göre programa talep var mı?
Aslında sigorta sektöründe böyle bir şey daha önce düzenlenmediği için talep olacağını düşünüyorum. Sektörün böylesine özenle hazırlanmış bir programa ihtiyacı olduğu kanısındayım. İhtiyaçla talep görme biraz farklı olabiliyor. Onu kestirmek biraz zor, ama bu yönetici programına ihtiyaç olduğu kesin. En azından bizlerin bu program için çok fazla emek harcadığımızı ve hassasiyet gösterdiğimizi belirtmek isterim.

Programda sadece üniversitelerden eğitim kadroları mı eğitim verecek, yoksa yöneticiler de eğitmenler arasında olacak mı?
Halihazırda görev yapan eğitmenlerimiz de olacak, hepsi üniversitede profesör değil. Hem çeşitli üniversitelerde konularında uzman ve özel sektör öğretim deneyimli öğretim üyeleri var. Hem de sigorta sektöründe önceden CEO'luk yapmış değerli üst düzey yöneticilerimiz var. Her iki taraftan çok özel bir harmoni oluşturduk. Üniversite tarafından isimleri özenle belirlemeye çalıştık. Bununla beraber Erhan Dumanlı, Okan Utkueri, Mehmet Muratoğlu gibi isimler aslında sektörün de yakından tanıdığı isimler. Gayet faydalı bir program olacağını düşünüyorum.

Sizce bu eğitim sektörde bir şeyleri değiştirecek mi?
O kadar iddialı bir düşüncemiz yok. Biz genelde teknik alanda, yangın, reasürans gibi konularda eğitimler açıyoruz. Bu eğitimler, alan kişileri çok farklı bir yerlere getirmiyor. Amacımız her katılanı eğitim konusuyla ilgili olarak asgari bir tık yukarı taşımak. Bu eğitim programında çok farklı ve eğitim sektöründe de yenilik olarak adlandırabileceğimiz bir uygulamayı daha işleyişin içinde değerlendiriyoruz. Eğitimin başlangıcında tüm adayların yöneticilik potansiyelini değerlendirmek amacıyla, günümüz yöneticiliğinde etkin olan dönüşümcü liderliğin gereklerinin neler olduğunun anlaşılması ve var olan liderlik potansiyelinin ortaya çıkarılarak en uygun profilinin oluşturulması amacıyla bilimsel bir teste tabi tutacağız. Böylece grubun eksikliği neyse konuları ona göre belirleyeceğiz, bazı konuların ağırlığını artırıp azaltabileceğiz. Şu an bir programımız var ama sınıfın bir konudaki yetkinliği çok yukarılardaysa katılımcıları o konuda çok sıkmayacağız. Eksik oldukları bir konu varsa krediyi oradan oraya kaydırabileceğiz. Sınırları belli ancak kendi içinde esnek bir program diyebilirim.
Bu program hazırlanırken yurtdışındaki benzer programlar da dikkate alındı, yaklaşık 8-9 aydır bunun üzerinde çalışıyoruz. Şirketin stratejisini yönetmek, kurumsal değişimi ve gelişimi yönetmek, personelle ilişkiyi maksimum seviyeye çıkarmak, kriz yönetimi gibi konuların yanı sıra kişisel gelişim ve profesyonel imaj, iş yaşam dengesi, aile -iş ve iş -aile çatışma yönetimi, iş tatmini ve kuruma bağlılık, tükenmişlik sendromunun anlaşılması ve aşılması gibi işletme yönetiminde son yılların en çok dikkat çeken konularına da yer veriyoruz. Ne olursa olsun, bu eğitimin önemli bir katkı sağlayacağına inanıyorum.

Bu eğitimi almanın bir ön şartı var mı?
Şirket yönetimi eğitimi alacak kişileri bize bildireceği için, bu konunun en iyi takdirini onlar yapar. Mesela siz belli bir seviyedeki bir kişiyi buna gönderebilirsiniz. Ama daha yeni uzman olmuş ancak geleceği parlak bir kişi varsa, siz ona geleceğin yöneticisi gözüyle bakıyorsanız; bu kişileri de programa katabilirsiniz. Sonuçta biz eğitim alacak kişileri tanımıyoruz, burada yapacağımız değerlendirme müfredatın nerelere odaklanması gerektiğiyle ilgili. Her şirket istediği kadar yönetici ve yönetici adayı gönderebilir. Belli bir kontenjanımız yok. 69 saatlik bir program. Kimi eğitmen üç saat, kimi eğitmen altı saat ders verecek. Bu sınıfları 3, 4, hatta 5 bile yapabiliriz. Yeter ki talep olsun. Bu sene sınıflarımızı da yeniledik, kapasitemiz %50 arttı. Yer sıkıntımız yok. Amacımız eğitim vermek, bu işi yapmaktan memnuniyet duyuyoruz.

'SİGORTA BİLİNCİNE KATKI SUNMAK ÖNEMLİ'

TSEV olarak başka ne gibi çalışmalarınız var?
Sigortayla ilgili, sigortacıların tazminat ödemeyi çok sevmediği gibi yanlış bir kanı var. Bütün ticaret odalarına bir yazı yazdık. "Sigorta bir sözleşmedir, iki tarafın sözleşmesidir. Sigortalılar yani sizin taraftakiler bilgi eksikliği nedeniyle tazminatlarını alamama gibi bir durumla karşılaşıyorlar. Bu durum sigorta sektörüne de zarar veriyor. Gelin, temel sigortacılık ve sigorta hukuku bilgilerini üyelerinizle paylaşalım" dedik. Bu bağlamda biz 4-5 ticaret odasına gittik, onların seçtikleri konularda eğitimler verdik. Vakıf olarak sektörün gelişimine ve sigorta bilincinin artmasına bu tür katkılar sunmamızın önemli olduğunu düşünüyorum.

Ekonominin yükünü sigortacılık çekiyor

Sigorta sektörü ülke ekonomisinin can damarı durumunda. Son zamanlarda trafik sigortalarındaki prim artışlarıyla gündemde daima ilk sıralarda yer alan ve tartışılan sektör, topladığı primlerin üstünde bir hasar ödemesi ile karşı karşıya. Hasar prim rasyosu tarafından bakıldığında yıl içinde her 100 liralık primin karşılığında 160 liradan fazla tazminat ödemesi yapan sektör son 10 yılda söz konusu branştan sürekli zarar yazıyor. Artan primler nedeniyle tartışmalara yol açan sektörün önümüzdeki yıllarda oluşabilecek ve önümüzdeki yıllardan gelebilecek muallak hasarlar da işin içine katıldığında hasar prim oranında başa baş noktasını yakalamasının mümkün olmadığı çok net bir şekilde görülebiliyor. Hazine Müsteşarlığı'nın yayınladığı sektör verilerinden derlediğimiz bilgilere göre sektör sadece maddi hasarlı kazalar karşılığında ödediği tazminatla ekonomiye büyük bir destek sağlayarak önemli bir sorumluluğunu yerine getiriyor. Son 5 yıllık verilere bakıldığında zorunlu trafik sigortalarında sadece maddi hasarlı tazminatta direkt ödemeler 10 milyar liraya ulaştı. Söz konusu tutara muallak hasarlar da eklendiğinde rakamlar daha da ciddi boyuta ulaşıyor.

SADECE HUSUSİ OTODA 1.4 MİLYAR LİRA TAZMİNAT

Söz konusu tutar maddi hasarlı kazalar sonucunda oto yan sanayi, parça üreticileri, sektöre hizmet veren kurumlar aracılığıyla reel ekonomiye tekrar dönerek, ülkenin büyümesine büyük bir destek oluşturuyor. Verilere göre sektör hususi otolarda 2015 yılında toplam 2 milyar 996 milyon lira prim yazarken, söz konusu araç tipinde aynı yıl içinde muallak hasar hariç toplam 1.4 milyar liralık maddi tazminat ödemesi gerçekleştirdi. En çok konu edilen ticari taksilerde ise 91 milyon liralık prim yazılırken, sadece maddi hasarlı tazminat ödemesi ise 47 milyon lirayı aştı. En çok prim yazılan ikinci araç tipi durumundaki kamyonetlerden 2015 yılında 1.2 milyar liralık prim yazılırken, 580 milyon liralık maddi hasarlı direkt tazminat ödemesi gerçekleştirildi.

MUALLAK HASAR 4.4 MİLYAR LİRA

Tazminat ödemelerinde muallak hasarların toplam tutarlar içinde yer almadığı düşünüldüğünde dahi söz konusu rakamlar sektörün ekonomiye büyük bir destek oluşturduğunu bizlere gösteriyor. 2015 yılında sektör sadece trafik branşından 6.1 milyar lira prim yazarken, direkt olarak maddi, ölüm ve yaralanmalı kazalar sonucunda 4 milyar 380 milyon lira tazminat ödemesi yaptı. TSB verilerine göre ise söz konusu yılda ayrıca muallak hasar için ayrılan 4.4 milyar liralık bir tutar da bulunuyor.

Sigorta sektöründe amiral gemi durumundaki trafik sigortalarında toplanan primlerin büyük bir kısmı tekrar ekonomiye dönüyor. Son 5 yılda sektörün zorunlu trafik sigortalarında sadece maddi hasarlı tazminat ödemeleri bile muallak hasarlar hariç 10 milyar liraya ulaştı.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

SEÇİLMİŞ 5 ARAÇ TİPİNDE YILLARA GÖRE ÜRETİLEN PRİM (bin TL)

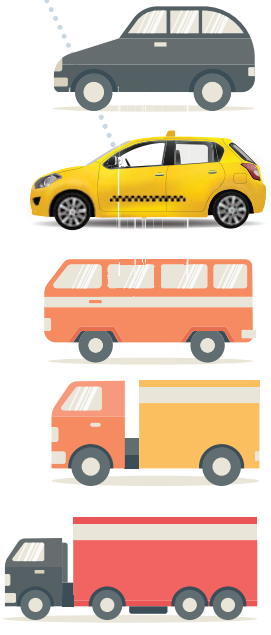
Direkt primler	2015	2014	2013	2012	2011
Hususi Otolar	2.996.163	2.030.004	1.985.355	1.512.629	1.198.693
Taksiler	91.052	79.397	87.594	64.982	47.783
Minibüs / Otobüs	545.855	417.215	381.669	242.801	197.096
Kamyonetler	1.209.136	906.230	906.035	724.691	608.093
Kamyonlar	497.120	415.929	417.048	269.439	209.364
Toplam(*)	6.140.857	4.456.249	4.371.943	3.129.521	2.439.778

(*) Toplam tutar diğer araç tiplerinde toplanan primleri de içine alan değerdir.

SEÇİLMİŞ 5 ARAÇ TİPİNDE YILLARA GÖRE ÖDENEN DİREKT TAZMİNAT (bin TL)

Direkt işler tazminatı	2015	2014	2013	2012	2011
Hususi Otolar	**2.321.664**	**1.822.970**	**1.357.764**	**1.235.373**	**1.054.406**
Maddi	1.398.919	1.125.780	976.517	947.448	762.171
Bedeni (Ölüm)	543.148	470.814	292.379	255.887	208.380
Bedeni (Yaralanma)	379.598	226.376	88.868	32.038	83.855
Taksiler	**66.406**	**67.792**	**42.255**	**40.860**	**36.743**
Maddi	47.561	38.661	34.504	34.058	32.076
Bedeni (Ölüm)	9.625	18.384	4.884	5.525	2.575
Bedeni (Yaralanma)	9.220	10.747	2.867	1.277	2.092
Minibüs / Otobüs	**324.968**	**281.328**	**205.815**	**206.399**	**191.140**
Maddi	178.256	151.927	117.944	133.048	129.358
Bedeni (Ölüm)	71.689	84.071	67.334	57.622	43.424
Bedeni (Yaralanma)	75.022	45.331	20.537	15.729	18.359
Kamyonetler	**939.694**	**787.044**	**595.958**	**566.417**	**489.537**
Maddi	580.426	491.339	429.114	411.523	370.196
Bedeni (Ölüm)	207.856	201.623	128.293	135.560	91.227
Bedeni (Yaralanma)	151.413	94.082	38.551	19.334	28.114
Kamyonlar	**316.806**	**278.988**	**223.806**	**219.846**	**208.997**
Maddi	175.946	150.463	141.099	157.539	151.965
Bedeni (Ölüm)	89.566	94.744	65.388	51.060	43.815
Bedeni (Yaralanma)	51.294	33.780	17.319	11.248	13.218
Toplam(*)	**4.380.295**	**3.557.837**	**2.669.674**	**2.482.918**	**2.173.020**
Maddi	2.581.965	2.130.165	1.864.191	1.835.704	1.582.053
Bedeni (Ölüm)	1.055.323	978.019	622.896	556.791	415.526
Bedeni (Yaralanma)	743.008	449.653	182.587	90.423	175.440

(*) Toplam tutar diğer araç tiplerinde ödenen tazminatı da içine alan değerdir.



Kaynak:
Hazine Müsteşarlığı
Sigorta Denetleme Kurumu
2015 Raporu



Teklif ekranının fiyatlara etkisi sınırlı

Sektörün farklı kesimlerinden aktörler trafik sigortasında gündemdeki gelişmeleri değerlendirdi.

Sigorta Bilgi Merkezi'nin (SBM) Trafik Sigortası Teklif Alma Uygulaması'na 30 Eylül'den bu yana 3 milyon teklif talebi geldi. SBM Müdürü Aydın Satıcı, vatandaşların kendileri için en uygun trafik poliçesini kolayca bulması olanağı sağladıklarını belirterek, bugüne kadar teklif alan vatandaşların sitede gördükleri fiyatlarla trafik poliçesi satın alma oranının %32 olduğunu söyledi. Sektör temsilcileriyse uygulamanın fiyatlara etkisinin sınırlı olacağı düşüncesinde.

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin (SBM) eylül sonu itibarıyla başlattığı 'Trafik Sigortası Teklif Alma' ekranı uygulamasına sigortalıların ilgisi yoğun oldu. Trafik sigortasında yaşanan fiyat tartışmalarına şeffaflık getirmesi amacıyla başlatılan uygulama 2 aya yakın bir sürede kendini kabul ettirmiş görünse de söz konusu uygulamanın trafik sigortası primleri üzerindeki düşüş yönlü beklentilerini henüz karşılamadığı düşünülüyor.

SBM'nin internet sitesi üzerinden girilen uygulama sayesinde araç sahiplerinin sadece T.C. kimlik numarası ve plaka bilgilerini girerek kendileri için en uygun trafik poliçesini kolayca görüntüleyebildiklerini ifade eden SBM Müdürü Aydın Satıcı, 30 Eylül 2016 tarihinde başlayan uygulamadan bugüne kadar 3 milyon adet teklif talebi girişi yapıldığını bildirdi. Satıcı tekliflerin %90'ının gerçek kişiler, %10'u tüzel kişilerden alındığını belirterek, teklif alan vatandaşların daha sonra trafik poliçesi satın alma oranın ise %32 olduğunu dile getirdi.

Görüşlerine başvurduğumuz, Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, prim bedellerinin tek bir listeden yayınlanması ya da teklif ekranı gibi yöntemlerin kullanılmasının trafik primleri üzerine aşağı ya da yukarı yönde bir etkisi olmayacağını söyledi. Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Doğan Şen ile TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, SBM teklif ekranı uygulaması sigorta şirketlerinin primleri aşağı çekmesi için geliştirilen bir yöntem olduğuna dikkat çektiler. PASAD Başkanı Necmi Üze ise serbest tarife uygulandığı sürece piyasanın yolunu bulacağına işaret ederken, Turkland Sigorta Teknik Koordinatörü Zeynep Azim de uygulama neticesinde prim düşüşlerinin yaşanacağı öngörüsünde bulundu.

AYDIN SATICI: 3 MİLYON ADET TEKLİF TALEBİ GELDİ

Uygulamaya kısa sürede 3 milyon adet teklif geldiğini belirten Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Müdürü Aydın Satıcı, en yoğun talebin İstanbul, Ankara ve İzmir'den geldiğini ifade etti.

Trafik Teklif Uygulaması ile vatandaşlar yalnızca T.C. kimlik numarası ve plaka bilgilerini girerek tüm sigorta şirketlerinin trafik primini tek bir ekranda görüntüleyebiliyor.

Bu uygulamayla vatandaşların kendileri için en uygun trafik poliçesini kolayca bulması olanağı sağlanmış oldu. Uygulamanın devreye alındığı 30 Eylül 2016 tarihi itibarıyla sisteme 3 milyon adet teklif talebi geldiğini belirten Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) Müdürü Aydın Satıcı. Alınan tekliflerin %60'ının otomobil kullanım tarzındaki araçlar için olduğu görülmektedir.

Daha çok Marmara ve İç Anadolu Bölgelerinden talep geldiğini belirten Satıcı, il dağılımına bakıldığındaysa en yüksek talebin İstanbul ve Ankara illerinden geldiğini açıkladı. Tekliflerin % 90'ının gerçek kişiler, % 10'u tüzel kişiler için alındığını söyleyen Satıcı, teklif alan vatandaşların, daha sonra trafik poliçesi satın alma oranınsa %32 olduğunu dile getirdi.

'Trafik Prim Karşılaştırma' uygulamasının devam ettiğini de hatırlatan Aydın Satıcı, bugüne kadar 1 milyon 250 bin adet sorgu yapıldığını açıkladı. Satıcı, "Bu sorguların çoğunluğu Marmara Bölgesi'ne aittir. Sorgu yapılan ilk 3 şehir ise sırasıyla İstanbul, Ankara ve İzmir" sözlerine yer verdi.



TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap yüksek hasarlı araçlar için kurulması beklenen sigorta havuzunu değerlendirdi:

HAVUZ SAYESİNDE KÖTÜ SÜRÜCÜLER AYIKLANACAK

KASAP, HAVUZ PLANI SAYESİNDE TRAFİK KURALLARINA UYMAYAN ARAÇ SAHİPLERİNİN AYIKLANMASIYLA TRAFİKTE CAN VE MAL EMNİYETİNE ZARAR VERME POTANSİYELİ TAŞIYAN BU ARAÇ SAHİPLERİNİN YÜKSEK PRİMLER ÖDEMEK ZORUNDA KALACAKLARINI BELİRTTİ.

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, trafik sigortalarında SBM'de teklif ekranı uygulamasıyla nihai hedefin zorunlu olan trafik sigorta primlerinin düşmesini sağlamak olduğunu söyledi. Bu uygulamayla sektöre şeffaflık geldiğini belirten Kasap, böylelikle vatandaşların fiyatları bizzat görebilme imkanına sahip olduğunu ifade etti.

Uygulamanın fiyatların düşmesine kısmen fayda sağlayacağının altını çizen Kasap, beklenen ve istenen düzeyde bir indirimin sağlanamayacağını da dile getirdi. Kasap sözlerine şöyle devam etti: "Eğer tüm acenteler bütün sigorta şirketlerinden trafik poliçesi kesebilirlerse bu sayede vatandaş bu sistemden fayda sağlayacaktır. Her şeye rağmen fiyatlarda istenen düşüş sağlanamazsa, siyasi otoritenin fiyatları düşürmek adına yapacağı adımlardan birisi, tarife ve fiyatlar konusunda bir sınırlama (üst tavan) getirebilir. Ayrıca DASK ve TARSİM gibi havuz şirket kurup buradan bütün şirketlerin poliçe üretmesini sağlayabilir."

'PRİMLER MAKUL SEVİYELERE GELECEK'

Hüseyin Kasap, "Bir poliçe döneminde (yılda) 3 ila 10 arasında



Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen:

PRİMLERİ TEKLİF EKRANI DEĞİL, MALİYETLER BELİRLER

PRİM BEDELLERİNİ TEK BİR LİSTEDEN YAYINLAMANIN TRAFİK PRİMLERİ ÜZERİNDE BİR ETKİSİ OLMAYACAĞINI SÖYLEYEN GÜLEN, BUNU BELİRLEMEDEKİ UNSURUN MALİYET OLDUĞUNU VURGULADI.

Tüm sigorta şirketlerinin trafik sigorta maliyetlerini hesaplamada mevcut belirsizlikler sebebiyle güçlük yaşadıklarını belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, trafik primlerini belirlemede ana unsurun maliyet olduğunu söyledi.
Gülen konuyla ilgili sözlerine şöyle devam etti: "Bu nedenle, prim bedellerinin tek bir listeden yayınlanması ya da teklif ekranı gibi yöntemlerin kullanılmasının trafik primleri üzerine aşağı ya da yukarı yönde bir etkisi olmayacaktır. Bu tür uygulamalardan fiyat düşüşü beklemek, ameliyatlı hastaya aspirin vermek gibidir. Bu ve benzeri uygulamaların önemi, müşteriye en uygun fiyatı veren sigorta şirketini bulma kolaylığı getirmesidir.
Bir müşteri artık bütün sigorta şirketlerinin fiyatını tek bir ekrandan görebilecek."
Gülen, trafik sigortasında istenen prim düşüşüyle ilgili şu değerlendirmelerde bulundu:
"Tüm üretim sürecinin net bir maliyeti var. Şu anda piyasada oluşan uygun bir fiyattır. Fiyatın daha da düşmesi lazım derseniz, bu maliyetlerle böyle bir şey gerçekçi değil. Fiyatların düşmesi için maliyetlerin düşmesi gerekir. Maliyetlerin düşmesi için de teminat içinde olmayan hasarların ödenmemesi (kusurlu sürücü yakını), hasarların uzun ve maliyetli mahkeme süreçlerinden geçmeden hızla ödenmesi ve en önemlisi Türkiye'deki trafik kazası sayısının azaltılmasıyla mümkündür."

'MALİYETLER YÜKSELİNCE FİYATLAR DA YÜKSELİYOR'

"Trafik sigortası dünyanın hiçbir yerinde sigorta şirketlerinin kâr ettiği bir alan değildir" şeklinde konuşan Gülen, konuyla ilgili sözlerine şöyle devam etti:
"Burada hedef başa başı yakalamak olmalıdır. Başa baş noktası da maliyetle satış fiyatının buluştuğu noktadır.
Aslında trafik sigortalarındaki fiyat artışının kökleri 2014 yılının nisan ayına dayanıyor. Ancak sektör uzun yıllar bu ürünün maliyetini finansallarına yansıtmadığı gibi, pazar payı peşinde koşan bazı sigortacı ve sigorta şirketlerinin yanlış politikaları sektörü birikmiş büyük bir zararlarla karşı karşıya bırakmıştı.
Trafik sigortasında maliyetler, hızla tırmanan bedeni hasar tazminat ödemeleri, değer düşüklüğü tazminatlarının artması, kusurlu sürücü yakınlarının tazminat talepleri, asgari ücretin ani artışı nedeniyle bedeni hasar ödemelerinde baz alınan rakamın yükselmesi, orijinal yedek parça kullanma şartının getirilmesi, serbest tarife rejiminin terk edilerek tavan fiyat uygulamasının getirilmesi nedeniyle yükselmişti. Yani maliyetler yükselince, fiyatlar da yükseliyor.
Yeni düzenlemeyle sigortalılar poliçe başlangıcından itibaren ilk 3 ayda iki defa gün üzerinden ek %5 prim ödemeden; 3 aydan sonra poliçe bitimine kadarsa, gün üzerinden ödenecek prime %5 ek prim ödeyerek, iki defa olmak üzere mükerrer poliçe yaptırarak yaşayan poliçesini iptal ettirebilecektir" Gülen sözlerini şöyle sürdürdü: "Burada düzenlemenin amacı düşen primlerden daha önce poliçe yaptıranların yararlanmasının sağlanmasıdır. Bu uygulama sadece prim seviyesi düşme eğilimindeyken tüketici lehine bir uygulama olup, prim seviyesi stabilize olduktan sonra bir fayda söz konusu olmayacaktır. Bu uygulamanın, sigorta şirketlerinin maliyetler sebebiyle prim artırma gereksinim ve eğilimlerinin önüne geçeceğini düşünmüyoruz. Ancak, agresif oyuncular strateji değişimlerinde radikal prim düşüşleri yaptıklarında, mevcut portföyleri iptallerle hızla eriyen sigorta şirketlerinin portföy yönetmeleri teknik olarak çok zor olacaktır. Aynı durumu dağıtım kanalları için de söylemek mümkündür."

'HAVUZDA OLMAMAK GİBİ BİR OPSİYON YOK'

Uğur Gülen, "Mevcut tavan prim uygulaması, riskli ve hasar geçmişi yüklü sigortalıların hasar yükünü daha az riskli segmentlere yüklemesi açısından haksız şekilde bu segmentlerin daha fazla prim ödemesine yol açan bir uygulamadır. Havuz uygulaması hayata geçtiğinde, tavan prim uygulamasının da kaldırılması gündeme gelecektir. Hasar frekansı görece düşük ve hasar geçmişi kabarık olmayan sigortalıların primlerinin daha doğru ve hakkaniyetli belirlenmesi açısından riskli sigortalıların ayrıca fiyatlandırıldığı ve sigortalandığı bir havuz yaratma fikrini çok olumlu görüyoruz. Ancak önemli olan nokta, kurulacak havuzda tespit edilecek primlerin doğru hesaplanıp havuzun zarar etmemesidir. Aksi halde, havuz zararının sektör içinde farklı bir oranda paylaştırılmasının dışında sektöre hiçbir katkısı olmayacaktır. Taslakta Zorunlu Trafik Sigortası'nda lisansı olan tüm sigorta şirketlerinin zorunlu iştiraki söz konusu olduğundan, sigorta şirketlerinin havuzda olmama opsiyonu yoktur" şeklinde konuştu.







kaza yapıp hasar alan 22 bin adet taşıt mevcuttur, bu araçlar için bir havuz kurulup bunların ayrı fiyatlandırılması durumunda diğer sigortalıların hakları korunmuş olacak ve büyük ihtimalle trafik sigorta primleri makul seviyelere gerileyecektir" şeklinde konuştu.
Trafik sigortalarında 3 ayda iki defa iptal etme ve yenileme uygulamasının şu an çok yeni olduğunu dile getiren Kasap, şu tespitlerde bulundu:
"Trafik sigortaları zorunlu olduğundan yapıldığı zaman iptali belli şartlara bağlıydı.
Aracın satılması veya trafikten çekilmesi gibi hallerde iptal edilebiliyordu.
Bu durumda vatandaş piyasadaki rekabetten istifade edemiyordu, bunu sağlamak adına olumlu olduğunu düşünüyoruz. Ancak bir aylık uygulama sonuçlarına göre trafik sigorta fiyatlarında önemli bir düşüş tespit edilmemiştir. Dolayısıyla vatandaş iptal hakkını kullanıp yeni sistemden fayda elde edememiştir."
Kasap, riskli ve hasar geçmişi yüklü olan araçlara yönelik havuz kurulması planını da değerlendirdi. Kasap, bu planın yararlı olacağını ve problemin çözümünde adil ve kalıcı bir sonuç yaratacağını belirtti. Kasap sözlerine şöyle devam etti:
"22 bin adet sorunlu araç sistemden ayıklanır ve farklı fiyatlandırılırsa; trafikte can ve mal emniyetine zarar verme potansiyeli taşıyan bu araç sahipleri yüksek primler ödemek zorunda kalacak. Trafik kurallarına uyan araç sahipleri de sorumlu olmadıkları bedelleri ödemek zorunda kalmayacaklardır."

Turkland Sigorta Teknik Koordinatörü Zeynep Azim:

FİYATLARDA HIZLI DÜŞÜŞ BEKLEMİYORUZ

SBM EKRAN UYGULAMASININ MODERN BİR UYGULAMA OLDUĞUNU SÖYLEYEN ZEYNEP AZİM, FİYATLARDA HIZLI BİR DÜŞÜŞ BEKLEMEDİKLERİNİ BELİRTTİ.

SBM ekran uygulamasının rekabeti getireceği ve fiyatlara indirim olarak yansıyacağını belirten Azim, ilk etapta fiyatlarda hızlı bir düşüş beklemediklerini ifade etti. Azim, "Sektöre yeni giren şirketlerin geçmişten gelen yükü olmadığı için, geçmişe göre daha rekabetçi fiyatlarla bu rekabet içinde olabilirler" sözlerine yer verdi.
SBM uygulaması neticesinde prim düşüşlerinin muhakkak yaşanacağını belirten Azim, bu prim düşüşleri arzu edilen seviyelerde olup olmayacağı henüz belirsiz olduğunun da altını çizdi. Azim konuyla ilgili sözlerine öyle devam etti:
"Çünkü istenen düzey henüz net değil. Bizim şirketimiz için bir poliçenin satılabilir rakamı 800 lira olurken, bir diğer şirketin satılabilir rakamı 500 lira olabilir. Her şirkette farklı hasar maliyetleri, farklı portföy yapısı bulunurken, makul seviyenin ne şekilde tespitinin yapılacağı tartışılıyor. Şirket için makul ücret farklı, araç sahipleri için makul ücret çok farklı. Şirketler kendi aktüeryal hesaplarını göz ardı ederek, geçmişte yaptığı gibi, fiyatları piyasanın istediği seviyeye indirerek, yine geçmiş yıllarda yaşanan sıkıntıları yaşamak istemeyeceklerdir. Yıllardır benzer sıkıntılar sebebiyle sürekli sermaye aktaran sermayedar, bu duruma izin vermeyecektir. Hazine de bu konuda sigorta şirketlerine daha yakın takip ve yaptırım uygulamaya başladı. Bu da herkesin çalışmalarının belirli bir düzey ve düzene ulaşmasını sağladı. Şu anda uçuk fiyatlar engellendi, ama hâlâ indirimler yeterli gelmiyorsa, şirketler bu aşamadan sonra serbest fiyatlama yapabilecekler, isteyen şirket rekabetçi fiyat verecek, isteyen kendi tarifesini uygulayacak ya da arzu edilen fiyat seviyesinin daha net tanımı yapılacak bir sistem oluşturulacak."



SAB Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Doğan Şen:

İPTAL UYGULAMASI TARTIŞILMAYA AÇIK

BİR HİZMET ALIP KULLANDIKTAN SONRA İADE ETMENİN TARTIŞMAYA AÇIK OLDUĞUNU BELİRTEN ŞEN, TRAFİK SİGORTALARINDA 3 AYDA İKİ DEFA İPTAL ETME VE YENİLEME UYGULAMASININ DA OLUMSUZ ETKİLERİNİN OLABİLECEĞİNİ VE UYGULAMADAN VAZGEÇİLMESİ GEREKTİĞİNİ İFADE ETTİ.

SBM teklif ekranı uygulamasının sigorta şirketlerinin primleri aşağı çekmesi için geliştirilen bir yöntem olduğunu söyleyen SAB Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Doğan Şen, tüketicilerin ve acentelerin bu ekrandan faydalanarak en ucuz primi bulacaklarını dile getirdi.
Şen konuyla ilgili şunları söyledi: "Bu durumda sigorta şirketleri ortalama fiyatların üstünde bir teklifte bulunduklarında, zorunlu sigortalar yönetmeliği gereğince yüksek prim vermiş olduğundan 'kaçınma' fiilini oluşturacaklar ve ceza alacaklar. Bu nedenle primlerin düşeceği kanaati oluşmuştur nitekim eylül ayı ortalama primler 628 lira seviyelerinden ekim ayında 605 liraya geriledi. Bu inişin daha fazla gerçekleşeceğini düşünmüyoruz. Çünkü primlerin neden yüksek olduğu gerçeğini kavramak ve Hazine, sigorta şirketleri ve acentelerin beklentilerini karşılayan optimum fiyat ve komisyon bandı oluşturulması gerekir.
Şen, Hazine'nin, kamunun, sigorta şirketlerinin yapması gerekenleri şöyle sıraladı:
A) Mevcut tarife ile yapılabilecekler,
1-) Kaza frekansı yüksek işletenler diğerlerinden ayrılmalı ayrı bir havuzda değerlendirilmelidir. Tavan prim makul ölçüde artırılmalıdır. Hasar yapan sürücüye yüksek prim, yapmayana düşük prim tatbik edilebilmelidir.
2-) Trafik poliçesine esas olan araç segmenti rehabilite edilmelidir. Kamyonet, minibüs, motosiklet araç işletenleri hususi ve ticari olarak ayırt edilmelidir.
3-) İyi sürücü ve kötü sürücünün ayırt edilebilmesi için hasarsızlık ve hasar kademeleri artırılarak, kademe oranları yeniden düzenlenmelidir.
4-) Doğrudan tazmin yöntemine bir an önce geçilerek hizmet odaklı satışa önem verilmelidir.
5-) Vefat tazminatlarının kanuni varislere en kısa zamanda ödenebilmesi için acenteler belli bir ücret karşılığında kullanılmalıdır.
B-) Mevcut tarife yerine farklı bir tarife ile, (salınımlı tarife)
1-) Hasar frekansı yüksek araçlar ayrı bir havuza alındıktan sonra sadece tavan fiyat uygulaması yerine, her bir aracın, hususi ve ticari ayrımlarının yapılarak tavan ve taban fiyatları belirlenmeli.
Doğan Şen kamu tarafından yapılması gerekenleriyse şöyle sıraladı:
1-) Trafik cezaları caydırıcı olabilecek seviyede artırılmalıdır.
2-) Kırmızı ışıkta geçmek, aracıyla bir başka aracı kasti sıkıştırmak gibi fiillerde, alkollü araç kullananlarda olduğu gibi ehliyetlerine hemen el konulmalıdır.
3-) Bir yılda üst üste 3 kaza yapan sürücü eğitime tabi tutulmalı kaza yapmaya devam etmesi halinde ehliyetine el konulmalıdır.
4-) Kamyonet, minibüs, motosiklet gibi araçların ruhsat tescillerinde kullanım şeklinin ticari, hususi olarak ayırt edilmesi sağlanmalıdır.
5-) Ticari araçlara kamera, telematik cihazlarının montajı zorunlu hale getirilmelidir.
6-) Trafik Hizmetleri Geliştirme Fonu'na aktarılan % 5 pay kaldırılmalıdır.
Doğan Şen, trafik sigortalarında 3 ayda iki defa iptal etme ve yenileme uygulamasına neden ihtiyaç duyulduğunu şöyle açıkladı: "Tüketiciler SBM ekranından daha uygun prim bulduğunda, mevcut poliçelerini iptal etsin daha uygun bir primli poliçelere geçebilsinler diye yapıldı. Ancak bir hizmet veya mal alındıktan sonra, belli bir müddet kullandıktan sonra iade etmesi yöntemiyle bir ticaretin sürdürülebilirliği tartışılmalıdır. Bu uygulamanın primlerin düşmesine olumlu yansıması olacağını düşünsek bile, olumsuz etkileri çok daha fazladır ve bu uygulamadan hemen vazgeçilmelidir."



PASAD Başkanı Necmi Üze:

TRAFİK KANUNUNDA DEĞİŞİKLİK YAPILMALI

NECMİ ÜZE, TRAFİK SİGORTASINDAKİ SORUNUN ÇÖZÜLMESİ İÇİN PRİMLER KONUSUNDA DÜZENLEME YAPILMADAN ÖNCE TRAFİK KANUNU'NDA DEĞİŞİKLİK YAPILMASI GEREKTİĞİNİ KAYDETTİ.

Trafik sigortalarındaki prim artışı hakkında açıklamalarda bulunan Necmi Üze, serbest tarife uygulandığı sürece piyasanın yolunu bulacağını söyledi.
Ancak herhangi bir düzenleme yapmadan önce, hasarlı sürücülerin ayıklanabilmesi için trafik kanununda değişikliğe gidilmesi gerektiğini vurgulayan Üze sözlerine şöyle devam etti:
"2015 yılının ilk sekiz ayında trafik sigortası üretimi 3.7 milyar lirayken, 2016 yılının aynı döneminde %100'ün üzerinde artış göstererek 8.1 milyar lira olmuştur. Üretimde kısa sürede poliçe sayısı artmadan gerçekleşen bu ani artışın sebebi olan prim yükselişi toplumda ve kamuda tepkilere yol açmıştır. Kamu otoritesi fiyatların geri çekilmesi için sigorta şirketleriyle yaptığı görüşmelerden istediği sonuçları alamayınca yeni düzenlemeler yapma yoluna gitmiş ve SBM uygulaması ile iptal genelgesini yürürlüğe koymuştur. Yeni uygulamaların ardından sektörde görüş ayrılıkları ortaya çıkmış ve sistemin nereye gideceği konusunda bir tartışma başlamıştır. Fiyat artışları objektif olarak incelendiğinde, çok da haksız olmadığı kanaati oluşmaktadır. Ortaya çıkan tepkiler ve hazinenin uyarıları ile fiyatlar düşme eğilimine girmişken, SBM uygulaması ile iptal genelgesinin yürürlüğe konması, fiyatların düşme trendini durdurmuştur. Zira sigorta şirketlerinin başlangıçtaki tutumu, fiyat düştüğü anda iptal edilerek, daha ucuza yenilenebilecek olan çok sayıda poliçenin kendi üstlerinde kalacağı endişesiyle fiyatları düşürmek yerine sabit tutarak piyasayı izleme yoluna gideceği hatta fiyatlarını yükselteceği izlenimi vermektedir. Sigortacılık sisteminin yürümesi, sigorta şirketlerinin kârlı çalışabilmesine, toplumun da adil ve istikrarlı fiyatlarla poliçe satın almasına bağlıdır. Bunu sağlayacak tek sistem rekabet ortamında çalışan serbest piyasa sistemidir. Serbest piyasa koşulları sigorta şirketlerinin ayakta kalabilecekleri asgari kârlılığı içeren fiyatların oluşmasını sağlayacağı gibi, toplumda da, az hasar alanın az, çok hasar alanın çok prim ödeyeceği adil fiyatların oluşmasını sağlayacaktır. Bunun dışında oluşturulacak fiyatlama sistemleri günümüz şartlarında suni ve kalıcı olmayan çözümler getirecek, bir tarafı memnun ederken diğer tarafın haksızlığa uğramasına yol açacaktır. Bu yüzden sürekli değişiklik yapma ihtiyacı ortaya çıkacak ve istikrarı sağlamak mümkün olamayacaktır. Sektörün istikrarlı bir yapıya kavuşturulması için, sektör oyuncuları ile kamu otoritesinin de içinde olacağı bir komisyon oluşturulmalı ve her kesimin görüşlerini içeren ayrıntılı bir çalışma yapılmalıdır. Buradan çıkan sonuçlar çerçevesinde ülkemizin dinamikleri ve sosyal dokusuna uygun istikrarlı bir sistem ve sık sık değişiklik ihtiyacı doğurmayacak bir mevzuat ile ihtiyaca yönelik ürünler yeniden kurgulanmalıdır. Bu çalışmalar yapılmadan sisteme müdahale edilmesinin yeni olumsuzluklara yol açması kaçınılmazdır.
Trafik sigortaları konusunda bugün gelinen noktada sigortacılık sisteminde yapılacak değişikliklerden önce trafik kanununda değişiklik yapılmasına ihtiyaç vardır."

'SIK KAZA YAPAN 20 BİN ARAÇ SİSTEME ZARAR VERİYOR'

Üze, "Sektörün ve devletin net olarak bildiği, sürekli kaza yapan 20 bin araç sürücüsü halen trafiktedir. Bu sürücüler önce toplumu riske atmakta sonra da sisteme büyük zarar vermektedir. Ayrıca sigorta şirketlerinin sigortalamak istemediği 270 bin civarında ticari araç bulunmaktadır. Bu araçların sürekli, yaralanmalı, ölümlü veya maddi hasarlı kaza yapması kader değildir. Milyonlarca aracın ve toplumun bu bir avuç sürücü yüzünden risk altında kalması ve haksızlığa uğraması kabul edilebilir bir şey değildir. Trafik Kanunu'nda yapılacak etkili bir düzenleme ile bu araç sürücülerinin trafikte risk taşımayan sürücüler haline getirilmesi, getirilemeyenlerin ise trafikten men edilmesi büyük bir rahatlama sağlayacaktır. Ayrıca, trafik kurallarını hiçe sayarak sürekli kaza yapan sürücülerin hem cezai hem de sigorta yönünden ayrı bir kategoride değerlendirilmesi son derece adil olacaktır" şeklinde konuştu.



Trafik sigortasının şampiyonları İSTANBUL ve TUNCELİ

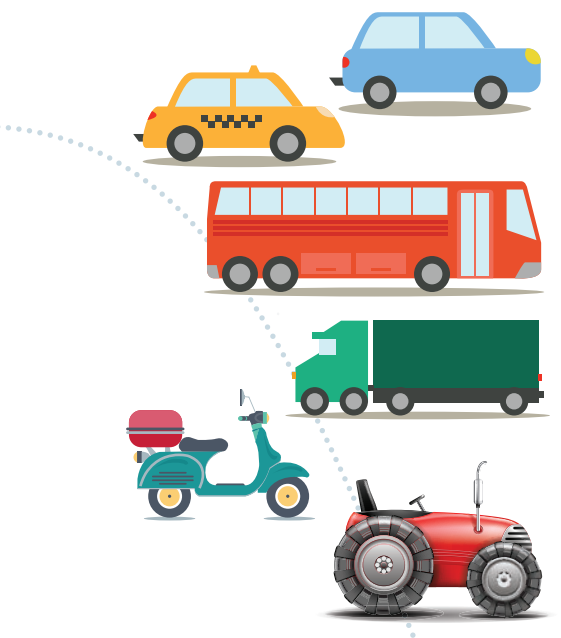
Zorunlu trafik sigortasının en yüksek oranda olduğu iller Tunceli ve İstanbul. TÜİK'in eylül ayı verilerine göre trafiğe kayıtlı 20 milyon 801 bin 620 adet aracın olduğu Türkiye'de SBM'nin kasım ayı verilerine göre 16 milyon 828 bin 996 aracın trafik sigortası poliçesi bulunurken zorunlu trafik sigortasında Türkiye genelinde sigortalılık oranı yüzde 80 seviyelerinde seyrediyor.
SBM verilerine göre Tunceli'de kayıtlı 6 bin 40 adet aracın yüzde 95.07'sinin, İstanbul'da ise 3 milyon 490 bin 983 adet kayıtlı aracın yüzde 93.76'lık kısmının zorunlu trafik sigortası bulunuyor.
Trafiğe kayıtlı araç sayısı Eylül ayı sonu itibarıyla 20 milyon 801 bin 620 oldu. Türkiye İstatististik Kurumu'nun (TÜİK), 2016 yılı Eylül ayı 'Motorlu Kara Taşıtları İstatististikleri'ne göre, eylül ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı toplam 20 milyon 801 bin 620 adet taşıtın yüzde 53,4'ünü otomobil, yüzde 16,3'ünü kamyonet, yüzde 14,4'ünü motosiklet, yüzde 8,4'ünü traktör, yüzde 4'ünü kamyon, yüzde 2,2'sini minibüs, yüzde 1,1'ini otobüs, yüzde 0,2'sini ise özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.
Eylül ayında trafiğe kaydı yapılan toplam 80 bin 434 taşıt içinde otomobil yüzde 57,1 ile ilk sırada yer aldı. Bunu sırasıyla yüzde 17,4 ile kamyonet, yüzde 14,3 ile motosiklet, yüzde 6,4 ile traktör takip etti. Toplam araç sayısı içinde Sigorta Bilgi Merkezi (SBM) verilerine göre ise, trafiğe kayıtlı araçlar içinde zorunlu trafik sigortasının en yüksek oranda olduğu ilk 10 şehir Tunceli, İstanbul, Bingöl, Batman, Diyarbakır, Siirt, Mardin, Adıyaman, Muş ve Kilis olarak sıralandı. Söz konusu şehirlerde araçların yüzde 88'den fazlasının sigortası bulunuyor.
Türkiye genelinde trafiğe kayıtlı toplam araçların yüzde 20'sinin bulunduğu İstanbul'da sigortasızlık oranı yüzde 10.24'lük bir oranla Türkiye genelinde en çok aracın aracın olduğu ilk 10 il içinde en düşük il olması ise gözlerden kaçmıyor. En çok aracın olduğu iller içinde Ankara'da yüzde 14.2, İzmir'de yüzde 24.68, Antalya'da yüzde 26.63 gibi bir sigortasızlık oranına çıkılıyor.

SİGORTASIZLIKTA İLK SIRA ŞANLIURFA'DA

Tüm araç türleri içinde en çok sigortasızlık oranı olan ilk 10 il Şanlıurfa, Afyon, Ardahan, Kars, Karaman, Manisa, Niğde, Kilis, Burdur ve Bayburt olarak sıralandı.
Söz konusu 10 ilde zorunlu olmasına rağmen her 10 araçtan 4'ü trafikte sigortasız şekilde dolaşıyor.
İlk sırada yer alan Şanlıurfa'da 251 bin 223 kayıtlı araç bulunurken bu araçların yüzde 39.57'lik kısmının sigortası bulunmuyor. İkinci sırada yer alan Afyon'da ise 204 bin 473 aracın yüzde 37.35'lik kısmı sigortasız. Sigortasızlık oranında tüm araçların içinde traktör ve motorsiklet dışarıda tutulduğunda ise Şırnak, 25 bin 507 araç içinde yüzde 24.83'le ilk sırada yer aldı. Şırnak'ı sırasıyla yüzde 21.77 ile Hakkari, yüzde 19.14'le Yozgat, yüzde 18.98 ile de Afyon takip etti.

Toplam araç sayısı içinde Sigorta Bilgi Merkezi (SBM) verilerine göre, trafiğe kayıtlı araçlar içinde zorunlu trafik sigortasının en yüksek oranda olduğu ilk 10 şehir Tunceli, İstanbul, Bingöl, Batman, Diyarbakır, Siirt, Mardin, Adıyaman, Muş ve Kilis olarak sıralandı. Söz konusu şehirlerde araçların yüzde 88'den fazlasının sigortası bulunuyor.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr



Ağustos 2016
SBM ve
TUİK verileri

ARAÇ ADEDİ EN YÜKSEK 10 İLİN SİGORTASIZLIK ORANI

	TUİK Araç Adet	Sigortasızlık Oranı
İSTANBUL	3.784.834	10.24%
ANKARA	1.740.994	14.2%
İZMİR	1.254.092	24.68%
ANTALYA	959.692	26.63%
BURSA	769.525	21.18%
KONYA	668.833	30.93%
ADANA	601.587	27.35%
İÇEL	556.424	27.38%
MANİSA	543.398	35.86%
GAZİANTEP	463.336	32.04%

SİGORTASIZLIK ORANI EN YÜKSEK 10 İL
(Tüm araç türleri dahil)

	TUİK Araç Adet	Sigortasızlık Oranı
ŞANLIURFA	251.223	39.57%
AFYON	204.473	37.35%
ARDAHAN	17.836	37.16%
KARS	42.772	37.12%
KARAMAN	84.811	35.91%
MANİSA	543.398	35.86%
NİGDE	95.389	34.51%
KİLİS	41.781	34.43%
BURDUR	125.914	34.31%
BAYBURT	13.595	33.81%

SİGORTALILIK ORANI EN YÜKSEK 10 İL
(Tüm araç türleri dahil)

	TUİK Araç Adet	Sigortalılık Oranı
TUNCELİ	6.040	95.07%
İSTANBUL	3.490.983	93.76%
BİNGÖL	13.854	91.88%
BATMAN	31.439	91.48%
DİYARBAKIR	87.914	91.35%
SİİRT	15.064	90.68%
MARDİN	55.985	89.2%
ADIYAMAN	65.274	89.16%
MUŞ	19.824	88.96%
KİLİS	15.052	88.49%

SİGORTASIZLIK ORANI EN YÜKSEK 10 İL
(Traktör/Motorsiklet hariç)

	TUİK Araç Adet	Sigortalılık Oranı
ŞIRNAK	25.707	24.83%
HAKKARİ	7.887	21.77%
YOZGAT	66.182	19.14%
AFYON	126.211	18.98%
ARTVİN	31.776	18.24%
BAYBURT	9.614	18.23%
NİGDE	64.456	17.74%
KARAMAN	48.760	17.55%
AĞRI	23.069	17.5%
KIRIKKALE	53.893	17.48%

İSTANBUL VE ANKARA DIŞINDA BÜYÜK İLLERDE TABLO KÖTÜ

SBM verilerine göre, araç adedinin en yüksek olduğu 10 il içinde önemli bir detay dikkat çekti. Araç adedinin en fazla olduğu İstanbul ve Ankara'da sigortasızlık oranı yüzde 10'lar civarındayken, bu iki ilin hemen üstünde oranlar hızla yüzde 20'ler seviyesine çıkıyor. İzmir'de yüzde 24.68'lik bir sigortasızlık oranı gözlenirken, Gaziantep'te bu oran yüzde 32.04 seviyelerine kadar tırmanıyor.

SİGORTALILIK ORANI EN YÜKSEK İLLER GÜNEYDOĞU ANADOLU'DAN

Tüm araç türleri içinde en yüksek sigortalılık oranı olan ilk 10 il içindeki 9 ilin Güneydoğu Anadolu Bölgesinde yer alması ise gözlerden kaçmıyor. Tunceli'nin yüzde 95.07 ile en yüksek sigortalılık oranı olduğu sıralamada, Bingöl'de yüzde 91.88, Batman'da yüzde 91.48, Diyarbakır'da yüzde 91.35, Siirt'te yüzde 90.68, Mardin'de yüzde 89.2, Adıyaman'da yüzde 89.16, Muş'ta yüzde 88.96, Kilis'te ise yüzde 88.49'luk bir sigortalılık oranı bulunuyor.

CEOLAR KONUŞUYOR- HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu

‘Acenteler sektörün gerçek aktörü olmaya devam eder’

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, trafik sigortasında fiyatların durumunun tüm paydaşlar tarafından önemsenmesi gerektiğini, tarafların faydasına olabilecek çözüm önerilerini yine sektörün kendi dinamiklerinin geliştirebileceğine inandığını ifade etti. Hancıoğlu, sektörün gerçeğinin acente olduğunun da altını çizerek, üretimde %70 dolaylarında acente kanalının etkili olduğu bir sektörde aksini söylemenin de doğru olmadığını belirtti.

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

Bu ay CEO’lar konuşuyor bölümümüze konuk olan HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Türkiye’nin Talanx Grubu içinde büyüme potansiyeli olan dört ana pazar içinde yer aldığına dikkat çekti. Hancıoğlu, “Talanx’ın diğer dünya oyuncuları gibi her bölgede bulunma gibi bir merakı yok. Kârlı ve büyüme olanağı olan pazarlarda olmayı tercih ediyorlar. Önümüzdeki dönemde de bu politikada değişiklik olmayacak. Grup, ortaya çıkacak ilgi çekici fırsatları değerlendirmeye devam edecektir” sözlerine yer verdi. Hancıoğlu, sigortacılığın gidişatıyla ilgili de önemli açıklamalarda bulundu.

2016 nasıl geçti? 2017’de neler hedefliyorsunuz?

HDI Sigorta 2016 yılı dokuzuncu ay itibarıyla sektörde prim üretiminde 13’üncü sırada.

Bu sene özelinde ortalama prim artışıyla sene başında aldığımız pozisyon gereği, sektör büyürken biz trafik poliçe adedimizi ciddi anlamda düşürdük. Dokuzuncu ay sonuçlarına baktığımızda sektör toplamda %33.7 büyürken, HDI Sigorta %20.3 büyüdü. Bizim 13 puan geride olmamızın nedeni doğrudan trafik sigortasıdır. Çünkü trafik sigortası büyümesine baktığınızda bizim %32.7’lerde büyüdüğümüz trafik branşı, sektörde %104.7 büyüdü.

Sektör kadar biz de trafikte büyümeyi hedefleseydik sektörün üstünde bir oranda da genel büyümemiz olacaktı. Dolayısıyla bu bizim rahatsız olduğumuz bir konu değil, planladığımız, arkasında durduğumuz bir karardır.

Sektörün son dönemine baktığımızda belki trafik sigortasını da konuşacağız ancak şu andaki pozisyonumuz diğer paydaşlarda da olduğu gibi daha konforlu. Bugünkü trafik sektör ortalama prim seviyelerine baktığımızda artık para kazanma şansımızın daha fazla olduğunu görmeye başladık. HDI Sigorta olarak trafik sigortası yazmayacağız demiyoruz. Ancak istediğimiz işleri yazacağız. Müşteri ve segment bazında değerlendireceğiz. Kısacası serbest tarife neyi gerektiriyorsa, doğru müşteriye; doğru riske doğru fiyatı vererek trafikte büyüme hedefindeyiz.

Ama hedefimiz sektör kadar büyümek değil. Bizim tek kuralımız bu işi



HANCIOĞLU, ÖNCELİKLERİNİN HER ZAMAN ACENTELER OLDUĞUNU VE DİREKT SATIŞIN GÜNDEMLERİNDE OLMADIĞINI SÖYLEDİ.

kârlı yürütmek. Arkadaşlarımızın yaptığı büyük veri analiz çalışması sayesinde hedeflediğimiz müşteriyi elde edebiliyoruz.

Bu da 2017 yılı için, sektör kadar olmasa da sektöre yakın bir şekilde, doğru trafik müşterisini içeri sokarak büyümemize katkı sağlayacaktır. Elbette ki bu işin üretim tarafı.

Bütün sermayedarlarda olduğu gibi bizde de hedef; sürdürülebilir kârlı büyüme.

Kârlılık tarafında belirlediğimiz hedeflere ulaştığımızı ve 2016 yılı sonunda da kârlılık hedefimize ulaşacağımızı hissediyoruz.

‘BU SEKTÖRÜN GERÇEĞİ ACENTEDİR’

Bizim de acente portföyümüzü rehabilite etmemiz gerekti. Yıllardır zarar ettiğimiz iş ortaklarımızla yollarımızı ayırdık. Hiçbir zaman bizim acente şirketi olma gerçeğimiz değişmedi ve değişmeyecektir.

Biz acente şirketi olduğumuzu her yerde ısrarla dile getiriyoruz, sermayedarımız da bunu söylüyor. Bu böyle de devam edecektir. Bu sektörün gerçeği acentedir. %70 civarında acente kanalının etkili olduğu bir sektörde çıkıp aksini söylemek doğru olmaz. Dolayısıyla biz acente şirketiyiz. Bizim işimiz acenteyle. Biz yolumuza acenteyle devam edeceğiz, direkt satış da hiçbir zaman gündemimizde olmayacak.

Biz söylüyoruz ve söylediğimizi yapıyoruz, bu bizim farkımızdır. Acenteler için ne gerekiyorsa yapmaya hazırız bunu da gerçekleştiriyoruz.

Ben bu konuyu Antalya Acente toplantımızda da dile getirdim. Bize edilen teşekkürlerden de anladık ki, beklentilerinin çoğunu karşılamışız. Hâlâ eksiklerimiz olabilir, biz iletişimden yana bir şirketiz. Bu kanalda çalışacaksak, yapabileceğimizin maksimumunu gerçekleştirmek zorundayız.

TALANX INTERNATIONAL’IN DÖRT ÖNEMLİ PAZARI VAR

2017 yılına Talanx Grubu nasıl bakıyor?

2016’nın olağanüstü bir yıl olması hepimizi şaşırttı. Ülkemizin gerçeklerini anlatmak, tansiyonu düşürmek bize düşüyor.

Retail International’ın bir kolu olan Talanx Grubu’nun dört ana pazarı bulunmakta; Türkiye, Polonya, Brezilya ve Meksika.

HDI Büyük Acenteler Toplantısı’nda bu yıl hissedarımızın acentelerimize mesajı; ‘Yaşananlara rağmen buradayız. Yaşananlar geçicidir, biz Türkiye’ye ve potansiyeline inanıyoruz. Dolayısıyla biz tüm yaşananlara rağmen burada olmaya ve daha da büyümeye devam edeceğiz’ şeklinde idi.

‘TALANX KÂRLI BÜYÜMEYE ODAKLI’

Talanx’ın başka dünya oyuncuları gibi her yerde olma merakı yok. Kârlı ve büyüme olanağı olan pazarlarda olmayı tercih ediyorlar. Önümüzdeki dönemde de bu politikada değişiklik olmayacak. Grup, inorganik büyüme için de, ortaya çıkacak ilgi çekici fırsatları değerlendirmeye devam edecektir.

Siz üç yıldır yaptığınız yeniliklerle, sürdürülebilir kârlılıkta iyi bir duruma ulaştınız. Peki sektör genel kârsızlık sorununu nasıl aşabilir sizce?

Hatırlarsanız 2015’in aralık verilerine göre sektör zarar etti. 417 milyon civarında bir zararımız vardı. 2016 üçüncü çeyrek verilerine göre açıklanan

'SADECE FİYAT ODAKLI OLMAMALIYIZ'

Marka bilinirliği nasıl artırılabilir?
Sektör olarak yıllardır yanlışımız sadece fiyata odaklanmak. Ama sektör bunun farkına vardı. Oyuncuların tümü hizmet farklılaşmasına odaklandı. Biz de birkaç projeye girdik. Bunlardan biri 'Hızlı Destek İstasyonu'dur. 2014 Eylül'ünde bu projeyi hayata geçirdik. Yaptığımızın doğru olduğunu da görüyoruz. Burada tek başardığımız hasar maliyetlerini düşürmek değil, müşteri memnuniyetini de artırmak. Bizim tek yapmamız gereken, istasyon sayımızı artırmak olacaktır.
Dağıtım kanallarına sözümüzdür, öncelikle Avrupa yakasına bir tane, Anadolu'nun diğer illerinde de birkaç tane daha açma planımız var.
Marka bilinirliği için yapmanız gereken fiyatlarla oynamak değil, hizmet farklılaştırmasıdır.
Bizi diğer şirketlerden farklı tarafımız, spora yoğun destek sağlayan bir şirket olmamız. HDI Sigorta olarak kendi kapasitemizi zorlayarak spor alanında bir yer edindik. Spor camiasından da bize her gün bu konuyla ilgili talepler geliyor. Farklı kulvarlarda farklı temsilcilere desteğe devam ediyoruz.
Marka bilinirliğimizle ilgili ise sokaktan çok güzel geri dönüşler alıyoruz.
Nasıl mutlu olacaksak öyle davranıyoruz esasında. Bunu yansıttığımız zaman da tepkiler olumlu ve daha sıcak oluyor.

sektör kârlılığı 993 milyon lira. Burada zararın kompozisyonuna bakmamız önemlidir. 2.38 milyar lira trafik zararı (2015/12), 2016 dokuzuncu ay verilerine göre 211 milyona düşmüştür. Aslında 9 ayda sadece trafik sonuçları değişmiştir, trafik zararı nispeten azalmıştır.
Trafik zararının etkisi azaldığı için sektör altıncı ayında kâr eder duruma geldi. Trafik pozisyonundaki gelişmeden dolayı sektör kâr etmeye başladı.
Biz de trafikte kâr eder hale gelmeyi hedefliyoruz. İnancım önümüzdeki yıl trafiğin sektöre zarar etkisi epeyce azalacaktır.
Trafik ve genel sorumluluk branşı yıllar içinde düzeldikçe kâr oranı yükselecek. Altı ay çok bir şey ifade etmese de gidişat iyi gözüküyor. Bundan sonra da negatif bir sonuç beklemiyorum.
Ancak hep uyardığım bir konu; sorumluluk branşını da en az trafik kadar hassas yönetmeliyiz. Eğer bu portföyü de trafik kadar hassas yönetmezsek başka bir tehlike geliyor demektir. Dar boğaza gelmeden bu sıkıntıyı yönetmemiz gerekiyor. Herkesin sabırlı olması gereken bir döneme girdik.
Tüm sektör paydaşları gibi bizim de psikolojimiz bozuldu. Sigortacının psikolojisinin bozulmaması gerekir. Riski alan sigorta şirketi. Riski taşıyan biziz ve çözüm odaklı olmalıyız. STK'lar, Hazine Müsteşarlığı, sigortalılar, acenteler, şirketler ve aktüerler uygun platformlarda, rekabete uygun çözüm önerileri paylaşabilirler. Ben serbest tarifeye inanan bir yöneticiyim.

'BİZ İLETİŞİME SONUNA KADAR AÇIK BİR ŞİRKETİZ'

Ceyhan Hancıoğlu, "Biz sıcak bir şirketiz. Dokunan bir şirketiz. İletişime sonuna kadar açık bir şirketiz. Dolayısıyla bu yapı devam edecek. Bizim farklılığımızın ya da bizi başarıya götüren detayın bu olduğunu düşünüyorum. Sonuçta bu şirket benim evim. Bu ailenin parçası olmak ise çok özel. Mesai arkadaşlarım ve iş ortaklarımız ailemizin üyeleri.Biz çok şükür keyifli ve huzurlu bir aileyiz" sözlerine yer verdi.

Oto Yedek Parça ve Servis Sertifikasyon Merkezi'nin (OSEM) başkanısınız. OSEM nasıl katkılar sağlayacak?
OSEM, TSB'nin dört ana projesinden bir tanesi ve amacı sektördeki hizmet kalitesinin artması. Daha bir senemizi doldurduk, yolun çok başındayız.
OSEM'in yönetimine ve OSEM Genel Müdürü Bener Yıkılmaz'a da çok teşekkür ediyorum.
İnşallah çok güzel yerlere geleceğiz. Şu anda çok önemli konular işleniyor ve altı ay gibi kısa bir sürede çok ciddi bir yol katedildi.
Birkaç ay sonra bu konuda da çok ciddi bilgilendirmeler yapacağız. İyi bir performans gösteriyorlar fakat yıllardır hepimizin alıştığı bir düzen var. Bunları bir anda değiştirmek çok kolay değil. Dolayısıyla önce sektöre fayda sağlayacağımızı iyi anlatmamız gerekiyor. Anlatma kısmı önemli ama anlatmak da yetmiyor. Biraz daha yol aldıktan sonra çıkıp bütün sektörden destek isteyeceğiz.
Bu sektörde hasar maliyetlerinde ciddi tasarruflar yaratacak bir şirketi konuşuyoruz. Ama anlatmak için zaman lazım. Herkesi ikna etmek zor, bunun için zamana ihtiyaç var. Alışılmış düzenlerin aksine daha iyi olduğumuzu anlatmamız için zaman gerekiyor. Arkadaşlar önce eğitimle girelim dediler. Uzmanlarla birlikte çok kısa sürede eğitimler organize ettiler. Sektörden de önce eğitimle destek vermelerini rica ettik.
OSEM'in organize ettiği bir eğitimde bize destek olun dedik. Sağ olsun desteklediler.
OSEM ile sektör lehine çok güzel işler yapacağız. Bunun için de zaman, efor ve kaynak lazım.

Doğrudan Tazmin Sistemi'ni nasıl değerlendiriyorsunuz?
Doğrudan Tazmin Sistemi aslında sektörün çoğunun kabul ettiği bir sistem. Dünya uygulamalarına baktığımızda da çoğunlukla başarılı olduğunu görüyoruz. Tabii kötü örnekler de var. Bazı marketlerde şirketlerin zorlanmasına da sebep olmuş. Ama çoğunluğa baktığımızda başarılı olmuş bir sistem görünümünde. Bizim sektörümüzde de buna teveccüh gösteriliyor, bir sıkıntı yok. Fakat tereddütler şurada ortaya çıkıyor:
Bu, yıllarca konuşup da aksiyon alamadığımız bir proje. Ama sonuçta bugün geldiğimiz noktada, henüz trafik sigortalarında tarife sisteminin gündemde olduğu bir ortamda DTS'yi konuşmak mümkün değil.
Uzun süre bekledik, biraz daha bekleyelim, öncelikle trafik konusu taraflara en faydalı şekilde çözülsün düşüncesindeyiz. Herkesin içine sinen bir sistemle devam edelim. O yüzden birkaç sene erteledik.



HDI SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ CEYHAN HANCIOĞLU, 2020 YILINDA HEDEFLERİNİN PRİM ÜRETİMİNDE İLK BEŞ ŞİRKET ARASINA GİRMEK OLDUĞUNU SÖYLEDİ.

Son dönemlerde kârlı bir alan haline gelen kaskoda nasıl bir trend bekliyorsunuz?
Son üç yıla baktığımızda, kasko, sektörün tüm oyuncularının para kazandığı bir alan. Sektörün çoğu oyuncusunun hâlâ kâr etmeyi becerebildiği bir branş. Biz şirket özelinde de bu konuda iddialıyız. Kaskonun, bizim kârlılığımıza katkısı büyük. Trafiğin verdiği zararın tedavisinde en büyük rol kaskonundur.

Hayat branşında gelecekte faaliyetiniz olacak mı?
Hayat branşı konusunda bir tecrübe yaşadık. Kısa vadede böyle bir niyetimiz yok.

'ACENTE ŞİRKETİYİZ'

Broker, bankasürans gibi alanlarda çalışmalarınız var mı?
Biz acente şirketiyiz. Böyle de olmaya devam edeceğiz. Ama hayatın gerçekleri var. Şirketin sağlıklı bir bilançoya sahip olması için alternatif kanallara da ihtiyacımız var. Bu, işin doğasından kaynaklanıyor. Ama bu acente şirketi olma gerçeğimizi değiştirmeyecek. Brokerlerle de, bankalarla da çalışacağız. Bu bizim konsantrasyonumuzu değiştirmeyecektir.

SİGORTACILIKTA YÜKSELEN RİSK: SUNİ

PETROL VE DOĞAL GAZ ÜRETİMİNDE KULLANILAN "FRACKING" YÖNTEMİ, SİSMİK HAREKETLİLİĞİ ARTIRIYOR VE İNSAN KAYNAKLI "SUNİ" DEPREMLERE SEBEP OLUYOR. SWİSS RE'YE GÖRE SUNİ DEPREMLER, SADECE VERECEKLERİ MADDİ HASAR DOLAYISIYLA DEĞİL, BU HASARDAN DOĞACAK SORUMLULUK ÖDEMELERİNİN DE ARTMASINA YOL AÇACAĞI İÇİN SİGORTACILARI FAZLASIYLA İLGİLENDİRİYOR.

Swiss Re'nin raporuna göre, son yıllarda ABD'nin Oklahoma eyaletinde bir yılda gerçekleşen ortalama deprem sayısı yükseldi. 2008'den bu yana, büyüklüğü 3.0'ın üzerinde olan ortalama deprem sayısı yılda 2'den günde 3'e çıktı. Bunun sonucunda, Oklahoma sismik hareketliliğin en fazla olduğu eyalet haline geldi. Swiss Re'ye göre, depremlerin sıklaşması insan kaynaklı bir olgu. Oklahoma'da 2008'den beri artan petrol ve doğal gaz çıkarma operasyonlarında "fracking" denilen hidrolik kırılma yöntemi kullanılırken, atık sulardan kurtulmak için de derin kuyu enjeksiyonu yapılıyor. Hem hidrolik kırılma hem de derin kuyu enjeksiyonu yöntemlerinde topraktaki boşluklara kimyasal içeren sıvılar tazyikli bir şekilde pompalanıyor. Bu uygulamalar da sismik hareketlilikte artışa sebep oluyor. Bunun sonucunda oluşan ve insan kaynaklı olabilecek depremler "suni deprem" olarak adlandırılıyor ve sigorta sektörü için yükselen bir risk olarak baş gösteriyor.

SUNİ DEPREMLER EN ÇOK OKLAHOMA'DA GÖRÜLÜYOR

En çok Oklahoma'da rastlanıyor da olsa, suni depremler ABD'de ve dünyanın diğer bölgelerinde de artıyor. Sadece hasar verecek bir doğal afet yaşanması riskinin artmasından dolayı değil, bu afetten doğacak sorumluluk hasarlarının da artma olasılığı bulunduğu için suni depremler sigortacıları fazlasıyla ilgilendiriyor. Ciddi bir suni deprem gerçekleşirse, bu depremden etkilenen tarafların hasarının nasıl karşılanacağı konusunun karmaşık olacağı ve zor çözümleneceği düşünülüyor. Etkilenen bölgelerde depreme karşı sigortalı olmayan konut sayısının çok olması durumunda sorunun daha da ciddileşeceğine inanılıyor. Dahası, sigortacıların ve reasürörlerin daha önce dikkate almadıkları bir şey yüzünden hasarla karşılaşma olasılığı artıyor. ABD'de sismik hareketliliğin artması her ne kadar yeni bir olguysa da, fracking yöntemi 20'nci yüzyılın ortalarından beri kullanılıyor. Fracking yöntemi kullanılan sıradan kuyu operasyonlarında milyonlarca litre atık suyun açığa çıkması da kaçınılmaz oluyor. Bu atık suyun bir kısmı tuzlu atık su, yani petrol veya doğal gazla birlikte taşın içinde sıkışıp kalmış doğal tuzlu sulardan oluşuyor. Atık suyun geri kalanınıysa "fracking" esnasında toprağa pompalanan sıvı oluşturuyor. Bu iki atık su türünün birbirine oranı üretim yapılan bölgeye göre değişiyor. Oklahoma'daysa atık suyun büyük çoğunluğu tuzlu su oluyor.

Atık su, insan tüketimi ya da tarımsal kullanım için uygun

DEPREMLER

değil ve çevre için oldukça tehlikeli olduğu kabul ediliyor. Oklahoma'daki yaygın uygulamada çıkan atık sudan kurtulmak için, atık su, içme sularının temin edildiği kuyulara göre çok daha derin bir kuyuya enjekte ediliyor. Bazı durumlarda, atık su daha önceden açılmış petrol ya da doğal gaz kuyularına enjekte ediliyor ve buralarda kalan son rezervleri de çıkarmak için kullanılıyor. Atık su enjeksiyonunun oranı kuyudan kuyuya değişse de, ayda 119 milyon litre gibi rakamlara ulaşabiliyor. Swiss Re, Oklahoma'nın 2009 ile 2014 yılları arasında 715 milyar litrenin üstünde atık su enjeksiyonu gerçekleştirdiğini aktarıyor.

KAYALARIN TEKTONİK GERİLİM DENGESİ BOZULUYOR

Fracking yöntemi, uygulama esnasında küçük çapta depremlere yol açıyor. Bu depremler çok küçük olduğu için genelde yüzeyde hissedilmiyor. Yine de, bazı durumlarda bu yöntemin daha büyük depremlere yol açtığı biliniyor. Bunun en bilinen örneği Batı Kanada; Swiss Re, 1985 ile 2015 yılları arasında bu bölgede gerçekleşen ve büyüklüğü 3.0'ın üzerinde olan 285 depremin %62'sinin fracking yöntemiyle açılan kuyularla bağlantılı olarak gerçekleştiğine dikkat çekiyor.



Bu suni depremlerin büyük bir bölümü atık su enjeksiyonuyla ilişkilendiriliyor. Bunun sebebi, atık su enjeksiyonu esnasında toprağa yüksek basınçlı sıvıları enjekte ederken fracking'e nazaran daha az hedef gözetilmesi. Toprağın derinlerine yüksek miktarlarda sıvı pompalamak, kayaların tektonik gerilim dengesini bozuyor. Bu durum kayalarda zaten var olan bozuklukları birbirine yaklaştırıyor ve depreme yol açabiliyor.

BİLİNEN EN CİDDİ SUNİ DEPREMİN BÜYÜKLÜĞÜ 5.6

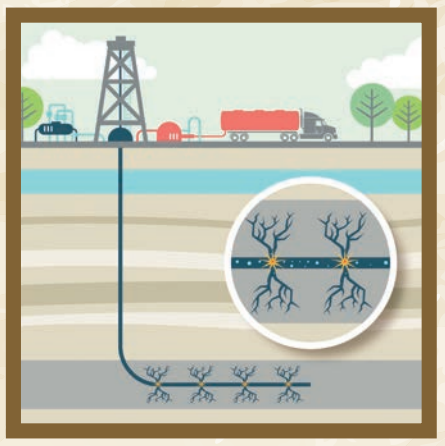
Bilim insanlarına göre, atık su enjeksiyonunun yol açtığı en büyük deprem, 2011 yılında Oklahoma'nın Prague kentinde gerçekleşen 5.6 büyüklüğündeki depremdi. Yakın zamanda, Şubat 2016'da Oklahoma'nın kuzeybatısında gerçekleşen 5.1'lik deprem de eyalet tarihindeki en büyük üçüncü deprem olarak kayıtlara geçti. Bu iki olay da yerleşimin yoğun olmadığı bölgelerde gerçekleşti, ancak birçok binanın bacalarının devrilmesine ve duvarlarının çatlamasına sebep oldu.

HASARLI DEPREMLER ARTIK 15 KAT DAHA SIK GERÇEKLEŞİYOR

Sismik hareketlilikteki artış yeni bir olgu olduğu için, depremlerden gelebilecek hasarı tahmin eden birçok model bu duruma uyum sağlamış değil. Swiss Re, buradan yola çıkarak, Oklahoma'daki konut ve işyerlerinin değerlerinden yola çıkarak yeni bir model hazırladı. Bunun sonucunda, hasar yaratacak bir afetin gerçekleşme sıklığının, potansiyel olarak neredeyse 15 katına çıktığı gözlemlendi. 2009'dan önce, Oklahoma'da hasar yaratacak bir depremin gerçekleşme sıklığı ortalama 100 yılda 1'di. Sismik hareketlilikteki artış da göz önüne alınınca, yeni modele göre hasar yaratacak bir depremin gerçekleşme sıklığı ortalama 7 yılda 1'e yükseldi. 1 milyar doların üzerinde bir hasar yaratacak büyük bir depremin gerçekleşme sıklığıysa ortalama 50-75 yılda 1'e çıktı. Modelleme için yapılan deneylerde, olası deprem sıklığı sadece sismik aktivitenin arttığı bölgelerde yükseldi. Swiss Re, eğer eyaletin her yerinde deprem olasılığı eşit olarak yükselseydi oluşacak potansiyel hasarın da %5 artacağını belirtti.
Yaptığı modelde Oklahoma'daki deprem ve hortum risklerini de kıyaslayan Swiss Re, uyguladıkları modelin kısa vadede hortum riskinin en baskın risk olduğunu gösterdiğini, ancak deprem riskinin uzun vadede en çok hasar yaratan risk olduğunu ortaya çıkardığını açıkladı.

SORUMLULUK DAVALARI ARTABİLİR

Artan deprem riskine karşın, Oklahoma'daki sigortalılık oranı çok düşük. Oklahoma'daki ev sahiplerinin sadece %15'inin deprem riskine karşı sigorta güvencesi var. Bu oranın, 2011 yılında Oklahoma Sigorta Bölümü'nün ev sahiplerini konut poliçelerine deprem teminatı eklemeleri için teşvik etmesinin sonucu olarak yükseldiği, daha önce %2 seviyesinde olduğu belirtiliyor. Deprem teminatının dışında, işin sorumluluk boyutu da var. Oklahoma Yüce Mahkemesi'nin, 2011 yılında Prague kentinde gerçekleşen 5.6 büyüklüğündeki depremle alakalı bir dava sonucunda, suni bir depremden zarar gören vatandaşların petrol ve doğal gaz şirketlerine dava açabilmesini oybirliğiyle kabul etmesi de buna örnek niteliğinde.



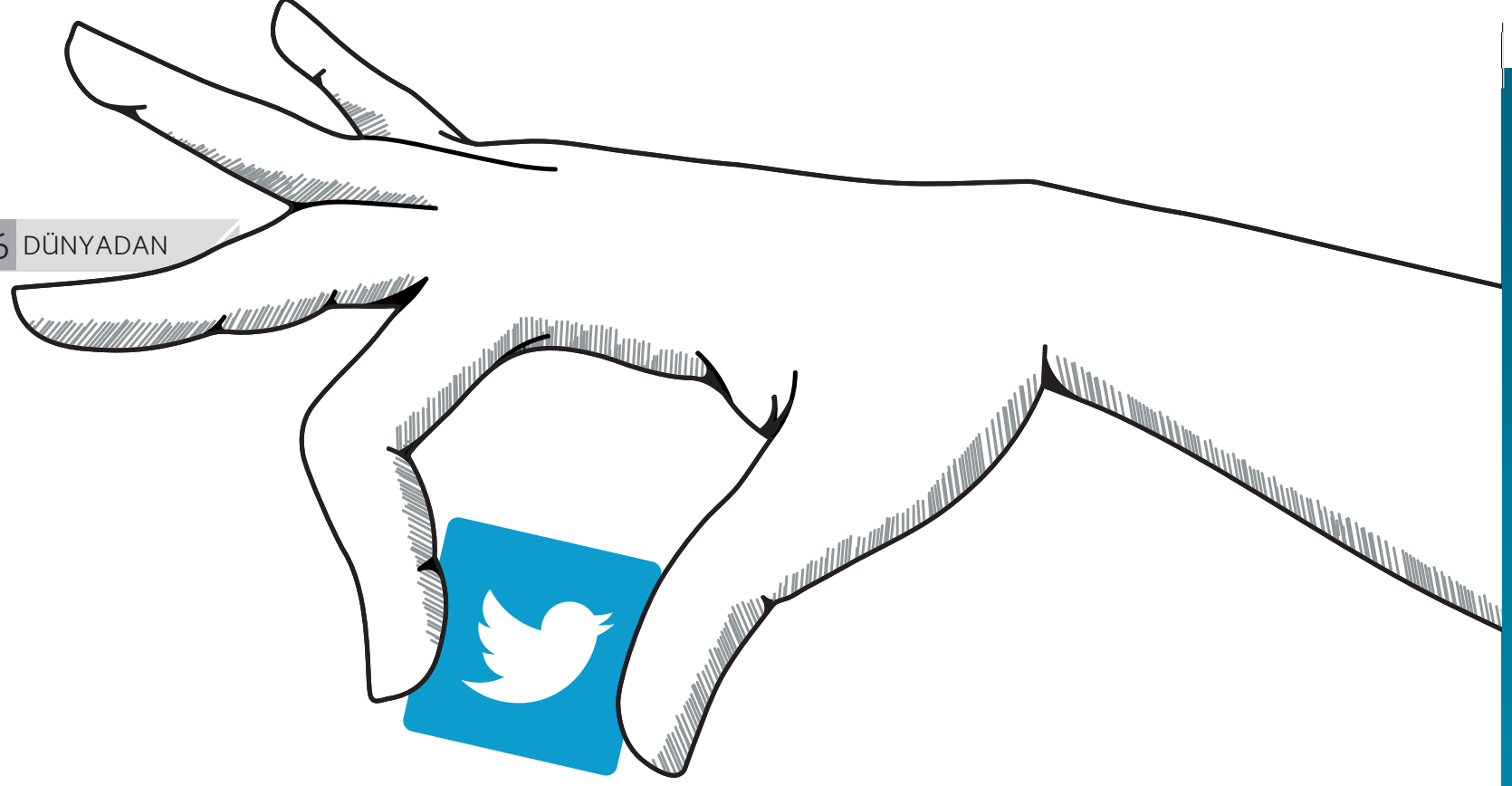
FRACKING NEDİR?

Hidrolik kırılma, yani "fracking" yönteminde toprağa su bazlı tazyikli bir sıvı pompalanıyor. Bu şekilde yüzeyin altındaki kayalarda çatlaklar oluşturuluyor ve suni kuyular açılıyor. Eskiden bu yöntemle sadece dikey kuyular oluşturulurken, günümüzde yatay kuyular da oluşturulabiliyor. Pompalanan sıvının açtığı kuyular sayesinde hem üreticilerin petrol ya da doğal gaz çıkarması kolaylaşıyor hem de çıkarılan miktar artıyor. Uygulanan işlemin etkinliğini artırmak için pompalanan sıvıya çeşitli kimyasallar da ekleniyor. Toprağın altında yeni açılmış kuyuların korunması için bu sıvıya destekleyici bir madde de katılıyor. Bu madde de genelde kum oluyor.

KÜRESEL BİR SORUN

Suni depremler küresel bir sorun ve yaratabilecekleri yüksek hasarlara iyi birer örnek de İsviçre ve Hollanda'da gerçekleşti. İsviçre'de Basel ve St. Gallen şehirlerinin yakınlarında jeotermal operasyonların geliştirilmesi esnasında bir seri suni deprem gerçekleşti. Basel'de gerçekleşen birkaç depremin büyüklüğü 3'ün üzerindeydi ve operasyonların iptal olmasına ve 6-8 milyon dolar arasında sigortalı hasara yol açtı. Hollanda'daysa, hasara yol açan yüzlerce deprem gerçekleşti ve bunlar Groningen'deki doğal gaz üretim sahasıyla bağlantılıydı. 2015 yılında mahkemeler enerji firmalarının hasar görenlere tazminat ödemesi gerektiğine karar verdi. Üreticinin tazminatlar için kenara 1.35 milyar dolar ayırdığı ifade edildi.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr



ATTIĞINIZ TWEET POLİÇENİZE YANSIYABİLİR:

Kişiselleştirilmiş sigorta dönemi

Sigorta şirketleri, teknolojinin gelişmesiyle beraber, ellerindeki verilerin analizini daha iyi yapabilir ve kişiye göre risk seviyesini görebilir hâle geliyor. Örneğin giyilebilir cihaz ve telematiklerden toplanan kişisel veriler primlerin belirlenmesinde etkili oluyor. Hatta sosyal medya paylaşımları bile poliçe fiyatlarına yansıyabiliyor.

Pazar sabahı yediğimiz lezzetli bir omletle ya da sevdiğimiz bir arkadaşımızla ilgili tweet atarken bunun poliçe fiyatlarına etkisi olacağı aklımızın ucundan geçmiyor. Ancak, olumlu tweetlerin kalp hastalıkları riskini düşürdüğünü gösteren araştırma sayesinde, olumlu tweetler atanların sağlık sigortası poliçeleri gelecekte ucuzlayabilir. Big Data (Büyük Veri) ve yapay zekanın kullanılmasıyla gittikçe daha isabetli öngörücü modeller yaratan "duygu analizi" (sentiment analysis), sigortacılığın geleceğini değiştirebilir.

'ATTIĞINIZ TWEET'E DİKKAT EDİN'

Swiss Re tarafından geçtiğimiz ay yapılan araştırma, Twitter üzerinden toplanan verinin kalp hastalıklarını tahmin etme konusunda, tüm standart sağlık ve sosyoekonomik süreçlerden daha etkili olduğunu öne sürüyor. Araştırma sonucunda oluşturulan bölge grafikleri, negatif duygular ifade eden ve argo içerikli tweet atan bölgelerde kalp hastalıklarına yakalanma riskinin daha yüksek olduğunu gösteriyor. Yetkililere göre, Twitter taraması şu an için Swiss Re'nin iş modellerinin içinde bulunmuyor. Yetkililer, Twitter taramasının underwriting süreçlerine girebilmesi için öncelikle uzun bir test sürecinden geçmesi ve etik açıdan çok dikkatli bir şekilde incelenmesi gerektiğini belirtiyor. "Sosyal medyadan çağrı merkezi arama kayıtlarına kadar pek çok alandan elde edilen verilerle, kişilerin aklına bile gelmeyecek konularda bilgi sahibi olmak mümkün" diyen Swiss Re yöneticilerinden Christian Mumenthaler, sözlerini şöyle noktalıyor: "Bu dönemde internette ne yazdığınıza dikkat edin."

BİREYSEL SİGORTACILIK

Dünyanın en büyük ikinci reasürans şirketi Swiss Re, teknolojik gelişmelerin sigorta korumasını ucuzlaştıracağını, bireyler ve firmaların sağlık ve sürüş gibi alanlarda tavsiyede bulunan programları kullanarak daha doğru kararlar vermeye başlayacaklarını söylüyor. Karşı görüşte olanlar ise, bu tarz gelişmelerin müşteri mahremiyetine zarar vereceğini, bunun da sigortacılığın temel prensibi olan risk paylaşımına ters olacağını savunuyor. Sigortacıların poliçe fiyatlandırmasını iyileştirmek için başvurdukları gelişmelerden biri de sosyal medya taraması. Swiss Re, son dijital hamlesi neticesinde, müşterilerin değişik sosyal medya kanallarındaki bilgilerini kaydederek, kişiselleştirilmiş teklifler almak için şirketlere bu bilgileri sunmalarını sağlayan digi.me startup'ına yatırım yaptı. "Belki de birkaç yıl içerisinde büyük sigorta şirketleri davranış araştırmalarını iş süreçlerine entegre etmiş olacaklar" diyen Swiss Re Dijital Analitik Araştırmaları Başkanı Daniel Ryan, Reuters'a yaptığı açıklamada bu gelişmelerin sigortacı ve poliçe sahipleri arasındaki etkileşimi kökten değiştireceğini aktardı.

Diğer taraftan sigortacılar, "güvenli davranışlara" dikkat çekerek, müşterilerinin daha sağlıklı ve güvenli hayatlar yaşamasını sağlayabileceklerini ve böylece ödedikleri tazminat miktarını azaltabileceklerini düşünüyorlar. Discovery'nin Vitality ve Allstate'in Drivewise gibi programları, bu fikirleri hayata geçiriyor.

Vitality sağlık ve hayat sigorta programı, yaştan kan basıncına, egzersizden mutluluk seviyelerine kadar pek çok faktörü dikkate alarak müşterilerin genel sağlık seviyelerini ölçüyor. Program daha sonra kişiselleştirilmiş bir sağlık programı oluşturuyor ve bu programı müşterilerin satın aldığı ürünler ve giyilebilir cihazlar üzerinden takip ediyor.Ödüllerle de müşterilerin yaşamlarında daha sağlıklı kararlar vermesi özendiriliyor. Sağlıklı yiyeceklere harcanan paranın bir kısmı poliçeden kesilirken, seyahat rezervasyonlarında özel indirimler veriliyor.

Allstate gibi sigortacılar da, araçlarına hız, frenleme zamanı ve sıklığı gibi verileri ölçen telematik cihazları takan müşterilerinin sigorta primlerinde indirim uyguluyor. Allstate yetkilileri şirketin Drivewise ürününün sadece müşterilerin sürüş alışkanlıklarını geliştirdiğini ve ödedikleri ücreti düşürdüğünü söylüyorlar. Bu ürünü kullanan müşterilerin primleri sistem tarafından artırılamıyor ancak düşürülebiliyor.

ENDİŞE YARATIYOR

Big Data ve yapay zeka sadece 'en iyi müşterileri' tespit etmekle kalmıyor… Bazı sigortacılar müşterilerini veri programlarına katıldıkları için cezalandırmayacaklarını söylese de, bazı şirketler özel araçlarıyla sokak yarışı yapanlar gibi negatif davranış gösteren müşterilerin primlerini artırıyor. Veri paylaşım uygulamaları yaygınlaştıkça bazı gruplar hayatlarını iyileştirmek istemeyen ya da iyileştirecek olanakları olmayan insanların dezavantajlı duruma düşeceklerinden endişe ediyorlar.

Eylül ayında İngiltere sigorta piyasası gözlemcilerinden biri Big Data'nın oto ve konut sigortası almayı kolaylaştırıp kolaylaştırmayacağı konusunda yaptıkları araştırmaları kanıt olmadığı için durdurduklarını duyurdu. Müşteri mahremiyeti konusunda güçlü duruşuyla bilinen Almanya'da ise, VZBV (Almanya Müşteri Organizasyonları Federasyonu) Big Data'nın bireysel sigortalarda müşterilere sağladığı yarardan fazla zarar vereceğini söylüyor.

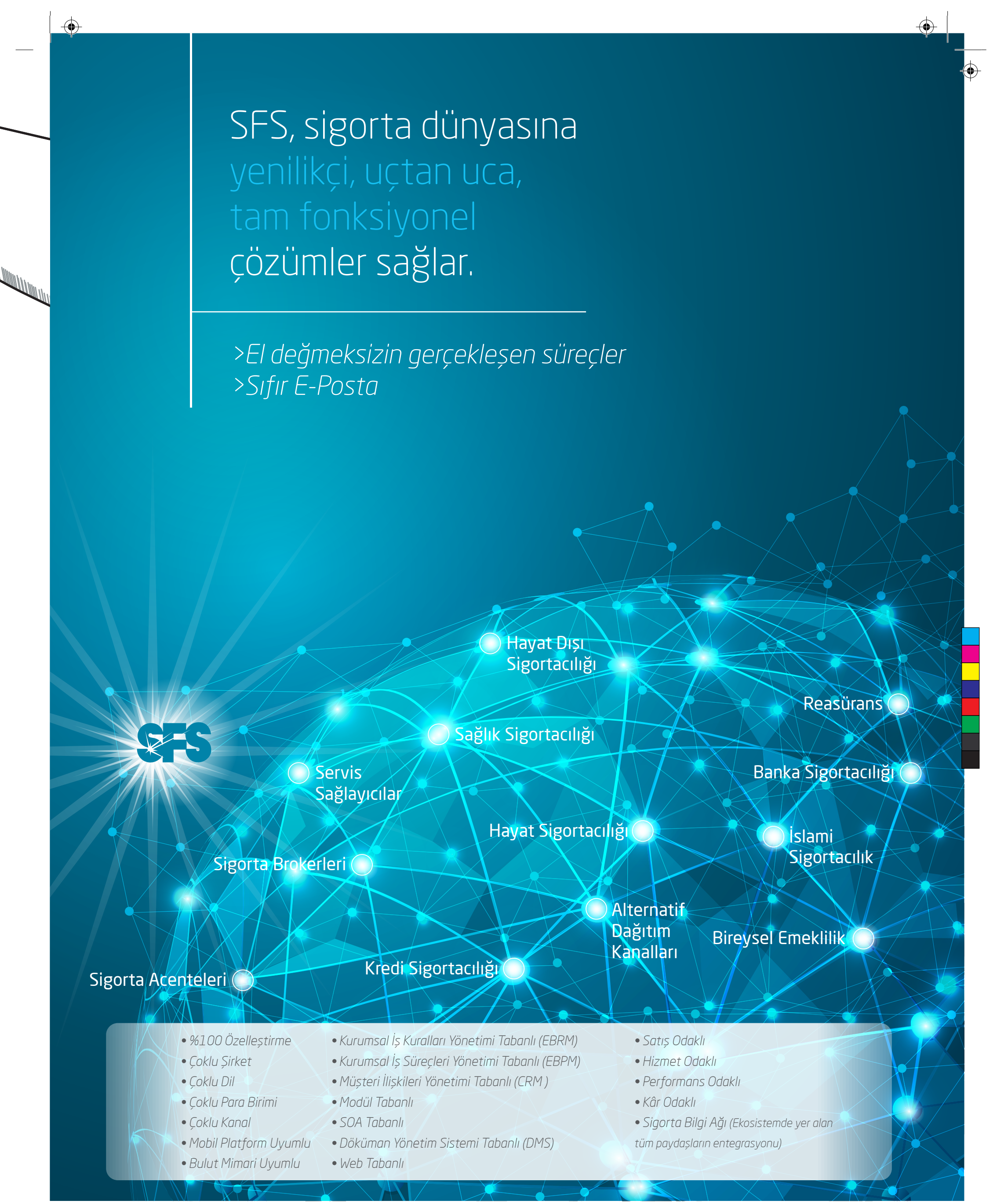
'KÖTÜ RİSKLER AYIKLANABİLİR'

Teknolojinin gelişmesiyle beraber bireylerin risklerini gittikçe daha isabetli olarak saptayabilen sigorta şirketleri, sadece iyi riskleri sigortalama yoluna giderek, riskler arasında fiyat uçurumu oluşmasını ve bazı bireylere sigorta hizmeti sunmaktan kaçınılmasını tetikleyebilir. Kişiselleştirilmiş sigortaların bu yönde gelişmesi, kolektif bir risk paylaşımı mantığı üzerine kurulmuş olan geleneksel sigorta prensiplerini baştan aşağı değiştirebilir. "Eğer bireylerin tek tek primlerini ve bireysel risklerini hesaplarsak, kolektif olarak riski dağıtmaktan uzaklaşmış oluruz" diyen Alman VZBV sigorta eksperi Lars Gatschke, sigortanın sosyal normları dayatan, sağlıksız besinler yiyen ya da az yürüyen insanları cezalandıran bir hale gelebileceğinden endişe duyduğunu söylüyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

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

Müşteri memnuniyetinde ACENTE farkı

Sigorta sektöründeki dijitalleşme hareketi hızla devam ediyor. Buna karşın, teknolojik çözümler, sektörde acentenin yerini dolduramıyor. ABD'de yapılan araştırmaya göre, dijital platformda hasar talebinde bulunmadan önce acentesine danışan sigortalıların müşteri memnuniyeti önemli oranda artıyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Dünyada bazı sigorta şirketlerinin acentelerin rolünü azaltmaya çalıştığı bu dönemde yapılan araştırmalar acentenin müşteri memnuniyetine olan pozitif etkisini göz önüne seriyor. Araştırma şirketi J.D. Power'ın gerçekleştirdiği 2016 ABD Oto Hasar Memnuniyet Araştırması'na göre, oto sigortalarını acente kanalından alan 10 müşteriden 8'i, kaza anında bilgi almak için öncelikle acentelerini arıyor. Araştırma, aynı zamanda, hasar sürecinde öncelikle acentelerini arayan müşterilerin, çağrı merkezini arayan müşterilere göre daha memnun kaldığını ortaya koyuyor.
Ankete göre ayrıca, önce acentelerini arayan müşterilerin %64'ünün hasar raporlamasını acenteleri gerçekleştiriyor. Geriye kalan %20 acenteleri tarafından çağrı merkezlerine, %16 başka kanallara yönlendiriliyor.
1000 puan üzerinden değerlendirilen müşteri memnuniyeti skoru ise, tutanak acenteler tarafından doldurulduğu halde 882 olurken, müşteri çağrı merkezine yönlendirildiği hallerde 858'e düşüyor. Diğer taraftan, hasar süreçlerinde online ve telefon ile iletişim opsiyonlarının sunulması özellikle genç müşterilerde memnuniyeti artırıyor. Araştırma, teknolojiyi kullanarak hasar süreçlerinin durumunu kontrol eden müşterilerin oranın yıldan yıla %5 seviyesinde arttığını ve şu an için %42 olduğunu ortaya koyuyor.

İNSAN DOKUNUŞUNUN ÖNEMİ

Teknoloji her ne kadar özellikle yeni jenerasyonlarda müşteri memnuniyetini artırabilse de, insan dokunuşunun yerini tutamıyor. Araştırma acentelerine danışarak hasar formunu dolduranlarda memnuniyet puanının 882 olduğunu, internet üzerinde hasar formunu dolduranlarda ise bu puanın 848 olduğunu gösteriyor. Buna ek olarak, müşterilerin sadece %7'si internet ya da akıllı telefon uygulamaları üzerinde hasar ihbarında bulunuyor.

J.D. POWER JENERASYONLARI

J.D. Power, kuşakları tanımlamak için kendi gruplandırma sistemini kullanıyor:



Pre-Boomer
1946'dan önce doğanlar



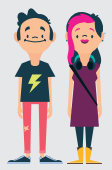
Boomer
1946-1964 arası doğanlar



Gen X (X Kuşağı)
1965-1976 arası doğanlar



Gen Y (Y Kuşağı)
1977-1994 arası doğanlar



Gen Z (Z Kuşağı)
1995-2004 arası doğanlar

HASAR TALEPLERİ Y KUŞAĞINDAN

Tazminat talebinde bulunmak için dijital kanalları en çok kullananlar 1977 ve 1994 yılları arasında doğan, yani Y kuşağından olan müşteriler. Burada bile oran %10'u geçmiyor. Aynı zamanda, en çok oto hasar talebinde bulunanlar da yine Y kuşağı. 2015 yılında toplam oto hasar taleplerinin %33'ünü gerçekleştiren Y kuşağı, bu yıl toplam hasar taleplerinin %40'ını gerçekleştirdi. X kuşağı %20 seviyesinde sabit kalırken, Pre-Boomer ve Boomer'ların oranı her geçen gün azalıyor.

"Teknoloji müşterilere daha fazla olanak sunsa da, müşterilerin dijital bir hasar talebi yaparken bile, süreç hakkında bilgi almak için acentelerine danışmak istediklerini görüyoruz" diyen J.D. Power Sigorta Analitiği Direktörü Mark Garrett, şunları söylüyor: "Yeni jenerasyon dijital kanalları kullanmakta her ne kadar başarılı olsa da, gerçek biriyle konuşmak istiyor. Teknoloji, müşteri memnuniyetini en fazla, bilgilendirme için bir yardımcı olarak kullanıldığında artırıyor."

EN YÜKSEK MEMNUNİYET 1946 ÖNCESİ DOĞANLARDA

Araştırmaya göre, Y kuşağında oto sigortalarında ortalama müşteri memnuniyeti seviyesi diğer kuşaklara göre en düşük seviyede olsa da, zamanla iyileşiyor ve sektör ortalamasını da yükseltmeye başlıyor.
2015 yılında 1.000 puan üzerinden ortalama 827 olan Y kuşağının oto sigortalarındaki memnuniyet oranı, bu yıl 844'e çıktı. Y kuşağındaki bu 17 puanlık artış da sektör ortalamasını 3 puan artırarak 860'a yükseltmiş oldu. En yüksek memnuniyet ortalaması 912 ile Pre-Boomers'larda oldu. Ardından 878 ile Boomerlar ve 847 ile X kuşağı geliyor. Geçtiğimiz yıla göre müşteri memnuniyet oranı %8 düşen X kuşağı, memnuniyet oranı düşen tek kuşak oldu.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ŞİRKETİN REKLAMINI YAPIYOR

J.D. Power tarafından yapılan araştırma, müşterilerin otomobilleriyle gerçekleştirdikleri en son kazayı dikkate alıyor. Hasarın niteliğine göre hasar ihbarı, hasar hizmeti, ekspertiz, tamir süreci, kiralık araç ve tazminat ödemesine kadar pek çok alan değerlendiriliyor.
Araştırmadaki diğer bulgular ise şöyle:
Tazminat talebinin gerçek masrafı: Tazminat talebinde bulunduktan sonra poliçelerini yenileyen müşterilerin üçte ikisi, ödedikleri sigorta primlerinin kaza öncesine göre %28'den fazla arttığını söylüyor.
Memnuniyet hem bağlılık hem de reklam getiriyor: Hasar süreçlerinde müşteri memnuniyeti, müşterinin şirketini değiştirmemesini ve şirketi yakınlarına da tavsiye etmesini sağlıyor. Aldığı hizmetten memnun kalan (900 puan ve üzeri) müşterilerin %84'ü poliçelerini "mutlaka" yenileyeceklerini ve %83'ü sigorta şirketlerini "mutlaka" yakınlarına tavsiye edeceklerini söylüyor.

Kaza sonrasında ilk olarak acentesini arayanlarda müşteri memnuniyeti daha yüksek çıkıyor.

12 BİNDEN FAZLA MÜŞTERİYE SORULDU

2016 ABD Oto Hasar Memnuniyet Araştırması son 6 ay içinde hasar talebinde bulunmuş 12 bin 228 oto sigortası müşterisinin cevaplarından yola çıkıyor. Sadece yol yardım hizmeti alan müşterilerin dahil olmadığı araştırmaya, öncam dışında hasar almamış ya da çalınan araçların sahipleri de dahil edilmiyor. Araştırma Kasım 2015'ten Ağustos 2016'ya kadar elde edilen verileri dikkate alıyor.





• 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

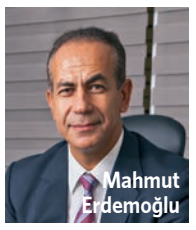
NN Hayat ve Emeklilik otomatik katılıma hazır

NN Hayat ve Emeklilik, 16. Dünya İnsan Yönetimi Kongresi kapsamında "Bireysel Emeklilik Sistemi ve Otomatik Katılım" başlığıyla bir oturum düzenledi. NN Hayat ve Emeklilik Satış Kanallarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Alper Erdinç ve İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Başak Beleli yaptıkları ortak sunumda şunları paylaştılar: "Otomatik katılımda NN'in bu konuda sahip olduğu global deneyim ve uzmanlığı ile her zaman müşterilerimizin yanında olacak ve kolay, hızlı ve güvenilir süreçlerimizle en mükemmel müşteri deneyimini yaşatacağız. NN olarak, otomatik katılım konusunda özellikle Romanya ve Polonya başta olmak üzere pek çok ülkede edindiğimiz global tecrübemiz ve uzmanlığımızdan yararlanıyoruz. Sistemin insan kaynakları uzmanları ve yöneticilerine getireceği operasyonel zorluklar konusunda da en etkili çözümleri sunuyoruz."



Quick Sigorta kuruluyor

Mahmut Erdemoğlu Holding (MAHER Holding) Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, Quick Sigorta'nın teknik altyapısını tamamladığını belirtti. Sigortacılık alanında 50 milyon liralık yatırım ile Quick Sigorta'yı kurduklarını belirten Erdemoğlu, tüm hazırlıkların tamamlandığını ve Hazine Müsteşarlığı'ndan ruhsat başvurusunun onayını beklediklerini söyledi. Quick Sigorta Genel Müdürü Levent Uluçeçen ise çalışmaların tamamlandığını ve "start" almaya hazır olduklarını belirterek, "Çekirdek ekiple başlayan çalışmalarımız 1 yılın sonunda tamamlandı. SAP ile alanında dünyada ilk olacak bir yazılım altyapısı üzerinde çalışıyoruz. Yapay zeka çalışmalarını yakından izliyoruz. Sigortacılığa birçok yenilik getireceğiz" dedi.



----------Kasım ayı misafirlerimiz ----------

MAPFRE SİGORTA



Sigortacı Gazetesi Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız, Danışman Meral Öztürk, Mapfre Sigorta CEO'su Alfredo Munoz, Sigortacı Gazetesi Sahibi Metin Öztürk, Mapfre Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı, Kurumsal İletişim Yetkilisi Berkay Saraçoğlu, Sigortacı Gazetesi Art Direktörü Feyza Kırmızı.

CHUBB

Birant Yıldız, Chubb Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Özek, Genel Müdür Emre Buğday, Metin Öztürk, Feyza Kırmızı.





Güz geldi, artık sofraları içeriye taşıdık...

Geçen ay geleneksel yazarlar yemeği için Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'ndeki Borsa Lokantası'nda buluştuk. Uzun süren bahar ve yaz aylarından sonra, masamız ilk kez içeriye kurulmuştu. Sigortacı yazarları olarak biz de güzü Borsa Lokantası'nda, Türk mutfağının lezzetli et yemekleriyle karşıladık; ancak bazı arkadaşlar balık mevsiminin tadını çıkarmaya devam etti.
Borsa Lokantası'nın "Saray Tabağı" bazı arkadaşların favori yemeği olarak geçen ay da gündemdeydi. Ancak Saray Tabağı söyleyen arkadaşların bazıları, iki gün süreyle yemek yiyemediklerinden yakındılar. Eh ne de olsa Saray Tabağı, hazmetmek o kadar kolay değil.
Geçen ayki yemekte konuklarımız Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, Genel Müdür Yardımcısı Eyüphan Daldal ve Pazarlama Direktörü Mahir Çipil'di.
Yemekte sohbet biraz gerilere döndü, anılara daldı… Eyüphan Bey'in tablo sayımıyla ilgili anısı oldukça ilginçti. Diğer arkadaşlar da geçmişi yâd edince hep birlikte geçmiş günlere döndük. Güzel günlerdi, özlemle andık.
(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 - Faruk Ömrüuzak -Timuçin Alpay - Ali Erül - Fazıl Karaman - Merter Demirdelen - Eşber Erülgen - Mehmet Muratoğlu - Okan Utkueri - Samim Ünan - Sema Tüfekçiler
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 - Aralık 2016, İstanbul
Baskı Şan Ofset Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.
Hamidiye Mahallesi, Anadolu Caddesi
No: 50 Kağıthane / İstanbul Tel: 0212 289 24 24

Sigortacı Gazetesi'nde yer alan yazı ve fotoğraflar öncelikle yazılı izin alarak ve kaynak gösterilerek yayımlanabilir.



‘SORUMLULUK’ SAHİBİ ÜLKE:

Finlandiya

Çok gelişmiş bir sigorta sektörünü barındıran Finlandiya aynı zamanda Avrupa Birliği (AB) içinde en yüksek sigorta penetrasyonuna sahip ülkeler arasında yer alıyor. Yasalarla yoğun bir şekilde koruma altına alınmış olan sektör, genel olarak yerel oyuncuların himayesinde bulunuyor. Kendine has olan Finlandiya sigorta sektöründe sigorta şirketleri komisyon ödemiyor ve prim üretiminin önemli bir kısmı sorumluluk sigortalarından geliyor.

PRİM ÜRETİMİ ARTMAYA DEVAM EDİYOR

Finlandiya sigorta sektörünün prim üretimi genel olarak artmaya devam ediyor. 2015 yılında ülkenin prim üretimi %3 artarak 26.1 milyar dolara çıktı. Hayat sigortalarındaki %6’lık büyüme asıl olarak hayat sigortası poliçesinden elde edilen kârın yatırım portföyüne birimler halinde yatırıldığı ve böylelikle ek gelir imkanı veren birim-bazlı sigortalardan geldi.
Fin sigorta sektörünün bir diğer özelliği ise yazılan primlerin büyük kısmının sorumluluk sigortalarından gelmesi. Geçtiğimiz yıl toplam prim üretiminin %61’i sorumluluk sigortalarından geldi.

SAYILARLA FİNLANDİYA

Nüfus: .....5.4 milyon
GSYİH: .....271 milyar dolar
Kişi Başı GSYİH: .....50 bin dolar
Sigorta Prim Üretimi: .....
.....29.6 milyar dolar
Hayat: .....24 milyar dolar
Hayat Dışı: .....5.6 milyar dolar
Dünya Sigortacılığındaki payı: %0.62
Kişi Başı Prim: .....5.420 dolar
Hayat: .....4.400 dolar
Hayat Dışı: .....1.020 dolar
Sigortacılığın GSYİH’deki payı: %10.9
Hayat: .....%8.9
Hayat Dışı: ..... %2



Dünyanın en güvenli ülkelerinden olan Finlandiya’da yapılan araştırmaya göre kaybolan 13 cüzdandan 12’si sahibine geri dönüyor.*
Reader's Digest araştırmasına göre

55 YERLİ ŞİRKET HİZMET VERİYOR

Sektörün diğer bir özelliği son derece yoğunlaşmış olması. Ülkede yazılan primlerin %85’i en büyük 4 hayat ve hayat dışı sigorta şirketinden geliyor. 2015 sonu itibarıyla, Finlandiya’da 55 yerli sigorta şirketinin hizmet lisansı bulunuyor. Bu şirketlerden 38’i hayat dışı ve reasürans, 11’i hayat ve 6’sı emeklilik şirketi. Bunun yanında yine 2015 sonu verilerine göre sigorta şirketleri 9 bin 690 kişi istihdam ediyor.
Sektörde iş yapma izni bulunan yabancı şirketlerin sayısı ise 680’e çıktı. Finlandiya Sigorta Brokerleri Derneği’ne göre Finlandiya’da 77 sigorta brokeri hizmet veriyor.

PRİMLER SORUMLULUK SİGORTALARINDAN

Avrupa bölgesinde şirketlerin yatırım kârlılıkları bölgedeki artan belirsizlik nedeniyle etkileniyor. Sektördeki şirketler arasında büyüyen bir konsolidasyon trendi gözlemleniyor. Sigorta şirketleri böylece ürün portföylerini büyütüp, sinerji yaratmaya çalışıyorlar. Önümüzdeki dönemde, Finlandiya’nın ekonomik toparlanması ve pazar koşullarının iyileşmesinin primlere pozitif etki etmesi bekleniyor. Fin sigorta sektöründe en çok prim çalışan emeklilik ürünlerinden ve sorumluluk sigortalarından geliyor.

FİNLANDİYA'DA KOMİSYON MÜŞTERİDEN ALINIYOR

2007 yılından itibaren Fin Finansal Düzenleyici Otoritesi (Fin-FSA) tarafından verilen karar uyarınca, finansal hizmet veren tüm sektörlerde şirketlerin komisyon ödemesi yasaklandı. Günümüzde Finlandiya’nın yanı sıra Danimarka ve İngiltere’de de acentelere şirketlerin



komisyon ödemesi yasak. Acenteler komisyonlarını sadece müşterilerinden alabiliyor.
Komisyonların yasaklandığı ülkelerin tecrübeleri, yasağın fiyatlara etkisinin istenilen biçimde olmadığını ortaya koyuyor. Yasak İngiltere’de müşterilerin finansal hizmetlerin için öncesine göre
daha fazla ücret ödemesine neden olurken, Finlandiya ve Danimarka’da büyük bir etkisi olmadı. Yasağın aynı zamanda müşteriler ve aracılar (danışmanlar, brokerler, acenteler) arasındaki etkileşimi de değiştirmediği görülüyor. Komisyon yasağının başlamasından bu yana broker, acente ve danışman sayısı azalıyor ve bu durum fiyatların daha da artmasına neden oluyor.

%10.9 ile Hollanda’dan sonra Avrupa’nın en yüksek sigorta penetrasyonuna sahip ülkesi Finlandiya’da üretilen primin %61’i sorumluluk sigortalarından geliyor.

SADECE FİNLANDİYA’DA

Noel Baba’nın Finlandiya’da bulunan Korvatunturi bölgesinde yaşadığı düşünülüyor. Bu bölgede kurulan Noel Baba Kasabası ve Noel Baba Eğlence Parkı, Noel döneminde ziyaretçilerin akınına uğruyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



AXA SİGORTA CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Guillaume Lejeune



YARININ MÜŞTERİ

#axasigortalio

AXA SİGORTA ailesi Antalya'da keyifli geçen bir organizasyon ile hem şirket hedef ve stratejilerini değerlendirirken hem de oldukça özenle hazırlanmış aktivite ve çalışmalarla Cornelia Diamond Golf Resort Hotel'de dolu dolu bir hafta sonu geçirdi.

Hizmet sektöründe insanı anlamanın oldukça önemli olduğundan yola çıkarak çalışmalarına yön veren AXA SİGORTA, çalışanlarına yönelik her sene düzenlediği organizasyonda bu senenin konseptini, "Yarının Müşterisini Anlamak" üzerine kurmasıyla yine oldukça başarılı bir etkinliğe imza attı. Bu görkemli buluşma, ilk defa deneyimlenen uygulamalar, yapılan sunumlar, panelistler ve üst yöneticilerin paylaşımları, aktiviteler ile interaktif ve enerjik bir şekilde geçti. Çalışanlar, AXA tarafından da çok yeni lansmanı yapılan günümüze ve geleceğe uygun yeni şirket değerleri üzerinden paylaşımda bulundular.

Tüm çalışanların katıldığı Gelecek Tasarımı Atölye çalışması toplantı boyunca herkesin odak alanındaydı. Ayrıca toplantı süresince çalışanlar #axasigortaliolmak2016 hashtagi ile sosyal medyada paylaşımda bulundular. Bununla birlikte yapılan paylaşımlar 'social wall' üzerinden yine toplantı süresince ekranlarda gösterildi ve paylaşımların çalışanlar tarafından anında takip edilmesi sağlandı.

AXA DEĞERLERİ ÜZERİNE...

Toplantı, İnsan Kaynakları ve İç İletişim Bölüm Başkanı Esra Güller'in açılış konuşmasıyla başladı. Güller, oldukça interaktif geçen sunumuna AXA SİGORTA ve AXA Grup ile ilgili demografik verileri vererek başladı. Şirkete en yeni başlayan ve en kıdemli çalışanı sahneye davet ettiği sohbet kısmı tüm çalışanlarca keyifle izlendi. AXA SİGORTA çatısı altında "insan odaklı" çalışmalarının katma değerini hissetmenin ve de hissettirmenin kendileri için önemli olduğundan bahsetti. Güller konuşmasında, toplum genelinde "daha iyi bir hayat yaşanması" konusuna sahip çıktıklarını belirterek, sosyal sorumluluk projelerinde buna odaklandıklarını anlattı. Güller, üst üste 4 yıl Great Place to Work Enstitüsü tarafından 500-2000



Esra Güller, sahneye davet ettiği çalışanlarla keyifli bir sohbet gerçekleştirdi.

çalışana sahip şirketler kategorisinde 'Türkiye'nin En İyi İşvereni', ayrıca 2 yıl üst üste 'Finansın En İyi İşvereni' seçilmenin haklı gururunu çalışanları ile birlikte yaşadıklarını ifade etti. Aynı şekilde Interbrand tarafından yapılan derecelendirmede 8 yıldır dünya çapında sigorta şirketleri sıralamasında 1. olmaktan gurur duyduklarının altını çizdi.

Güller; oldukça başarılı bir anlatımla AXA'nın yeni değerlerini çalışanlarla









Gelecek Tasarımı Atölye çalışmasında çalışanlar destekledikleri tasarımları aplikasyon aracılığıyla satın aldılar.

ERİSİNİ ANLAMAK

taliolmak2016

paylaştı. Bugünün müşterisinde olduğu gibi geleceğin müşterisi için de AXA SİGORTA'nın şeffaf bir yapıyla ve yetkin insan gücüyle yenilikçi hizmetler sunmaya devam edeceğini vurguladı.

'YENİ HİZMETLERİMİZLE HER DURUMA HAZIRLIKLIYIZ'

Esra Güller'in konuşmasının ardından sahneye AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune geldi. Çalışma arkadaşlarına Türkçe bir giriş konuşması yaparak sunumuna başlayan Lejeune, büyük alkış aldı. Lejeune, değişen sektör dinamikleri, müşteri davranışları, teknolojiden faydalanarak sunulan yeni hizmetler ve her zaman her duruma hazırlıklı olarak bir adım önde durduklarının altını çizerek kendilerini değişen müşteri ihtiyaçlarına kolay adapte edebilmeleri sayesinde öncü olduklarını anlattı.

Yeni neslin sigortacılıktaki yerine değinen Lejeune, müşteri tercihlerini etkileyen faktörlerin zaman içinde









Lejeune, farklı jenerasyonlardan çalışanlarla sahnede paylaşımda bulundu.

Gelecek Tasarımı Atölye çalışması.





Şirket üst yönetimi ve çalışanları akşam yemeğinde bir araya gelerek paylaşımda bulundular.







Çalışanlar AXA On Stage/Birlikte Eğleniyoruz gecesinde coşkulu anlar yaşadılar.



Plaj voleybolu şampiyon takımı.



Engelleri Birlikte Aşalım aktivitesinden.



Engelleri Birlikte Aşalım/ tekerlekli sandalye yapımı.



Değerlerimizle Yaşıyoruz aktivitesi.

nasıl değiştiğinden bahsetti. Daha çok tüketim ve bir şeylere sahip olma odaklı olan X kuşağından paylaşımcı ve deneyimden hoşlanan Y kuşağına geçişi vurgulayan Lejeune, konuşması esnasında bu kuşaklardan birer arkadaşı sahneye davet ederek kısa bir söyleşi de gerçekleştirdi.
Guillaume Lejeune sözlerini tamamlarken müşterinin gözüyle işlerine baktıklarını, başarılarının ve çözüm odaklı olabilmelerinin buna bağlı olduğunu vurguladı.





GELECEK TASARIMI ATÖLYE ÇALIŞMASI

Lejeune'ün sunumunun ardından, toplantıda paylaşımların merkezinde olan Gelecek Tasarımı Atölye çalışmasına geçildi. Fikir alışverişleri ve sağlıklı bir öngörü ile yapılan çalışmalar sonrası ortaya çıkan fikir ve hizmet tasarımı örnekleri tüm çalışanlar için oldukça keyifli ve eğlenceli bir deneyim ortamı sağladı. Bütün çalışanların katılımı ile gerçekleşen atölye çalışması ile ortalama 20 kişiden oluşan grupların her birinin bir ürün ya da hizmet tasarımıyla müşteriye daha yakın hissetme deneyimi ve tatlı bir heyecan eşliğinde rekabet ortamı yaşamaları öngörüldü.
Her gruba ait özgün tasarımlı stantlar, ürün ve hizmetlerine yönelik iletişim ve pazarlama çalışmaları etkinlik boyunca olumlu bir hava yarattı. Çalışanlar destekledikleri ürün/hizmet fikrini aplikasyonları üzerinden satın alma deneyimi yaşadılar. Bu heyecan ve etkileşimin elbette ödülü de vardı. İlk 3 dereceyi paylaşan gruplar, Bahçeşehir Üniversitesi'nde sosyal medya & pazarlama eğitimi ve bu alanda deneyim sahibi girişimcilerden alınacak girişimcilik dersleri ödüllerinin sahibi oldular.
Öğleden sonra atölye çalışması ile ilgili yapılan kısa değerlendirmenin ardından müşteri deneyimi yönetimi ve girişimcilik konularında hem kurumsal hayattaki başarısını hem de bir eğitimci ve danışman olarak farklı bakış açılarını harmanlayabilen bir isim, Bora Özkent sahne aldı. Müşteri davranışları ve değişen dünyada şirketlerin buna yönelik aldığı aksiyonlara çarpıcı örnekler veren Özkent, konuşmasının son bölümünde panelist olarak davet edilen konukları sahneye davet etti. İDO Genel Müdür Yardımcısı (Mali İşler, Bilgi Teknolojileri, Kurumsal Yönetişim ve Pazarlama) Murat Altıkardeşler ile Cornelia grubunu temsilen Cornelia Resort Genel Müdürü Ali Şahin'in panelist olarak katıldığı sohbet, çalışanlar tarafından beğeniyle dinlendi.
Keyifli toplantı sonunda çalışanlar aplikasyon üzerinden başvurabildikleri outdoor aktivitelerle keyifli zaman geçirdiler. Kurumsal Sorumluluk anlayışı çerçevesinde Omurilik Felçlileri Derneği'ne bağışlanmak üzere tekerlekli sandalye hazırlanan 'Engelleri Birlikte Aşalım' aktivitesi, ipuçlarının toplanarak bütünün oluşturulduğu 'Değerlerimizle Yaşıyoruz' Orienteering aktivitesi ile Plaj Voleybolu turnuvası için katılımcılar davet edildi.
Gala gecesi ise yine oldukça özenle hazırlanmıştı. Ödül töreni ile başlayan gecede Gelecek Tasarımı Atölye çalışmasında dereceye giren gruplar ödüllerini AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune'den aldılar.
Gece boyunca Ferhat Göçer şarkılarıyla coşan AXA Sigortalılar, oldukça keyifli ve eğlenceli geçen hafta sonunun ardından Antalya'dan ayrıldılar.





Ferhat Göçer gala gecesinde sahne alarak çalışanlara müzik ziyafeti sundu.





Gelecek Tasarımı Atölyesi'nde dereceye giren gruplar ödüllerini AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune'den aldılar.

rs_ilan270390_1116.pdf 1 23.11.2016 21:04

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, Groupama, Güneş Sigorta, Halk Sigorta, HDI Sigorta, Işık Sigorta, Koru Mutuel Sigorta, Liberty Sigorta, Mapfre Genel Sigorta, Neova, Ray Sigorta, Turins Sigorta, Türk Nippon Sigorta, Unico, Ziraat Sigorta, Zurich Sigorta

MiNi ONARIM ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETLERİ

Ankara Sigorta, AXA Sigorta, Dubai Starr Sigorta, Eureko Sigorta, Generali, Groupama, Neova, Ray Sigorta, Türk Nippon Sigorta, Ziraat Sigorta, Zurich Sigorta

K.K.T.C.

Anadolu Sigorta, Güneş Sigorta

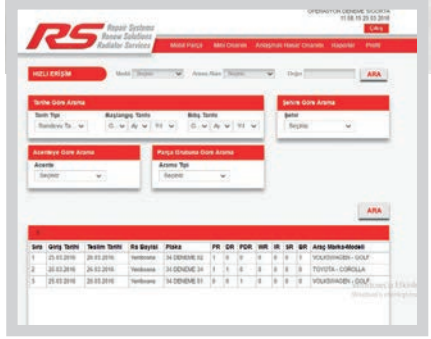
444 40 77
www.rsservis.com.tr

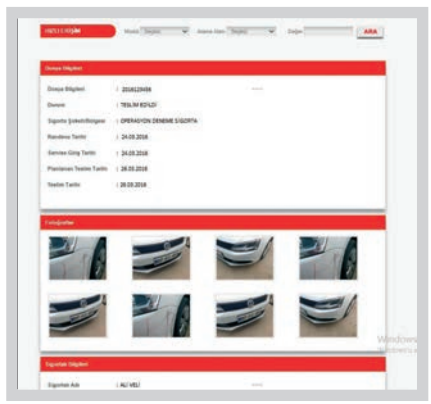
RS Servis acentenin yanında

RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, RS Servis'in kurulduğu günden bu yana acentelerin sektördeki önemine dikkat çektiğini vurguladı. Ünaldı, RS Servis web sitesine eklenen Acente Giriş Ekranı'yla, acentelerin müşterilerine verilen hizmeti kolayca takip edebildiklerini söyledi.

RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, acentelerin sigorta sektörünün gelişimi açısından çok önemli bir rol üstlendiğini ve RS Servis'in de bu bilinçle hep acentenin yanında olduğunu belirtti.
2012 yılında tanıtımı yapılan iPhone uygulamasıyla ilgili bir değerlendirme yapan Ünaldı, "Bu uygulamada müşterilerden, en yakın RS Servisi'nin nerede olduğunun görüntülenebilmesi, hangi hizmetlerin verileceğinin gösterilmesi, araçların hasarlı fotoğraflarının gönderilerek ücretsiz hasar tespitinin yapılması ve en yakın RS Servisi'ne müşterilerin yönlendirilmesi bakımından çok olumlu tepkiler aldık" dedi.
2014 yılında acenteler için geliştirilen ve acentelerin müşterilerinin araçlarına hangi hizmetlerin verildiğini, hangi müşterilerinin hizmet alıp, hangilerinin hizmet alamadığını görüntüleyebildikleri Acente Portalı için de aynı olumlu tepkilerin geldiğini ifade eden Ünaldı, acenteler tarafından etkin olarak kullanılmaya başlanan portal ile birçok şikayetin önüne geçildiğini belirtti.
RS Servis web sitesine (www.rsservis.com.tr) entegre edilen Acente Giriş Ekranı ile acentelere ve sigorta şirketi yöneticilerine şeffaf, denetlenebilir bir portal sunduklarını dile getiren Ünal Ünaldı, bu portalın sektörde hizmet anlamında yeni bir kapı açacağını, hizmetin çok daha kaliteli sunulması anlamında sigortalı ve acentelerin işlerini çok kolay hale getirebileceğini söyledi.







'ACENTE MÜŞTERİSİNE VERİLEN HİZMETİ TAKİP EDEBİLİYOR'

Ünal Ünaldı, Acente Giriş Portalı ile acentelerin hangi müşterilerinin nerede, ne kadar hizmet aldığını ve hizmet sonrası memnuniyet seviyelerini, ayrıca hizmet alamayan müşterilerinin neden hizmet alamadıklarını görüntüleyebileceklerini açıkladı.
Acente portalına www.rsservis.com.tr web sitesine girerek, acente ya da sigorta yetkililerine verilecek şifreler ile Acente Giriş Portalı'na giriş yapılabildiğini belirten Ünaldı, "Bu portalın ana sayfasında en üst kısımda Mobil Parça Onarımı, Mini Onarım, Hasar Onarımı sekmelerini tıklayarak, bu modüllerde verilen hizmetlere anında ulaşılabiliyor. Acentelere yine portalın ana sayfasında yer alan raporlar kısmı ile hangi RS Servisi'nde kaç adet müşterisine ne hizmet verildiğini raporlayabiliyoruz" diye konuştu.
Acenteler tarafından kullanılmaya başlanan acente portalının 2017 yılında daha yaygın hale geleceğini ifade eden Ünal Ünaldı, acente portalının müşteri memnuniyeti ve hatalı girişler için önemli ölçüde yarar sağladığını, bu sayede değerli iş ortaklarına en doğru bilgilerin aktarıldığını söyledi.

TÜSAF VE ACENTE DERNEKLERİNE DESTEK

Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) ve acentelere gereken desteğin verilmesinin altını çizen Ünaldı, Türkiye'ye sigortacılık mantığının daha iyi aktarılması ve kişilerin bilinçlendirilmesinde federasyona bağlı derneklerin acente üyelerinin çok büyük rol oynadığını belirtti. Türkiye'de bilinçlenmenin izah etme, açıklama metodu ile yapıldığını hatırlatan Ünaldı, bu metodun acentelerin çabaları ile müşteriye dokunularak aktarılabildiğini, bu sayede acentelerin sigorta sektörünün olmazsa olmaz oyuncuları olduğunu bildirdi.

AUTOMOBILE CARD

RS Servis'in önümüzdeki günlerde hizmete sunacağı ve müşterilere birçok avantaj sunan Automobile Card hakkında da bilgi veren Ünaldı şunları söyledi: " Automobile Card RS Servis müşterilerine alacakları her türlü hizmette indirim ve avantaj sağlayan bir proje. Automobile Card partner firmalarda da indirim avantajı sağladığı gibi, kullanıldıkça yine partner firmalarda kullanmak üzere puan da kazandırıyor. Automobile Card'ın yazılımı RS Servis franchise hizmetlerine uygun exclusive olarak hazırlandı. Yazılım dahil tüm Ar-Ge çalışmaları tamamlandı. Demo aşamasının ardından 2017 yılının başında faaliyete girecek."



%99.7'LİK MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

Ünaldı, müşteri memnuniyeti ölçümlemesi için bugüne kadar hizmet alan 49 bin 126 müşteri tarafından doldurulan Araç Onarım İş Emrine Entegre, Müşteri Memnuniyeti Anket Formları'nda yüzde 99,7 oranında müşteri memnuniyeti alındığını belirtti. "2017 yılında en çok özen göstereceğimiz konulardan biri geçmişte olduğu gibi müşteri memnuniyeti olacak" diyen Ünal Ünaldı şu değerlendirmeyi yaptı: "Sigorta şirketlerinin müşteri sadakati ile ilgili hassasiyetini biliyoruz. İş ortağımız olan sigorta şirketlerinin bu hassasiyeti bizim için her zaman ilk nokta oldu. Hasar yönetimi adına tarafımıza yönlendirilen iş ortaklarımızın değerli müşterilerine RS Servis'ten almış oldukları memnuniyetin bir sonraki poliçe yenileme döneminde karşımıza çıkacağının farkındayız. Bu nedenle RS Servis tüm Türkiye'de ve K.K.T.C'de bulunan toplam 57 servisinin müşteri memnuniyeti için aynı yüksek konsantrasyonda hizmet verecek."

RS Servis'ten 50 bin kişiye MİNİ ONARIM hizmeti

2014 yılından bu yana mini onarım hizmeti veren RS Servis'ten bu hizmeti alanların sayısı 50 bin kişiye, anlaşmalı sigorta şirketi sayısı da 11'e ulaştı.
RS Servis'in sunduğu mini onarım hizmetiyle ilgili bir değerlendirme yapan Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, resmi olarak 2014 yılının başında Mini Onarım hizmeti vermeye Groupama Sigorta ile başladıklarını söyledi. Aynı yıl Axa Sigorta, Güneş Sigorta, Ray Sigorta ve Neova Sigorta ile devam ettiklerini belirten Ünaldı, 2015 yılında Dubai Sigorta, Generali Sigorta, Ziraat Sigorta ve Groupama Plus Hizmeti vermeye başladıklarını dile getiren Ünaldı, 2016 yılında, Eureko Sigorta, Zurich Sigorta, Türk Nippon, Ankara Sigorta ve Ray Sigorta ile Trafik Mini Onarım anlaşmasını sağladıklarını ve 2016 yılı itibarıyla toplamda 11 Sigorta'ya 13 ayrı Mini Onarım Hizmeti vermeye başladıklarını söyledi.

50 BİN KİŞİYE MİNİ ONARIM HİZMETİ

RS Servis'ten mini onarım hizmeti alan müşteri sayısının 50 bine ulaştığını belirten Ünal Ünaldı, "Değerli iş ortaklarımız sigorta şirketlerinin Mini Onarım konusunda beğenilerini kazandık, bu sayede mini onarım hizmeti verdiğimiz sigorta şirketlerinin sözleşmelerinin yenilenmesi ve yeni şirketlerin bu referanslar ile katılımları sağlanarak 11 şirkete ulaştık" diye konuştu.

WEB SAYFASI ÜZERİNDEN RANDEVU ALMA KOLAYLIĞI

RS Servis'in web sayfası üzerinden müşterilere randevu alma kolaylığı da sağladığını belirten Ünal Ünaldı, "Müşteriler www.rsservis.com.tr web adresi üzerinden 'Mini Onarım Randevu Talebi' ekranına gelerek, sigorta şirketi, acente adı, araç plaka numarası, poliçe numarası, poliçe bitiş tarihi, adı soyadı, telefon numarası, randevu talep ettiği tarihi girip, hasar fotoğraflarını yükleyerek RS Servis'e gelmeden randevu alma taleplerini iletebiliyorlar" dedi.
Gelen bu randevu taleplerinin RS Genel Müdürlüğü'nde bir havuzda birleşerek, operasyon ve hasar denetim sorumlularının bu talepleri tek tek incelediklerini vurgulayan Ünaldı, bu inceleme sonunda müşterilere telefon ile dönüş yaparak randevu verilebildiğini söyledi.

MOBİL PARÇA ONARIM HİZMETİ

RS Servis'in verdiği mobil parça onarım hizmeti konusunda bir değerlendirme yapan Ünal Ünaldı, 2015 yılı sonu itibarıyla toplanan toplam parçanın 324.000 adet civarında olduğunu, 2016 yılı sonu itibarıyla 340.000 adedi hedeflediklerini ve ekim sonu itibarıylabu hedeflerini yakaladıklarını belirtti.

CNC JANT ONARIMI

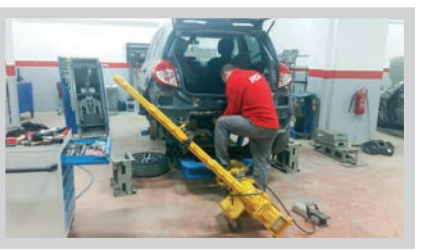
Konvansiyonel yöntemlerle onarımı mümkün olmayan kendinden desenli CNC alaşım jantların onarımı için RS Servis tarafından önemli bir yatırım bütçesi ayrıldığını belirten Ünal Ünaldı, yurtdışından bu jantların onarımı için Amerikan menşeli CNC Jant onarım makinesi yatırımının yapıldığını söyledi. Genellikle üst segment araçlarda kullanılan bu jantların yenisinin maliyetlerinin çok yüksek olduğunu dile getiren Ünaldı, bu sebeple bu yatırım sayesinde sigorta şirketlerine büyük ölçüde onarım maliyeti tasarrufu sağlamayı hedeflediklerini belirtti. Ünaldı CNC Jant onarımı hizmetini tüm RS Servis bayilerinde vereceklerini sözlerine ekledi.

ŞASE ONARIMI

2016 yılında RS Servis olarak, mekanik parça ve şase onarımına ağırlık verdiklerini belirten Ünaldı, bu itibarla, özellikle büyük iller başta olmak üzere birçok servise şase onarımı için özel ekipman yatırımları yaptıklarını söyledi.







RS Servis'in 2014'ten bu yana mini onarım hizmeti verdiğini belirten Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, bugüne kadar 50 bin kişiye hizmet verdiklerini söyledi. RS Servis hizmetlerinin beğenildiğini vurgulayan Ünaldı, anlaşmalı şirket sayısının 11'e ulaştığını açıkladı.

HASAR ONARIMI HİZMETİ

Hasar onarımlarında RS Servis Operasyon Müdürlüğü'nün denetimi ve onayının alındığını belirten Ünal Ünaldı, açılan her hasar onarımında, hasarın onarılabilirliğinin incelendiğini, fiyatlandırılması ve takibinin tek merkez üzerinden yapıldığını söyledi. Franchise ağını tek merkez üzerinden hem kontrol, hem eğitmek amacı ile sistemin kurgulandığını dile getiren Ünaldı, "Böylelikle hasar onarım tasarrufu konusunda sigortalılar ve şirketlere azami katma değer sağlanıyor" dedi.

HASARSERVİS'İ VAR SIKINTI YOK!

Ünal Ünaldı; 2016 yılı sonu itibarıyla 50.000 müşteriye mini onarım hizmeti vererek bu alandaki iddiasını koruyan RS Servis'in "Hasar Onarımı" konusunda iddialı bir giriş yaptığını, bu iddiasının 2017 yılında da devam edeceğini belirtti.
Ünaldı hasar onarımı konusunda şu değerlendirmeyi yaptı: "Özellikle, hasarlı araçlar üzerinde bulunan, sökülebilir ve onarılabilir nitelikteki parçaları yüksek teknolojik sistemlerle ve sürekli eğitim gören teknisyen yapımız ile araçların orijinalliğine uygun ve güvenlik yapısına zarar vermeden daha yüksek tasarruf ile tamamlamanın amaçlandığı yeni prosesimiz ile hasar dosyalarında maliyetlerin düşmesine katkıda bulunmayı hedefliyoruz."

2016 YILINDA GENİŞLETME YATIRIMLARINA GİDİLDİ

Hasar onarımı ile hizmet sayısındaki artışın beraberinde tevsi yatırımlara gidilme ihtiyacını doğurduğunu belirten Ünaldı, bu sebeple Ankara'da 4.500 m2 kapalı, 1.000 m2 açık, toplamda 5.500m2'lik ikinci servisin açıldığını, İstanbul'da eski yerden taşınılıp, 7.200 m2 kapalı, 1.300 m2 açık toplamda 8.500m2'lik Basınekspres yolu üzerinde RS Servis Yenibosna'nın yeni servisine taşındığını, RS Servis Bursa'nın 3000 m2 kapalı, 800 m2 açık toplamda 3800m2'lik yeni yerine taşındığını bildirdi.

RS SERVİS OSEM BELGESİNİ ALDI

Ünaldı, hali hazırda sahip oldukları TSE ve ISO gibi belgelerin yanı sıra sektörel değeri çok yüksek olan OSEM sertifikasını da aldıklarını, bu belge ile yönetim ve tüm çalışanlara büyük sorumluluk yüklendiğini belirtti.







‘Otomatik Katılım Ortak Akıl’

Sigorta sektörüne özel yazılım çözümleri ve hizmetleri sunan Agito tüm müşterilerinin ve sektörün katılımı ile “Otomatik Katılım Yönetmelik Komitesi" oluşturdu. Komite BES yönetmelik değişikliği sürecini zaman kısıtına rağmen proaktif bir şekilde yöneterek müşterilerinin zamanında ve sorunsuz geçiş yapmasını sağladı.

Agito, ocak ayı başında yürürlüğe girecek olan Otomatik Katılım Sistemi’nin yarattığı değişimi, hem sigortacılık hem de bilişim teknolojileri bakış açısı ile değerlendirerek, emeklilik şirketlerinin katılımları ile oluşturduğu “Emeklilik Sigorta Şirketleri Komitesi” toplantıları ile interaktif bir şekilde yöneterek ciddi başarılara imza attı. Agito, sektörün ortak ihtiyaçlarını karşılayan merkezi geliştirme modeli ve ortak yapıda oluşturduğu çözümler ile esnek ve düşük maliyetli hizmetler geliştirerek sektörde fark yaratmaya devam ediyor. Sigortacı Gazetesi olarak Agito ile bireysel emeklilik sektöründe köklü değişiklikler yaratan Otomatik Katılım Sistemi’nin sektörde yarattığı etkiler ve Agito’nun bu değişim sürecine yaklaşımı hakkında görüştük.

Agito yetkilileri, Bireysel Emeklilik branşında faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin ihtiyaçlarını karşılamak ve sistemlerini yeni yönetmeliğe uygun hale getirmek amacı ile Otomatik Katılım Sistemi'nin duyurulduğu ilk günden bu yana tüm sektör ile dirsek temasında çalışarak çevik bir proje yönetimi anlayışı ile hareket ettiklerinin altını çizdiler.



Agito, "Emeklilik Sigorta Şirketleri Komitesi" toplantılarıyla otomatik katılım sürecini yönetiyor.

KALİTELİ HİZMET ORTAK AKIL

Şirket yetkilileri, Agito’nun öncelikle sektörün hayat ve emeklilik konusunda uzman yetkililerini bir araya getirerek oluşturduğu Emeklilik Sigorta Şirketleri Komiteleri sayesinde sistemin olgunlaşma sürecini ortak bir bakış açısı ile ve proaktif olarak yönettiğini belirttiler. Sistemin iletişim hızı ve kalitesini de artırarak, doğru zamanda doğru çalışmaların yapılmasına odaklanan Agito'nun, kaliteli hizmet ve düşük maliyet hedefi ile yeni yönetmelik doğrultusunda ortaya çıkan ihtiyaçları karşılamak amacıyla tüm müşterilerine ve sektöre ortak bir yazılımsal altyapı sunarak, yeni sistemin yürürlüğe giriş tarihi olan 1 Ocak 2017 tarihine kadar gerekli çalışmaları başarı ile tamamladığına dikkat çektiler. Verilen bilgiye göre Agito, yeni sistemin yürürlüğe girmesi ile birlikte 7 (Yedi) bireysel emeklilik müşterisine tam zamanlı destek sağlayarak, geçiş sürecinde ortaya çıkabilecek olası risklerin de en alt seviyeye çekilmesini de sağladı.

SEKTÖRÜN ÖNDE GELEN KURUMLARINA HİZMET

Agito yetkilileri, sigorta şirketlerinin yanı sıra, Sigorta Bilgi Merkezi ve Emeklilik Gözetim Merkezi gibi sektörün önde gelen kurumları ile iletişim halinde bulunarak, tüm sektörü ilgilendiren ortak değişikliklerin tasarım aşamasında da etkin bir şekilde yer aldığına ve değişikliklerin sigorta sektörüne getireceği faydaları analiz ederek sürece katkıda bulunduklarına işaret ettiler. Şirket yetkilileri Agito'nun bu noktada, sektörden kazandığını yine sektöre geri vermek ve sektörün gelişimine katkı sağlayabilmek adına, yeni mevzuat çalışmaları ve diğer düzenlemelerde, gerek duyulduğu takdirde sahip olduğu bilgi birikimi ve tecrübeyi ilgili kurumların hizmetine hiçbir ticari amaç gözetmeksizin sunacağına da vurgu yaptılar.

Agito 5 yıldır üst üste Deloitte Teknoloji Fast50 listesinde...

Türkiye’de sekiz yıldır düzenlenen Deloitte Teknoloji Fast50 Türkiye Programı’nda 2012’den bu yana yer alan Agito, Türkiye’nin en hızlı büyüyen 50 teknoloji şirketi arasında beş yıl üst üstte yer alma başarısını gösterdi.
Agito Genel Müdürü Mutlu Uğursal Deloitte Teknoloji Fast50 programıyla ilgili olarak;



“Türkiye’nin en hızlı büyüyen 50 teknoloji şirketi arasına üst üste beşinci kez girmiş olmaktan dolayı mutluyuz. Kalite odaklı yaptığımız yatırımlar ile birçok değişime öncülük ederek yakaladığımız istikrarlı büyüme trendi ile birlikte, Türkiye’deki sektörel liderliğimizi pekiştirmenin yanı sıra, bölgemizde de önemli bir oyuncu olma hedefi ile yatırımlarımıza devam ediyoruz” dedi.
Uğursal, birlikte geçirdikleri yıllar, gösterdikleri inanç ve güven için değerli müşterilerine, Deloitte Teknoloji Fast50 Türkiye Programı’na ve tüm iş ortaklarına teşekkürlerini sunarak sözlerini tamamladı.

AKILLI YATIRIM SEPETİ PLATFORMU'NA YATIRIM

Agito, İTÜ Çekirdek Big Bang 2016’da MİKS Akıllı Yatırım Sepetleri Portföy Yönetim Platformu’na yatırım kararını açıkladı.

İstanbul Teknik Üniversitesi’nin teknoloji geliştirme bölgesi İTÜ ARI Teknokent’in bünyesindeki kuluçka merkezi İTÜ Çekirdek’in bu yıl 5. kez düzenlediği girişimcilik yarışması Big Bang 2016’da dereceye giren ekipler belli oldu. İTÜ kampüsünde, 12 Kasım günü gerçekleştirilen yarışmanın finalinde üç bine yakın seyirci salonları doldurdu.
Etkinlikte konuşan Agito CEO’su Emre Omacan İTÜ Çekirdek Big Bang 2016 kapsamında, MİKS Akıllı Yatırım Sepetleri Portföy Yönetim Platformu’na yaptıkları yatırımı açıkladı.



Agito CEO'su Emre Omacan, İTÜ Çekirdek Big Bang'in ilk günden beri sponsorları arasında yer almaktan mutlu olduklarını söyledi.

Agito CEO’su Emre Omacan, 5 yıldır düzenlenen İTÜ Çekirdek Big Bang’in ilk gününden bu yana Agito olarak sponsorlar arasında yer almaktan mutlu olduklarını belirtti. Kişisel olarak girişimci mentorluğu da yapan Omacan, bu yıl artık yatırımcı olmaya karar verdiklerini belirterek, Fintech ve Insurtech alanında Agito’nun sektöre sunduğu değer önerisini zenginleştirecek girişimlerle ilgilendiklerine değindi. Omacan, aynı zamanda Agito olarak finans ve sigorta sektörü bilgi, tecrübe ve ilişkilerimizle işine katkı koyabileceğimiz girişimlere baktıklarını, MİKS’e yapılan yatırımın da bu doğrultuda olduğunu vurguladı. Agito olarak bundan sonra da benzer özelliklere sahip girişimlerle ilgilenmeye devam edeceklerini belirten Omacan, sözlerini, İTÜ Çekirdek’i ve Big Bang’i Türkiye girişimcilik ekosisteminin gelişmesinde çok önemli bir inisiyatif olarak gördüklerini ve hem yatırımcı olarak, hem de girişimci mentorlukları ile desteklemeye devam edeceklerini belirterek tamamladı.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Doğan Şen:

Kötü sürücülere karşı caydırıcı uygulamalar gerekiyor

SAB Başkanı Doğan Şen, Danıştay'ın trafik sigortası genel şartlarındaki bazı maddeleri yürürlükten kaldırmasını doğru bulmadığını belirtti. Bu uygulamayla kötü sürücülere karşı sigortacıların alabileceği bir önlem kalmadığını kaydeden Şen, kötü sürücüler için caydırıcı uygulamaların getirilmesi gerektiğini ifade etti.

SAB Başkanı Doğan Şen, Danıştay'ın, Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları'na ilişkin Tebliğ'in bazı maddelerinin yürürlükten kaldırdığını aktardı. Şen, yürürlükten kaldırılması istenen maddeleri şu şekilde sıraladı:
"*Tebliğ'in A.5. Kapsama Giren Teminat Türleri başlıklı maddesinin 'a) Maddi Zararlar Teminatı' paragrafındaki 'Değer kaybının tespiti bu Genel Şart ekinde yer alan esaslara göre yapılır' cümlesinin,
* 'Ek: 1. Değer Kaybı Hesaplaması'nın, 'A.5. Kapsama Giren Teminat Türleri' başlıklı maddesinin 'c) Sürekli Sakatlık Teminatı' paragrafının birinci cümlesinde yer alan 'bu genel şart ekinde yer alan esaslara göre belirlenecek' ibaresinin,
*'Ek: 3 Sürekli Sakatlık Tazminatı Hesaplaması'nın, 'ç) Destekten yoksun kalma (Ölüm) Teminatı' fıkrasındaki 'Bu genel şart ekinde yer alan esaslara göre belirlenecek' ibaresinin,
* 'Ek: 2 Destekten Yoksun Kalma Tazminatı Hesaplaması'nın, 'A.6. Teminat Dışında Kalan Haller' başlıklı maddesinin a, b, c, d, i, j, k, I, n, o bentlerinin,
* Ek: 2'nin 'B.2. Tazminat ve Giderlerin Ödenmesi' başlıklı maddesinin 2.1 fıkrasının ikinci cümlesinin ve aynı fıkranın ikinci bendinin birinci ve ikinci cümlelerindeki 'parça veya ömrünü tamamlamış araçlar mevzuatı kapsamındaki araçlardan elde edilen orijinal parça' ibarelerinin ve üçüncü bendinin tamamının,
* Aynı maddenin 2.4 fıkrasındaki 'Sigortalı, sigortacının göstereceği avukata gereken vekâletnameyi vermek zorundadır' ibaresinin,
* 'B.4. Zarar Görenlerin Haklarının Saklı Tutulması ve Sigortacının Sigortalıya Rücu Hakkı' başlıklı maddesinin (b) bendinde yer alan 'veya trafik kurallarının ihlali' ibaresi."
Doğan Şen, bu kararın ne anlama geldiğini de özetle şu şekilde açıkladı:
"1. Çıkma ve sökme parçaların, sigorta şirketlerince karşılanan hasar onarımlarında sigortalı ya da mağdur onayı haricinde hiçbir şekilde kullanılmamaları kişi ve kamu yararı gereğidir. Sigorta ilişkisinin tarafı olmayan ve doğrudan zarar gören üçüncü kişilerin araçlarında meydana gelen hasarın rızaları alınmaksızın çıkma parçayla değiştirilmesine imkan tanınarak mülkiyet hakkına kısıtlama getiren böyle bir düzenlemeye gidilmesi hukuka aykırıdır.
2.Tazminatı gerektiren olayın, sigortalının veya eylemlerinden sorumlu olduğu kişilerin kasti bir hareketi veya ağır kusuru sonucunda meydana gelmişse sigortalıya rücu edilir. Bu hususta, üçüncü kişinin zararlarını güvence altına almak için prim ödeyen sigortalının bir de trafik kuralının ihlalinden kaynaklı zararları ödemek zorunda kalacağı, her trafik ihlalinde sigortalının kusurlu olamayacağı ve dolayısıyla kendisine sigortacı tarafından rücu edilemeyeceği açıktır. Ağır kusur tanımında sadece ehliyetsiz, yetersiz ehliyetli ve alkollü araç kullanımı bırakıldı.
3. Değer kaybı hesabında ise, vidalı parçaların değişimi nedeniyle uğranılan değer kaybının tamamının kayıptan sayılmasına karar verildi."
Hukukun üçüncü şahısların maruz kalacağı zararların eksiksiz ödenmesi konusunda hassasiyet gösterdiğini kaydeden Şen, ağır kusur halinde işletene rücu edilmesinin çerçevesinin daraltıldığını ifade etti. Bu uygulamayla kötü sürücülere karşı sigortacıların yapabileceği bir eylem bırakılmadığını dile getiren Şen, "Yılda üst üste 8-10 kaza yapmayı alışkanlık haline getiren ve bunu normal bulan sürücülere caydırıcı ne yapılabilir? Çok kaza yapanlar eskiden trafik sigortasına yapılan zamla cezalandırılıyordu. Araç işletenlerinde 'Kaza yaparsam primim artar. Aman dikkatli olayım, kaza yapmayayım, primim artmasın' dürtüsü gelişmişti. Ticari araç primlerine üst limit getirildi, 1 kere kaza yapanla 10 kere kaza yapanın primi aynı oldu. Kamyonetse 2 bin lira maksimum prim ödeyecek olması caydırıcı olmaktan uzaklaştırdı" dedi. "Ağır kusurlu olursam, kırmızıda geçer maddi ya da bedeni zarar verirsem, sigorta şirketi ödediği hasarı bana rücu eder" endişesinin de caydırıcı olduğunu belirten Şen, artık bunun da ortadan kalktığını söyledi.

'ŞİRKETLERİN ÖDEDİĞİ HASAR ARTACAK'

Bundan sonra sigorta şirketlerinin daha fazla hasar ödemeye başlayacağını aktaran Şen, "Trafik primleri düşsün diye bir dizi uygulama getirildi, getirilirken acenteler mağdur edildi. Araç işleteni en uygun primi bulsun diye acente poliçeleri yılda 4 kere iptal edip yeniden basacak. Üstelik %1 komisyonla verecek bu hizmetleri, oysa bir trafik poliçesinin acenteye maliyeti 2015 verilerine göre ortalama 17 lira. Caydırıcılık yoksa ve hasarlar artacaksa sigorta şirketleri primleri nasıl indirebilecek?" diye sordu.



SAB'DAN ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

1. Trafik cezaları caydırıcı olabilecek seviyede artırılmalıdır.
2. Kırmızı ışıkta geçmek, aracıyla bir başka aracı kasti sıkıştırmak gibi fiillerde, alkollü araç kullananlarda olduğu gibi ehliyetlerine hemen el konulmalıdır.
3. Bir yılda üst üste üç kaza yapan sürücü eğitime tabi tutulmalı, kaza yapmaya devam etmesi halinde ehliyetine el konulmalıdır.
4. Kamyonet, minibüs, motosiklet gibi araçların ruhsat tescillerinde kullanım şeklinin ticari, hususi olarak ayırt edilmesi sağlanmalıdır. Bu doğrultuda trafik poliçesine esas olan araç segmenti rehabilite edilmelidir.
5. Ticari araçlara kamera, telematik cihazlarının montajı zorunlu hale getirilmelidir.
6. Kaza frekansı yüksek işletenler diğerlerinden ayrılmalı, ayrı bir havuzda değerlendirilmelidir. Tavan prim makul ölçüde artırılmalıdır. Hasar yapan sürücüye yüksek prim, yapmayana düşük prim tatbik edilebilmelidir.
7. İyi sürücü ve kötü sürücünün ayırt edilebilmesi için hasarsızlık ve hasar kademeleri artırılarak, kademe oranları yeniden düzenlenmelidir.
8. Doğrudan tazmin yöntemine bir an önce geçilerek hizmet odaklı satışa önem verilmelidir.

Primler artarsa, ticari araç işletenlerinin 'Primler çok yüksek' diye şikayet edeceğinin altını çizen Şen, "Ticari araç işletenleri siyasi arenada yine lobi faaliyetlerinde bulunacak ve teamüle uymayan bir dizi yeni uygulamalar hayata geçecek. Hasar yapmaya meyilli sürücülere, hukukun da kabul edeceği uygulamaların behemehal hayata geçirilmesi gerekiyor, yoksa sektör trafik sigortası sorunları ile boğuşmaya, boşuna efor sarf etmeye devam edecek" dedi.

Acenteler KOSGEB destekleri kapsamına alınmak istiyor

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı İsmail Yücel ile görüşerek sigorta acentelerinin KOSGEB kapsamına alınması için destek istedi.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) rekabet güçlerini geliştirecek destek ve hizmetler sunarak ekonomik ve sosyal kalkınmadaki paylarını artırmaları amacıyla, ülkemizde sanayi ve hizmetler sektöründe faaliyet gösteren çeşitli KOBİ ve girişimcilere finansal destek sağlıyor. Bu desteklerden faydalanabilecek meslek grupları Bakanlar Kurulu tarafından belirleniyor olup, sigorta acenteleri desteklerden faydalanamıyor. Bu çerçevede, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, sigorta acentelerinin de KOSGEB destekleri kapsamına alınmasını teminen çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor.

Son olarak, TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı İsmail Yücel'i 26 Ekim'de makamında ziyaret ederek, sigorta acentelerinin KOSGEB kapsamına alınması için destek talep etti.

Ayrıca Kasap, muvafakatname sorununun çözümü ile işyeri ruhsatı sorununun Yatırım Ortamını İyileştirme Kurulu (YOİK) platformuna taşınması konularında sağladığı katkılarından dolayı Yücel'e teşekkürlerini iletti.



Hüseyin Kasap (solda) İsmail Yücel'e mesleki sorunlarla ilgilendiği için teşekkürlerini sundu.

Sigorta acenteleri Kuşadası'nda buluştu

Ege Sigorta Acenteleri Derneği'nin her yıl geleneksel olarak düzenlediği "Dayanışma ve Kaynaşma Toplantısı" Kuşadası Pine Bay otelde 19-20 Kasım tarihlerinde gerçekleştirildi.

Toplantıya yoğunlukla İzmir ve Ege acenteleriyle muhtelif illerden dernek yöneticileri ve temsilcileri katıldı.

Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) Müdürü Aydın Satıcı, TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap ile TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez konuşmacı olarak toplantıya katıldı.

Ege Sigorta Acenteleri Derneği'nin bu etkinliğine sponsor olan HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu da katılımcılar arasındaydı.

Ege Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Melih Çırpar yaptığı açılış konuşmasında katılımcılara teşekkür etti ve yönetim kurulu üyelerini tanıttı.







Ahmet Genç konuşmasında sektörde yapılan yasal düzenlemeleri kronolojik sırayla anlattı. Yasal düzenlemelerin büyük oranda tamamlandığını kaydeden Ahmet Genç, bundan böyle sektörü büyütmek için dünya uygulamalarına paralel yeni düzenlemelerin yapılabileceğini belirtti.

Ceyhan Hancıoğlu, Türkiye'de, Avrupa'da ve dünyada sektördeki son durum hakkında bilgiler vererek, şirketinin mevcut durumu ve gelecekte alacağı pozisyon hakkında dinleyenleri aydınlattı.

Aydın Satıcı, SBM'nin uygulamaları hakkında acenteleri bilgilendirdi. Her türlü öneri ve görüşe açık olduklarının altını çizen Satıcı, acentelerin SBM'den geniş bir şekilde yararlanabileceklerini ifade etti.

Hüseyin Kasap ise TOBB SAİK'in mevcut yapısı, görev ve yetkileri, işbaşına geldiklerinden bu yana yaptıkları icraatları anlattı. Sigorta acentelerinin sorunlarına çözüm arayışlarının devam ettiğini, acentelere yeni iş imkanları konusunda çalışmalarının sürdüğünü vurgulayan Kasap, acentelik mesleğinin bekası ve daha itibarlı bir meslek algısının yaratılması için her acentenin kendilerine destek olması gerektiğinin altını çizdi.

Mevlüt Söylemez; TOBB SAİK tarafından yayınlanan "Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin Uygulama Esasları" ve mevzuatla ilgili bilgi verdi. Söylemez, kurallara acentelerin titizlikle uymaları gerektiğini ifade etti.

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi:

'Teknik personel sınavı yapılacak illerin sayısı artırılsın'

TOBB SAİK, 16 Kasım'da TOBB İstanbul Hizmet Binası'nda toplandı. Toplantıda, SEGEM'e 2017'de teknik personel sınavının düzenleneceği illerin sayısının artırılması talebi iletildi. Ayrıca toplantıda, gerçek kişi acente ya da tüzel kişi acente müdürü için SEGEM'le birlikte kapsamlı bir eğitim hazırlanması konusu ilk kez gündeme geldi. Gündeme gelen diğer konular arasında levha kayıt ve aidat ücretleri, BES aracılığı, İhtiyari Deprem Tarifesi, ilgili mevzuata aykırı olarak sigorta acenteliği faaliyetinde bulunan kişiler ile İcra Komitesi'ne iletilen şikayet yazıları ve disiplin konuları vardı.



TOBB SAİK'in araştırması Journal of Risk Research'te yayınlanacak

2015'te TOBB SAİK tarafından tamamlanan "Sigorta Acenteleri Bölgesel Gelişmişlik ve Taşıma Kapasitesi Projesi" uluslararası seçkin bir bilimsel dergi olan Journal of Risk Research'te makale olarak yayınlanmaya uygun bulundu. Derginin hakem kurulu, aynı zamanda proje yürütücülüğü ve danışmanlığını yürüten Başkent Üniversitesi öğretim üyelerinden Yrd. Doç. Dr. Erdem Kırkbeşoğlu ve Glasgow Caledonian Üniversitesi öğretim üyelerinden Prof. Dr. John Hood'un "An Analysis of the Carrying Capacity and Life Process Risks of UK and Turkish Insurance Intermediaries" başlıklı makalesini yayınlanmaya değer gördü.



Sigortacılıkta risk yöneticilerinin önemi artıyor

Küresel konjonktürdeki değişimler ve sigortacıların iş modellerindeki baskıların artması nedeniyle risk yöneticileri olan CRO'ların şirketler için önemi artıyor. CRO'lar ekonomik ve siyasal ortamların yarattığı zorlukları tespit ediyor ve geleceğin getirdiği riskleri önceden saptıyor.

EY'nin sigortacılık sektörü için düzenlediği "Risk yöneticileri araştırması", Avrupa'daki hayat ve hayat dışı sigorta şirketleri, reasürörlerden oluşan CRO (risk yöneticileri), üst düzey yönetici ve direktörün katılımıyla gerçekleştirildi. EY Türkiye Risk Danışmanlık Hizmetleri Müdürü İlke Akdağ, araştırmayı şöyle anlattı:

DEĞER ODAKLI SİGORTACILIĞIN BELKEMİĞİ CRO'LAR

Araştırma, risk fonksiyonunun değişen dinamikleri ve CRO'ların bu kapsamdaki rolünü konu alıyor. Çalışma özellikle, CRO'ların 'dolaylı yoldan değer katma', 'mevzuat değişimi, istikrarsız ekonomi ve siyasal ortamdan kaynaklanan ana zorlukların belirlenmesi' ve 'teknolojinin sektörde genişleyen rolü ve beraberinde getirdiği risklerin farkında olma' konularındaki yeteneklerinin ölçümlenmesine odaklanıyor.

Araştırmada, 8 temel konu öne çıkıyor. Bunlardan ilki, AB ve Birleşik Krallık'ta meydana gelen politik gelişmeler ile birlikte yılın ilk yarısında meydana gelen piyasalardaki dalgalanmaların ve sigortacıların iş modellerindeki stratejik baskıların, risk fonksiyonlarının önemini artırması. Katılımcılar, risk fonksiyonunun artık uyum rolünden daha fazlası olduğu, değer odaklı sigortacılık yaklaşımının belkemiği olma yolunda şekillendiğini belirtiyor.

İkinci önemli konu, Solvency II ile CRO'ların temel rollerinden birinin, risk, sermaye ve değer arasında doğru dengeyi bulması olarak karşımıza çıkıyor. Geçtiğimiz yıl araştırmaya katılanların birçoğu sermaye yönetimi ve iş stratejisi üzerinde "limitli etkiye" sahip olduklarını belirtirken, bu yıl birçok katılımcı "karar komitesinde kilit role" sahip olduğunu belirtiyor.

YENİ FIRSATLARI DA BARINDIRIYOR

Ortaya çıkan bir diğer sonuç ise CRO'ların kendilerini kurum stratejilerinin hayata geçirilmesinde destekçi role sahip olarak görmeleri. Katılımcılar, risk fonksiyonu görevini yönetimin kötü olaylarla karşılaşmasının engellenmesi olarak görmenin yanı sıra, risk fonksiyonunu stratejinin kaçınılmaz bir parçası olarak yeni fırsatları da barındırması olarak tanımlıyor.

Araştırma sonuçlarında CRO'ların riskin kattığı değeri granüler bir şekilde ölçmeyi faydalı bulmadıkları görülüyor. Risk yönetiminin, yönetim masasında önemli stratejik iş konuları konuşulurken veri olarak ele alındığında başarılı olduklarını anladıkları ifade ediliyor.

Katılımcılar tarafından iç kontrol, risk yönetimi ve uyum ile iç denetim fonksiyonlarının entegrasyonunu içeren üçlü savunma hattı modelinin uygulamada birtakım zorluklar barındırdığı belirtiliyor. Temel pratik zorlukları, danışmanlık fonksiyonlarının yarattığı maliyet, üçlü savunma hattının esnemeyen yapısı ve ilk savunma hattı olan yönetim seviyesinin sorumluluk almaması şeklinde ifade ediliyor.

Katılımcılar, risk iştahının anlaşılması ile ilgili olarak üst yönetimin farkındalık sahibi olduğunu ancak tüm iş kolları genelinde bu anlayışın yaygınlaşması adına daha gidilecek yolun olduğunu düşünüyor.

CRO'ların özellikle operasyonel risk yönetiminin yetersiz kaldığı alanların farkında olmaları ile birlikte bu konudaki etkinliğin artırılması için yöntem arayışında oldukları görülüyor. Çoğu katılımcı, siber riskleri en büyük kaygılarından biri olarak tanımlıyor. Bu, siberin, operasyonel risk odağında önemli bir alan teşkil etmesi gerektiğinin altını çiziyor.

Araştırma sonuçlarında insana ve teknolojiye yapılan yatırımlar arasındaki çatışmada kazananın her seferinde insan olduğu yönündeki fikir ön plana çıkıyor.



GELECEĞİN CRO'SU...

Rapordan çıkan sonuçlar değerlendirildiğinde geleceğin CRO'sunun;

- İş ve stratejik kararların alınması konusunda Yönetim Kurulu'na aktif olarak stratejik danışmanlık yapması,
- Gerekli durumlarda iş sorumluluğunu alması,
- Dijitalleşmenin gerekliliklerinin farkında olması ve risk fonksiyonlarını otomotize edecek dijital transformasyon konularında aktif bir şekilde yer alması,
- Operasyonel risklerin yönetilmesinin yanında siber saldırılara karşı şirketin ve müşterilerin korunmasına da odaklanması bekleniyor.

http://www.ey.com/tr/tr



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Piyasalarda riskten kaçış eğilimi var

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 Sistemindeki Hisse Senedi Fonları 2016 yılının Ekim ayında %2.35 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki yükseliş %2.68 seviyesinde oldu. Ekim ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.38 oranında düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde ise %2.00 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2016 yılı Ekim ayında %1.44 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 lirayla başlatılmış ve her ayın TÜFE oranında artırılmıştır. Fon alınırken, yatırılan tutardan %4-%2 arasında yönetim gider kesintisi yapılacağı varsayılır.

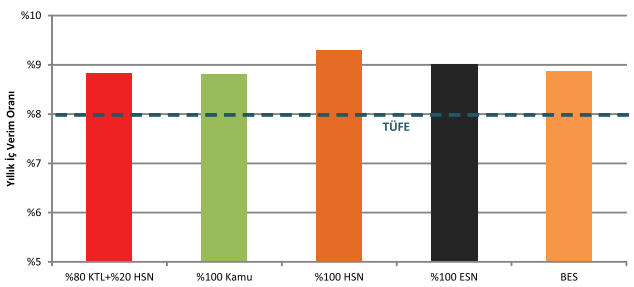
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

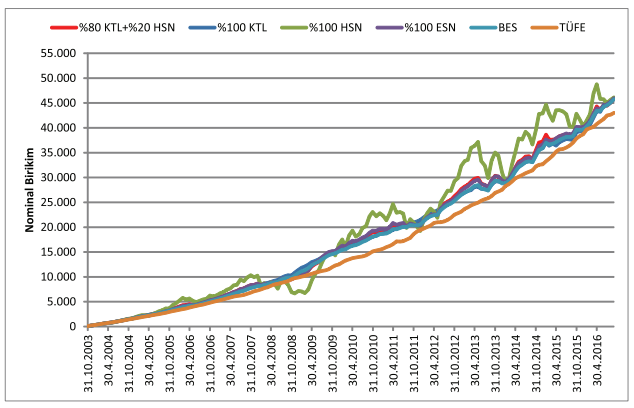
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.10.2016 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



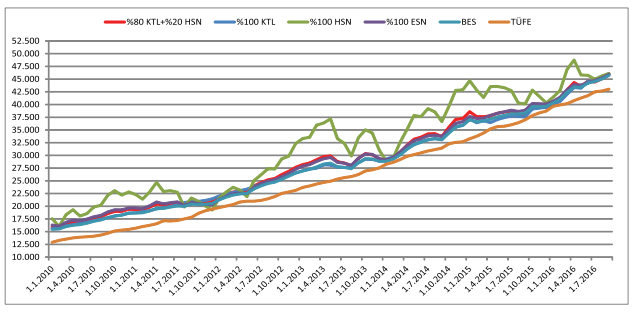
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.10.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %8,87 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %9,29 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.10.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.10.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.10.2016 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 46.285 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 43.908 TL birikime ulaşmaktadır.

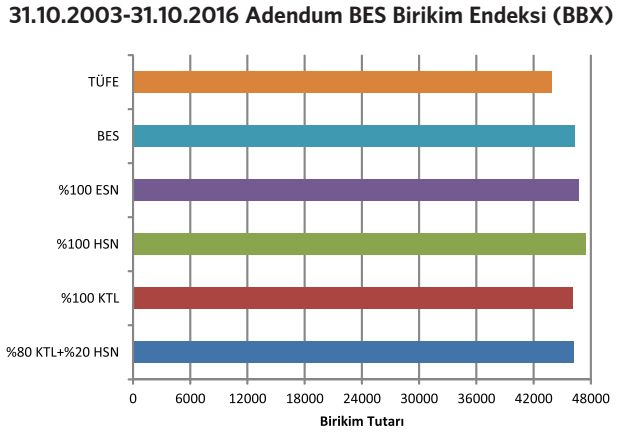
31.10.2003-31.10.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2016 gelişimi)



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.

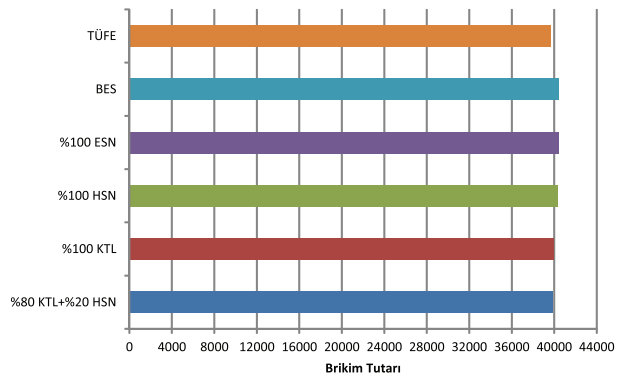
Yandaki grafik 31.10.2003-31.10.2016 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise % 2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.10.2016 tarihinde 46.285 liraya ulaşmıştır. Bu kişi Ekim 2016 döneminde bireysel emeklilik sistemine 280 lira katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.10.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.10.2016 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında % 4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise % 2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.10.2016 tarihinde 40.299 lira Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-31.10.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





18 yaş altına BES yolu açılacak

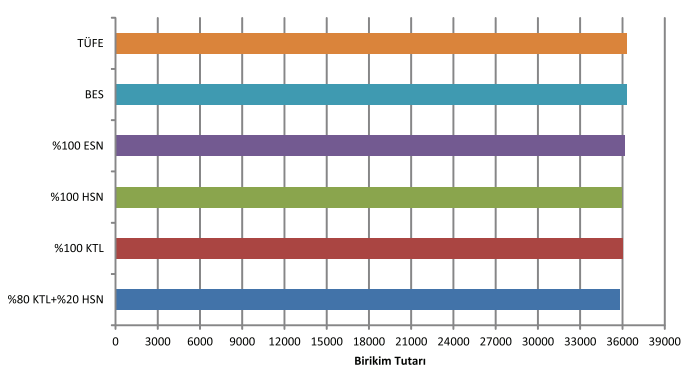
Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'nda, Hazine Müsteşarlığı'nın 2017 bütçesine ilişkin sunum yaptı. Sunumda, Hazine Müsteşarlığı'nın gözetim ve denetiminde faaliyet gösteren 59 sigorta şirketi, 2 reasürans şirketi, 130 broker, 15 bin 804 acente, 36 bin 480 bireysel emeklilik aracısı, 3 bin 616 sigorta eksperi ve 128 sicile kayıtlı aktüer olduğu paylaşıldı.
Bireysel Emeklilik Sistemi'nin geliştirilmesi amacıyla uygulamaya konulan "devlet katkısı" teşviki sayesinde, 2013 yılından bu yana sistemin büyümesinde çok önemli bir mesafe kat edildiği vurgulandı. Bu kapsamda, katılımcı sayısı 2013 yılı başındaki 3.1 milyon seviyesinden Ekim 2016 itibarıyla 6.5 milyon kişiye, fon büyüklüğü ise yaklaşık 20 milyar liradan devlet katkısı dahil 58.6 milyar


Mehmet Şimşek

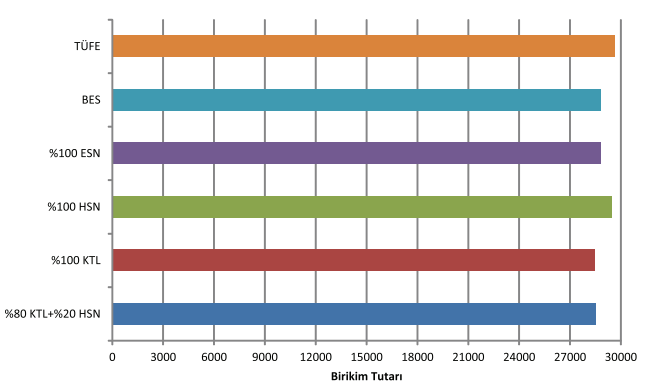
liraya yükseldi. Şimşek, sistemin daha da ileriye götürülmesini teminen, temel olarak iki önemli çalışmanın bulunduğunu ifade etti.
Bu çalışmalardan biri olan otomatik katılım uygulamasına ilişkin kanuni düzenlemenin 1 Ocak 2017 itibarıyla yürürlüğe gireceği hatırlatıldı. Otomatik katılım sisteminin, katılımcılar için çok cazip olacak şekilde tasarlandığını, yürürlükteki %25'lik devlet katkısına ek olarak, cayma hakkını kullanmayan ve sistemde kalan kişilere 1000 lira ilave devlet katkısı verileceğinin de tekrar altı çizildi.
Sunumda ayrıca, sistemden emekli olup birikimini toplu para olarak değil de yıllık gelir sigortası şeklinde almak isteyen katılımcılara, birikimlerinin %5'i kadar ek devlet katkısı sunulacağını belirten Şimşek, otomatik katılımla ilgili alt düzenleme çalışmalarının da son aşamaya geldiğini duyurdu.
İkinci çalışmanın ise, fiil ehliyetine sahip olmayan kişilerin, veli ve vasileri aracılığıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılabilmesini sağlayacak düzenlemeler ile ilgili olduğunu belirten Şimşek, bu konudaki çalışmaların da son aşamaya geldiğini ve ilgili düzenlemelerin, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki fon birikimine önemli katkı sağlayacağını vurguladı.

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, 18 yaş altındakilerin veli ve vasileri aracılığıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılabilmesini sağlayacak düzenlemeler üzerinde çalıştıklarını ifade etti.

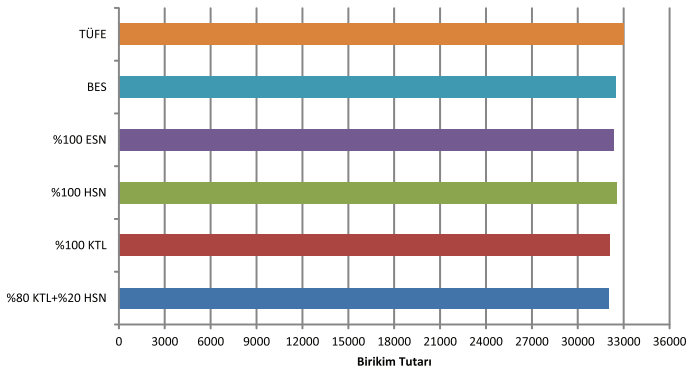
31.01.2006-31.10.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



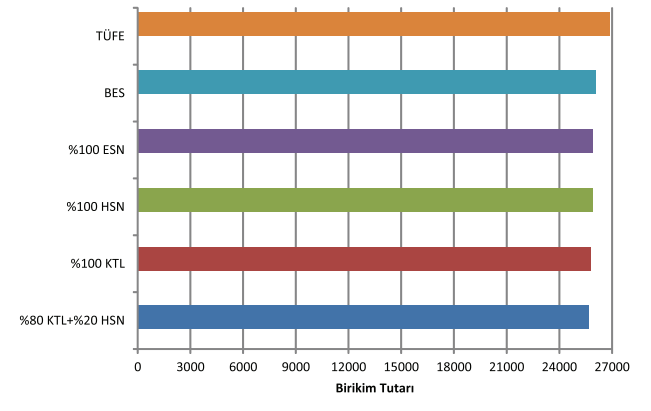
31.01.2008-31.10.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.10.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.10.2016 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.

Geleneksel Monte Carlo ve Baden Baden reasürans görüşmeleri gerçekleşti

TERÖR reasüransta sektörü zorlayabilir

Reasürans görüşmeleri sonrasında görüşlerini aldığımız Ray Sigorta Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi Eyüphan Daldal ile Milli Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Özlem Civan, 2017 yenilemelerinde Türk sigorta şirketlerinin terör teminatı konusunda sorun yaşayabileceğini aktardılar.

Sektörün yakından takip ettiği uluslararası reasürans görüşmeleri tamamlandı. Eylüldeki Monte Carlo görüşmelerinin ardından, ekim ayında da Baden Baden buluşmaları gerçekleşti. Bu toplantılardan Monako'nun Monte Carlo kentinde gerçekleştirileni 60'ıncı, Almanya'nın Baden Baden şehrinde gerçekleştirileni de 46'ncı kez düzenlendi.

Görüşmelerde, 2017 yılının reasürans yenilemeleri için sigortacılar ve reasürörler masaya oturdu. Türk sigorta sektörünün oyuncularının da katıldığı görüşmelerin nasıl geçtiği hakkında biz de Ray Sigorta Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi Eyüphan Daldal ile Milli Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Özlem Civan'dan görüş aldık.

Eyüphan Daldal da Özlem Civan da 2017 yılında anlaşmalar yapılırken Türk şirketlerin terör teminatı konusunda sorun yaşayabileceğini ifade etti. Bunun dışında Türkiye özelinde fiyatlamaların global beklentileri takip edeceğini ifade eden Daldal, "Global anlamda, sigorta şirketleri bir kez daha çok büyük hasarların ödenmediği bir yılın kendilerine getirdiği avantajla 2017 reasürans yenilemelerini çok zorlanmadan tamamlayabilecek" dedi.

Özlem Civan ise o kadar iyimser yorumlarda bulunmadı. Reasürörlerin 2017 yılı yenilemelerinde daha temkinli davranacağını düşünen Özlem Civan, bunun sebebini şu şekilde açıkladı: "Reasürörlerin teknik kârlılıkları geriledi ve mali gelirleri asgari düzeye geldi. Bu durumun bilanço kârlılıkları üzerinde yarattığı baskı nedeniyle reasürörlerin risk iştahında azalma olduğu gözlemleniyor. Risk seviyesine göre ayarlanmış fiyat indirimleri önceki dönemlere kıyasla daha sınırlı olur."

Milli Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Özlem Civan:

Reasürörler 2017 yenilemelerinde daha temkinli davranır

Milli Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Özlem Civan, reasürans kapasite fazlasına ve son yıllarda hasarların düşük düzeyde gerçekleşmesine bağlı olarak ortaya rekabetçi koşullar çıktığını belirtti. Bu koşullar ile düşük yatırım gelirlerinin, piyasa genelinde pek çok reasürans şirketini iş modellerinde değişiklik yapmaya yönelttiğini kaydeden Civan, şirketlerin branş ve coğrafi açıdan portföylerini çeşitlendirme suretiyle prim gelirlerini ve teknik kârlılıklarını artırma çabasına girdiğini ifade etti. Bu gelişme paralelinde, 2012 yılından itibaren yükselen bir ivmeyle süregelen birleşme ve satın almaların 2016 yılında da devam ettiğini aktaran Civan, "Hem alıcıların farklı branş ve bölgelere açılım politikaları, hem de satıcıların sermaye maliyetini karşılamakta yetersiz kalan portföylerini elden çıkarma amaçları doğrultusunda, konsolidasyon giderek yaygınlaştı. Bununla birlikte, rekabetçi piyasa koşulları dolayısıyla kötüleşen hasar/prim oranları, iş portföylerindeki değişim sonucunda yükselen masraf oranları ve tatmin edici olmaktan uzak yatırım gelirleri reasürans şirketlerinin kârlılıklarını olumsuz yönde etkiledi" dedi.



"Reasürörlerin 2017 yılı yenilemelerinde daha temkinli davranacakları öngörülüyor. Nitekim, bazı reasürörlerin belirledikleri fiyat ve şartları karşılamayan reasürans anlaşmalarına katılımlarını büyük ölçüde azaltmış ve bazılarının ise anlaşmalardan tamamen çıkmış olması bu görüşü destekliyor."

'RİSK İŞTAHINDA AZALMA VAR'

Piyasa koşulları ve görece düşük maliyetli hasarların aşındırıcı etkisinin yanı sıra, geçmiş yıllara ilişkin karşılıkların olumlu etkisinin giderek azaldığını ifade eden Civan, bunun neticesinde teknik kârlılıkların gerilediğini ve mali gelirlerin asgari düzeye geldiğini dile getirdi. Özlem Civan sözlerine şöyle devam etti: "Bu durumun bilanço kârlılıkları üzerinde yarattığı baskı nedeniyle reasürörlerin risk iştahında, özellikle kâr marjı tatminkâr seviyede değerlendirilmeyen reasürans programları ve bölgeler açısından azalma olduğu gözlemleniyor."

Buna bağlı olarak, risk seviyesine göre ayarlanmış fiyatlarda görülecek indirimlerin önceki dönemlere kıyasla sınırlı ölçekte gerçekleşeceğini söyleyen Civan, "Ayrıca, küresel reasürans piyasalarında son dört yıldır alıcılar lehine oluşan koşullar neticesinde teminat kapsamı ve diğer anlaşma şartları bakımından oldukça esnek bir tutum sergileyen reasürörlerin 2017 yılı yenilemelerinde daha temkinli davranacakları öngörülüyor. Nitekim, bazı reasürörlerin belirledikleri fiyat ve şartları karşılamayan reasürans anlaşmalarına katılımlarını büyük ölçüde azaltmış ve bazılarının ise anlaşmalardan tamamen çıkmış olması bu görüşü destekliyor" diye konuştu.

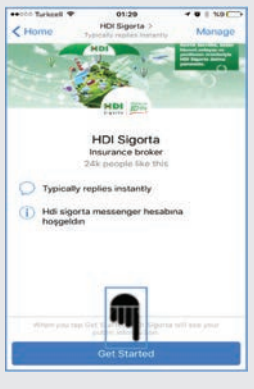
'TERÖR TEMİNATINDA SORUN OLABİLİR'

"Ülkemizin de içerisinde bulunduğu bölgede yaşanan olaylar nedeniyle, 2017 yenilemelerinde özellikle terör teminatı bakımından sıkıntılar söz konusu olabilir. Yerel mevzuat çerçevesinde terör teminatı veren sınırlı sayıdaki uluslararası reasürans şirketinin gerek 2016'da meydana gelen, gerek sonraki dönemlerde yaşanması muhtemel terör olayları dolayısıyla oluşabilecek tazminatları dikkate alarak fiyatlara yapacakları yüklemeler 2017 katastrofik program maliyetleri açısından olumsuzluk yaratabilir" diyen Civan, anlaşmalarda yer alan terör teminatının kapsamı ve buna ilişkin olay tanımıyla ilgili farklı düzenlemelere gidilmesinin de ihtimal dahilinde olduğuna dikkat çekti.

SEKTÖRDEN

HDI Sigorta 42 milyon kişiyi acenteleriyle buluşturacak

HDI Sigorta, nisan ayında Facebook geliştirici platformunda duyurulan Facebook Messenger için geliştirilen BOT teknolojisini daha da ileriye taşıyarak Türkiye ve dünyada ilk olan bir sigorta uygulaması geliştirdi. HDI Sigorta, Facebook'taki bir platform üzerinden online sigortacılık hizmeti veren ilk sigorta şirketi olacak. HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Doğdu, HDI Sigorta olarak trafik sigortası ve seyahat sigortasını, iş ortakları olan acenteler kanalıyla Facebook üzerinden satabildiklerinin altını çizerek, dijitalleşmenin acentenin hizmetinde kullanıp değer yaratan yatırımlar ile süreceğini, dijital sigortacılık denince bunu anladıklarını belirtti. Facebook müşterilerini Messenger üzerinde acenteleriyle buluşturmayı hedeflediklerini belirten Doğdu, "Yakın zamanda satış sonrası birçok hizmetimizi de Facebook üzerine taşıyarak müşteri ve acentelerimize 7/24 hizmet verebileceğiz" sözlerine yer verdi.




Monte Carlo


Baden Baden

SİGORTACILARIN İKİ ÖNEMLİ BULUŞMA YERİ

Sigortacıların gelenekselleşen uluslararası toplantılar dizisinin ilki Monako Krallığı'nın Monte Carlo kentinde, bir diğeri ise Almanya'nın Baden Baden kentinde her sene düzenleniyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Ray Sigorta Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi Eyüphan Daldal:

Reasürans fiyatları Türkiye'de de küresel trendi takip eder



"Dünyadaki sigorta şirketlerinin büyük hasarlar yaşanmadan geçirilen birkaç yılın ardından iki haneli indirimler bekledikleri söylenebilir. Ancak görüşmeler bu beklentilerin reasürans piyasası tarafından desteklenmeyeceğini ve indirimlerin tek haneli olarak kalacağını gösteriyor. Terör teminat fiyatlaması ayrı tutulmak kaydıyla Türkiye özelinde de fiyatlamalar global beklentileri takip edecektir."

Ray Sigorta Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi Eyüphan Daldal, Eylül 2016 tarihinde yapılan Monte Carlo reasürans görüşmeleri ve bu yıl 46'ncısı düzenlenen geleneksel Baden - Baden reasürans görüşmelerini yorumladı. Görüşmeler sonucunda 2017 yılında "soft market" beklentisinin devam ettiğini ifade eden Daldal, yenilemelerin sorunsuz geçeceğinin beklendiğini kaydetti. Özellikle son birkaç yıldır sigorta ve reasürans sektörünü derinden etkileyecek büyük hasarların yaşanmaması nedeniyle reasürans alıcılarının ve reasürans sektöründe varlıklarını hissettirmeye çalışan bazı reasürörlerin görüşlerini "soft market" beklentisini desteklediğini belirten Daldal, "Ancak, Baden - Baden görüşmelerinde markete yön veren reasürörler; 'soft market' beklentisini daha fazla devam ettirmeyecekleri yönünde sinyaller verdi ve 'soft market' beklentisini destekleyen reasürörlere rağmen fiyat düşüşlerini takip etmeyeceklerini de dile getirdi" dedi.

'ŞİRKETLER MEVCUT ŞARTLARI KORUMAK İÇİN ÇABA GÖSTERİR'

Global anlamda, sigorta şirketlerinin bir kez daha çok büyük hasarların ödenmediği bir yılın kendilerine getirdiği avantajla 2017 reasürans yenilemelerini çok zorlanmadan tamamlayabileceğini söyleyen Eyüphan Daldal, "Ayrıca fiyat indirimi odaklı beklentilerin yerine limit artışları, coğrafi saha genişletmeleri ve/veya muafiyet indirimleri gibi konuların da gündeme getirilmesi muhtemeldir. Türkiye özelinde ise, içinde bulunduğumuz koşullar ve son dönem hasarları dikkate alındığında sigorta şirketleri mevcut trete şartlarını koruma yönünde çaba göstereceklerdir" diye konuştu.

'BİRLEŞMELERİN KAPASİTEYE ETKİSİ POZİTİF OLUR'

Bu sene reasürans sağlayıcılarında adetsel anlamda bir artış yaşanmadığını, yeni oyuncu adedinin oldukça sınırlı olduğunu dile getiren Daldal, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Bu yıl da mevcut oyuncuların yapısal değişikliklerinin ve şirket birleşmelerinin konuşulduğu bir yıl oldu. MS Amlin birleşmesi, Asia Capital Re (ARC)'nin bağlı olduğu grubun değişmesi, Fairfax Grup - AIG görüşmeleri gibi. Bu değişikliklerin de şirketlerin büyüme stratejileri doğrultusunda piyasaya kapasite sağlama anlamında pozitif bir etkisi olacağını söyleyebiliriz."
Fiyatların nasıl bir seyir izleyeceği konusuna da değinen Daldal, "Bu konuyu branş sonuçlarına göre tek tek değerlendirmek gerekse de, özellikle durağan bir coğrafya üzerinde yerleşik olan sigorta şirketlerinin büyük hasarlar yaşanmadan geçirilen birkaç yılın ardından iki haneli indirimler bekledikleri söylenebilir. Ancak, görüşmeler bu beklentilerin reasürans piyasası tarafından desteklenmeyeceğini ve fiyatların 'risk adjusted basis flat to (+/ -) %2-3' olacak şekilde değerlendirilebileceğini gösteriyor. Tahminimiz ise nihai indirimlerin tek haneli olarak kalacağı ve %5-%7 aralığında seyredebileceği yönündedir" dedi.

'TERÖR TEMİNATINDA FİYATLAR ARTAR'

Terör teminat fiyatlaması ayrı tutulmak kaydıyla Türkiye özelinde fiyatlamaların global beklentileri takip edeceğini ifade eden Daldal, terör teminatı konusundaysa bir miktar fiyat artışı beklediklerini söyledi. Reasürörlerin, komşularımızın yaşadığı sorunları, sorunların ülkemize yansımalarını, trafik branşına ait yasal düzenlemeleri ve son dönemde ülkemizde yaşanan olayları yakından takip ettiklerini belirten Eyüphan Daldal, "Hatta sektör yetkililerimizin görüşmelerin bir kısmını yaşanan terör hasarları, hasar incelemeleri ve önlemler konusuna ayırdığı doğrudur. Buna rağmen kapasite indirimlerinin olmayacağını, teminat desteklerinin bazı özel düzenlemelerle de olsa devam edeceğini düşünüyoruz. Fakat branşlar ve sözleşmeler bazında reasürörlerin yenilemelerde temkini elden bırakmak istemediklerini anlıyoruz" şeklinde konuştu.
"Özellikle operasyon bölgelerinde terör hasarlarındaki belirsizliğin bir süre daha devam edeceği düşünüldüğünde; reasürörlerin, NAT CAT program yenileme tekliflerini terör dahil / hariç, yüksek muafiyet alternatifleriyle ve kademeli fiyatlarla sunmak istediklerini görüyoruz.
İlave olarak; sigorta şirketlerini hasar tanımları, saat klozu revizesi gibi düzenlemelerinin de sıklıkla pazarlık konusu edilebileceği bir yenileme dönemi bekliyor" diyen Eyüphan Daldal, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Bunun ötesinde; içerisinden geçilen sürecin hassasiyetine rağmen, ekonomik göstergelerin olumluya yönelmesi (Standard & Poor's'un ülke ratingini negatiften durağana çevirmesi), şirketlerin pozitif sonuçları ve reasürörlerin Türkiye pazarına olan ilgilerinin devam ediyor olması sebebiyle Türk sigorta sektörünün 2017 yılı reasürans yenilemelerini başarılı bir şekilde tamamlayacağına inanıyoruz."

SED'den yeni kurulan Trakya Bölge Temsilciliğine ziyaret

Yeni kurulan Trakya Bölge Temsilciliği'nde gerçekleştirilen, SEİK Başkanı Yalçın Kaya, SEIK Üyesi Tayfun Ermetin'in de bulunduğu toplantıya Çanakkale, Edirne, Kırklareli ve Tekirdağ eksperlerinin yanı sıra, SED Başkanı Ahmet Nedim Erdem ve Dernek Yönetim ve Disiplin Kurulu Üyeleri katıldı.
Sanayileşmenin hızlı geliştiği Çorlu'da yapılan toplantının Dernek Genel Sekreteri Selim Kesici tarafından gerçekleştirilen açılış konuşmasının ardından sırasıyla Yalçın Kaya ve Tayfun Ermetin söz aldı.
Toplantının ilerleyen bölümünde ise Dernek Başkanı Ahmet Nedim Erdem, derneğin çalışmaları ve bu çalışmalar sayesinde alınan sonuçlar hakkında bilgi verdi.



Bu ay acentelere dijitalin getirdiği zorlukları ve imkanları sorduk. Dijital dönemle ilgili hiçbir çekinceleri olmadığını söyleyen acenteler, bu konuda daha da gelişmek ve sigorta şirketlerinden daha fazla destek görmek istediklerini belirttiler.



Teknoloji acentelerin rakibi değil partneri

Sigorta sektörünün üretimde amiral gemisi acentelerin günümüzde tek rakibi teknoloji gibi gözüküyor. TOBB SAİK verilerine göre 15 bin 500 civarında acente sektörde faaliyet gösterirken, dijital yatırımların hızla artığı sektörde bu ayki sayımızda acentelere iş ortaklığını yaptıkları şirketlerin dijital yatırımlarına kendilerini nasıl hazırladıklarını sorduk. Acenteler verdikleri cevaplarda sektörde yaşanan dijital dönüşümün içinde olmak istediklerini ifade etti. Görüşlerine başvurduğumuz acenteler, dijital dönüşümün avantajlarına kendilerini hazır hissettiklerini söylerken, şirketlerden bu konuda destek gördüklerini ve daha çoğunu da talep ettiklerini belirttiler.

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

‘ACENTELERE SORDUK’

1 Sigorta şirketinizden gelişiminiz konusunda neler bekliyorsunuz, en çok hangi konularda desteğe ihtiyacınız olduğunuzu düşünüyorsunuz?

2 Şirketiniz teknoloji kullanımı, kullanıcı dostu ürünler ve eğitim gibi konularda size ne tür desteklerde bulunuyor?

3 Daha verimli olmanız için nelere ihtiyacınız olduğunu düşünüyorsunuz?

4 Dijital dönemle ilgili çekinceleriniz var mı? Bunu avantaja çevirebileceğinizi düşünüyor musunuz? Şirketiniz dijitalleşme konusunda sizi nasıl ve hangi yöntemlerle yönlendiriyor?

5 Müşterilerle ilişkilerinizde teknolojiyi nasıl kullanıyorsunuz? Sigorta şirketiniz müşterilere ulaşabilmek konusunda sizin için neler yapıyor?

6 Teknolojiyle aranız nasıl? Günlük hayatınızda mobil uygulamaları kullanıyor musunuz?

ERKA SİGORTA (İHSAN ALTUN)
‘SİGORTA ŞİRKETLERİ PROJELERİNE BİZİ DE DAHİL ETMELİ’



1 Acente olarak önemli teknolojik yatırımları yaptık, fakat bazı teknoloji yatırımları yüksek maliyetler gerektirebiliyor. Sigorta şirketlerinin de yapmış olduğu dijital yatırımlarda acentelerini de projelerine dahil ederek destek olmasını ve birlikte gelişim sağlamayı bekliyoruz.

2 Axa Sigorta’nın her projesi acente odaklı. ‘Axa Sihirbaz’ uygulaması acenteler için tam bir kontrol ve hakimiyet sağlıyor.

3 Axa Sigorta’nın acente odaklı teknolojik yatırımları verimliliğimizi artırtırıyor. Bu uygulamalar geliştirildikçe doğru orantılı olarak acentelerin verimliliği de artacaktır.

4 Dijital dünyada varlığımızı geliştirmek ve sosyal ağlarda kurumsal mevcudiyetimizi etkin ve verimli yönetmemiz amacıyla, Axa Sigorta’nın biz acenteleri için özel olarak hazırlattığı ‘Hearsay Social’ı acentelerinin kullanımına sunmuştur.

5 Günümüz dünyasında dijital yaşama ayak uydurmak zorundayız. Bu dönemde Axa Sigorta acentesi olmanın ayrıcalıklarını ciddi anlamda yaşıyoruz. Örneğin; “Axa Acentem” mobil uygulaması ile acente olarak yangın işlerinde online risk teftişi yapabiliyoruz. Bazı branşlarda teklifler verebiliyoruz ve birçok kolaylığı bir arada yaşıyoruz.

6 Acente olarak teknoloji anlamında yeniliklere açığız. Bu nedenle işimizi kolaylaştıran birçok mobil uygulama ve yazılımları kullanıyoruz. Whatsapp, Skype, Messenger artık bizim ve birçok acentenin vazgeçilmezi durumundadır.

GRS SİGORTA (CÜNEYT YAŞAN)
MASA, SANDALYE, BİLGİSAYAR DÖNEMİ BİTTİ



1 Biz oto plaza acentesiyiz. Ağırlıklı işimiz oto kaza. İşinde uzmanlaşmış bir ekiple çalışıyoruz. Diğer sigorta branşlarında düzenli eğitimler yararlı olacaktır.

2 Şirketimizin ekranı kullanışlı. Ancak daha hızlı olmalı. Bir program dahilinde yapılan eğitimlerimiz ise oldukça yararlı.

3 Daha verimli olabilmemiz için zamana ihtiyacımız olduğunu düşünüyorum. Hızlı teklif verebilmeli ve hızlı çözüm almalıyız. Şirketimizde bu süreç iyi işliyor, ancak daha iyi olmalı. Liberty, acentesini motive tutarak verimli çalışmasını sağlayan bir şirket. Yurtdışı seyahatleri, hediyeli kampanyalar gayet başarılı.

4 Acenteler personel, fiziki şartlar ve teknolojiye yatırım yapmalı. Bir masa sandalye, bir bilgisayar dönemi bitti. Bizler oto plaza acentelerinin önemli bir bölümü bu geleceğe göre yapılandı. Yatırımlarımız devam ediyor. Web sayfamız bilgi ve teklif almaya uygun hale getirildi. Tüm sosyal mecralarda dijital pazarlama faaliyetimiz var. Canlı destek mevcut.

5 Dataları mevcut müşterilerimize Mail ve SMS yolu ile ve sosyal mecradan ulaşıyoruz. Poliçe vade bildirimlerini bildiriyoruz. Özel günlerinde ulaşıyoruz. Sektörde birçok sigorta şirketi müşterisine bilgilendirme mesajları atıyor. Buna satın aldıkları ürünü basitçe anlatan ufak hatırlatmalar da dahil edilebilir. Biz acente olarak bu küçük hatırlatmaları sosyal mecradan yapıyoruz. Ancak zamanla daha aktif ve çeşitli olacak.

6 Müşterilerden bilgi almak artık daha da kolaylaştı. Müşteriye “Ruhsatın resmini çek ve yolla” diyorsunuz ve işlem tamam.

FT SİGORTA (FERAH TÜZMEN) HIZ OLMADAN VERİMLİLİK OLMAZ



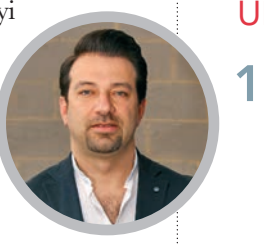
1 Ürünlerin reklamlarla anlatılması çok hoş olurdu. Ayrıca bilinmeyen ve çok satışı yapılmayan ürünler için de eğitim yapabilseler bu hepimiz için geleceğe yatırım olur.
2 Branş bazında konunun uzmanları tarafından periyodik eğitimler veriyorlar.
3 Acentelere daha çok yetki verilmeli, operasyonel süreçlerin hızlı işlemesi günümüz koşullarında çok önemli. Hızı artırmak için programlara yatırım yapılıyor, ofiste kullanılan ekipmanlar değiştiriliyor, eğitimler düzenleniyor ve motivasyon toplantıları yapılıyor.
4 Dijital dönemle ilgili herhangi bir çekincemiz yok. Dijital dünyaya hepimiz uyum sağlamak zorundayız. İş yapış biçimlerimizi, sattığımız ürünleri değiştirip işimize devam edeceğiz.
5 Şirketimizde bu konuda bir çalışmamız olmadı.
6 Mobil uygulamaları kullanıyoruz. Teknolojiyle barışık bir şirketiz.

KARADENİZ SİGORTA (HALİL KAYA) HALKIN SİGORTA BİLİNCİ ARTIRILMALI



1 Bir acente olarak sigorta şirketlerinden beklentimiz, kendimiz için değil halkın sigorta bilincini artırıcı tanıtım ve reklam yapılmasıdır.
2 Acenteler kendi bilgi ve becerileri doğrultusunda teknolojiyi yakalama gayretindeler.
3 Acente ve çalışanlar için yerinde ve zamanında eğitim yapılması gerekiyor.
4 Her acentenin internet üzerinden poliçe satışı yapabileceği teknolojik altyapıyı oluşturması gerek.
5 Teknoloji sizi tüm sosyal medyayı kullanmaya zorluyor.
6 Teknolojiden uzak kalmaya çalışmamız ya da uzak olmamız mümkün değil. İşimizle ve mesleğimizle ilgili tüm mobil uygulamaları takip edip sonuna kadar kullanıyoruz.

BUSE SİGORTA (SERKAN AKCAN) TEKNOLOJİ HAYATIMIZIN MERKEZİNDE



1 Bir acentenin şirketinden bekleyebileceği en önemli destek, yeni müşteri kazanımını kolaylaştırabilmek, edindiği müşteriyi elde tutabilmek için alınacak kararların içinde olmak ve bu durumun sürekliliğinin sağlanması amacıyla acentenin yanında durmasıdır.
2 İçerik desteği, sosyal medya platformlarının eğitimi, online fiyat desteği, acente mobil ekranları ve bunun gibi birçok eğitim aldık.
3 Acenteler küçük ve orta işletmelerden oluştuğu için bazı yatırım kararlarında zorlanıyoruz. Özellikle teknoloji konusunda uygunluğu ve kolaylığı şirket tarafından test edilmiş programlar ile birlikte global bir şirket olmanın avantajıyla diğer ülkelerde kullanılan ve başarılı olan örnekleri de uyguluyoruz.
4 Dijital dönem hızla ilerliyor. Özellikle internetle büyüyen kuşaklar yakın bir zamanda satın alım kararlarında belirleyici olacaklar. Şirketimiz bunun avantaja çevrilmesi konusunda gereken desteği veriyor.
5 Web sitelerimizden online fiyatlama yapabiliyoruz. Sosyal medya içerik paylaşımları alabiliyoruz. Sosyal medya destekleri ve yakında CRM desteği alabileceğimiz bir iş birliği çalışması yapılıyor. Müşterilerimiz için mobil uygulamalarımız müşteriler tarafından kullanılmaya başlandı. Dijital çalışmalar ajanslar tarafından yapılarak acentelere içerik desteği sağlanıyor.
6 Yeni uygulamalar konusunda hayatımızı kolaylaştıracak tüm uygulamaları deniyorum.

ÖZ ADA SİGORTA (CÜNEYT DEMİR) MOBİL UYGULAMALARIN KATKISI BÜYÜK



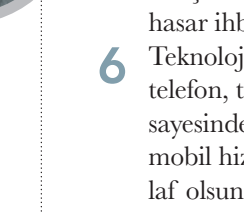
1 Öncelikle acenteliğini yaptığımız sigorta şirketlerinden sigorta sektörünün geleceği, teknolojik gelişimlere acentelerin adaptasyonu, pazarlama ve zaman yönetimi konularında sürekli bir bilgi akışı sağlamasını bekliyoruz.
2 Özellikle sosyal medyanın önemli bir pazarlama aracı olduğunu düşünürsek bu alandaki eğitimlerin acentelere pazarlama modeli olarak olumlu katkıları olacağını düşünüyorum.
3 Teknolojik gelişmeler sonrasında acentelerin iş yükü zamanla önemli ölçüde azaldı. Acentelere verilecek desteğin pazarlama ve sigortalı memnuniyetinde yapılacak iyileştirmeler üzerine olması gerektiğini düşünüyorum.
4 Sigorta sektöründe dijital gelişim kaçınılmaz. Sigortalılarımızda özellikle teknolojik gelişmeleri önemseyen sigorta şirketleri ile çalışmayı tercih etmeye başladı.
5 Teknoloji, müşterilerle iletişimde maliyet yükünü ciddi anlamda azaltmış durumda. Sigorta şirketlerimiz teknolojiyi kullanarak ve alt yapı sunarak hem müşterilerin bize internet ya da telefon üzerinden ulaşmasında hem de ürünlerimizin müşterilerimize daha hızlı ve kolay ulaştırılmasında destek oluyorlar.
6 Özel yaşantımızda da teknolojik ürünleri yoğun olarak kullanıyoruz. Bizleri yalnızlaştırdığını düşünsek bile sosyal medyanın ve mobil uygulamaların bizlere katkısı olduğu gerçek.

YAZGAN SİGORTA (KAAN YAZGAN) TEKNOLOJİ ZORUNLU BİR İHTİYAÇ



1 Sigorta şirketinin, ürünlerin içerikleri konusunda acentesini güncel tutması çok önemli bir konu. Yine aynı şekilde poliçe üretim aşamasında ekranlarının kullanımının kolay olması ve bununla birlikte ekranlara hakim olabilmek adına gerekli eğitimi vermesi çok önemli.
2 Liberty Sigorta sektörde dijitali en iyi kullanabilen şirketlerden biri. Bunu kolay üretim ekranlarından, acente karnesi gibi raporlamalarınıza kolayca ulaşabildiğiniz uygulamalarından ve yine CRM uygulamalarından zaten anlayabiliyorsunuz.
3 Teknolojiyi çok yoğun bir şekilde kullanmak gerektiğine inanıyorum. Teknolojiyle zaman optimizasyonunun yanında da gelişiminizi destekleyen, acente kanalını çok iyi yöneten bir şirketiniz varsa basamakları çok daha hızlı çıkabiliyorsunuz.
4 Bu dönemde dijitale geçiş kaçınılmaz. Bu duruma şirketlerin ve dağıtım kanallarının adapte olması, entegre olması artık bir zorunluluk diye düşünüyorum.
5 Müşteri ilişkileri yönetimimizde bir acente olarak belki de sektör ortalamasının çok üstünde dijitaliz diyebilirim.
6 Teknolojiyi gerek sosyal hayatımda, gerekse de iş hayatımda azami limitlerinde kullanıyorum.

EMRE ERSÖZ SİGORTA (TUNCAY SARIGÜL) DOĞRU BİLGİ KOLAY ULAŞILIRSA DEĞERLİDİR



1 Gelişen teknoloji ve acenteler için hızla yaygınlaşan dijitalleşme konusunda acenteler kendilerini geliştirmelidir. Bir şirkete bağlı olmadan teknolojiye ayak uydurmalı, kurumsal yapısını yeniden yapılandırma arayışına girmeli ve böylelikle acenteler rekabet ortamında çok daha güçlü olacaktır. Ekran kullanımlarını kolaylaştırmalı, çapraz satışı ön plana çıkarmalı, acenteleri ayrımsız şekilde bir çatı altında tutmalı ama her acente için özel eylem planları yapmalı.
2 Liberty Sigorta, teknolojinin kullanımında planladığı yatırımlarla acentelerin yanında olduğunu bir kez daha gösteriyor.
3 Yavaş ve modası geçmiş sistemlerden uzaklaşmak, yeni müşterilere kolay ulaşmak, dijital dünyaya nasıl ayak uyduracağımızı bilmek ve bu yönde eğitimler vermek gerekir.
4 Dijital dönemden çekincemiz yok. Dijital satış, acentemiz için bir tehdit oluşturmuyor. Ancak bu dijitalleşmeyi nasıl avantaja çevirebiliriz bunu düşünmeliyiz. Nasıl tek başımıza bir yere kadar ilerleriz? Şirketler bizleri yönlendirmeli, desteklemeli.
5 Sosyal medyanın gücünün acentemiz müşterilerine ulaşmalarındaki etkisinin farkındayız. Bu platformlar sayesinde müşterilerimiz bizimle temas ettikleri hemen her noktada ihtiyaç duydukları bilgilere hızlı ve pratik bir şekilde ulaşabiliyor. Poliçelerini sorgulayabiliyor ve online hasar ihbarında bulunabiliyorlar.
6 Teknolojiyle aramız çok iyi. Akıllı telefon, tablet, dizüstü bilgisayarlar sayesinde hemen her gün daha fazla mobil hizmet veriyoruz. Bunları laf olsun diye değil ya da gösteriş amaçlı kullanmıyoruz. Doğru bilgiye kolay ve hızlı ulaşılırsa değerlidir. Teknolojiyi etkin ve verimli bir şekilde kullanarak müşterilerimize faydalı bilgiler sunabiliyoruz.

ABDÜLKADİR ALTINEL SİGORTA (ABDÜLKADİR ALTINEL)
DİJİTAL ÇAĞ ACENTELER İÇİN YENİ FIRSATLAR DOĞURACAK



1 Sigorta şirketimizin bölümlerinin bilgi birikimlerini bizimle paylaşmasına ihtiyacımız var. Zira, yıllar içerisinde kendi tecrübemizle edindiğimiz veya kulaktan dolma bilgilerle işimizi yürütüyoruz. Yenileme ekranlarında müşterinin tüm zamanlar prim üretimi ve hasarları hakkında hatırlatmalar olabilir. Prim üzerinden satış yapmak zorunda kalan acentelerin işlerini, bu tip bilgiler kolaylaştırabilir.

2 Liberty Sigorta tüm şirketlerdeki online sigortacılık altyapısını sağlamakla kalmayıp, yetkiliye ulaşma konusunda sıkıntı yaşandığı bir dönemde, hızlı ve çözüm odaklı birebir iletişimi de sağlıyor.

3 Verim, birim zamanda çözümlenen iş sayısının artmasıyla ilişkili bir durum. Daha fazla yetki ve sorumluluk devriyle yani otorizasyon işlemlerinin sayısının azaltılmasıyla bu sağlanabilir.

4 Dijital çağ esnaf yapılı, ofiste müşteri bekleyen tipteki sigortacı tipini, yine yerinden ayrılmadan hedef kitleye ulaştıracak sinerjiyi doğuracaktır. Şirketimiz bu konuda uyarılarda bulunuyor.

5 Acentemiz çoğunlukla telefon üzerinden iletişim sağlıyor. Tekliflerin tamamı internetten müşteriye ulaştırılır. Olumlu sonuçlar hem e-posta yoluyla iletilir, hem de ıslak imzalı orjinalinin kargo ile teslimiyle tamamlanır.

6 Çok yeni ürünlere karşı temkinli olmakla beraber, günün standardı sayılabilecek tüm dijital iletişim portallarını kullanıyoruz.

MAR SİGORTA
ALTYAPININ GÜÇLÜ OLMASI GEREKİR

1 Acenteler olarak birçoğumuz profesyonel olarak bu işi yapıyoruz. Bunun için şirketlerin yıkıcı fiyat uygulamalarından uzak durması gerekiyor. Ancak bunu yaparken de piyasa koşullarını göz önünde bulundurması önemlidir. Komisyon gelirlerimiz her geçen gün düşüyor. Bu durum biz acentelerin, artan maliyetler karşısında dayanma gücünü yıpratmaktadır. Bankaların sigorta konusunda acentelerle haksız rekabet içinde olmaması gerekiyor.

2 Kullanılan web sitesi, mobil versiyonu ile ilgili yapılan değişiklikler ve gelişimlerle ilgili bilgilendirmeler yapıyorlar. Gerek branşlar için gerekse uygulamalarla ilgili e-eğitim imkanları sağlıyorlar.

3 Öncelikle altyapının çok güçlü olması gerekiyor. İşlem süreleri kısa olmalı ve cevaplara hızlı ulaşmalıyız. Kolay ve hızlı teklif verebilmeliyiz. Aynı şekilde de poliçeleştirmeliyiz. Piyasa koşullarıyla örtüşen fiyat politikaları sağlanmalı.

4 Hayır herhangi bir çekincem yok. Zamanla çok ciddi avantajlar sağlayacaktır. Artık tüm evrakları dijital olarak saklamayı ve kullanmayı tercih ediyoruz. Bu nedenle teknolojiyi artı bir kolaylık olarak görüyorum.

5 Mobil uygulamalarını kullanarak istediğimiz bilgilere birkaç saniye içinde ulaşabiliyoruz. Bu uygulamalar üzerinden teklif çalışma, risk analizi yapabilme ve müşteri portföyünü değerlendirme olanağı sağlıyor. Müşterilere çapraz satış tekniğiyle sahip olmadıkları ürünlerle ilgili tablolar paylaşıyor.

6 Teknolojiyle aramız iyi. Yoğun bir iş temposu içerisindeyken iyi olmaması gibi bir seçeneğimiz olamaz. Çalıştığımız sigorta şirketlerinin mobil uygulamalarının yanı sıra, bankacılık ve sosyal ağları da mobil uygulamalar üzerinden takip ediyorum.

VİZYON SİGORTA (HASAN EKMEN) DİJİTALLEŞME TAMAMEN AVANTAJ

1 Sigorta şirketi her alanda acentesini geliştirmeli ve yetiştirmelidir. Maalesef acentelik kuruluyor, kervan yolda dizilir mantığı ile işler öğrenilmeye çalışılıyor bu sırada da sigortacılık yara alıyor.

2 Axa Sigorta son yıllarda teknolojik değişimden bahsetmeye başladı, iki yıldır bize yoğun eğitimler verdi, hem akademik boyutta, hem teknoloji, yazılım ve kullanım konularında bizleri yoğun bir şekilde eğitti. Bu sayede bizi hem teknolojik dönüşüme hazırladı, hem de bunu kullanmamızı ve müşterilere verdiğimiz hizmetin kalitesini artırdı.

3 Sigorta acentelerinin büyük bir bölümü alaylı, işi daha sonra öğrendik. Verimli olmak sadece poliçe üretmek değil, verimli olmak doğru sigortayı, doğru müşteriye, doğru fiyata vermek, ayrıca hem prim ödemelerini hem de süreci yönetmektir.



Sigorta şirketleri acenteye bir yaşam koçu gibi, şirket koçu gibi olmalı ve geliştirmelidir. Biz acenteler satışa ve ilişki yönetimine odaklanmalıyız.

4 Dijitalleşme ile hem daha çok müşteriye ulaşacağız hem işimizi hızlı yapacağız, hem de kaliteli ve verimli hizmet üreteceğiz. Bundan daha iyisi olmaz diye düşünüyorum. Ayrıca dijital döneme geçiş sağlayamayanlar piyasadan çekilecek ve sektör daha profesyonelleşecektir.

5 Müşteri ilişkilerinde teknoloji kullanımı ve sosyal medya yönetimi konusunda bir arkadaşımızı istihdam ediyoruz, bu da bizim sosyal medya ve dijitalleşme konusunda daha aktif olmamızı sağlıyor.

6 Yeni nesil bizden %15, bizim babalarımızdan ise %40 daha akıllı. Bazı mobil uygulamaları 8 yaşındaki kızım öğretti bana. Teknoloji hayatımızın bir parçası oldu hatta mobil uygulamalar bizlerin bazen asistanı, bazen çalışanı, bazen en yakın dostu oluyor. İster kabul edelim ister etmeyelim hayat mobil artık.

SEKTÖRDEN

Sağlık sigortası 2017'de Hazine'nin gündeminde

Hazine Müsteşarlığı'nın 2017 yılı bütçe tasarı kitapçığına göre, BES'te 2017 yılında da devlet katkısına devam edilecek; sağlık sigortalarında ise havuz modeli değerlendirilecek.
Hazine Müsteşarlığı'nın 2017 yılı bütçe tasarı kitapçığında Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün gelecek yıl gerçekleştirmesi planlanan faaliyet ve projelerine yer verildi. Bu projeler şöyle sıralandı:

- 2017 yılında devlet katkısı uygulamasına devam edilecek, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) otomatik katılıma ilişkin çalışmalar yürütülecek.
- Mevcut fon yapısının daha sade ve bütünleşik tarzda işletilmesine yönelik çalışmalar yapılacak.
- Özel sağlık sigorta sisteminde tamamlayıcı sağlık ve uzun süreli sağlık sigortalarının geliştirilmesini teminen havuz modelinin değerlendirilmesine yönelik çalışmalar yapılacak.
- Sigortacılık bilinçlendirme ve tanıtım stratejisine ilişkin olarak eylem planı güncellenecek ve geliştirilecek.
- 2016 yılında tamamlanan öz değerlendirme sonucuna göre uyum düzeyinin artırılmasına yönelik eylem planı hazırlanacak.
- Sermaye yeterliliği sistemi ve risk ölçümü geliştirilecek, risk esaslı gözetim çalışması tamamlanacak, gözetim ve denetime ilişkin insan kaynakları ve bilişim altyapısı geliştirilecek.

BES'te maksimum devlet katkısı için ödeme üst sınırdan yapılmalı

2016 yılında asgari ücretin artmasıyla BES'te uygulanan %25 devlet katkısı tavanının arttığına dikkat çeken Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, tavan limitlerinin altında kalanlara bir hatırlatmada bulundu. Sincek, "Bilindiği gibi BES'te devlet katkısının üst limiti asgari ücrete göre belirleniyor. Bir katılımcının bir takvim yılı içinde alabileceği maksimum devlet katkısı tutarı, ilgili yılın ilk ve ikinci altı aylık dönemleri için belirlenen brüt asgari ücret tutarları dikkate alınarak hesaplanıyor. Bu limit yıllık toplam brüt asgari ücret tutarının %25'ini geçemiyor. Bu da 2016 yılı için 4 bin 941 lira yapıyor. 2016 yılı içinde kazandığı devlet katkısı bu limitin altında kalanlar için fırsat 30 Aralık'a kadar sürüyor. Zira devlet katkısı hakkı takvim yılıyla sınırlı. İmkânı olanlara, %25 devlet katkısından azami düzeyde yararlanabilmeleri için aradaki katkı payı farkını yıl sonuna kadar yatırmalarını ve bu yılın maksimum devlet katkısı avantajından yararlanmalarını öneriyoruz" sözlerine yer verdi.



KATILIM EMEKLİLİK'TE MOBİL BES DÖNEMİ

Türkiye genelinde 600 şube sayısına ulaşan Katılım Emeklilik, ulaşılabilirliğini dijital platforma da taşıdı. Google Play veya Appstore'dan kolayca indirilebilen Katılım Emeklilik Mobil İnternet Şubesi'nden artık güncel fon birikimi, devlet katkısı detayları hakkında bilgilere anında ulaşılıyor. Bunların yanı sıra fon değişikliği, hesap inceleme, katkı payı artırma gibi işlemler yapılabiliyor.

Sigorta Denetleme Kurulu Eğitimleri

TSEV, sigorta ve bireysel emeklilik şirketleri ile denetim otoritesini ilk kez geçen yıl bir araya getirmişti. Denetim manuellerinin üzerinden geçildiği bu programlarda, sektörde faaliyet gösteren sigorta ve emeklilik şirketleri, aynı zamanda tereddütlü konulardaki sorularını yanıtlarını bulmuştu. Yüksek beğeni toplayan bu programa 2016 yılında da devam edildi ve bu kapsamda ilk programlar kasım ayında gerçekleşti.
Aralık ayında ikinci kısım verilerek 2016 yılı programı tamamlanmış olacak. Sigorta Denetleme Kurulu ile koordineli olarak aralık ayında altı eğitim programı düzenlenecek olup, programlara ilişkin detaylı bilgi aşağıda yer almaktadır:



TSEV tarafından hazırlanan, sigorta ve bireysel emeklilik şirketleri ile denetim otoritesini bir araya getiren Sigorta Denetleme Kurulu Eğitimleri'nin ikinci kısmı bu ay gerçekleşiyor.

SİGORTA DENETLEME KURULU EĞİTİMLERİ	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Bireysel Emeklilik Sitemi'nde Devlet Katkısı İşlemleri Denetimi	5 Aralık	Sibel Pideci - Sigorta Denetleme Aktüeri
Bireysel Emeklilik Sistemi ve Muhasebesi	8-9-10 Aralık	Dr. Metin Sarıaslan-Sigorta Denetleme Kurulu Bşk. Yrd.
Şube Şeklinde Teşkilatlanan Acenteler için Gerekli Şartlar ve Denetim	16 Aralık	Emin Güre - Sigorta Denetleme Uzmanı
Sigortacılık Gözetim Sistemi (SGS) Kapsamında Talep Edilen Veri Dosyaları ile SGS Genel Sayfası Form Ekranları	19 Aralık	Burçin Köroğlu Balta - Sigorta Denetleme Uzmanı
Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörizmin Finansmanının Önlenmesi, Yükümlülükler ve Denetimi	21 Aralık	Mustafa Güneş - Sigorta Denetleme Uzmanı
Sigorta Şirketlerinde Risk Yönetimi	22 Aralık	Sefa Kerim Deniz - Sigorta Denetleme Uzmanı

Kısa Süreli Eğitim Programları

Her ay teknik bilgiden kişisel gelişime kadar geniş yelpazede çeşitlilik gösteren eğitimler hazırlayan TSEV, yılın son ayında da farklı eğitimleri sigorta sektörü çalışanları ve ilgililerine sunuyor. Aralık ayı programında nakliyat sigortalarından sağlık sigortalarına kadar farklı branşlarda eğitimler dikkat çekerken, geçtiğimiz ay yürürlüğe giren Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na istinaden veri korumayla ilgili bir konu başlığı da yer alıyor. Aralık ayına özel olarak bir ile üç gün arasında olarak planlanan eğitim programları aşağıda verilmektedir:

SİGORTA DENETLEME KURULU EĞİTİMLERİ	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Marina / Yat İşletenlerin Sigortası	6 Aralık	Murat Işıklı
Yeni Başlayanlar için Sağlık Sigortacılığı	7 Aralık	Funda Elgin
Veri Koruma ve Siber Risk Sigortaları	8 Aralık	Gamze Konyar
Uygulamadaki Hali ile Sorumluluk Sigortalarına Hukuki Bakış	10 Aralık	Prof. Dr. Samim Ünan
Temel Veri Tabanı Sorgulama - SQL Server 2014	12-13 Aralık	İsmail Adar
Finansal Risk Yönetimi ve Finansal Analiz	15 Aralık	Dr. Murad Kayacan
Türkiye Muhasebe Standardı (TMS) ve Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS)	15-16 Aralık	A.Utku Doğanoğlu & Özlem Arslan
Makroekonomik Göstergelerin Yorumlanması	17 Aralık	Prof. Dr. Erhan Aslanoğlu
A'dan Z'ye Otomatik Katılım	19 Aralık	Sinan Metin
Emtia Sigortası Genel Şartları ve Klozları	20 Aralık	Ali Akşener
Power Point ile Etkin Sunum Teknikleri	20 Aralık	Ulaş Çardak

Kişisel verilerin korunması çalıştayı

TSEV ve E&Y'nin birlikte 3 Kasım 2016 tarihinde düzenlediği çalıştay, sektörden yaklaşık 160 katılımcı ile gerçekleştirildi. Çalıştayda, Kişisel Verilerin Korunması Kanunu çerçevesinde ele alınması gereken tüm hususlar konuşuldu. Hangi verinin kişisel veri olduğu, hangisinin olmadığı, kişisel verilerle ilgili hangi süreçlerin nasıl oluşturulması gerektiği geniş katılımcı kitlesiyle detaylıca tartışıldı.



E&Y işbirliğiyle düzenlenen çalıştayda kişisel verilerin ne olduğu, bu verilerle ilgili süreçlerin nasıl oluşturulması gerektiği incelendi.



TSEV ve MAPFRE Vakfı işbirliğiyle meslek edindirme programı gerçekleştirildi

MAPFRE Vakfı ve TSEV işbirliğinde 'Engelliler için Meslek Edindirme Programı' kasım ayında başarıyla gerçekleştirildi. MAPFRE Vakfı tarafından finanse edilen ve 7-17 Kasım tarihleri arasında gerçekleşen eğitim programı süresince 9 engelli katılımcı program kapsamında Temel Sigortacılık Eğitimi aldı. 7 gün boyunca toplam 42 saat süren programda temel sigortacılıkla ilgili derslerin yanı sıra kişisel gelişim dersleri de verildi. Sektörün önde gelen eğitmenlerinden 7 gün boyunca ders alan katılımcılar,





program sonunda MAPFRE tarafından yürütülen 2 günlük bir oryantasyona tabi tutuldu. Tüm katılımcılar eğitim sonunda düzenlenen final sınavını başarıyla tamamladı. Katılımcılara sertifikalarını düzenlenen törende Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Müdürü Mehmet Kalkavan, MAPFRE Sigorta İnsan Kaynakları Direktörü ve MAPFRE Vakfı Türkiye Sorumlusu Necla Aksoy ve program boyunca birlikte oldukları eğitmenleri takdim etti. Eğitim ve oryantasyonla, engelli katılımcıların meslek edinmesi ve sigorta sektöründe istihdam edilmeleri amaçlanıyor.

SAĞLIK SİGORTASI'NDA RİZİKO tedaviyle başlayıp tedaviyle bitmeli

Sağlık Sigortası'nda, sigorta süresi içinde "hastalanma" kıstası yerine, sigorta süresi içinde "tedavi görme" kıstasının benimsenmesi daha uygun düşer. Yani rizikonun başlangıç anını "tedavinin başlangıç anı", rizikonun sona erdiği ânı ise "tıbbi açıdan artık tedaviye gerek kalmaması" olarak belirlemek daha doğru bir seçim olur.

Sağlık (giderleri) Sigortası günümüzün en önemli sigortalarından biridir. Bu sigorta sayesinde sağlık giderlerinin karşılanması için kaynak yaratılmaktadır. Genel Sağlık Sigortası Kanunu ile bütün vatandaşları kapsayan resmi bir sistem öngörülmüşse de, bunu "tamamlayıcı" özel sağlık sigortası yine önemini korumaktadır.
Özel sağlık giderleri sigortasında riziko (diğer bir anlatışla sigortacının sigorta korumasını işletmesini gerektiren olgu) acaba nedir? Aşağıda bu konuyu kısaca inceleyeceğiz.

SAĞLIKTA EMREDİCİ DÜZENLEME YOK

Sigorta sözleşmesine ilişkin her dört hükmünden üçü taraflarca değiştirilemeyen ("emredici", uyulması zorunlu) nitelik taşıyan Türk Ticaret Kanunu (TTK), sağlık sigortası teminatları konusunda emredici düzenleme getirmemiş ve sigortacıları serbest bırakmıştır.

TTK 1513 uyarınca sağlık sigortası teminatları şunlardır:
a) Hastalık sonucu gerekli hale gelen giderler teminatı (ilaç dahil, her türlü tıbbi bakım, gebelik ve doğum, hastalıkların erken tanısına yönelik, ayaktaki incelemeler de içinde olmak üzere, sözleşmede kararlaştırılan giderler)
b) Yatarak tedavi gereken durumlarda günlük hastane giderleri
c) Hastalık sebebiyle çalışamama sonucunda yoksun kalınan kazançlar için kararlaştırılan günlük iş görememe parası
d) Sigortalı, bakıma muhtaç duruma gelmişse, bakım giderleri veya kararlaştırılan gündelik bakım parası.

Taraflar, sigorta sözleşmesinde "aksini kararlaştırmamışlarsa", sağlık sigortası bu sayılan giderlerin tümünü kapsayacaktır. Ancak, sigortacılar, yukarıda da altını çizdiğimiz üzere, sağlık sigortası sözleşmelerinde yasanın tanıdığı "aksini kararlaştırma" serbestliğinden istedikleri gibi yararlanabilecekler ve teminatı daraltma yoluna gidebileceklerdir.
Yürürlükteki Sağlık (Giderleri) Sigortası Genel Şartları, ilk maddesinde sigorta teminatının koşullarını şu şekilde saymış bulunmaktadır:
Bu sigorta, sigortalıların sigorta süresi içinde hastalanmaları ve/veya herhangi bir kaza sonucu yaralanmaları halinde tedavileri için gerekli masrafları ile varsa gündelik tazminatları, bu genel şartlarla varsa özel şartlar çerçevesinde, poliçede yazılı meblağlara kadar temin eder.
Genel şartlarda sigortacının sorumluluğunu tetikleyen olgu "sigortalının sigorta süresi içinde hastalanması ve/veya bir kaza sonucu yaralanması" olarak tanımlanmıştır.

HARP, CÜRÜM VE UYUŞTURUCU NEDENLİ ZARAR TEMİNAT DIŞI

Genel şartlar aşağıdaki hususları sigorta teminatının dışında bırakmaktadır:
- Harp rizikoları,
- Cürüm işlemek veya cürme teşebbüs,
- Sigortalının kendisini bilerek ağır bir tehlikeye maruz bırakması (ancak, kişi ve malları kurtarmak için tehlikeye atılmak hali ayrıktır),
- Uyuşturucu kullanımı,

Nükleer rizikolar; nükleer, biyolojik ve kimyasal silah kullanımı veya nükleer, biyolojik ve kimyasal maddelerin açığa çıkmasına neden olacak her türlü saldırı ve sabotaj,
- 3713 sayılı Terörle Mücadele Kanununda belirtilen sabotajlardan, terör eylemlerinden veya bu eylemleri önlemek ve etkilerini azaltmak amacıyla yetkili organlar tarafından yapılan müdahalelerden kaynaklanan biyolojik ve/veya kimyasal kirlenme, bulaşma veya zehirlenmeler,
- Sigortalının intihara teşebbüsü nedeniyle meydana gelebilecek hastalık veya yaralanma halleri,
- Sigorta sözleşmesi özel şartlarında düzenlenecek diğer teminat dışı haller.

Genel şartlara göre, aşağıdaki haller dolayısıyla sigortalının hastalanması veya kaza sonucu yaralanması, aksine sözleşme olmadığı takdirde sigorta teminatı dışında kalacaktır:
- Deprem, sel, yanardağ püskürmesi ve yer kayması.
- 3713 sayılı Terörle Mücadele Kanunu'nda belirtilen terör eylemleri ve sabotaj ile bunları önlemek ve etkilerini azaltmak amacıyla yetkili organlar tarafından yapılan müdahaleler.

Bu çerçeve içinde, terör eylemleri ve bunları önleyici müdahaleler taraflar arasında yapılacak özel bir sözleşme ile teminata dahil ettirilebilecek; buna karşılık bu eylemlerden ve müdahalelerden doğan biyolojik/kimyasal kirlenme (bulaşma) ve zehirlenmeler her halde teminat dışında kalacaktır.

GENEL BİR BEKLEME SÜRESİ BELİRLENMELİ

Özel şartlarda düzenlenen "bekleme süresi" de sigorta teminatının işlerlik kazanmasını engelleyen bir rol oynamaktadır. TTK 1516 bu bekleme sürelerinin Hazine Müsteşarlığı (veya Hazine Müsteşarlığı'nın uygun göreceği bir kurum) tarafından belirleneceğini öngörmüştür. Kanımızca yasada bu konuya bazı temel kuralların öngörülmesi daha doğru bir çözüm olurdu.

- Her şeyden önce genel bir bekleme süresi öngörmek gerekirdi. Sağlık giderleri sigortası, gündelik hastane parası ve gündelik hastalık parası teminatlarında "üç aylık" bir (tavan) süre uygun olur.
- Kaldı ki, bütün sağlık sigortası türlerinde aynı bekleme sürelerinin uygulanması da doğru görünmediğinden doğum, psikoterapi, diş tedavisi, diş protezi ve çene cerrahisi için daha uzun süreler benimsenebilir. Ancak her halde bunların sekiz ayı geçmemesi gerekir.

GENEL ŞARTLAR SİGORTA SÜRESİ İÇİNDE HASTALANMAYI YETERLİ GÖRMEKTE, TEDAVİNİN ZAMANINA BAKMAMAKTADIR. SİGORTACILAR İSE ÖZEL ŞARTLARDA "SİGORTA SÜRESİ BİTTİĞİ SIRADA DEVAM EDEN TEDAVİLER" İÇİN SÜRE SINIRLAMASI GETİRMEKTEDİR.

- Başka bir sigortacıda geçen sürelerin bekleme süreleri uygulanırken hesaba katılıp katılmayacağı da önemlidir. Bu hususta sonraki sigortanın önceki sigortadan belirli bir süre (mesela iki ay) sonra yapılmış olması koşulu öngörülebilir.
- Nitekim Alman Sigorta Sözleşmesi Kanunu yukarıda belirtilen çözümleri benimseyen bir düzenleme getirmiş bulunmaktadır.

TTK'DA BAZI ÖNEMLİ HUSUSLAR DÜZENLENMEMİŞ

Türk Ticaret Kanunu birçok önemli hususu düzenlememiştir. Mesela:
- Sağlık giderleri teminatı sağlanırken, bu giderlerin "tıbbi açıdan zorunlu bir tedavi" için yapılmış olması gerektiği,
- Sağlık giderleri teminatında gebelik ile doğumun ve hastalıkların erken tanısına yönelik programların hangi koşullarla teminat dışında kalacağı,
- Uygulanan tedavi ile orantılı olmayan masrafların (orantılı olmadıkları ölçüde) teminat dışında kalacakları,
- Sağlık giderleri teminatına eklenebilecek hususlar (sigortacı tarafından giderleri karşılanan sağlık hizmetleri ve bu hizmetleri verenlerle ilgili olarak danışmanlık; hizmet verenlerin ücrete hak kazanma koşulları hakkında danışmanlık; hizmet verenlerin yüksek ücret istemlerinin sonuçsuz bırakılmasına dönük hizmetler;





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

TÜRK SİGORTA GENEL ŞARTLARI'NA GÖRE ÖDEME YAPILMASI İÇİN "HASTALIĞA YAKALANMA" SİGORTA SÜRESİ İÇİNDE SÖZ KONUSU OLMALIDIR.

sağlık hizmetinin yetersiz veya kusurlu olması halinde sigortalıların, bu sebeple ileri sürecekleri istemlerle ilgili olarak desteklenmesi),

- Sağlık hizmetlerini sağlayanların bu hizmetler dolayısıyla talep edebilecekleri ücreti doğrudan sigortacıdan da isteme hakkına sahip olmaları (teminat koşulları temelinde doğrudan dava hakkı).

SİGORTADA TEDAVİ TARİHİ DİKKATE ALINMALI

Sağlık giderleri sigortası bakımından çok önemli bir husus da bu sigortada rizikonun ne zaman gerçekleşmiş olacağıdır. Türk sigorta genel şartları yukarıda da belirttiğimiz gibi "sigorta süresi içinde hastalanma" veya "(kaza sonucu) yaralanma" olgusunu esas almıştır. Buna göre hastalığa yakalanma" sigorta süresi içinde söz konusu olmalıdır. Ancak "hastalanma" (veya hastalığa yakalanma) deyiminin hangi anlamı taşıyacağı tartışmaya oldukça açık bir hususdur. Bu hususta belirsizlik yaşanması kaçınılmazdır. Örnek: iki senedir dışarıya belirti vermeden gelişmekte olan bir tümörün varlığı halinde kanser hastalığına acaba ne zaman yakalanmış olunur? Türk genel şartlarının yol açtığı diğer bir sonuç da sigorta süresi içinde tanısı konmuş olan hastalıkların sigorta süresi bittikten sonra da teminata girecek olmasıdır. Çünkü Türk genel şartları sigorta süresi içinde hastalanmayı yeterli görmekte, bu hastalıkla ilgili tedavinin ne zaman uygulandığına bakmamaktadır. Sigortacılar ise sigorta özel şartlarında hemen daima "sigorta süresi bittiği sırada devam etmekte olan tedaviler" için süre sınırlaması getirmekte ve başlanmış tedavilerle ilgili giderlerin sigorta süresinin sona ermesini izleyen en fazla "x" gün boyunca karşılanacağını öngörmektedirler. Oysa sigorta süresi içinde hastalanma kıstası yerine sigorta süresi içinde tedavi görme kıstasının benimsenmesi daha uygun düşerdi. Bu çerçeve içinde Sağlık Giderleri Sigortası'nda

- Rizikoyu "hastalık veya kaza sonucu (tıbbi açıdan gerekli görülmek kaydıyla, gereklilik ölçüsünde) sigortalıya tedavi uygulanması" biçiminde tanımlamak,
- Rizikonun başlangıç anını "tedavinin başlangıç anı",
- Rizikonun sona erdiği anı ise "tıbbi açıdan artık tedaviye gerek kalmaması" olarak belirlemek, kanımızca doğru bir seçim olurdu.

Öte yandan, daha önce uygulanmış bir tedavi ile sebep-sonuç ilişkisi bulunmayan her yeni tedavi ayrı bir riziko olarak öngörülmelidir.

Bundan başka, gebelik ve doğumla ilgili tıbbi uygulamalar da ayrı bir riziko kategorisi sayılmalıdır.

Sigorta koruması, sigorta sözleşmesinde belirtilen günde başlar. Ancak, Sağlık Giderleri Sigortası'nın "geçmişe etkili" olarak yapılması uygun bir çözüm oluşturmaz ve bu sebeple sözleşmede sigorta korumasının sigorta sözleşmesinin kurulduğu andan önce başlamayacağı öngörülebilir. Ayrıca, sigorta koruması bekleme süresinin söz konusu olduğu durumlarda, bu bekleme süresi geçtikten sonra başlayacaktır.

YENİ DOĞANLAR DA FAYDALANABİLİR

Türk Ticaret Kanunu, anne-babadan biri için yaptırılmış bir sağlık sigortası varsa "aksi kararlaştırılmamışsa" yeni doğan bebeğin de doğumun tamamlanması anından itibaren ve doğumun en geç iki ay içinde sigortacıya bildirilmiş olmak koşuluyla, bu sigortadan yararlanabileceğini hükme bağlamıştır. Kanımızca, doğru çözüm doğrum anında anne-babadan biri için en az üç aydan beri sürmekte olan bir sigortanın varlığının aranması idi. Doğumun sigortacıya iki ay içinde bildirilmesi koşulu ise, eğer yerine getirilmezse, bebek için sigorta korumasını ortadan kaldıran olumsuz koşuldur.

Bülent Karan Halk Sigorta Genel Müdürü



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

Hayalindeki kumbarayı çizen minikler ödülü kaptı

Vakıf Emeklilik bu yıl ikincisi düzenlenen "Kumbara Tasarımı Resim Yarışması"nın sonuçları açıklandı. Geçtiğimiz yıl 11 ilde yapılan yarışma, talep nedeniyle Türkiye genelinde gerçekleştirildi. Yarışmanın birinciliğini İstanbul Esenyurt Özel Uğur İlkokulu'ndan Naz Mısır kazandı. Manisa Sart Mahmut İlkokulu'ndan Meryem Şahin ikinci, Iğdır Özel Iğdır Bahçeşehir İlköğretim Okulu'ndan Mazlum Baydemir üçüncü, Adana Özel Mektebim Çukurova İlkokulu'ndan Bora Bircan dördüncü ve Edirne 75. Yıl İlkokulu'ndan Büşra Naz Yiğiter beşinci oldu. Kazanan yarışmacılara bisiklet ve scooter hediye edildi. Yarışmaya, hayalindeki kumbarayı çizmek isteyen 7-10 yaş arası 3 bin 17 ilkokul öğrencisi katıldı. Vakıf Emeklilik projeyle, gelecek nesillerin büyüdüklerinde tasarruflarına ve ülkemizin tasarruflarına yön verebilmesi için bir farkındalık oluşturmayı hedefliyor.



Scania eksperler ile bir araya geldi

Scania, toplam 79 sigorta eksperinin katılımıyla gerçekleştirdiği bilgilendirme toplantılarında iş ortakları ile süreçlerin daha hızlı ve sağlıklı ilerlemesi konusunda fikir alışverişinde bulundu. Toplantılara Doğuş Otomotiv Scania İş Geliştirme ve Pazarlama Müdürü Adnan Yücel, Scania Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Bayazıt Canbulat, Scania Satış Sonrası Bölge Yöneticileri, Türkiye Sigorta Eksperler Derneği Başkanı Ahmet Nedim Erdem ve Ağır vasıta sigorta eksperleri katıldı. Canbulat, müşterilere en avantajlı çözümleri bulmak için fikir alışverişinde bulunduklarını söyledi.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Dem

ÇAY tüketiminde ön sıralarda yer alan ülkemiz için, demini almış ince belli bir bardak çay, birçok güzel anımıza da eşlik ederek, sohbetlerimizin başrolünde yerini alır. Güzel demlenmiş taze bir çay içmek için; yumuşak, kireçsiz ve soğuk su kullanılarak, her bardak için bir çay kaşığı çay ve yanına bir kaşık da kokulu tomurcuk çayı eklememiz bu keyfi tarifsiz kılar, su tam kaynadığında çayı demleyip en az 10 dakika bekleyerek, demlendikten sonra en geç bir saat içinde içerek, bu zevki günde bir kaç kez yaşarız.

Metin Hara'nın ilk kitabı YOL'un ardından ikinci kitabı DEM ekim ayında kitapçılarda yerini aldı. Sevgili Metin Hara'nın kitabının lansmanında deneyimlediğim farklı sunum, benim-insana güven-mekanını acilen ziyaret etmeme sebep oldu. Lansmanda Metin bizleri karanlık bir labirentin içinde ellerimizde mum ışıkları ile yürüttü ve bu labirent içinde çıkışı ararken her adımda farklı bir mesaj ile hayatımızdan çeşitli pasajları bizlere özetledi, sonuçta çıkış ve ışık vardı. Ama bu kısa yolculukta herkes farklı duygularla çıktı bu labirentin sonuna ve her birimizin yolu aynı olsa da deneyimlerimiz, duygularımız bizlere ait idi.

Mekanda sunulan farklı eğitimleri ve organizasyonları daha yakından ve yerinde görebilmek için, ziyaretime koşarak gittim.

İnsana güven insanların fiziksel, zihinsel ve ruhsal olarak ihtiyaç duydukları dönüşümlerine yardımcı olabilecek değişik seçenekleri bünyesinde barındıran özel bir merkez olarak tasarlanmış. Renkli bahçesinden içeri girer girmez insanın içine bir sıcaklık doluyor. Bahçede ekilip biçilen sebzelerden salata yaparak, bir yandan ruh ve beyninize iyi gelecek egzersizleri tadarken, bedeninize de iyi gelecek besinleri burada bulmanız mümkün. "Nereden başlamalıyım? Neyi deneyimlemeliyim?" diye merak eden ya da kararsız kalanları, zaman ve enerji kaybettirmeden, ekibin güleryüzlü profesyonel üyesi Sandra'nın ücretsiz yapacağı seansla doğru uzman ya da eğitime yönlendiriliyorsunuz. Kimi insanın bedenindeki ağrılardan kurtulup sağlıklı bir omurga için geldiği, kiminin yaşama karşı katılığını esnetmek için yoga yapmaya geldiği, kimilerinin ise hayatlarında tekrar eden döngüleri kırmak için Astroterapi ya da Pın Kodu Analizini deneyimlemek için geldikleri çok samimi bir iş/eğitim/ev ortamı. Unutulan yaratıcılığınızı tekrar şarj etmek için atölye çalışmalarına girebilir, algınızı dönüştürüp yaşama bakış açınızı değiştirmek için Metin Hara'nın eğitimlerine katılabilirsiniz. Ayrıca belli dönemlerde oluşturdukları değişik içerikli şehir dışı etkinliklerde de kendinizi bulabilirsiniz. Şirketlerin, ekipleri ile katıldıkları bütün eğitimlerden, sinerjik ve üretken olarak geri döndükleri ve şirketin kârlılığına olumlu katkılar yaptıkları, geri bildirimlerden net olarak anlaşılmaktadır, yapılan işe mana ve değer katmak, herkese iyi gelmektedir. Sinerji yerine alerji oluşturan klasik şirket buluşmalarından bahis etmiyorum burada, herkesin kendinden bir şeyler bulabildiği ve kendinden bir şeyler katarak oluşturulmuş anonim bir buluşmadan söz etmekteyim burada .

Yaşantılarınızda sizler de demlenme zamanınıza gelmek istiyorsanız, bu yolculuğa çıkmak için hiç de geç kalmış sayılmazsınız. Bu ruhani yolda yürümek veya yürümemek, hayatta var olmak veya olmamak tamamı ile bizlerin kararı. Bu Yolda labirent bir sembol. İç benliğimize ve en derin noktalarımıza ulaşabileceğimiz, kendimizi çok daha iyi tanıyarak, bir dolu farkındalıklarla dönebileceğimiz bir metafor. Beden/zihin ve ruh bütünlüğünün dengelenebileceği bir yolculuk aslında. Yapacağımız bu medidatif yürüyüşte hiçbir hedefimiz yok, derin bir nefes alıp yolu takip edeceğiz. Duygularımızı hissettiğimiz, düşüncelerimizi fark ettiğimiz zaman dem zamanı başlayacaktır.

Detaylarda, hedeflerde, sayılarda, rekabette boğulan sektörümüzün yorgun çalışanları için bulunmaz bir fırsat, kimbilir dem zamanınız belki hepimize iyi gelecektir, haydi demlenmeye!

"Mananın parıltısına vakıf olan, maddenin gürültüsü ile meşgul olmaz." Diyerek, belki bizleri de bu gürültülü zeminden daha sakin bir platforma taşır ve amaçlarımızı öfke ve düşmanlıktan, içsel ve toplumsal barışa dönüştürür "insana güven" merkezi, denemeye değer...

— spektral koordinatlar —

Dalga boyu 570–580 nm

— genel tanımları —

sıcak, dikkat çekicilik, kıskançlık, korkaklık, gençlik, yavaşlık, ihanet, geçicilik, hastalık, neşe, sonbahar, hasret

— renk koordinatları —

HEX	#FFFF00
RGB	255, 255, 0
CMYK	0, 0, 100, 0
HSV	60°, 100%, 100%

— sarı tonları —

deve tüyü, güneş, yumurta, kayısı, ayva, kehribar, safran, limon, altın, hardal, camel, başak, papatya, kanarya, bal, kum, civciv, saman



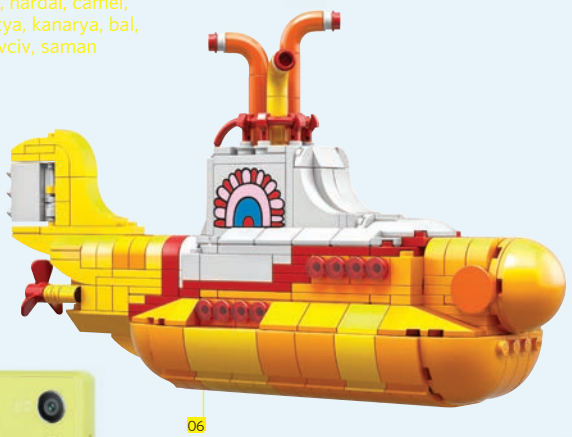


















01 **RJ X POKÉMON** romainjerome.ch
02 **SONY H.EAR ON** sony.com.tr
03 **PONO MUSIC PONO PLAYER** ponomusic.com
04 **PRO-JECT DEBUT CARBON** project-audio.com
05 **SONY XPERIA Z5 COMPACT** sony.com.tr
06 **LEGO YELLOW SUBMARINE** lego.com
07 **RICOH THETA** ricoh-imaging.com
08 **ADIDAS ADICOLOR** adidas.com
09 **APPLE WATCH** apple.com
10 **AUDI R8 SPYDER** audi.com



18 TL

AŞKIN NUR YENGİ
Aşkın Nur Yengi, beş yeni şarkıdan oluşan mini bir albüm hazırladı. Albümde Soner Sarıkabadayı, Gökhan Tepe gibi isimlerle çalışıldı.

YERLİ
1- Aşkın Nur Yengi - Aşktan Olsa Gerek
2- Demet Akalın - Rakipsiz
3- Arzu Arıkan - Duru
4- Buray - Sahiden
5- Erdem Yener - Çıplak
6- Tan Taşçı - Sevmek Yetmiyor Bazen
7- Taksim Trio - Ahi
8- Altan Çetin - Sahibinden
9- Oğuz Akün - Ziyan oldum
10- 12 kalp -
Türk Kalp Vakfı yararına



38 TL

JOJO
Amerika Birleşik Devletleri'nin çocuk yıldızı olarak liste başına çıkan JoJo, üçüncü albümünü hazırladı. Mad Love, kısa zamanda listeleri zorladı.

YABANCI
1- JoJo - Mad Love
2- Suicide Squad - The Album
3- Leonard Cohen - You Want It Darker
4- Weyes Blood -
Front Row Seat to Earth
5- Angel Olsen - My Woman
6- Jenny Hval - Blood Bitch
7- Nicolas Jaar - Sirens
8- White Lung - Paradise
9- Dr Dre - Compton
10- Future - Dirty Sprite 2

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Çocukluk Adası

Karl Ove Knausgaard

Çocukluk Adası, Avrupa'da ve ABD'de edebiyat çevrelerinde '21. Yüzyılın en büyük edebiyat olayı' olarak nitelendiriliyor. Knausgaard'ın kendi çocukluk çağının hem heyecanlarını hem de korku uyandıran yönlerini anlattığı kitabı, "acımasızca dürüst ve sıkıcı olmaktan uzak" olarak niteleniyor. Süsleme ve gösterişten uzak bir üslubu barındıran kitapta yazar, akşam yemeğini pişirmek için ocağı açmasından tabağında hazır duran yemeğe çatalını batırmasına kadar yaptığı her şeyin her aşamasına okuru şahit ediyor.



458 sy. 26 TL

Dedemin Bakkalı

Şermin Çarkacı

Şermin Çarkacı'nın kendi hatıralarından ilhamla kaleme aldığı Dedemin Bakkalı, büyüklere çocukların gözünden kendilerini görme imkânı verirken; küçüklere ticaretin, yenilikçi düşünmenin, büyüklerin dünyasının ve insan ilişkilerine dair inceliklerin ipuçlarını veriyor. Epey güldürüyor, biraz hüzünlendiriyor, uzun uzun düşündürüyor.
Ticaret hayatında tam gaz koştu ama her seferinde yetişkinlerin dünyasına tosladı. Yetişkinler yüzünden başına gelmeyen kalmadı. Ve tüm deneyimleriyle, sizin için harika bir rehber hazırladı.



200 sy. 21 TL

Sakın Zarar Verme

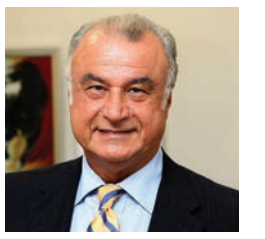
Henry Marsh

Tıp dünyasının beyin sanatçısı olarak tanınan Henry Marsh'ın kitabında yaşam ve ölüm, onun parmaklarının ucunda. Sakın Zarar Verme, hayati tehlike içeren durumların ortasında, insan faktörüyle ilgili her şeyi ifşa ediyor. Hiç beklenmedik bir yerden gelen bu saf dürüstlük tek başına kitabı okumak için yeter de artar bile. Fakat başka nedenler de var, örneğin var olmanın mekanik, maddi yönünden bahsetmesi; biz insanların da arabalardan ve çamaşır makinelerinden pek farklı olmayıp, tamir edilebilen kablolar ve tellerden oluştuğumuz gerçeği.



300 sy. 24 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Acil sorunumuz eğitim

MAALESEF içimizi karartan istatistikleri vermeye devam ediyorum. Her ne kadar her fırsatta 3 çocuk yapılması tavsiye ediliyorsa da TEOG sınavına katılan çocukların yüzde 74'ü iki ve tek çocuklu evlerden geliyor. Hatta tek çocuklu evlerden gelen çocukların sınav başarıları daha kalabalık evlerden gelenlere göre belirgin biçimde daha fazladır. Çocukların aldığı puanlar şöyle;

Ders	1 çocuk	2 çocuk	3-4 çocuk	5 ve üstü çocuk
Türkçe	73.35	68.34	59.69	54.22
Matematik	49.60	44.57	36.80	33.33
Fen.ve Tek.	64.31	59.17	50.94	46.67
İnk.Tar.	68.31	62.71	54.52	50.17
Din ve Ah.	85.43	82.38	76.37	72.43
İngilizce	56.72	49.36	41.70	38.77

Tüm rakamları analiz ettiğimizde bir kısır döngü görüyoruz. Eğitimsizlik fakirliği, fakirlik eğitimsizliği doğuruyor ve kuşaktan kuşağa böyle dönüp duruyor. Devlet fakirliği bir anda kaldıramaz ama herkese ücretsiz olarak sağladığı eğitimin kalitesini yükselterek bir süreç içerisinde bu kısır döngünün kırılmasını sağlayabilir. Bu rakamlar gösteriyor ki bizim eğitim kalitemiz düşük ve de eğitilmiş insan gücümüz yetersiz.
Türkiye'de bugün 25-34 yaş aralığındaki nüfusun yarısı bile lise mezunu değil, oysa Güney Kore'de aynı yaş aralığındaki nüfusun yüzde 5'ten azı liseyi bitirememiş. Yine aynı yaş aralığındaki genç nüfusun yüzde 30'dan azı üniversite veya yüksekokul eğitimi almışken Güney Kore'de bu rakam yüzde 70.
Bugün 55-64 yaş aralığında olan nüfusumuzun üniversite veya yüksekokul mezuniyet oranı yüzde 10, aynı rakam Güney Kore'de yüzde 20'nin altında. Bu da gösteriyor ki yaklaşık 30-40 yıl önce Türkiye'de Güney Kore'de birbirine yakın üniversite eğitim oranlarına sahipmiş. İlerleyen yıllarda onlar hızla ilerlerken biz yerimizde saymışız.
Bugün ülkemizin çalışan nüfusunu oluşturan 25-64 yaş arasındaki vatandaşlarımızın sadece yüzde 20'ye yakını lise mezunu iken bu oran Güney Kore'de yüzde 40.

İŞGÜCÜMÜZÜN YARISI İLKOKUL MEZUNU
Çalışma çağındaki, 25-64 yaş aralığına bir bakalım: Yüzde 5 okuma-yazma bilmiyor, yüzde 46 ilkokul mezunu, yüzde 13 ortaokul mezunu, yüzde 19 lise mezunu, yüzde 5 önlisans, yüzde 10 lisans ve yüzde 1 yüksek lisans derecesine sahip. Böylesine düşük eğitimli ve becerileri de sınırlı bir işgücüyle nereye varabiliriz, nasıl kalkınabiliriz. İnsan kaynağının kalitesi böyleyken ekonomiden, iç politikadan, dış politikadan, adaletten trafikten ve de aklınıza gelebilecek her sorunun altından nasıl kalkacağız.

***

Şöyle çarpıcı bir iki örnek vermeye çalışayım. 2. Dünya Savaşın'dan yerle bir olmuş olarak çıkan Almanya, İngiltere ve Fransa gibi ülkeler takip eden 15-20 yılda tekrar toparlanmışlar ve ayağa kalkmışlar. Çünkü insan sermayeleri yerinde duruyordu. Ama örneğin Irak, savaşın üzerinden 13 yıl geçmesine rağmen hala toparlanamıyor. Irak'ın kaliteli insan sermayesi savaştan önce de yoktu ve hâlâ da yok. Zorunlu eğitimin 8-12 yıllara çıkmasıyla belki insan kalitemiz yükselecektir ancak verilen eğitimin kalitesinin yükseltilmesi gereklidir. Eğitimcilik (öğretmenlik) mesleğinin kesinlikle kalitesinin artırılması gerekir. Eğitim fakültelerinin ve de yüksekokulların ders kitaplarının ve tedrisatlarının günün koşullarına uygun hale getirilmesi ve eğitimcilerin gelirlerinin kesinlikle artırılması ve mesleğin daha çok gelir elde edilir hale getirilmesi gerekir.

***

Yeni Zelanda'da 7.8 şiddetinde bir deprem olmuş haberlere göre. Sokağa çıkalım ve 100 kişiye soralım' 2-3 gün içerisinde bir ülkede büyük bir deprem oldu, bu ülkenin adını söylermisiniz?' Büyük bir ihtimal ile yüzde 50-60 bilmiyorum der.
Yüzde 20-30 'evet duydum Yeni Zelanda' (Zelanda yerine) der. Emin değilim ama yüzde 10 da doğrusunu bilir. Bu benim yukarıdaki verilere göre yarattığım senaryo!
Durum çok önemli ve hızla bir şeyler yapılmalı, daha acil bir sorunumuz yok.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Dönme dolap

BİR aralık ayı daha geldi. Bu seneyi uğurlamaya hazırlanırken, yeni bir yıla merhaba demeye az kaldı. Yeni yıl demek yeni umutlar, yeni beklentiler ve de yeni yıl mesajlarının zamanı demek.

***

Lunaparka gittiğinizde muhtemelen dönme dolaba binmişsinizdir.
Koltuğa ilk oturduğunuzda, yükselmek, yukarılara doğru çıkmak, yeni şeyler görmek için heyecanlanırız. Yükseldikçe kendimizi daha özgür hissederiz, görüş alanımız genişler. Bir an önce tepe noktaya ulaşmak isteğiyle, dolap keşke daha hızlı dönse deriz.
En üst noktaya ulaştığımızda en yüksekte olmanın keyfini ve heyecanını yaşarız.
Turun en güzel anları, tepe noktasında olduğumuz dakikalardır.
Sonra, dönme dolap aşağıya doğru inmeye başlar.
Tekrar başlangıç noktasına, yani turun sonuna yaklaşmaya başlarız. Bu sefer, keşke dönme dolap yavaşlasa, hemen bitmese deriz. Tur bittiğinde fark ederiz ki, dönme dolabın hızı sabit, asıl olan o anın keyfini çıkarmak.

***

Bu döngü bana biraz yaşamın kendisini hatırlatıyor.
Aslında bizler de, doğumla birlikte yaşam yolculuğu içerisinde aynı dönme dolabın içindeki gibi bir tura başlıyoruz.
Doğum anında, bizden beklentiler, sorumluluklarımız sıfır noktasında. Etrafımızdakileri sevindirmek, mutlu etmek için, bir gülümseme, iki ayağımızın üzerinde dengede durmak ya da ağzımızdan bir kelimenin çıkması yeterli.
Sonrasında, içimizi hemen büyüme, ileriye gitme, zamanı hızlandırma telaşı kaplar.
Çünkü dönme dolap yukarı doğru çıkmaktadır.
Zaman ilerledikçe, daha özgür olmayı, daha yükseklere çıkmayı arzularız.
Bu süreçte, mümkünse dönme dolabın daha hızlı dönmesi için, ayağımız gaz pedalındadır.
Bir an önce okumayı öğrenmek, hemen liseyi bitirmek, en kısa sürede üniversiteden mezun olmak, çalışma hayatına atılmak isteriz.
Dönme dolap yukarılara çıktıkça, bizden beklenenlerin, sorumlulukların da sürekli artmakta olduğunu hissetmemiz biraz zaman alır.
Artık etrafımızdakileri mutlu etmek için çok daha farklı, ciddi başarılara ihtiyaç vardır.
Okulda iyi not almak, üniversitede iyi bir bölümü kazanmak, iyi bir şirkette iş bulmak, para kazanmak, evlenmek, çocuk sahibi olmak, vs vs.
Heyecanın, stresin ve sorumlulukların arttığı dönemdir.
Yukarıya doğru çıkmaya devam ettikçe, daha fazlasını görme, daha fazlasını elde etme güdüsüyle bir an önce yukarıya ulaşmak isteriz.
En tepenin en keyifli yer olduğunu düşünürüz çünkü.
Sonrasında dolap aşağıya doğru inmeye başlar.
İlk yarıdaki daha hızlı gitme isteği, bu sefer daha yavaşlamak, mevcut durumu korumak, kazanımlarımızı kaybetmemek gibi farklı hedeflere bırakır yerini.
İkinci yarıdaki aşağı inişle birlikte, sorumlulukların azaldığı, bizden beklentilerin gerilediği döneme gireriz.
Fiziksel aktivitelerimiz yavaşlar, iş yaşamındaki sorumluluklarımız azalır, emeklilik dönemi başlar, çocuklarımız artık kendi kanatlarıyla uçmaya başlar.
Biz ise, bu sefer mümkünse geriye gitmek, zamanı durdurmak isteriz. Bu sefer ayağımız fren pedalındadır.

***

Elbette her birimizin yaşam döngüsü, ya da içinde olduğu dönme dolap birbirinden farklı. Değişmeyen gerçek, zamanın hızının sabit olması ve turu tamamladığımızda, hepimizin başlangıç noktasına dönüyor olmamız.
Her yaşın, dönemin ayrı bir güzelliği olduğunu ve zaman denen sihirli kavramın kendi döngüsüne müdahale gücümüz olmadığını anladığımızda genelde biraz geç kalmış oluyoruz. Bu farkındalığa ne kadar erken varabilirseniz, yaşamdan, yani dönme dolap yolculuğunuzdan o kadar fazla keyif alıyorsunuz. Yeni yılda, kendi dönme dolap turunuzun neresinde olursanız olun, yaşamın keyfini, tadını çıkaracağınız, anı yaşayacağınız günler dilerim.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

MACBOOK PRO

Dahiyane bir dokunuş

25'inci yılın şerefine tanıtılan MacBook Pro Apple tarihinde bir kilometre taşı olmaya hazırlanıyor. Yeni nesilde dokunmatik panele yer veren Apple'ın Touch Bar olarak adlandırdığı panel, fonksiyon tuşlarının yerini alıyor ve onların sunup, sunabileceğinin çok daha fazlasını parmaklarınızın ucuna getiriyor. Touch Bar'ın MacBook Pro'ya kazandırdığı bir diğer yenilik ise Touch ID.



GOOGLE PIXEL

İlklerin telefonu



Google uzun zamandır merakla beklenen "phone by Google" imzalı ilk akıllı telefonunu Android severlerin beğenisine sundu. Saf Android deneyimini sonuna kadar yaşayabileceğiniz cihaz Google Pixel ve Google Pixel XL olmak üzere iki modelle geliyor. 5 inçlik Full HD çözünürlüklü ekranla gelen Pixel'e, 5,5 inçlik Quad HD Pixel XL eşlik ediyor. Google fotoğraf ve videolar için sınırsız bulut hizmeti sunuyor.



MISFIT PHASE

Klasik şıklık

Misfit yeni aktivite takip cihazı Phase ile ürün gamını genişletiyor. Şık görünümü, renk seçenekleri ve tasarımıyla dışarıdan bakıldığında herhangi bir saatten farksız gibi görünen Phase, minimalist Misfit tasarımını yansıtıyor. Misfit Phase, Shine ya da Ray'in sunduğu yüzme de olmak üzere tüm aktivite takip özelliklerine sahip. Ancak Phase'de ne yazık ki kalp ritmi sensörü yer almıyor. Phase'in artılarından biri de telefon bildirimlerini iletebiliyor olması.



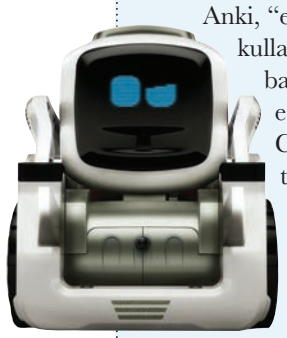
MICROSOFT SURFACE STUDIO

Masaüstü stüdyosu

Yapabileceklerinizi hayal gücünüzle sınırlamak isteyen Microsoft, "masaüstünü stüdyoya çeviren" bilgisayarı Surface Studio ile mimar, çizer, grafiker demeden profesyonellerin maksimum verim alabileceği bir bilgisayar tasarlamış. Sadece 12,5 mm inceliğinde olan Surface Studio, hareketli standı sayesinde eğimli bir şekilde durabiliyor. 28 inç boyutunda bir ekrana sahip olan Surface Studio'da PixelSense panel yer alıyor. Performans konusunda da iddialı olan Surface Studio, 6'ncı nesil Intel i5 veya i7 işlemciyle geliyor.

ANKI COZMO

"EVCİL" mini robot



Anki, "evcil" robotu Cozmo'yu kullanıcılara göndermeye başladı. WALL-E'den esinlenilerek hazırlanan Cozmo, yapay zeka teknolojisiyle beslenmiş bir oyun arkadaşı. Anki Cozmo'nun olabildiğince akıllı ve insansı olmasına özen göstermiş. İnsanların tepki göstereceği pek çok duruma tepki gösterebilen Cozmo, sinirlenmekten mutlu olmaya kadar pek çok duyguya sahip.

LEECO

Akıllı bisiklet

LeEco, Android'li bisikletini ortaya çıkardı. Geçtiğimiz nisan ayında Çin'de duyurulan bisiklet, dünyanın ilk süper bisikleti olarak lanse ediliyor. 30 vitesli bisiklet 4 inçlik dokunmatik ekranı bünyesinde barındırıyor. Android işletim sistemli bu ekrana dört çekirdekli işlemci ve 4 GB RAM eşlik ediyor.



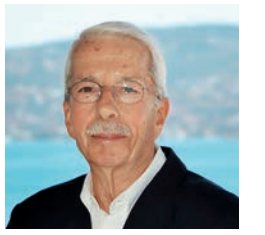
2017 AUDI Q5

Yüklerinden kurtuldu

Audi Q5 sınıfının ihtiyaçlarını karşılamaya hazır. Yeni Audi Q5'in eski nesline göre 90 kilo hafif olması, aracın tüm performans değerlerinde pozitif artış sağlamasında kilit rolü üstleniyor. Audi, yenilenen sürüş karakteriyle birlikte fazlalıklarından arınan Q5'te sürüş deneyiminin bir adım daha ötede olduğunun altını çiziyor.



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



NINTENDO SWITCH

Alışkanlıkları "değiştirin"

Nintendo'nun yeni konsolu Switch modüler yapısı sayesinde masaüstü konsolken bir anda portatif bir cihaza dönüşebiliyor. Sağında ve solunda kumandalar olan dev ekranı özel dock'una oturttuğunuzda salonunuzda keyifle oynayabileceğiniz bir cihaz olan Switch'in oyun kumandası çıkarıldığında iki mini kumandaya dönüşüyor.





XIAOMI MI VR

Bütçe dostu

Xiaomi yeni sanal gerçeklik gözlüğü Mi VR'la her bütçeye uygun sanal gerçeklik gözlüğünü tanıttı. Gözlük, dahili stereo hoparlör ve kumandayla birlikte geliyor. Xiaomi Mi Note 2, Mi 5s, Mi 5s Plus ve Mi 5 gibi telefonlarla uyumlu şekilde çalışan gözlükte 9 eksen hareket sensörü bulunuyor. Gecikme süresi 16 milisaniye olan Mi VR'ın sürükleyici bir deneyim sağladığı belirtiliyor. Çin'de piyasaya sunulacak gözlüğün fiyatı 29 dolar.

SONY A6500

Dünyanın en hızlısı

Sony, amiral gemisi niteliğindeki APS-C sensörlü aynasız fotoğraf makinesi a6500'ü resmen duyurdu. 425 faz algılamalı otofokus sistemiyle değiştirilebilir lensli makineler arasında dünyanın en hızlı otofokus sistemli makinesi olan Sony a6500, çok hızlı netleme yapabiliyor. 4D Focus olarak adlandırılan otofokus sistemiyle birlikte gelen makine bu teknoloji sayesinde hem mekanı hem de zamanı kavrayarak çok daha başarılı fotoğraflar çekmeyi mümkün kılıyor.





LIFT

Özel tasarım

Zenlet tarafından, retina ekranlı MacBook Pro'lar için geliştirilmiş olan LIFT hem koruyucu kılıf, hem bir stant hem de bir taşıma aracı. Alüminyum çerçevesiyle MacBook Pro'nun kenarlarını darbelerden koruyan LIFT, üstünde ve altında yer alan kılıfla da cihazın gövdesini koruyor. MacBook Pro'yu bir çanta gibi taşıyabileceğiniz LIFT'i bir stant gibi kullanmak da mümkün.

Bizim sokak

ZİNCİRLİKUYU'DAN Etiler yönüne (Aytar Caddesi) saptığınız zaman sağ tarafta sokaklar dizilir. Sırasıyla Aydın Sokak (Zorlu Center ve Levazım Sitesi'ne gider) Birlik Sokak, Fecri Ebcioğlu Sokak, Başlık Sokak, Başa Sokak, Bilgin Sokak, Peker Sokak bitiminde, Petrol Sitesi başlar. Adımınızı attığınız anda Etiler yolunun trafik yoğunluğu gürültü ve kargaşasından bir anda uzaklaştığınıza inanamaz bambaşka bir dünya ile karşılaşırsınız. Ağaçlar ve bahçelerle kaplı, tam orta yerindeki parkı ile huzurun hüküm sürdüğü bir beldedir. Ne yazık ki "KENTSEL DÖNÜŞÜM"canavarının dişlileri arasına düşmek üzere olduğu söyleniyor. Nasıl kıyacaklar o koskoca at kestanesi ağaçlarına bilmiyorum.

Yine kaptırdım gidiyorum oysa, 5. sokağa sapacaktık: Başa Sokak. Ben bu sokaklardan Bilgin'de 26 yıl, Birlik'te 12 yıl oturduktan sonra, 16 aylık bir Selâmiçeşme deneme sürecini zor geçip, kendimi Başa Sokak'ta buldum, şu sıralar 8. yılı bitiyor.

Tüm alım satım işlerimi düzenleyen Emlâk Danışmanı ERGÜN YILMAZ, 16 ayın sonunda verdiğim sipariş üzerine kendi ofisinin de bulunduğu Başa Sokak'a beni bu defa kiracı olarak nakletti. Mesleğinin zirvesinde bir emlâk uzmanıdır.

Başa Sokak, Yandex'e göre 179,4 metre uzunlukta üzerinde sağlı sollu 18/19 apartmanı taşıyan bir sokak, neden net rakam değil? Bazı apartmanlar köşe başında ama ana girişi Aytar Caddesi veya Tören Sokak'ta olduğu için kesin hesap yapamadım.

Girişte köşede belediyenin izni ile Fecri Ebcioğlu, Başa ve Petrol Sitesi girişlerinde konuşlandırılmış olan çiçek satıcılarının hepsi yakın akrabadır. Bizim köşedeki Şerif usta, belediyenin verdiği orijinal arabayı yok edip köşe apartmanın küçük bahçe duvarını tezgâh yapıp bir düzen kurdu. Genellikle o noktaya park edilmiş olan Kartal'ının içinde karı koca uyurken görülürler.

Birkaç adım ileride ilk dükkânda NU Noodle, sokak seviyesi altında olduğu için geçerken Koreli olduklarını tahmin ettiğim küçük adamların, alev alev küçük tavaları salladıklarını gördüğüm, genellikle "paket servis" çalışan şöhretli bir Uzakdoğu restoranımız var. Yine birkaç adım ileride TERZİ ÖMER, her türlü tadilât ve kuru temizleme işlerini başarı ile sürdürüyor. Beni bulamayanlar emanetini, Ömer Bey'e bırakırlar.

Onu takip eden daha küçük çaplı dükkânlarda emlâk danışmanı, elektrikçi, erkek berberi, kuaför ve güzellik uzmanı olan bir karı & koca faaliyet göstermektedir.

Bir bina sonrasında kapanan kuaförün yerine bir süre boş kaldıktan sonra "plates salonu" açıldı, in cin yok..

Hemen karşısında ise JONG HWA Çin Lokantası & Sushi isimli bir başka Uzakdoğu mutfağı faaliyettedir. Komşu dükkân ise CAFE SHE adını taşıyor. Yolun sol başında (emekli kasap) Kâmil'in muhteşem apartmanının altındaki birinci dükkânda faaliyet gösteren Wienerwald çevirme tavuk, fazla tavuk sevmeyen benim bile severek yediğim değişik bir sistemdi. Faal gözükmesine rağmen maalesef kapattı. Yerinde FAN FAN isimli bir kafe faaliyette. Kâmil'in ikinci dükkânı ise genellikle kuaför olurken bu defa DAVİNES ACADEMİ isimli uluslar arası kozmetik firmasının İstanbul Şubesi olarak faaliyette.

Aynı sırada her şeyi ile (dekorasyonu, patronu, lüks arabalı müşterileri vs) çok havalı bir kuaför salonu var.

Sokağın daha ilerisi, paket servis yapan moto kuryelerin geride kalması nedeniyle sakindir. Zira her birinde beşer altışar moto kurye çalışmaktadır.

O bölgeye isabet eden bizim apartmanın karşısında sokağın en eski esnafı elektrikçi RIFAT USTA'nın dükkânı vardır. Elinden her iş gelen Rıfat kadar kuyruksuz kedisi de çevrede tanınır.

Son dükkân, işinin ehli bir usta olan döşemeci, İKRA KOLTUK DİZAYN'ın sahibi, ERCAN MEMİŞ'dir.

Bu sokağın tamamına sahip olansa VALE YAŞAR'dır. 179 metrelik sokağı günde kaç defa gidip gelir hesabı inanın imkânsızdır. Tüm otopark işini düzenlediği gibi elinizdeki pakete yardım eder, evde destek almak gerektğinde de yanınızda olur ve Kestane Suyu'nun tâli bayiidir. Ekmeğini taştan çıkaran bir adamdır.

Genellikle sessiz sakin, tek tük dükkânı olan bu paralel yedi sokak içinde canlı hareketli bir çarşı havasındadır bizim BAŞA SOKAK ve ben de eski İstanbul'un, mahalle veya semt yaşamının esintilerini uyandırdığı için çok seviyorum galiba...



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Temel yetenek ve yönetici kararları!..

SİGORTACI Gazetesi'nin Kasım 2016 sayısında "sektör için yönetici havuzunun önemi"ne değinmiştim. Bu yazımda da, yöneticilerin üstlenecekleri oyun kurucu görevleri nedeniyle, oyunun sonucuna doğrudan etki etme alanlarını ve önemini farklı konular üzerinden değerlendirmeye çalışacağım.

İşletme biliminde 1990'lı yıllardan itibaren öne çıkan kavramlardan birisi "core competence"dır. Öncelikle bu kavramın, işletmeler için önemini ve yönetici rollerine etkilerini anlamak gerektiğini düşünüyorum. Dilimize "Temel yetenek" olarak uyarlanan bu kavramı, kişinin kendine özgü en iyi gerçekleştirdiği şeylerin, ona ait yeteneklerinin en iyisi olarak görüldüğü şeklinde açıklayabiliriz. Bu yetenek/yetenekler belli bir zaman diliminden sonra kişiyle bütünleşir ve başkaları tarafından taklit edilemez ya da taklit edilse bile aynı özellikte ve istenilen düzeyde olamaz. Aynı şekilde bu temel yetenek anlayışı işletmeler için de geçerlidir. İşletmeler kendine ait en iyi yaptığı şeyi onun üstünlüğü veya yeteneği olarak görür ve belli bir zamandan sonra bu yetenek işletmeyle bütünleşir. Sonucunda, işletmelerin faaliyetlerinde en başarılı oldukları konuların, başka şirketler tarafından taklit edilemeyen, diğer yeteneklerinden farklı olarak değerlendireceği, kendine özgü olan ve başka şirketler tarafından taklit edilemeyen özelliği temel yetenek olarak kabul edilir. Bu temel yetenek doğru pazarlama taktik planları içerisinde kullanılabilirse, işletmeye pazara dönük rekabet avantajı sağlamış olacaktır. Burada sorulması gereken soru, işletmenin temel yeteneğin nasıl yönetileceğidir. Yöneticinin en önemli görevi işletmenin güçlü ve zayıf yönlerini görmesi ve değişen ekonomik koşullar veya öngörülemeyen tehditlere karşı önceden hazırlıklı olması açısından önemlidir. Aynı zamanda, işletme kendi yeteneklerini tanıdıktan sonra neye odaklanması gerektiğini bilecek ve diğer faaliyetlerde harcanan kaynakların daha dikkatli kullanılması sağlanmış olacaktır. İşletmeler tamamen temel yeteneğine odaklanacak ve böylece diğer işletmelerle arasındaki farkı ortaya koyacak hangi alanda üstünlük sağlayacağını bilecektir. İleriye yönelik stratejik iş planlarının uygulanmasında nasıl bir yol izlemesi gerektiğini bilecek, iç ve dış çevre koşullarına karşı kendini kolayca uyumlu hale getirmiş olacaktır.

Temel yetenek, günümüz organizasyon yapılarında, yapılanma ve işleyişini etkileyen bir sistem anlayışıdır. Sigorta şirketlerinin değişen çevre koşullarına uygun gerçekleştirdikleri PEST (Politik, Ekonomik, Sosyal ve Teknolojik) ve SWOT analizleri sonucunda, temel yeteneğin verilen kararlardaki yönlendirici etkisi daha fazla hissedilmelidir. O halde sorulması gereken soru;

Temel yetenek içeriğinde, bir sigorta şirketini diğerlerine oranla daha başarılı kılan faktörler nelerdir?

• Sigorta işletmesinin kısa ve uzun dönemli yaşamı için temel bir varlık nedeni sayılmalı.

• Taklit edilmesi güç ve rakipleri tarafından kolayca uygulanabilir görülmemeli.

• İşletmenin vizyon ve stratejik hedeflerini gerçekleştirmede vazgeçilmez nitelikte olmalı.

• İşletmenin büyüme/küçülme, stratejik birimler oluşturma, şebeke organizasyonuna katılma ve dış kaynaklardan yaralanma gibi karar verme anlarında rol oynamalı.

Temel yeteneğin belirlenmesinde, hiç kuşkusuz ki esas görev ve sorumluluk; karar verici yöneticilere aittir. Peki karar verme alanları neler olmalıdır? Doğru ve basit yanıt; şirkete rekabet avantajı sağlayan temel kaynak ve faaliyet alanları olmalıdır. Bunlar, özetle insan kaynakları, teknoloji, ürün, tedarikçi kaynaklar, sermaye yapılanması gibi alanlardan oluşmaktadır.

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



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

SORU CEVAP

Yeşil çaydaki teanin rahatlama sağlayan, öğrenmeyi kolaylaştırmaya ve hafızayı güçlendirmeye yardımcı olan etkilere sahip.
Poşet çayların kağıdı zararlı değil.

Bu ay soru - cevap şeklinde bir yazı hazırladım sizler için. Girişi uzatmadan soru ve cevaplara geçelim.

Prebiyotik nedir?



Kalın bağırsakta bulunan mikroorganizmaların etkinliğini veya büyümesini geçici olarak artıran, alan kişi üzerinde yararlı etkilere sahip, hazmedilmeyen gıda maddelerine denir. Bu maddeler değişik bitkisel kaynaklarda bulunurlar. Bu kaynaklardan elde edilerek kullanılmaktadırlar.

Önemlileri şunlar:

• Fruktanlar (inüline benzeyen)
• İnülin
• Soya oligoholozitleri
• Galakto-oligoholozitler
• Ksilo-oligoholozitler
• Laktitol
• Stahiyoz
• Ksilitol
• Laktuloz

Bu maddeler probiyotik veya fonksiyonel gıda preparatlarının formülüne ilâve edilirler. Dolayısıyla bağırsaklarda bulunan mikroorganizma ve kişinin aldığı probiyotiklerin üremesi için uygun bir ortam sağlarlar.

Prebiyotiklerin etkisi

Kısaca başlıklar halinde verelim:
•Probiyotiklerin üremeleri için uygun ortam meydana getirirler.
• Midenin boşalma süresini geciktirir,
• Sindirim sisteminden geçiş süresini uzatır,
• Glikoz toleransını artırır,
• Yağ ve kolesterol emilimini azaltır,
• Bağırsaklarda şişerek hacim artırır ayrıca pH'yı düşürürler.

Fonksiyonel gıda nedir?

Sağlığı koruma, vücuttaki bazı fizyolojik olayları etkileme amacı ile ana yapısının dışında, bazı maddeler ilâve edilmiş gıdalara fonksiyonel gıda diyoruz. Fonksiyonel gıda örnekleri: Probiyotik ve prebiyotik ilâve edilmiş yoğurtlar, stenol ilâve edilmiş margarinler, kefir...

Poşet çayların torbalarının hammaddesi nedir?

Poşet halindeki bitkisel çayların kağıdının üretiminde bildiğimiz selüloz kullanılmaz. Özel lifler kullanılır. Bu lifler abaka ağacı denen bir muz türünün (bilimsel adı Musa textilis) yapraklarından elde edilmektedir. Abaka ağacı daha çok Malezya'da yetişir ve yetiştirilir. Dünya üretiminin % 80'i bu ülkede yapılmaktadır. Yaprakların meydana getirdiği yalancı gövdedeki kısımları, önce 2-4 metrelik uzun lifler sonra levhalar haline getirilir.
Sadece poşet kağıdı üreten fabrikalarda bu lifler lapa ve hamur haline getirilir daha sonra özel makinelerde geniş rulolar halinde poşet kağıtları üretilir. Elde edilen bu kağıt, suda çözünmez, suya lif vermez. Kısacası sağlıklıdır. Elde edilen kağıtta yapılan çok sayıda analiz bize bu sonucu vermektedir. Literatür bilgilerinin dışında, bu kağıtların üretiminin yapıldığı fabrikayı gezip, incelemelerde bulunduğum için, poşet çay kullanmanızı iç rahatlığı ile tavsiye edebiliyorum.



Yeşil çayda teanin diye bir madde olduğunu duydum. Nedir?

Evet, yeşil çayda % 1 – 2 oranında teanin denen bir amino asit bulunmaktadır. Teanin üzerinde son yıllarda deney hayvanları ve insanlarda çok sayıda araştırma yapılmıştır. Bunların bir kısmından bahsedelim.
• Sıçanlarda yapılan çalışmalarda öğrenmeyi hızlandırdığı ve hatırlamayı artırdığı gösterilmiştir.
• Yine sıçanlarda yapılan çalışmalarda, tansiyonu yüksek olanların tansiyonlarında belirgin düşme sağladığı, normal tansiyondakilerde ise herhangi bir değişiklik meydana gelmediği gösterilmiştir.
• Kafeinin tansiyon yükseltici etkisini de azalttığı deney hayvanlarında yapılan çalışmalarda elde edilen bir sonuçtur.
• Japonya'da insanlar üzerinde yapılan bir çalışmada, deneklere 50-200 mg teanin verilmiş, teanin kullanılmamış deneklere göre, kullanılanlarda teaninin beyinde alfa dalgalarının sıklığını artırdığı tespit edilmiş. Alfa dalgalarının sıklığının artması kişide sersemlik hali yaratmadan bir gevşeme, rahatlama meydana getirdiği için çok önemlidir.
• Araştırmalar sonucu ortaya çıkan önemli bir bilgi de: Teaninin alındıktan 1 saat sonra serum, karaciğer ve beyinde teanin miktarının en yüksek seviyeye çıktığı, serum ve karaciğerde bu seviyenin hızla düştüğü ama beyinde alımdan 5 saat sonra düşmeye başladığıdır. Yani içilen çaydaki teanin etkisini uzun süre gösterebiliyor.
• Bu bilgilerden hareketle yapılan yeni çalışmalarda, teaninin yüksek kaygı bozukluğu (sürekli, aşırı ve durumla uygun olmayan bir endişe duyma durumu) olan kişilerde bu durumu düzeltici etkiye sahip olduğu gösterilmiştir.
• Bu bilgiler, yeşil çayın Geleneksel Çin Tıbbında, rahatlatıcı olarak kullanılmasını açıkladığı için son derece önemlidir.



YAŞAM YA DA SİGARA

Sigarasız yaşam tercih edildiği zaman olumlu etkilerine odaklandığımızda, gördüğümüz tabloda şunlar yer alacaktır:
•Akciğer kanseri riski azalacak,
•KOAH, amfizem gibi kronik akciğer hastalıklarından korunacak,
•Daha yüksek enerjiyle çalışılabilecekler,
•Daha parlak cilde sahip olabilecekler,
•Dişleri daha beyaz olacak,
•Fertiliteleri yükselecek,
•Cinsel yaşam kaliteleri daha yüksek olacak,
•Keskin duyulara ve aktif yaşam alanına sahip olacaklardır.
Kaliteli bir yaşam ve bu süre içerisinde de daha sağlıklı olabilmek için, sigarayı bırakmaları gerektiğini, biz eczacılar aracılığıyla aktarabilmek, karşılaştığımız örnek vakaları da hatırlatarak onları ikna edebilmek, daha mümkün gözükmektedir. Eczacılar olarak halkımıza sigarayı bırakmanın, kendi sağlıkları ile ilgili olduğu kadar diğer aile fertlerini dolayısıyla da toplum sağlığını gözetebilmek için yeni bir başlangıç yapmalarını teşvik etmemiz, modern eczacılık konseptinde sayılmış olan 'ilaç, diğer sağlık bakım ürünleri ile ilgili hizmetleri sunmak, bireylerin ve toplumun bu hizmetlerden en iyi şekilde yararlanmasına yardımcı olmak' içeriğinde değerlendirilmesi gerekmektedir.
Birey ve toplum sağlığının hizmetinde olan eczacı, bu görevini yürütürken göstermiş olduğu çabayla, yaşama ve insana karşı saygıyı ön planda tutmuş olduğunu da kanıtlamış olacaktır.
Sigarasız yaşama geçişle ilgili çalışmaları yaparken, bu konuda destek sağlayabilecek ilaçlar ve tedaviler konusunda bağımsız, kapsamlı, güncel ve objektif bilgileri ve buna dair bilgilendirme broşürlerinin de, eczanemizde hastalarımızın ulaşabileceği şekilde bulundurulması gerekiyor. Bu durum vatandaşlarımız için destekleyici bir çalışma olacaktır.



KIŞ AYLARINDA CİLT BAKIMI

TEMİZLEME: Ne olursa olsun her cilt tipinin temizliğe ihtiyacı vardır. Temiz olmayan bir cildin üzerine ne kullanırsanız kullanın cildinize zarar verirsiniz. Genelde cilt temizliği su ve sabun kullanılarak yapılıyor. Özellikle problemli ciltlerde daha büyük problemlere yol açabiliyor. O yüzden özellikle deterjan ve sabun içermeyen cilt tipine uygun temizleyiciler seçilmeli ve eczanelerde bulunan dermokozmetik ürünler tercih edilmeli.
NEMLENDİRME: Her cilt tipinin en önemli ihtiyacı hücrenin nem ihtiyacını karşılamaktır. Yanlış bilinen uygulamalardan biri de yağlı ciltlerde nemlendirici kullanılmamasıdır. Nemini yitirmiş yağlı ciltte yağlanmayı arttırırsınız. Kuru cildi de doğru nemlendirmezseniz birçok cilt rahatsızlığıyla karşı karşıya kalmanız mümkün. Nemlendiricilerde tercih mutlaka derinin içlerine nüfuz edebilen dermokozmetik ürünler olmalıdır.
KORUMA: En çok hata yaptığımız konu aslında bu. Kışın özellikle güneş koruyucuları hepimiz bırakıyoruz. Cilt yaşlanması ve leke aslında bu dönemde cilt korumasız olduğu için en hızlı ilerlemeyi sağlıyor. Kış güneşinin rüzgar ve karla birlikte yaşlandırıcı etkisi katlanarak devam ediyor. Bu dönemde mutlaka cilt tipine uygun tercihen fiziksel koruyucular kullanılmalıdır.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Vergi inceleme süreçleriyle ilgili bazı değişiklikler yapıldı:

VERGİ müfettişlerince yapılan vergi incelemelerinde uyulacak esaslar Vergi Usul Kanununun 140. Maddesinde belirtilmiştir. Bunlardan birisi de; inceleme sonucunda düzenlenen raporların işleme konulmadan önce rapor değerlendirme komisyonlarınca mevzuata uygunluk yönünden değerlendirilmesiyle ilgilidir. Diğer taraftan, aynı Kanunun 141. Maddesi uyarınca, inceleme sırasında vergilendirmeye yönelik olaylar ve hesap durumları tutanakla tespit edilmekte, mükelleflerin konuyla ilgili itiraz veya görüşleri de bu tutanağa alınmaktadır. 140. Maddenin son fıkrasına istinaden; vergi incelemelerinde uyulacak diğer usul ve esaslar "Vergi İncelemelerinde Uyulacak Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik"te, rapor değerlendirme komisyonları ile ilgili hususlar ise "Rapor Değerlendirme Komisyonlarının Oluşturulması ile Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik" te belirtilmiştir.

25 Ekim 2016 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan değişiklik yönetmelikleri ile her iki yönetmelikte bazı değişiklikler yapılmıştır. Bunlardan bazılarını kısaca aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

Müfettişler, sadece inceleme görev yazısında belirtilen konu ve dönemle sınırlı olarak inceleme yapacak, inceleme konusu ve dönemi dışındaki hususlarda mükelleften bilgi ve belge talebinde bulunamayacaktır. Ancak, inceleme konusu dışında bir konu ya da dönemle ilgili eleştirilecek bir husus görülürse bu durum müfettişlerce inceleme görevi verenlere bildirilecektir.

İnceleme sırasında düzenlenecek tutanakların taslakları, mükelleflerin itiraz ve mülahazalarının tutanağa geçirilebilmesini sağlamak amacıyla, mükelleflerin talep etmesi durumunda iki gün önceden mükelleflerin bilgisine sunulacaktır. Şimdiye kadar taslakların bu şekilde önceden verilmesi zorunlu değildi. Böylelikle, mükellefe olası bir cezalı tarhiyat öncesi konuyla ilgili itiraz ve görüşlerini hazırlama imkanı sağlamıştır.

Mükellefin inceleme esnasında ileri sürdüğü ve tutanakta yer alan itiraz ve mülahazaları ile bunlara ilişkin ayrıntılı değerlendirmelere müfettişlerce düzenlenen vergi inceleme raporunun eleştirilen hususlar bölümünde yer verilecektir.

Mükellefler, inceleme raporlarını okuyacak olan rapor değerlendirme komisyonlarında dinlenme talep edebilmektedir. Böyle bir talebin olup olmadığı inceleme tutanağında belirtilmesi zorunluluğu getirilmiştir. Mükellefe, dinlenmeden önce raporlarda eleştiri konusu yapılan hususlar hakkında bilgi içeren rapor özetleri verilecektir. Şimdiye kadar, böyle bir özet mükelleflere verilmediğinden mükellefler komisyona hangi konularda ve hangi gerekçelerle eleştiri yönünde rapor düzenlendiğini tam olarak bilmeden katılmaktaydı.

İnceleme sırasında tespit edilen ve eleştiri gerektiren bir hususun diğer vergisel işlemlerin düzeltilmesini de gerektirdiği durumlarda bu işlemlere ilişkin düzeltme önerilerine vergi inceleme raporlarında yer verilecektir. Düzeltme farklı bir mükellefle ilgili ise bu durum inceleme görevi verenlere bildirilecektir.

Yapılan vergi incelemesi sonucunda, inceleme konusu ve dönemine ilişkin eleştiriyi gerektirecek herhangi bir hususun tespit edilememesi halinde bu durum ilgili birim tarafından mükellefe yazı ile bildirilecektir.

İnceleme için mükelleflerin defter ve belgeleri yazılı olarak istenmekte ve tutanakla teslim alınmaktadır. Bu yazıda; ibrazı istenen defter ve belgelerin, 15 günden az olmamak üzere ibraz süresinin ve ibraz yerinin ile ibraz edilmemesi halinde uygulanacak müeyyidelerin belirtileceği yönünde değişiklikler yapılmıştır.

Vergi inceleme ve denetim birimleri, inceleme ile ilgili bildirimleri elektronik ortam ve bilgi iletişim araçları kullanarak yaptırmaya yetkili kılınmıştır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Para çekme makinesi -ATM

PARA çekme makinesi diğer adı ile ATM (İngilizce Automated Teller Machine sözcüklerinin kısaltması), ticari bankalar tarafından kullanılmakta olan bir dağıtım kanalıdır. Önceleri sadece para ödeme ve ekstre basma gibi hizmetler sunabilirken, günümüzde, para yatırma, EFT, fatura ödeme ve yatırım gibi birçok konuda müşterilere hizmet vermektedir.

Makinenin mucidi; Osmanlı Ermenisi Luther George Simciyan'dır ve 1930'larda Amerika'da pek talep görmediği için bir müddet sonra kullanımdan kalkmıştır. Daha sonra, İngiliz John Shepherd-Barron tam elektronik bankamatiği icat etmiştir. Tam anlamı ile ATM sayılabilecek ilk cihaz 27 Haziran 1967 tarihinde De La Rue firmasınca Barclays Bank için üretilerek, Londra'nın Enfield kasabasında hizmete sunulmuştur.

Çoğunlukla üzerinde manyetik bir banda sahip plastik kartlar ile işlem yapılabilen bankamatiklerde işlemlere başlanmadan önce kullanıcıdan karta ait şifre talep edilerek güvenli giriş temin edilmektedir. Zaman içinde, bankamatik cihazlarına kartsız işlem menüleri de dahil edilmiştir.

ATM cihazı Türkiye'ye ilk defa 1982 yılında İş Bankası tarafından, Bankamatik ismiyle kurulmuştur. Günlük hayatımızın bir parçası haline gelmiş olan ATM'nin sigortacı olarak bende önemli bir anısı vardır. Yukarıda da yazdık, bu cihazın ilk kullanımı 1980'li yılların başına denk geliyor. Bu yıllarda liberal ekonomi rüzgarları hız kazanınca ülkemizde yeni yeni bankalar kurulmaya ve Batı ülkelerindeki hizmetlerin aynısı bize de getirilmeye başlanmıştı.

Bizim Emek Sigorta şirketinin sahibi İktisat Bankası yoğun rekabete uymak için bu ATM'leri parti parti yurtdışından getirtip şubelerine monte ettiriyordu. Tabii ki bu son derece pahalı ve karmaşık teknik özelliği olan cihazların nakliye sigortalarını da Emek Sigorta şirketi yapıyordu.



İlk ATM Zincirlikuyu'daki merkez şubeye geldi. Tabii gelişinin önemli bir öyküsü var. Nakliye şirketi ambalajı özel olarak yapılmış, her tür çarpmaya ve darbeye karşı son derce riskli olan bu makineyi bankaya kadar büyük bir titizlikle taşımış. Ancak vakit öğlen ve uzman taşıyıcılar acıkınca makineye gözetmenlik yapan banka idare amiri bunları yemekhaneye almış. ATM de yolda kamyonun üstünde kalıvermiş.

Personelin yarısı yemeklerini bitirip cihazın başına döndüklerinde işgüzar bir trafik polisi 'Bu kamyon neden burada duruyor, çekin bunu buradan' diye uyarınca başlarında taşıma uzmanı olmayan taşıyıcılar acele ile kaldırma kayışlarını kullanmadan yaklaşık 200 kg. çelikten yapılan makineyi kamyonun kaydırma kalaslarından aşağı yuvarlıyorlar.

Emek Sigorta ile banka aynı binada olduğundan hasarcı olarak bana haber verdiler aşağı indim ki dev bir makine yerde, en az yüz tane yurdum insanı başında. Acemi taşıyıcılar ise korkudan olay yerinden kaçmışlar. Olayın bundan sonrası ve makinenin ekspertiz sürecini anlatsam roman olur.

Bunu neden anlattım? Geçen gün dava dosyalarını teslim etmek için Sigorta Tahkim Komisyonu'na gittim. Taksiden indim bir de baktım yandaki bankanın önünde kaldırım üstünde indirme kayışları olan gıcır gıcır bir ATM makinesi duruyor. Hasarcı damarım tuttu, banka önünde bekleyen güvenlikçiye dedim ki "Nerede bunu taşıyanlar?" Dedi ki "Öğlen olduğu için bırakıp yemeğe gittiler". Eyvah eyvah tarih tekerrürden ibaret diye düşündüm.

Derhal makinenin fotoğraflarını çektim ve güvenlik görevlisine dedim ki "Bak evladım bu makineyi taşıyan uzman gelmeden kimseye dokundurtmayacaksın, kimsenin taşımasına izin vermeyeceksin". Güvenlikçi beni kim zannetti ise "Başüstüne efendim" dedi. Ben STK'dan çıktığımda ATM yerinde yoktu. Ne olduğunu bilemiyorum. Umarım sağlam olarak yenine monte edilmiştir.



12 ARALIK

SERMİYAN MIDNIGHT

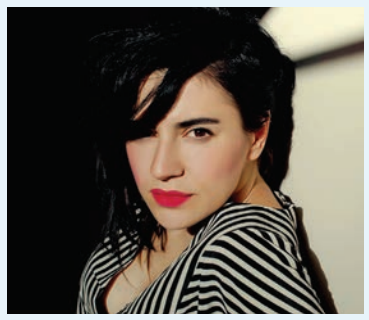
Ünlü oyuncu, yönetmen ve senarist Sermiyan Midyat, "Sermiyan Midnight" ismini verdiği stand-up gösterisiyle Kadıköy Halk Eğitim Merkezi sahnesinde.



13 ARALIK

İNSAN İNSANI ÇEKERMİŞ

İstanbul Modern'de sergilenecek "İnsan İnsanı Çekermiş", 80 fotoğrafçının, 80 yıllık bir süreçte çektiği Türkiye fotoğraflarından oluşuyor.



14 ARALIK

DELİ KIZIN YENİ ALBÜMÜ

Sevilen sanatçı Ceylan Ertem, 14 Aralık'ta Konya Club Inferno sahnesinde "Amansız Gücenik" adlı albümünden şarkılarını seslendirecek.



15 ARALIK

KARDEŞ KARDEŞ TÜRKÜ DİNLEYECEĞİZ

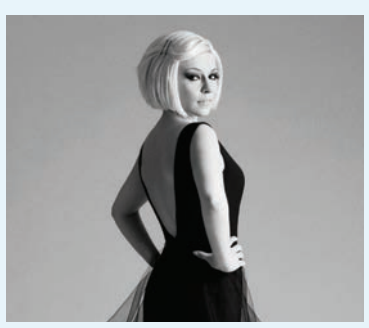
Kardeş Türküler, barış kokan şarkıların en güzel örneklerini İstanbul Leyla Gencer Opera ve Sanat Merkezi sahnesinde seslendirecek.



16 ARALIK

CASALİNİ YAZILIR KASALİNİ OKUNUR

Zeynep Casalini, yepyeni şarkılarıyla İstanbul Beşiktaş'taki Eataly - Bar Terrazzo sahnesinde sevenleri ile buluşmaya hazırlanıyor.



17 ARALIK

SOLO KONSER

Model grubunun eski solisti Fatma Turgut solo olarak Jolly Joker İstanbul sahnesinde hayranlarıyla buluşacak.



18 ARALIK

EKMEK ARASI SUSHI

Uzak Doğu'nun en meşhur lezzeti Sushi'nin yapımını İstanbul Maslak'taki Mutfak Sanatları Akademisi şeflerinden öğrenin.



19 ARALIK

YEŞİLÇAM SERGİDE

"Türkiye Sinemasında Ustalar" adlı proje 95 yıllık yaşamı ve filmografisiyle sinemamızın hikayesini yansıtan Lütfi Akad ile İstanbul Modern'de başlıyor.



20 ARALIK

İDEAL KOCA

Kadın-erkek ilişkilerine ışık tutan "İdeal Koca", İstanbul Kadıköy Kültür Merkezi Gönül Ülkü ve Gazanfer Özcan Sahnesi tiyatroseverleri bekliyor.



21 ARALIK

HASTASIYIZ DEDE!

Borusan Müzik Evi, geçtiğimiz sezon kapanışını gerçekleştirdiği Mercan Dede'nin "Secret Tribe" adlı projesiyle 2016'nın son günlerinde sizi bekliyor.



23 ARALIK

POPUN KRALI

Müzik listelerini kasıp kavuran ve kısa zamanda kalıcı bir yer edinen Gökhan Türkmen, İstanbul Fiyort Live Performance sahnesinde...



25 ARALIK

ARALIK'TA ORATORYO BAŞKADIR

Fazıl Say'ın "Nazım" başlığı altında bestelediği eser, şarkıcıların ve şiir sunucusunun yanı sıra, geniş bir karma koronun ve senfonik orkestranın ifade olanaklarını kullanırken, kimi yerde usulca duyurulan lirik bir havayı, kimi yerde yüksek ses gürlüğüyle haykıran bir toksözlülüğü içerir. Bu etkinlik İstanbul Volkswagen Arena'da gerçekleşecek.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Dilim dilim dil -2

MATEMATİĞİ evrenin dili olarak kabul edersek, onun bir parçası olan insanın dilinin önemini daha iyi anlama imkânını buluruz.

70 bin yıl önce diğer canlılardan farklı olarak neredeyse bu günkü insanın anatomik özelliklerine ulaşan arkaik insanlar, bizim sahip olduğumuz beyin yapısına sahip olsalar dahi belirgin bir üstünlükleri yoktu.

Aradan geçen 40 bin yıldan sonra, (günümüzden 30 bin yıl önce) insan oğlunun beyin iç yapısı değişti ve böylece insan düşünebilme ve iletişim kurabilme yetisine sahip oldu. İşte böylece iletişim ve bilişim dönemi başladı.

İnsanı diğer canlılardan ayıran ve onu diğer canlılara üstün kılan en önemli özelliği bir dile sahip olmasıdır. Bu dil sayesinde insanın insanla ve yaşadığı dünyayla ilgili bilgi paylaşımı zaman içinde evrilerek günümüze kadar gelindi.

İnsan topluluklarını millet haline getiren en önemli unsurlardan biri dildir. Dil düşüncenin dışa yansıtılmasında vazgeçilmez bir araçtır. Dil toplumun kültürünün dışa yansıtılmasıdır. Bir toplumun kültürün gelişmesi ve nesilden nesile aktarılması ancak dil ile mümkün olur.

Dil demek; anlamak demek, anlatmak demek, düşünmek demek, sanat demek, duygu demek, sevmek demek, kültür demek, uygarlık demek, din demektir. Bir toplum için dil her şey demek, kısaca var olmak demektir.

Bugün dünyamızda kaç dilin konuşulduğunu kesin olarak belirlemek mümkün olmamakla birlikte, dil bilimi alanında yapılan araştırmalara göre, yaşayan veya ölü 4 bin civarında dil olduğu biliniyor. Dilini kaybeden toplumların yok oldukları da acı bir gerçek.

Dilini dünyaya kabul ettiren toplumlar hakim güç olarak dünyaya hükmediyorlar. Alın size İngiliz İmparatorluğu... Deniz aşırı güce sahip olmasının temelinde askeri kuvvetlerin gereksinimini azaltma, onun yerine sessizce dilin yayılması stratejisi bulunuyor.

Dilini kaybeden milletler zamanla yok olmaya veya güdülmeye mahkûm oluyorlar.

Türkçe, dünya dilleri arasında bilinen en eski dillerden biri. Konuşma dili olarak 5 bin yıllık, yazı dili olarak ise 1500 yıllık bir geçmişe sahip. Atatürk'ün de desteklediği, Türkçe'nin en eski dil olduğunu savunan Güneş Dil Teorisi görüşüne sahip olanlara göre ise dilimizin 8500 yıllık bir geçmişi var.

Her dil gibi dilimiz de zaman içinde başka dilleri etkilemiş ve başka dillerden de etkilenmiştir. Türkçemizin küreselleşmenin neden olduğu baş döndürücü teknolojik ve düşünsel unsurların yarattığı etkilerden, son yıllarda yabancı kelimelerin özensiz ve abartılı boyutlarda kullanımından büyük zarar gördüğü şüphesizdir.

Bakın bundan 86 yıl önce yüce önderimiz Gazi Mustafa Kemal Atatürk konuyla ilgili görüşlerini nasıl dile getirmiş;

"Milli his ile dil arasındaki bağ çok kuvvetlidir. Dilin milli ve zengin olması milli hissin inkişafında başlıca müessirdir. Türk dili, dillerin en zenginlerindendir; yeter ki bu dil şuurla işlensin. Ülkesini, yüksek istiklalini korumasını bilen Türk milleti, dilini de yabancı diller boyunduruğundan kurtarmalıdır."

Ve bugün neredeyiz? Müsaadenizle nerede olduğumuzu gelecek yazımda örneklerle anlatayım.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Mütekait mi?

"MÜTEAKİT" kelimesi günümüz dilinde "emekli" demek. "Tekaüt" Arapça eskime, mütekait de "eskimiş (emekli)" demek. Emekli ise emeğini uzunca bir süre verdikten sonra dinlenmeye geçen kişi tonunda. İngilizcesi ise "retired" bu kelimenin, "(geri) çekilmiş" anlamında.

Yani hangi dilde kullanırsanız kullanın uzun bir süreç, yorulma & yıpranma ve eskime, sonuçta da geri çekilme anlamları var bu kelimenin.

Kayıtlara geçen çalışma yaşamımın başlangıç tarihi 2 Eylül 1985. SSK'lı olarak gün baremine ulaşıp emekliliğe hak kazandığım tarih 9 Eylül 2002 ama yaş sınırı da olduğu için kesin tarih 2 Eylül 2014 ama SSK sonrasında kendi işime yönelip Bağ-Kur'a geçmem nedeni ile gerekli asgari gün sayımın 9,000'e çıkması ve bu nedenle emekliliğimin Kasım 2016'ya sarkması.

Sonuç olarak 7 Kasım 2016 Pazartesi günü son Bağ-Kur primimi ödemiş bulunuyorum. 8 Kasım Salı sabahı da emeklilik tahsis başvurumu yaptım. Başvuru formunu doldururken "Talebiniz" kısmına yazdığım (yazmak zorunda olduğum) ifade de "yaşlılık aylığı". Buyurun buradan yakın!

Aylığa itirazım yok ama "Yaşlılık" mı? Hadi canım sen de! "Olgunluk" deseler, "Hak Etme" deseler sorun yok da Yaşlılık olmamış ya!

Tabii hemen hesaplamalar başladı, şu kadar aylık, bu kadar kira geliri, "Mütevazı sahil kasabasında kaça yaşanır ki?"ler filan. Ama tüm mütevazı sahil kasabalarını ayırt etmeden sevsem de henüz hiçbirine demir atmak istemiyorum. Yok, sinema biletlerinde emeklilere indirim yapılıyormuş; yok, şu banka emeklilere uygun koşullu krediler veriyormuş filan. Ne indirimli bilet alacağım, ne de o kredilere başvuracağım; en azından kendimi yaşlı hissetmediğim süre boyunca.

Bir de tam anlayamadığım "emekli maaşı çok tatlı gelir insana" ifadesi var. Sanki yıllar boyunca ödemedik o paraları cebimizden ve şirketlerimizden; sanki o paralar önemsenmeyecek kadar azdı da şimdi yan masadan meyve ikramı yapılmakta. Sanıyorum biraz Nasrettin Hoca ve eşeği durumu.

Öte yandan bir kesime tatlı gelse de henüz emekli olmamış ve çalışmaya devam etmekte olanlara bu emekli ödemelerinin gittikçe acı vereceği kesin çünkü hem bireylerin yaşam beklentileri uzamakta, hem emekli sayıları artmakta, belki de en önemlisi sosyal güvenlik sistemlerindeki fonlar da bu gelişmeleri karşılayamayacak durumda.

Aslında emeklilik toplumun sadece belli bir kesimine anlam ifade ediyor. Bir yazarın, bir sanatçının ya da bir ustanın emekli olması ancak sahip olduğu yetileri yitirmesi, daha da önemlisi bunları yitirdiğinin kendince ya da takipçilerince fark edilmesi sonucu oluyor. Ama belki de bilgi ve birikiminin zirvesindeki bir mavi ya da beyaz yakalı en olgun döneminde emekli oluyor ve çalışma yaşamından çekiliyor.

Zorunlu haller dışında olabildiğince geç emekli olunması düşüncesindeyim çünkü emekli olma duygusunun birçok tanıdığımda hırs ve savaşım duygularının körelmesi, duyarlılık ve sorumluluk azalması, en nihayetinde de kendine ve çevresine daha az özen gösterme gibi olumsuzlukları da getirdiğini gözlemliyorum.

Sanırım emeklilik insanın içinde hissetmesi gereken bir duygu. "Yaptım, başardım, ulaştım, aktardım, paylaştım vs.vs. şimdi de tempoyu düşürmenin zamanı" gibi bir ruh hali. Yani yaşama dair henüz ulaşamadığı amaçları varsa insanın, emekli olmamalı, hala bir şeyler yapacak, birilerine bir şeyler aktarabilecek gücü varsa geri çekilmemeli. Aksi takdirde o aylık gerçekten bir yaşlılık ödemesi haline geliyor çünkü salt emekli olma hedefi ve duygusu bile insanı yaşlandırabiliyor.

Emeklilik bir ödül olmalı kişiye, işinden emekli olmalı insan, yaşamdan değil. Hele ki "ne yapacağım ben şimdi?", "gün de bitmek bilmiyor" yakınmaları eşliğinde bir emeklilik ödül değil de ceza sanki.

Mütekait mi? Umarım daha uzunca bir süre değil. Yapacak çok iş var, haydi iş başına...

Görüşmek üzere.



Annemin Yarası

KÜNYE
Yönetmen: Ozan Açıktan
Senaryo: Senaryo ekibi yazının içinde
Oyuncular: Belçim Bilgin, Ozan Güven, Bora Akkaş, Meryem Uzerli
Türü: Dram
Yapım Yılı: 2015

Salih on sekiz yaşına geldiğinde kayıp ailesini bulmak üzere yetimhaneyi terk eder ve babasını ararken bir çiftlikte işe başlar. Hiç beklemediği bir anda hayalindeki yuvayı bulmuştur. Heyecan ve tansiyon yükseldikçe yeni sırlar da su üstüne çıkar. Salih geçmişinden kurtulup bu yuvada mutlu olabilecek midir? Filmin senaryosunu Funda Çetin, Ozan Güven, Ozan Açıktan, Fethi Kantarcı, Uygar Şirin yazdı.



Hitchcock/Truffaut

Bir sanat dalının yöneldiği istikamete azami derecede etki eden iki yönetmen, Alfred Hitchcock ve François Truffaut. Truffaut'nun Hitchcock'la 3 gün boyunca yaptığı söyleşiden derlediği, 1966 yılında yayınlanan kitabı Hitchcock'a Göre Sinema. Kent Jones halihazırdaki büyük yönetmenlere: "Bu kitap sinemaya bakışınızı nasıl etkiledi?" diye soruyor. Pek çok isim iki büyük yönetmene saygı duruşunda bulunuyor.



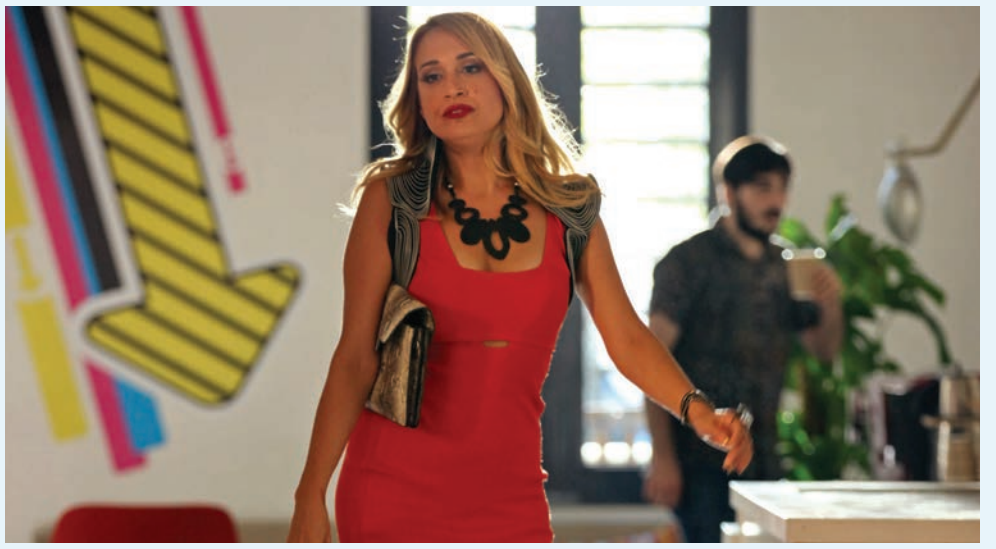
Hitler'e Suikast

Nazi askerlerinin Polonya'yı işgalinden iki ay sonra 8 Kasım 1939 günü, Nazi karşıtı marangoz Georg Elser Hitler'in Münih'te konuşma yapacağı ünlü Bürgerbräukeller salonuna bomba yerleştirir. Amaç Hitler'i ve partinin önde gelen isimlerini yok etmektir. Gerçek olaylardan uyarlanan film, tarihin en ünlü direnişçilerinden Georg Elser'in hikayesini ele alıyor. Filmin yönetmeni ise Oliver Hirschbiegel.



Oflu Hoca'nın Şifresi 2

Ahmet başkanlığı kaptırdığı için hala Oflu'ya öfkelidir. Oflu Hoca yüzünden hem para hem itibar kaybetmiştir. Tekrar başkan olmanın yollarını ararken zengin bir müteahhit olan İlyas, oğlu Şaban'a Nur'u ister. Ahmet kendini kurtarmak için hemen kabul eder. Durumu öğrenen Kadir ve Oflu, Nur'u kaçırmaya karar verirler. Ama Nur'u kaçırayım derken yanlışlıkla Ahmet'in halasını kaçırırlar.



Görümce

KÜNYE
Vizyon tarihi: 2 Aralık
Yönetmen: Kıvanç Baruönü
Senaryo: Gupse Özay
Oyuncular: Gupse Özay, Eda Ece, Buğra Gülsoy, Dilşad Demir
Türü: Komedi
Yapım Yılı: 2016

Gelin-görümce arasındaki çekişmeli ilişkiyi mizahi bir dille ele alan komedi yapımı Görümce'nin başrollerini yerli komedinin sevilen yüzü Gupse Özay ve ekranların yeni keşiflerinden Eda Ece üstleniyor. BKM yapımı filmin yönetmen koltuğunda Kocan Kadar Konuş, Patron Mutlu Son İstiyor gibi filmlerin yönetmenliğini yapan Kıvanç Baruönü otururken, filmin senaryosu ise Özay'a ait.



9 ARALIK

Office Christmas Party

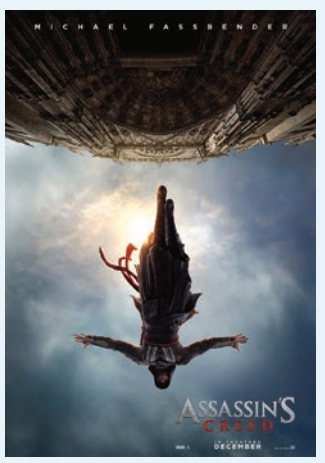
Şirketin CEO'su yeni yıl arifesinde şirketle ilgili ciddi kararlar alma aşamasındayken, departman müdürü tam aksine efsane bir noel partisine hazırlanmaktadır. Hedefi önemli bir müşteriyi gözünden vurmaktır ama ofiste işler birden çığrından çıkar... Yönetmenliğini Josh Gordon ve Will Speck'in beraber üstlendiği filmin oyuncu kadrosunda Kate McKinnon, Olivia Munn, Jennifer Aniston gibi başarılı isimler yer alıyor.



16 ARALIK

Kidnap

Kidnap oğlu kaçırılan bir annenin hikayesini anlatıyor. Annesiyle parka yaptığı yolculuk için çok heyecanlı olan Frankie parkta oynamaya başlar. Sık sık annesiyle iletişim kuran çocuk bir anda ortadan kaybolunca annesi için gerilimli dakikalar başlayacaktır. Genç kadın oğlunu bulmak için her şeyi yapmaya kararlıdır... Başrollerinde Halle Berry'nin yer aldığı aksiyon-gerilim filminin yönetmen koltuğunda Luis Prieto oturuyor.



23 ARALIK

Assassin's Creed

Genetik kodunun kilidini kırmasıyla atalarının hatıralarına erişim sağlayabilen Callum Lynch, 15. yüzyıl İspanya'sında yaşayan atası Aguilar'ın maceralarını kendi hafızalarında yer alacak kadar canlı bir şekilde deneyimler.
Michael Lesslie'nin orijinal senaryosundan çekilecek filmin yönetmen koltuğunda Justin Kurzel otururken filmin başrolündeki Michael Fassbender bulunuyor.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



İklimi kandıramazsınız...

SÖZÜMONA hepimiz çevreciyiz, ama dünya kirlenmeye devam ediyor. Bu ay Medya Takip Merkezi ve Greenpeace tarafından ortaklaşa hazırlanan "Çevre Gündeminde Bu Hafta" başlıklı bültenlerde bir tur atalım da çevreden haberimiz olsun...
İklimi kandıramazsınız: Doğal Varlıkları Koruma Konseyi'nin (NRDC) raporuna göre, dünyanın en büyük ekonomilerine sahip ülkeler, başka yerlerdeki kömürlü termik santrallere, kömür madenciliğine ve altyapısına milyarlarca dolar yatırıyor. Dünyanın en büyük kirleticileri, bir yandan Paris Anlaşması'nı onaylayıp karbon salınımını azaltma taahhütleri verirken, diğer yandan başka ülkelerdeki karbon kirliliğinin önünü açıyor. Geçen dokuz yılda kömürün gelişimi için toplam 76 milyar dolarlık yatırım yapıldı. Önümüzdeki dönemde 24 milyar dolarlık kirli yakıt finansmanı planlanıyor.
Türkiye kuruyor: Son günlerde ajanslara ardı ardına Türkiye'nin dört bir tarafından "barajlarda azalan su oranların' ile ilgili haberler düşüyor. Bunun en büyük sebebi ise yağmayan yağmur. İçme ve kullanma suyunun karşılandığı barajlardaki boşluk vatandaşları korkutsa da diğer büyük tehlike tarım arazilerinde. Türkiye Ziraat Odaları Birliği'nin açıkladığı rakamlar Türkiye'de yağışların geçen yılın ekim ayına göre yüzde 75.3 azaldığını ortaya koyuyor. Ekim ayları ortalamaları dikkate alındığında ise yağışlarda yüzde 58.3'lük düşüş var. Birçok çiftçi ürünlerinin yetişmesi için yağmurun yağmasını beklerken, uzmanlar, iklim değişikliğinin en büyük etkilerinden birinin tarım alanları üzerinde olduğunu söylüyor. Yaşanan kuraklık şu an için en çok buğdayı etkileyecek.
2015 en sıcak yıl oldu: Dünya Meteoroloji Örgütü, dünya tarihinde kayıtlara geçen 'en sıcak' 5 yılı mercek altına alan bir değerlendirme raporu yayınladı. Fas'ın Marakeş kentinde düzenlenen Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Konferansında açıklanan rapora göre, rekor sıcaklıklar; deniz seviyesinde artışı, kuzey kutbundaki buzulların erimesini, karasal buzullar ve kuzey yarımküredeki kar örtüsünün azalmasını da beraberinde getirdi. Bütün bu iklim değişikliği göstergelerini inceleyen uzmanlar, uzun dönemli ısınma eğiliminin sera gazlarından kaynaklı olduğunu tespit etti. Zarar insan kaynaklı. Rapora göre havadaki karbondioksit seviyesi 2015'te milyonda 400 parçacık eşiğini aştı ve 2015 son 5 yılın en sıcak yılı olarak kayıtlara geçti.
İnsanın hırsı tüm canlıları etkiliyor: İnsanoğlunun açgözlülüğü yüzünden değişen iklim tüm ekosisteme yansıyor. Bilim insanları, ekosistem için gerekli biyolojik süreçlerin yüzde 82'sinin iklim değişikliğinden etkilendiğini ortaya çıkardı. Bilim insanları, iklim değişikliğinin tüm canlıları etkilediği uyarısında bulundu. "Journal Science" dergisinde yayımlanan çalışma, ekosistem için gerekli biyolojik süreçlerin yüzde 82'sinin iklim değişikliğinden etkilendiğini ortaya çıkardı. Queensland Üniversitesi'nden Prof. Dr. James Watson, "Küçük ölçekli bir ısınma sonucunda semenderlerin boyutlarında küçülme tespit ettik. Göçmen kuşların göç rotalarında da değişiklikler olduğunu belirledik" dedi.
TEMA Vakfı'ndan toprak bozulumu uyarısı: TEMA Vakfı, bu yıl 14-20 Kasım tarihleri arasında Erozyonla Mücadele Haftası'nda toprağın verimliliğindeki azalmayı ifade eden "Toprak bozulumu"nu gündeme getirdi. TEMA Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Deniz Ataç "Toprak bozulumu, toprağın sağlığında meydana gelen bozulmalar ve sonrasında toprağın sunduğu hizmetlerin azalması olarak nitelendiriliyor. Dünyada kullanılabilir arazilerin %33'ü toprak bozulumuna uğramış durumda. Türkiye'de ise toprak bozulum tiplerinden sadece erozyon dikkate alındığında bile topraklarımızın % 86'sında erozyon meydana geldiği görülüyor. Toprak bozulumu su kıtlığı, gıda güvensizliği, iklim değişikliğinde hızlanma, yoksulluk, göç, toprak ve toprağa bağlı diğer ekosistem hizmetlerinde azalma gibi sonuçlara yol açıyor" dedi.
Tarım alanları kararıyor: TEMA Vakfı kömürlü termik santrallerin Türkiye'nin tarım arazilerine olan etkilerine dikkat çekti. Son 13 yılda 2.4 milyon hektar tarım arazisinin kaybedildiğine vurgu yapan TEMA Vakfı Merzifon Temsilcisi Kadir Acar, "Bu rakam Türkiye'deki tarım topraklarının yaklaşık %10'una tekabül ediyor. Son dönemde benimsenen kömür odaklı enerji politikaları nedeniyle Türkiye tarımının geleceği için tablo karanlık görünüyor. Tarımsal açıdan önemli bölgelerimiz olan Adana, Çanakkale ve Konya havzası büyük kömür yatırımları ile karşı karşıya. Kömür ve linyitle çalışan termik santrallerin insan sağlığına, doğaya ve tarım arazilerine verdiği zararlar büyük" dedi. Esen kalın...

Kasım ayında yazarımız David Kohen'e artık bizde yazamayacak olmasından ötürü yazarlarımızla birlikte veda yemeği tertipledik. 18 yıllık emeğinden ötürü teşekkür plaketi de takdim ettiğimiz yemekte yazarlarımız David Bey ile ilgili güzel duygularını dile getirdiler.



David Bey'e veda yemeği...



Metin Öztürk, Sigortacı Gazetesi ve yazarları adına David Kohen'e teşekkür plaketi sundu.

David Kohen bu aydan itibaren artık Sigortacı Gazetesi'nde yazmayacağı için kendisine bir veda yemeği düzenledik. Yazarlarımızla birlikte Harbiye Borsa Restaurant'ta 17 Kasım akşamı bir araya geldik. Yemekte, Sigortacı Gazetesi'ne katkılarından ötürü kendisine Sigortacı Gazetesi ve yazarları olarak teşekkür plaketi sunduk. Yazarlarımız, ayrıca David Bey'e aldıkları hediyeleri hatıra olarak kendisine takdim ettiler.
Sevgili David Kohen ile benim tanışıklığımın üzerinden 11 yıl geçti. 2005 yılında Sigortacı Gazetesi'nde çalışmaya başladığımda, yazılarını, seçtiği "meşhur resimlerle" birlikte bizzat kendisi getirirdi. İşine verdiği özen, David Bey'in en dikkat çekici özelliğiydi.
Yıllar geçti ve her ay yapılan Sigortacı Gazetesi yazarlar yemeğinde görüşmeye başladık. Aramızdaki 50 yaşlık farka rağmen, frekanslarımız çok iyi uyuştu. Görüşmeler arkadaşlığa çevrildi. Daha sonra, onun için bir kitap yapma şansına sahip oldum. Bu süreçte aramızdaki arkadaşlık daha da gelişti. Onun hayatını anlattığım kitabı elime aldığım an, hayatta en gurur duyduğum andır diyebilirim.
Kariyerimin en önemli basamağı olan Sigortacı Gazetesi'nin bana kazandırdığı en güzel değerlerden biridir David Kohen. Büyük üstada artık aynı kurumun çatısı altında olmasak da, gönüllerimizin bir olduğunu buradan da söylemek isterim.
Birant Yıldız

Sevgili ve değerli büyüğüm David Bey benim hayat boyu gördüğüm çok önemli insanlardan biri. Bu yaşında kendinden çok küçüklerle dost olabilen, kıymet bilen, yemekten ve gezmekten hoşlanan, çok büyük espri kabiliyeti olan, dostluklara önem veren biri David Bey. Onu tanıdığım için çok mutluyum, sadece 93. yaşını değil 100. yaşını da inşallah hep beraber kutlarız.
Sevgiyle kal,
Erhan Dumanlı

DAVİD KOHEN ÜSTADIM...
Ziyarete gelen bir konuğu yolcu ediyordum. Asansörün kapısı açıldı kısa boylu, maviye çalan gözleri, tonton sevimli biri indi. Gülümseyerek bana dedi ki "Genel Müdürün odası nerede acaba?"
Konuğumu yolcu edip gelen bu sempatik insana eşlik ederek genel müdürün odasına kadar yol gösterdim. Sonradan öğrendim; insanları anında etkileyen sevimliliğini, engin sigortacılık bilgisini, uzun yaşamaya bağlı hayat bilgisini, tevazu ve hoşgörüsünü, tabii ki her an aktarılmaya hazır mizah birikimini... Sonradan öğrendim bu sevimli kişinin sigorta sektörünün duayeni sevgili David Kohen olduğunu. Kendisini tanıyalı yaklaşık 30 yıl olmuş... Hala engin deneyimlerinden feyz almaya devam ediyorum. Hayatın doğal akışı içinde şimdi Sigortacı Gazetesi'nden ayrılıyorsunuz ama biliyorum ki siz hep aramızda ve gönlümüzdesiniz.
Timuçin Alpay

Tatlılar içinde geçen güzel hayatınızın içinde minik de olsa bir parça olmaktan büyük bir keyif ve gurur duyuyorum. Tecrübeniz, bilgi birikiminiz, hayata bu denli güzel bakışınız, esprileriniz, gülüşünüz, cesaretiniz çok gerçek ve takdir edilesi, önünde saygı ile eğilesi nitelikler.
İz bıraktığınız bizler, sizi hep gülümseyerek ve büyük bir sevgi ve saygı ile anıyor olacağız.
Sema Tüfekçiler

SEVGİLİ DAVİD AĞABEYCİM,
Sigortacı Gazetesi, 1985 yılında yayınına başladı ve sigorta sektöründe haberleri ile kısa zamanda etkin bir yer işgal ederek, 31 yıldır yurt içi ve yurt dışı sigortacılık konusundaki haberleri ve gelişmeleri ilkeli bir üslup ile okur kitlelerine ulaştırdı.
Siz ise bu tarafsız yayın grubu içinde etkin vasfınız ile yazarlar grubu içinde 18 yıldır yer aldınız. Sayfanızda gerek yurt içi ve gerekse yurt dışı çok önemli sigortacılık aktivitelerini ve gelişmelerini engin tecrübenizle birleştirerek bizlere ilettiniz ve birçok konuda bizleri aydınlattınız. Diğer taraftan, aynı sayfada sigortacılık dışında kalan ve bizleri gülümseten, bizlere güzel zamanlar geçirten fıkralarınızı da her zaman anımsayacağız. Size sonsuz teşekkürler, yaşamınızda sağlık ve huzur dileriz.
Büyük üstat her zaman bizlerle birliktesin,
Saygılarımla, Mehmet Aydoğdu

Bazı kişiler vardır, onlarla tanışmış olmak, aynı ortamlarda bulunmak, sohbet etme fırsatı yakalamak insana kendini özel hissettirir. Onlarla ilgili ne kadar iyi şeyler ifade etseniz de, sanki yetersiz kalmış hissine kapılırsınız. David Kohen kesinlikle bu kategoride benim için. Yaşam enerjisini yakından hissetmek, engin bilgisi ve deneyimine karşılık, halen içindeki o hep capcanlı kalan öğrenme arzusunu görmek, özellikle de "çok özel" fıkraları kendi ağzından dinlemek bana hep pozitif bir enerji vermiştir. İçinde bulunduğumuz koşullarda, belki de o pozitif enerji sahip olabileceğimiz en kıymetli değerlerden birisi. David Kohen deyince aklıma bir de, önündeki o müthiş tatlı tabağıyla çekilen resimlerle yaptığı sosyal medya paylaşımları geliyor. İtiraf etmem gerekirse, o resimleri gördükçe içimdeki kıskançlık duygusunu bastırmakta hep zorlanıyorum. David abimizin ağız tadının hiç bozulmaması dileğiyle...
Okan Utkueri

David Ağabey tanımaktan mutluluk duyduğum insanlardan biri. Aramızdan ayrılmasına üzüldüm. Onu hep arayacağız.
M.Emin Özcan

Bir mesleği önceki kuşaklardan devralıp sonrakilere aktarabilmek günümüzde artık sık karşılaşılan bir özellik değil. Oysa bunu başarabilmek çok önemli. Çünkü bunu yapabilmek için o mesleği sevmiş, hakkını vermiş ve etrafınıza sevdirmiş olmanız lazım gelir. Bu sayılan hususları büyük bir başarı ve liyakatle gerçekleştiren David Kohen Türkiye'de sigortanın tarihidir. Çok uzun seneler boyunca deneyimlerini ve öncü düşüncelerini bizlere aktarmış ve hep yeni ufuklar açmış; göremediklerimizi bizlere bütün çıplaklığıyla göstermiştir. Böyle bir çınara sahip olduğumuz için çok şanslıyız.
Samim Ünan

SEMBOL SİGORTACI DAVİD KOHEN'E
David Ağabeyle Sigortacı Gazetesi'nin köşe yazarlığını yapmak ve aylık yemekli toplantılarında aynı masayı paylaşmak çok keyif vericiydi. Bu keyfi sadece ben değil, meslektaşları olarak yemeğe katılan hepimiz yaşadık. Ama beni ayrıcalıklı kılan bir başka keyif kaynağı daha var. O da aktif sigortacılığım esnasında Ünyon Han'ın dördüncü katında daha önce David Ağabeyin kullandığı odayı kullanmak.
Bu tabii ki sadece bir sembol. Yüz yılı aşan bir zaman dilimi içinde sigortacılık yapan bir ailenin üçüncü kuşak temsilcisi Üstat David Ağabeyle odayı, masayı paylaşabilme ve asıl önemlisi meslektaş olabilme onurunu yaşıyorum.
Faruk Ömrüuzak

SEVGİLİ DAVİD BEY,
Köşenize misafir oluyormuşuz bu sayıda. Gönül isterdi ki birkaç satırlık bir yazıyı renklendirecek çeşitli görseller de getirebilseydim köşe hediyesi olarak ama heyhat mümkün değil!
Geç tanıdığım ama çok saydığım, bir o kadar da sevdiğim, işine ve yaşama olan bağlılığını örnek aldığım, sektörün yaşayan "vikipedi"si değerli büyüğüm.
Bir şeyler sormak ve öğrenmek için sizi hep arayacağım, siz de lütfen "Şekerim, şu konuda ne yapıyorsun?" diye aramaya devam edin beni.
Size bundan sonraki yaşamınızda neşe, sevgi, sağlık ve mutluluk dolu yıllar diliyorum; derginin köşelerinde olmasa da en azından restoran masalarında görüşmek üzere...
Saygı ve sevgilerimle,
Ali Erül

Sevgili David Bey ile yaklaşık sekiz yıl aynı gazetede yazdık ve her ay yemekte buluştuk. Yemeklerde onun fıkralarıyla şenlendik. Bizden ayrılıyor olması bizim için çok üzücü. Onun yazdığı dünyadan haberleri, fıkraları ve sayfasında boy gösteren kızları unutmayacağız. Kendisine bundan sonraki yaşamında sağlıklı ve huzurlu günler diliyorum. Hep böyle kal David Kohen...
Eşber Erülgen

Mutlu Konut Ilan 27x39.pdf 1 22.08.2014 10:13

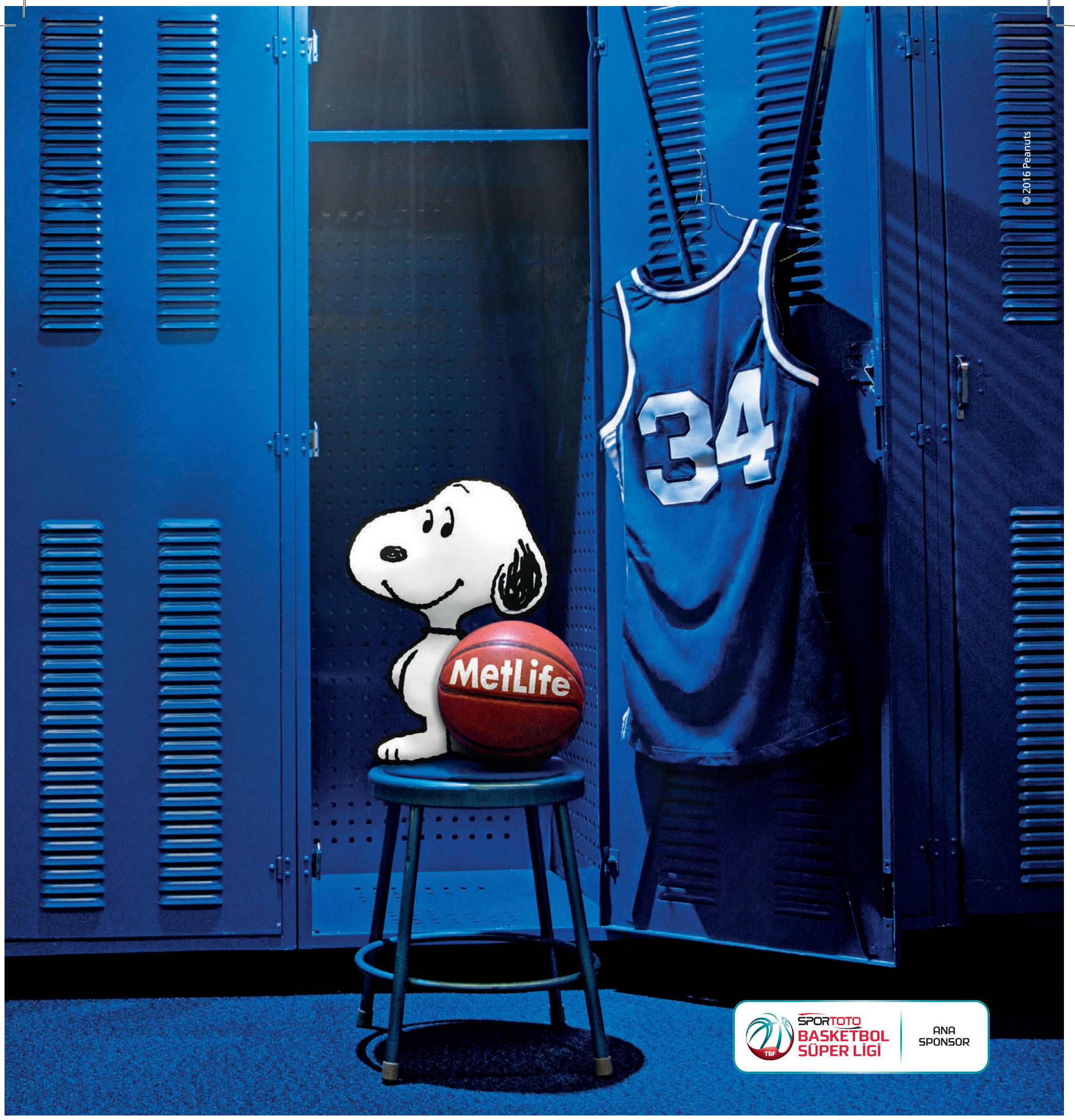
Halk Mutlu Konut Sigortası

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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545



Türk basketbolunu geleceğe taşıyoruz.

Spor Toto Basketbol Süper Ligi'nin
ana sponsoru olmaktan gurur duyuyoruz.

www.metlife.com.tr / MetLifeTR
0850 222 0 638 (MET)

MetLife®
Emeklilik ve Hayat