

AB YOLUNDA SİGORTACILIK:
SIRBİSTAN ›S.33

ONLINE SATIŞ AVRUPA'DA YÜKSELİYOR

Sigortacılıkta internet üzerinden yapılan satışlarda artık ABD değil, Avrupa ülkeleri örnek alınıyor. Hepsinde online satış yapılan Avrupa ülkelerinde dikkat çeken bir nokta, ülkelerin online satış yeteneklerindeki farklılık. İngiltere, Hollanda ve İrlanda online satışta başarılıyken, Danimarka, İtalya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan online hizmette başı çekiyor. ›S.28





ÇEVRECİLERİN DE GÜNDEMİ TRUMP ›S.34

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

OCAK 2017 YIL: 32 / SAYI: 458 AYDA BİR YAYINLANIR

Yeni yılda BES'e 'otomatik' merhaba



Bireysel emeklilikte otomatik katılım, 1 Ocak itibarıyla en az 1000 çalışanı olan şirketlerde başladı. 2019 Temmuz ayına kadar 45 yaş altı tüm çalışanlar kademeli olarak sisteme dahil olacak. Katılımcıların brüt maaşından her ay %3 kesinti yapılacak. Devlet BES'teki %25 katkıya ilave olarak, iki aylık cayma süresinden sonra sistemde kalanlara bir kereye mahsus 1000 liralık katkıda bulunacak. İşverenler 18 bireysel emeklilik şirketiyle de sözleşme imzalayabilecek. ›S.39

TRAFİK GÜNDEMDEN DÜŞMEYECEK

Geride bıraktığımız 2016 yılında Sigortacı Gazetesi'nin kapağında en çok yer alan konu, son yıllarda olduğu gibi yine 'Trafik Sigortası' oldu. Sigortacı Gazetesi için 2016 yılını değerlendiren ve 2017 yılına dair öngörülerini açıklayan sektör yöneticileri, 2017 yılında da trafik sigortasının gündemden düşmeyeceğini ifade ettiler. Yöneticilerin bir kısmı 2017'nin daha iyi geçeceğini söylerken, bazıları yeni yılın sigorta sektörü için zor bir yıl olacağını düşündüklerini dile getirdiler. ›S.22



İYİ SÜRÜCÜNÜN PRİMİ KÖTÜ ARTTI

Tarife basamaklarında 3 yıldır kaza yapmayan araçların yer aldığı yedinci basamaktaki araçlardan alınan ortalama prim %144 arttı. Üç yıl üst üste kaza yapanların yer aldığı birinci basamakta ise ortalama prim artışı %0.29 oldu. ›S.9



2016'DA KÜRESEL SİGORTACILIKTA BÜYÜME YAVAŞLADI

Swiss Re'nin yayınladığı son Sigma raporuna göre, 2015 yılında %3 oranında artan hayat dışı üretim, 2016 yılında %2.6 oranında arttı. Gelişmekte olan ülkelerdeki büyüme oranı her ne kadar 2015'ten iyi olsa da, son yılların ortalamasının altında kaldı. Gelişmiş ülkelerdeyse hem hayat dışında hem de hayat sigortalarında yavaşlama kaydedildi. ›S.30

ACENTELERİN ANAHTAR ROLÜ DEVAM EDECEK

Dünyada ve Türkiye'de acentelerin sosyal bir rol üstlendiklerini belirten Mapfre Türkiye CEO'su Alfredo Muñoz, profesyonel ve müşterilerine değer veren acentelerin anahtar rollerini sürdüreceklerini söyledi. ›S.16



ASFALT GEÇ DONACAK KAZALAR AZALACAK

Koç Üniversitesi'nin 'Geç Donan Asfalt Projesi'ne destek olduklarını ifade eden Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, ıslak zemindeki kazaların %81'inin karlı ve buzlu yollar sebebiyle meydana geldiğini ve projeyle bu oranın azaltılmasının hedeflendiğini belirtti. ›S.11



AIG TÜRKİYE GULF OLUYOR

Gulf Insurance Group, AIG Sigorta'nın hisselerini Fairfax'tan satın alıyor. Hukuki işlemlerin tamamlandığını belirten Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, 2017'nin ikinci yarısında AIG Türkiye ile "Gulf Sigorta" markasında birleşerek yola devam edeceklerini ifade etti. ›S.5



AVİVASA'DA FIRAT KURUCA DÖNEMİ

AvivaSA Genel Müdürlük görevine 2005'ten bu yana Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olan Fırat Kuruca atandı. 25 yıllık iş deneyimi bulunan Kuruca, Boğaziçi Üniversitesi İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü mezunu. ›S.32



GARANTİ EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ GÖÇER

Cemal Onaran'ın Garanti Bankası'na Genel Müdür Yardımcısı olarak atanması sonrası Garanti Emeklilik ve Hayat Genel Müdürlük koltuğuna Garanti Bankası Bireysel Bankacılık Koordinatörü Burak Ali Göçer geçti. ›S.32





Sen istedikten sonra her şey mümkün!
Başarmakta özgürsün. İlerlemekte özgürsün.
Yaşamaktan keyif almak, doyasıya sevmek, dilediğince paylaşmak...
Hepsi senin elinde.
Yeter ki sen kendine güven, kendine inan.

Hayata iyi tarafından bak. Endişeleri bir kenara bırak.
Zamanını evhamlarla, acaba'larla boşuna harcama.
Hayallerini gerçekleştirmek için daha fazla enerjin olsun.

Dünyaya baktığın zaman kaybedebileceğin şeyleri değil,
kazanabileceğin şeyleri gör.
Engellere değil, hedeflerine odaklan.

Sevdiklerin ve ailenle birlikte dopdolu bir hayat sürmen için
biz her zaman yanındayız.
Sen aklındakileri hayata geçirirken,
biz yolundaki engelleri kaldırmaya hazırız.
Zorlukları bize bırak.
Yürüdüğün yolda rahatça ilerlemen için
biz gece gündüz çalışırız.

Yeter ki sen en iyisinden daha azına asla razı olma.
Geleceğe inan. Tutkularına sımsıkı sarıl.
Her gün, her an...

İyi düşün, iyi yaşa!

AKSigorta
İyi düşün, iyi yaşa!

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

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen:

Büyük veri analiziyle müşteriyi daha da yakından tanıyacağız

Gelişen teknoloji ve değişen tüketim ihtiyaçları, kurumların sunduğu ürün ve hizmetleri geliştirmeyi ve yeni stratejiler üretmeyi gerekli kılıyor. Bu kapsamda, dünyada öne çıkan eğilimler arasında önemi giderek artan Büyük Veri Analitiğinin değerlendirilmesi, kurumların sürdürülebilir iş modelleri için daha değerli hale geliyor. Yüksek miktarda ve farklı veri tiplerinden oluşan veri setlerini yüksek hızda analiz edebilme ve anlamlandırabilme şeklinde tanımlanan Büyük Veri Analitiğinin sektörler bazında ve ihtiyaçlara yönelik olarak değerlendirilebilmesi gerekiyor. Bu amaçla, dünyanın ve ülkemizin önde gelen akademik kuruluşlarından Sabancı Üniversitesi ve MIT (Massachusetts Institute of Technology), Türkiye'nin ilk Büyük Veri Davranışsal Analiz ve Görselleştirme Laboratuvarı'nı (BAVLAB) kurdu.

Aksigorta, sigorta sektörünün bu ihtiyacına yönelik olarak BAVLAB bünyesinde Sigortacılıkta Büyük Verinin Keşfi ve Analizi İnisiyatifi çalışmasını başlattı. Sigortacılık sektöründe müşterilerini ihtiyaçları ve risk perspektifi ekseninde tanıma önceliğiyle hareket ettiklerini ve büyük veri analiz inisiyatifinin gelecek 5 yıllık müşteri stratejilerinin temelini oluşturacağını vurgulayan Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Önümüzdeki dönemde sigortacılık alanında müşteriyi en iyi tanıyan ve anlayan, mevcut ürün ve hizmetlerini bu doğrultuda kişiselleştirebilen ve kurumsal stratejinin merkezine müşteriyi konumlandırarak çalışmalarına yön veren firmalar başarılı olacak" dedi. Türkiye pazarının yenilikçi uygulamalarla Büyük Veri analiz ve çözümlemesine hazır olduğunu belirten BAVLAB Yönetici Direktörü Dr. Attila Bayrak, tüketicilerin ürün ve marka tercihlerinin günümüzde dijital dünyadaki ayak izleri olarak ele alınabileceğini ve gelişen teknolojilerin bu izi anlama ve anlamlandırma, geçmişe kıyasla daha başarılı olduğunu dile getirdi.

Aksigorta, Sabancı Üniversitesi ve Massachusetts Institute Technology tarafından kurulan Türkiye'nin ilk 'Büyük Veri Davranışsal Analiz ve Görselleştirme Laboratuvarı' bünyesinde 'Sigortacılıkta Büyük Verinin Keşfi ve Analizi İnisiyatifi'ni hayata geçirdi. Programın, sigortacılıkta yeni stratejilerin geliştirilmesine yön vermesi hedefleniyor.

Aksigorta çalışanlarıyla birlikte 'İyi Düşün İyi Yaşa' dedi

Aksigorta'nın Genel Müdürlük ve Bölge Müdürlüklerinde görev yapan 650'ye yakın çalışanı, '2016 Çalışan Etkinliği'nde bir araya geldi. Crowne Plaza Hotel İstanbul'da gerçekleştirilen 'İyi Düşün İyi Yaşa' temalı etkinlikte Aksigortalılar, 2016 yılını değerlendirip, 2017 yılı hedeflerine odaklandılar.

Etkinlik, Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen'in dünyaya ve Türkiye'ye dair izlenimlerini paylaşmasıyla başladı. Sigorta sektörünün ve Aksigorta'nın 2016 yılını da değerlendiren Gülen, 2017 yılı hedef, strateji ve önceliklerini tüm çalışanlarla paylaştı.

Farkındalığın ve potansiyeli ortaya çıkarmanın önemine vurgu yapılan etkinlikte, birbirinden değerli konuşmacılar, çalışanlarla bir araya geldi. Yönetici koçları Çağlayan Aktaş ve Devrim Keklik, anlamlı bir yaşam ve potansiyelin ortaya çıkarılması için enerjinin dört düzeyi arasında denge kurmanın önemine dikkat çektiler. Deneyimli basketbol antrenörü Çetin Yılmaz, kazanmak ve şampiyon olmak için bir bireyin sahip olması gereken özellikleri anlattı. Çalışanlara 'Tam farkındalık' egzersizi yaptıran Eğitim Danışmanı Nihal Şirin, bireyin geçmişe ya da geleceğe odaklanmasındansa, anda kalmasının ve kendini tanımasının önemini vurguladı. Toplantının ardından Gala Yemeği ve Yılbaşı partisi ile devam edilen gecede, çalışanlar 'Direnen Mızıkacılar' eşliğinde enerji depoladı.



Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen ve çalışanlar toplantıda neşeli vakit geçirdi.



Oto Dışı Hasar Ekipleri tarafından paylaşılan bilgiler, yazar Ahmet Çağan'ın yazıp yönettiği, Çağan Akademi Sahne Performans Ekibi'nin sergilediği skeçlerle desteklendi.

Acentelere Oto Dışı Hasar Toplantısı

Aksigorta, oto dışı hasarlar konusundaki bilgilerini yenilemek ve gelişmeleri paylaşmak amacıyla İstanbul, Ankara ve İzmir'de 500'e yakın acentesi ile bir araya geldi. Aksigorta'nın Oto Dışı Hasar Ekipleri tarafından gerçekleştirilen bilgi paylaşım toplantılarında, yangın, konut, mühendislik ve nakliyat ürünleri için örnekler üzerinden hasar uygulamaları, branşlara göre teminatlar, poliçe özellikleri ve kapsamlarıyla ilgili konular aktarıldı.

Acenteler Genel Müdür Yardımcısı Çetin Kolukısa ve Hasar-Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Erkan Şahinler'in ev sahipliğinde gerçekleşen toplantılarda, Aksigorta ekipleri çok sayıda acente ile bir araya gelme imkanı buldu. Toplantıyı değerlendiren Çetin Kolukısa, "Paylaşım toplantılarının hem bilgilerimizi tazelemek ve eksiklerimizi tamamlamak, hem de acentelerimizi dinlemek için bir fırsat olduğuna inanıyoruz. Paylaşım toplantılarını 2017 yılında da sürdüreceğiz" dedi.

Aksigorta'ya yeni genel müdür yardımcısı



Pazarlama, Bankasürans ve İş Geliştirme Fonksiyonu, Bireysel Banka Sigortacılığı ve Sağlık Fonksiyonu olarak yeniden yapılandırıldı. Oluşturulan yeni fonksiyonun GMY görevine Tolga Okan Tezbaşaran getirildi. Dokuz Eylül Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü mezunu olan Tolga Okan Tezbaşaran, Halk Yaşam Sigorta ve Yapı Kredi Emeklilik'te Bölge Müdürlüğü görevini üstlendi. Sonrasında, Yapı Kredi Sigorta'da Grup Başkanı olarak çalışan Tezbaşaran, 2011 yılından itibaren Zurich Sigorta'da Bireysel ve Küçük İşletme Segment Grubu Genel Müdür Yardımcısı ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yaptı.

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

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

Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

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

/ziraatemeklilik

Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, gruptaki gelişmeleri Sigortacı Gazetesi'ne açıkladı:

Gulf Sigorta ve AIG birleşiyor

Gulf Insurance Group AIG Sigorta'nın hisselerini Fairfax'tan satın alıyor. Satın alma sürecinin hukuki işlemlerinin tamamlandığını belirten Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, 2017'nin ikinci yarısında AIG ile "Gulf Sigorta" markasında birleşerek yola devam edeceklerini söyledi.

Gulf Insurance Group'un (GIG) ortaklarından Fairfax Financial Holding tarafından satın alınan AIG Sigorta, Gulf Sigorta'yla birleşecek. Gulf Insurance Group'un sadece Türkiye özelinde AIG hisselerinin tamamını Fairfax'dan satın almayı planladığını belirten Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, "Şu anda satın alma sürecinin hukuki işlemleri tamamlanıyor, bu sürecin tamamlanmasının ardından Mart 2017 sonuna kadar Hazine ve Rekabet Kurulu nezdinde yasal onayları almayı hedefliyoruz. 2017 yılı ikinci yarısında ise AIG Sigorta ile "Gulf Sigorta" markasında birleşerek yolumuza daha güçlü bir şekilde devam etmeyi planlıyoruz" dedi.
Sağıroğlu, gruptaki gelişmelerle ilgili sorularımızı yanıtladı.

Turins Sigorta, Gulf Sigorta adını aldı. Bu marka değişimi neden yapıldı?
2016 yılı Haziran ayında % 100 hissesi TÜRSAB'a ait olan Turins Sigorta'nın % 90 hissesi Gulf Insurance Group (GIG) tarafından satın alındı, bu satın almanın ardından yatırımcımızla uyumlu olarak yolumuza "Gulf Sigorta" markası ile devam etme kararı aldık.
Kısaca Gulf Insurance Group'tan bahsedersek, 1962 yılından bu yana Lübnan, Kuveyt, Suudi Arabistan, Cezayir ve Birleşik Arap Emirlikleri başta olmak üzere 9 farklı ülkede faaliyet gösteren GIG'nin % 44 hissesi Mısır Projects Company (Kipco), % 41,4 hissesi Fairfax Financial Holdings Limited'e ait olup kalan hisseleri Hazine ve halka açıktır. Gulf Insurance Group'un finansal gücünün dünyanın en önemli kredi derecelendirme kuruluşlarından biri olan Moody's'ten Ağustos 2016'da aldığı A3, AM Best'ten Mayıs 2016'da aldığı A+ (Excellent) notlarıyla tescillendiğini de özellikle belirtmek isterim.
Faaliyet gösterdikleri alanların en büyüklerinden olan iki şirketin bilgi ve tecrübesinin birleşimiyle oluşan GIG'nin de hissedarlarından bu noktada bahsetmek yerinde olacaktır diye düşünüyorum.

GÜÇLÜ ORTAKLAR: KIPCO VE FAIRFAX

GIG'nin % 44 hissesinin sahibi Kuwait Projects Company (KIPCO) 1975 yılında kurulmuş ve finansal hizmetler, medya, üretim ve gayrimenkul gibi sektörlerdeki işletmeleriyle 60'ın üzerinde şirketten oluşmaktadır. 24 ülkede 12.000 kişiyi istihdam eden Kipco'nun finans sektöründeki bir dolaylı iştiraki de Burganbank.
% 41,4 hissemizin sahibi Fairfax Financial Holdings Limited, Polish RE, Odyssey RE, Advent, Singapore RE ve farklı 6 reasürans şirketi ile Lloyds sendikası lideri Brit Insurance'la beraber Amerika ve Asya'da 20'nin üzerinde sigorta ve reasürans şirketinin sahibidir. Fairfax'ın büyüklüğünü birkaç rakamla anlatmam istense; size 9.4 milyar dolar sermayesini, 9.000'in üzerindeki çalışan sayısını ve son 12 aydaki 9.5 milyar dolar prim üretimini söyleyebilirim.

Ortaklarınızdan Fairfax Financial AIG'nin Türkiye'deki operasyonunu satın aldı. Bu durumun Gulf Sigorta'nın Türkiye'deki yapılanmasına etkisi olacak mı?
Fairfax, AIG'nin 6 Latin Amerika ülkesi ile Türkiye olmak üzere 7 ülkedeki sigorta operasyonunu, 6 Orta ve Doğu Avrupa ülkesindeki bazı varlık ve yenileme haklarını satın aldı. Gulf Insurance Group sadece Türkiye özelinde AIG hisselerinin tamamını Fairfax'dan satın almayı planlıyor. Şu anda satın alma sürecinin hukuki işlemleri tamamlanıyor, bu sürecin tamamlanmasının ardından Mart 2017 sonuna kadar Hazine ve Rekabet Kurulu nezdinde yasal onayları almayı hedefliyoruz. 2017 yılı ikinci yarısında ise AIG Sigorta ile "Gulf Sigorta" markasında birleşerek yolumuza daha güçlü bir şekilde devam etmeyi planlıyoruz.

Gulf Sigorta sektörde nasıl bir misyon üstlenecek, hangi alanlarda rekabetçi olacak?
Bildiğiniz gibi Gulf Sigorta olarak seyahat sigortaları branşında uzmanlaşmış ekibimizle önemli bir tecrübemiz var ve bu tecrübemizi farklı satış kanallarına yayarak kullanmayı istiyoruz. AIG'nin de bu branştaki birikimi ve pazar payı yüksek, amacımız burada güçlerimizi birleştirip seyahat sigortalarında ilk tercih edilen şirket olmak. Bunun yanında sadece bu ürünlerle değil piyasada daha fazla talep gören yangın ve mühendislik sigortaları alanında da iyi bir oyuncu olmak istiyoruz. Öte yandan AIG'nin Türkiye'de sunduğu nitelikli ürünleri sunmaya devam edeceğiz. Piyasada özellikle sorumluluk ve finansal sigortalar branşındaki ürünleri domine ederek bu branşlarda pek çok yeni ürünü piyasaya sokan oyuncu AIG Sigorta'dır. Bize intikal eden bu çok kıymetli nitelik bizim için pazar payımızı artırmada çok önemli bir rol oynayacak. Bu önemli ve çok kıymetli bir fark, buradaki pozitif farkımızı devam ettirmek ve bu portföyü büyütmek en büyük hedefimiz olacak. Buna ek olarak GIG'nin lideri olduğu Ortadoğu pazarındaki Türk yatırımcıların sigorta ihtiyaçlarında çözüm ortağı olarak konumlanmak ve Türkiye'deki Ortadoğulu yatırımcıların sigortadaki ilk tercihi haline gelmek de bizim diğer öncelikli hedeflerimiz arasında.

Dağıtım kanallarına yaklaşımınız ne olacak?
Acenteler, sektörle uyumlu olarak bizim şirketimizin portföyünde de önemli büyüklüğe sahipler ve bizim için önemli bir kaynak niteliğindeler. Onların teknik bilgi ve becerilerinin gelişiminde etkin rol oynayacağız. Bu doğrultuda nitelikli ve aracılar tarafından yoğun talep gören eğitim programlarımız kesintisiz olarak devam edecek. Satışını yaptığı özellikli ürünlerde teminat ve hasar konusunda bilgili, kendini bu anlamda farklı konumlandırmış acentelerin bizim için yeri bir başka. Bu acentelerimizin şirketimizin önemli bir parçası olduğunu yeni yapımızda da unutmadan yolumuza devam ediyor olacağız. Bunun yanında özellikle yangın ve mühendislik ürünlerinde lider olan acenteleri iş ortağımız yaparak satış ağımızı genişletmeyi amaçlıyoruz
Broker ve banka kanalı da portföyümüzde büyütmeyi hedeflediğimiz dağıtım kanallarından olacak. Broker ve banka kanalı aracılığıyla özellikle yangın ve mühendislik branşındaki ürünlerimiz ile daha fazla üretim yapmak istiyoruz.



'HIZLI HİZMET ÖNEMLİ'

Yeni organizasyon yapımızda amacımız, varlık göstereceğimiz kanalların doğru bilgiye en çabuk yoldan ulaşmasını ve kaliteli hizmeti en kısa zamanda almasını sağlamak. Hızlı hizmetin çok önemli bir avantaj olduğunun farkındayız ve bu avantajı tüm süreçlerimizi hızımızı artıracak şekilde yeniden kurgulayacağız.
Bizim için bir diğer önemli kanal da ulaştırma ve elektronik perakende pazarındaki büyük iş ortaklarımız. Bu iş ortaklığımızla iş birliğimizi geliştirerek devam ettirmek ve farklı ürünlerin satışını gerçekleştirerek ortaklık hacmimizi büyütmek niyetindeyiz.

'GENÇ VE DİNAMİK BİR EKİBİMİZ VAR'

Başarılı olabilmek için elinizdeki kozlar neler ve neyi farklı yapmayı planlıyorsunuz?
Mutlu dış müşterilerin ancak mutlu iç müşteriler sayesinde oluşabileceğinin farkındayım. Oldukça genç, iyi eğitimli, konusunda bilgili ve dinamik bir ekibim var, bu konuda oldukça şanslı olduğumu düşünüyorum. Aynı dili konuşuyoruz ve bu değişim ve getirecekleri konusunda çok heyecanlıyız. Böyle donanımlı ve sorgulayıcı bir ekiple çalışıyor olmak yönetici olarak beni de hep dinamik tutan bir durum. Birbirini sahip olduğu bilgi, beceri ve yetenekleriyle tamamlayan, motivasyonu yüksek, iyi işler yapmak ve sektörde verdiği hizmetle fark yaratmak için yola çıkmış bir ekip ve uluslararası bilgi ve tecrübenin de katkısıyla Türkiye sigorta pazarında önemli bir oyuncu olacağımızı biliyorum. Grup şirketimiz GIG'nin faaliyet gösterdiği diğer ülkelerdeki başarı hikayelerine rakip olabilecek başarı hikayelerini Türkiye'de yazmak için hazırız. Umuyorum ki siz de bu hikayeleri yazarken bize şahitlik edeceksiniz.



Yarışmada, görme engelliler için geliştirilen güneş enerjisiyle çalışabilen ve sensörler yardımıyla yolun daha kolay algılanmasını sağlayan 'Çok Amaçlı Değnek' projesi birinci seçildi. Cihaz aynı zamanda gerekli hallerde engelli bireye ailesinin ulaşmasına da olanak sağlıyor. Kazanan ekipteki öğrenciler, MetLife'ta staj ile ödüllendirildi.

Lise öğrencileri MetLife'ın düzenlediği kampta yarıştı

MetLife Vakfı, MetLife Emeklilik ve Hayat ile Genç Başarı Eğitim Vakfı lise öğrencileri arasında 'Girişimcilik ve Sosyal İnovasyon' konusunda farkındalık yaratan Sosyal İnovasyon Kampı'nın altıncısını Alman Liseliler Kültür ve Eğitim Vakfı (ALKEV) Okulları'nda gerçekleştirdi.

148 yıllık tecrübesiyle tüm dünyada 50'ye yakın ülkede 100 milyon müşteriye, sigorta ve finansal hizmetler sunan MetLife Emeklilik ve Hayat sosyal girişimcilik, sorun tespiti, takım kurma, fikir geliştirme ve iş modeli geliştirme konularında Türkiye'de bir ilk niteliğinde olan Sosyal İnovasyon Kampı'nın altıncısını Genç Başarı Eğitim Vakfı işbirliği ile Alman Liseliler Kültür ve Eğitim Vakfı (ALKEV) Okulları'nda gerçekleştirdi.

Özel Darüşşafaka Lisesi, Şehit Öğretmen MTAL, Kadıköy Anadolu Lisesi, Hasan Şadoğlu MTAL, Beykoz Barboros Hayrettin Paşa EML, Çatalca Kestanelik ÇPL, Vizyon Koleji, Alman Liseliler Kültür ve Eğitim Vakfı ve Ümraniye Eczacı Neşem Özlem Güray Anadolu Liselerinde öğrenim gören 100 lise öğrencisinin yer aldığı Sosyal İnovasyon Kampı'nda, oluşturulan 10 kişilik karma gruplar yarıştı.

ENGELLİLER İÇİN GELİŞTİRİLEN PROJE BİRİNCİ

Bu yıl altıncısı gerçekleştirilen Sosyal İnovasyon Kampı'nda lise öğrencileri, "Türkiye'de sosyal bir probleme / ihtiyacına bir çözüm üretmek için çalıştılar. Öğrenciler bu amaçla tüm gün boyunca bir şirket kuruluşu tasarlayarak, saptadıkları sosyal probleme çözüm olacak ürün ve iş modelini jüri üyelerinin önünde sundu. Yarışmada, görme engelliler için güneş enerjisi ile çalışabilen ve sensörler yardımıyla yolun daha kolay algılanmasını sağlayan 'Çok Amaçlı Değnek' projesi birinci seçildi. Cihaz aynı zamanda gerekli hallerde engelli bireye ailesinin ulaşmasına da olanak sağlıyor. Kazanan ekipteki öğrenciler, MetLife'ta staj ile ödüllendirildi.

Sosyal İnovasyon Kampı için görüşlerini ileten MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven: "MetLife Türkiye olarak biz, küresel bir uzmanlığı ülkemize taşıma ayrıcalığını üstlenmiş büyük bir aileyiz. İçinde yaşadığımız topluma karşı sorumluluklarımızın bilincindeyiz. Sosyal İnovasyon Kampı, Türkiye'de lise düzeyindeki öğrencilere yönelik ilk sosyal inovasyon uygulaması. MetLife gönüllülerinin öğrencilere mentorlük yaptığı Sosyal İnovasyon Kampı'nda öğrenciler öncelikle sosyal bir sorunu tespit edip takım çalışması ile bir iş modeli oluşturarak çözüm geliştiriyorlar ve jüriye sunuyorlar. En iyi fikir ise şirketimizde staj ile ödüllendiriliyor. Sunulan projelere baktığımızda da bu yıl gelecek nesillere sosyal bir konuya farklı bir bakış açısı kazandırmanın gururunu yaşıyoruz. Gün boyu bu heyecana ortak olan tüm ekipleri kutluyorum" dedi.

Konuyla ilgili Genç Başarı Eğitim Vakfı Genel Müdürü Seçil Çelebi ise "Liseli gençlerimiz, MetLife Gönüllülerinin mentorluğunda; bakış açılarını geliştiren, çözüm odaklı düşünmeye sevk eden ve takım olarak çalışmanın gücünü keşfettikleri benzersiz bir tecrübe yaşadılar" dedi.

PROJE SAYESİNDE GENÇLER BİLGİLENİYOR

Yılda iki kez gerçekleştirilen Sosyal İnovasyon Kampı, üç ayrı alana odaklanan MetLife 'Life Changer' projesinin ilk ayağını oluşturuyor. MetLife Vakfı'nın 'Life Changer' adlı sosyal sorumluluk projesi kapsamında başlatılan ve çeşitli etkinlikler ile devam eden programdaki üç uygulama alanı, 'Sosyal İnovasyon Kampı', 'Şirket Programı' ve 'Meet Up!' başlıklarından oluşuyor.

Finansal olarak MetLife Vakfı tarafından desteklenen MetLife Life Changer projesi, şirket gönüllülerinin finansal okur yazarlık ve girişimcilik konularındaki bilgi birikimlerini gençlere aktarma esasından oluşuyor.





Liberty Sigorta "Hız kesmiyor"

Yeni yıl için satış stratejilerinin ve hedeflerinin belirlendiği Liberty Sigorta Satış Toplantısı Hilton İstanbul Kozyatağı Oteli'nde 25-26 Kasım 2016 tarihlerinde gerçekleştirildi. Toplantıya Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş ve tüm yönetim ekibi, farklı departmanlardan çalışanlar ve tüm bölge müdürlüklerinden satış personelleri katıldı. Toplam 60 çalışanın katıldığı ve hazırlanan yaratıcı aktiviteler ile son derece keyifli geçen toplantıya Pit Stop etkinliği damgasını vurdu. İkinci gün ise oto dışı, oto bayii ve kanal geliştirme wokshopları düzenlendi.



'AYAĞINI GAZDAN ÇEKME'

Liberty Sigorta Satış Toplantısı'nın ilk günü üst yönetim tarafından satış ekibine yapılan sunumlarla başladı. Sunumlarda öncelikle satış ekibinin bu yılki sonuçları değerlendirildi. Sunumlarda aynı zamanda 2017 hedefleri de ortaya konulurken, bu hedeflere ulaşılması için hazırlanan yol haritası aktarıldı. Sunumların son bölümünde ise üst yönetim tarafından satış ekibinin soruları cevaplandırıldı.

Günün ikinci kısmı ise Pit Stop aktivitesi sayesinde son derece heyecanlı ve keyifli geçti. Pit Stop etkinliği kapsamında düzenlenen aktivitede çalışanlar, her ekip 15 kişi olacak şekilde birebir ölçülerinde tasarlanmış 4 adet Formula 1 aracıyla düzenlenen simülasyonda kıran kırana yarıştı. Etkinlikte, ekipler gerçeğine çok yakın olarak oluşturulan simülasyon parkurunda mücadele verdiler. En iyi zamanı yakalayan ekiplere kupaları ve madalyaları takdim edildi. Pit Stop aktivitesinin ardından gerçekleştirilen kokteylde üçüncü çeyrek ödülleri, kazananlara üst yönetim tarafından takdim edildi ve sonrasında keyifli bir akşam yemeği yenildi.

'2017'DE DE HIZ KESMEK YOK'

Liberty Sigorta Satış Toplantısı'nın ikinci günü, ekip çalışmasını pekiştirmek için Liberty Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay ve Liberty Sigorta Bölge Müdürleri arasında yapılan basketbol maçıyla başladı. Sabah başlayan 'Kanal Geliştirme' konulu workshop ile uygulanacak stratejiler hakkında fikir alışverişinde bulunuldu. Öğleden sonra ise eş zamanlı olarak Oto Dışı workshop çalışması, Oto Bayii workshop çalışması ve Bölge Müdürleri toplantısı gerçekleştirildi. Çalışanların yoğun katılımıyla oldukça verimli geçen workshop etkinliklerinin ardından, kapanış konuşmasını Liberty Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay gerçekleştirdi. Bay, Liberty Sigorta'nın 2017 yılında da aynı istikrarla daha büyük başarılara imza atacağına inandığını söyleyerek, 'her zaman kazanacak bir yol vardır' vurgusu yaptı.



Toplantının sloganı "Ayağını gazdan çekme! Finish çizgisine çok yakınız" oldu.



Liberty Sigorta, yöneticilerinin ve satış ekibinin bir araya gelerek bir önceki yılı değerlendirdiği ve gelecek yılın hedeflerini belirlediği satış toplantısını Hilton İstanbul Kozyatağı'nda gerçekleştirdi.





Filmlere de Turkland Sigorta güvencesi

Turkland Sigorta Genel Müdürü Hülya Püdün, BKM prodüksiyon tarafından çekilmiş 'El Değmemiş Aşk', 'Görümce' gibi filmlere ve 2017 yılında vizyona girmesi planlanan birçok film prodüksiyonuna sigorta desteği sağladıklarını ifade etti.



Turkland Sigorta Genel Müdürü Hülya Püdün, yeni isim, yeni ürünler ve yenilikçi yaklaşımlarıyla farklı alanlara hizmet vermeye devam ettiklerini söyledi.
Film ve etkinlik sigortalarının da bu alanlardan biri olduğunu kaydeden Püdün, "Özellikle son dönemlerde ülkemizde film endüstrisi belirli bir kalite ve ivme kazandı. Turkland Sigorta olarak Team brokerlik ve İngiltere Lloyds's market aracılığıyla, BKM prodüksiyon tarafından çekilmiş ve vizyona girmiş 'El Değmemiş Aşk', 'Görümce' gibi filmlere ve 2017 yılında vizyona girmesi planlanan birçok film prodüksiyonuna sigorta desteği sağladık. Bu yapımları cast'ından dekoruna, kostümlerden filmlerin negatiflerinin başına gelebilecek risklere kadar son derece geniş teminatlarla koruma altına aldık. Bunun yanı sıra 16-20 Kasım tarihleri arasında organizasyonu gerçekleştirilen İstanbul Komedi Festivali de Turkland Sigorta'nın sağlamış olduğu teminatlarla sigortalanmıştı" dedi.

'ARTIK İHALELERDE DE SÖZ SAHİBİYİZ'

Turkland Sigorta'nın sektördeki gelişimini devam ettirdiğini ifade eden Püdün, "Önemli resmi kurum ihalelerinden Devlet Malzeme Ofisi'ne ait mal varlıklarının sigortaları için en uygun şartları sağlayarak geçen sene olduğu gibi bu sene de teminat vermeyi sürdürüyoruz. Bunun yanı sıra İsfalt ve Türkiye Taş Kömürü kurumlarının sigorta ihaleleri için de en uygun şartlar Turkland Sigorta tarafından sağlandı ve teminat altına alındı" diye konuştu.
Turkland Sigorta'nın 2016 yılında olduğu gibi 2017 yılında da ürün ve hizmet yelpazesini genişleteceğini belirten Püdün, farklı sektörlere sigortacılık desteği vermeye devam edeceklerini söyleyerek sözlerini tamamladı.



Turkland Sigorta altyapısını geliştirmeyi sürdürüyor

Turkland Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Serkan Ersoy, son on yıla bakıldığında sigorta sektörünün büyük bir değişim geçirdiğini belirtti. Bu değişimin beraberinde yeni teknolojilerin kullanımını da getirdiğini dile getiren Ersoy, "Turkland Sigorta'nın son 3 yılına baktığımızda öncelikli çabasının mevcut portföy yapısının değişimi ve bilgi teknolojileri altyapısının güncel ihtiyaçlara cevap verecek hale getirilmesi olduğunu görüyoruz" dedi.
Ersoy sözlerini şöyle sürdürdü: Gerek donanım gerekse yazılım tarafında yapılan projelerle güçlendirilen altyapımızla Turkland Sigorta'nın piyasa gerekliliklerine uygun esnekliğe sahip bir şirket haline getirilmesi sağlanacak. Aynı zamanda şirketimiz konvansiyonel ürünlerin yanı sıra satış kanallarının butik taleplerini de yerine getirebilen bir yapıya kavuşmuş olacak.
Serkan Ersoy, yenilenen sistemle neler hedeflediklerini de şu şekilde anlattı:

- Acenteler başta olmak üzere brokerler, bankasürans ve tüm satış kanalları ile bütünleşik çalışma imkanı,
- Yasal kuruluşlar başta olmak üzere dış yapılar ile kolay entegrasyon,
- Gerekli tüm fonksiyonların (üretim, reasürans, tahsilat, hasar, muhasebe, hukuk) birbiri ile kesintisiz olarak bağlantılı çalışması sağlanarak manuel işlemlerin ve buna bağlı risklerin ortadan kaldırılması,
- Özellikle üretim ekranlarının kolay ve hızlı çalışarak minimum efor ile üretimin gerçekleştirilmesi,
- Yeni ürünlerin tasarımının kolay ve zahmetsiz bir hale getirilmesi,
- Satış kanallarına etkin raporlama desteği sunulması hedefleniyor.


Serkan Ersoy

Donanım konusunda hazırlıklarının tamamlandığı bilgisini veren Ersoy, sözlerini şu şekilde tamamladı: 2017 yılının ilk günlerinde yazılım geçişinin yapılmasıyla Turkland Sigorta olarak hizmet kalitemizi artırarak iş ortaklarımızla yeni bir sayfa açmak arzusundayız.



En çok prim artışı iyi sürücülerde

Sigorta Bilgi Merkezi'nin (SBM) düzenli olarak yayınladığı Trafik Sigortaları Raporları'na göre, 7. basamaktaki olan araçlardan alınan ortalama prim Ocak-Kasım 2016 döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 144 oranında arttı. SBM verilerine göre üç yıl üst üste kaza yapanların yer aldığı 1. basamakta ise yüzde 0.29'luk oranda prim değişimi gözlendi.

Zorunlu trafik sigortalarında tarife basamakları önemli bir sonucu gözler önüne seriyor. Sigorta Bilgi Merkezi'nin (SBM) düzenli olarak yayınladığı Trafik Sigortaları Raporları'na göre tarife basamaklarında son 3 yıldır kaza yapmayan araçların yer aldığı 7. basamakta olan araç oranı Ocak-Kasım 2016 döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 21.05 oranında artarken, söz konusu basamakta yer alanlardan alınan ortalama prim ise aynı dönemde yüzde 144 oranında arttı.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun verilerine göre trafiğe kayıtlı araç sayısı Ekim 2016 ayı sonu itibarıyla 20 milyon 887 bin 427'ye ulaştı. TÜİK verilerine göre sadece ekim ayında 100 bin adet taşıtın trafiğe kaydı yapıldı. SBM verilerine göre ise Aralık 2016 itibarıyla 17 milyon 911 bin 635 adet aracın "Zorunlu Trafik Sigortası Poliçesi" bulunuyor.

SBM'nin "Tarife Basamakları Bazında Yazılan Poliçe Adedi Değişimi" verilerine göre, trafiğe çıktığı ilk yılı kaza yapmadan geçen poliçe sahiplerinin oranı Ocak-Kasım 2016 döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 15 oranında artarken, iki yıl kaza yapmayanların oranı ise yüzde 10.41 oranında arttı. Trafiğe ilk çıkanların yer aldığı 4. basamakta ise söz konusu dönemde poliçe adedinin yüzde 31.56 oranında gerilediği gözlendi. Trafiğe çıkıldıktan sonra ilk yıl kaza yapanların yer aldığı 3. basamakta poliçe adedi değişimi Ocak-Kasım 2016 döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 15.45, ikinci yılda da kaza yapanların yer aldığı 2. basamakta yüzde 18.41, üçüncü yılda da kaza yapanların yer aldığı 1. basamakta poliçe adedi yüzde 19.16 oranında arttı.

PRİM ARTIŞI KÖTÜ SÜRÜCÜLERDE DAHA AZ

Basamaklara göre poliçe adedi artış oranlarında tablo bu şekilde seyrederken, 3 yıl kaza yapmayanların yer aldığı 7. basamakta Ocak-Kasım 2016 döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre ortalama primin yüzde 144 oranında, 6. basamakta yüzde 119, 5. basamakta yüzde 124 oranında arttığı görüldü.

Söz konusu dönemde, trafiğe yeni çıkan araçların yer aldığı 4. basamakta yüzde 39 oranında bir artış gözlenirken, ilk yıl kaza yapanların yer aldığı 3. basamakta yüzde 65, ikinci yılda da kaza yapanların yer aldığı 2. basamakta yazılan prim değişimi yüzde 35, üçüncü yılda da kaza yapanların yer aldığı 1. basamakta ise yüzde 0.29'luk küçük bir oranda prim değişimi gözlendi.

ORTALAMA PRİM 630 LİRAYA ÇIKTI

Öte yandan SBM'nin düzenli olarak paylaştığı trafik sigortası primleri 2 aylık aradan sonra Aralık 2016'da yönünü yukarı çevirdi. Yıl içinde sürekli tartışılan trafik sigortası primleri Mayıs 2016'da ortalama 682 lira ile zirveyi görürken, bu aydan sonra yavaş yavaş düşen ortalama primler, Kasım 2016'da 597 lirayı gördükten sonra Aralık 2016'da ortalama 630 liraya çıktı.

TRAFİK SİGORTASINDA BASAMAK UYGULAMASININ AMACI NEDİR?

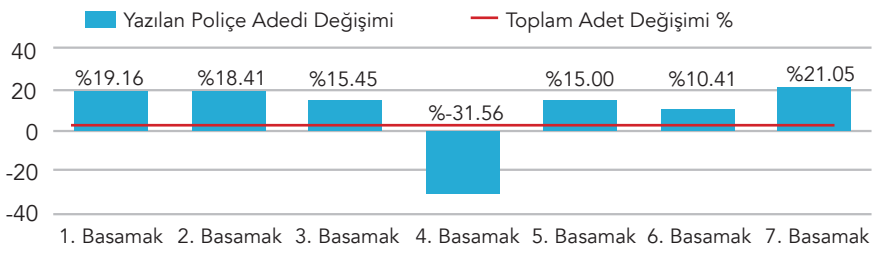
Hasarsızlık indirimi kapsamında araç sahiplerine uygulunan basamak tarifesi ile, sürücünün geçmiş dönemlerdeki sürüş performansına göre trafik sigortası priminde indirim veya zam uygulanır. Bu uygulama yapılırken, sürücünün gelecek poliçe döneminde ne kadar risk taşıdığı göz önünde bulundurularak, daha önceki dönemlerini hasarsızlıkla kapatanlara ödül, hasarla kapatan sürücülere ise bir ceza niteliği taşımaktadır.

İNDİRİM HAKKI NASIL KAZANILIR?

Trafik sigortası hasarsızlık indirimi uygulamasında 7 basamak bulunmaktadır. İlk defa trafiğe çıkacak olan sürücü için 4. basamak tarifesi uygulanmaktadır. Poliçenin ilk yılında hasarsızlık olması halinde prim ücreti 5. basamakla değerlendirilerek %10, ikinci yılında hasarsızlık olması halinde 6. basamakla %15, üçüncü yılında da hasarsızlık olması halinde ise 7. basamakla %20 oranında indirim uygulanır.

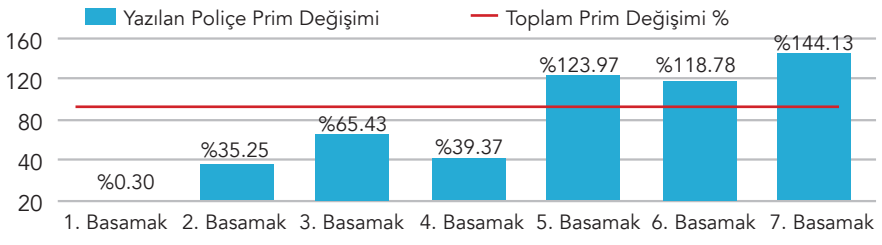
YAZILAN POLİÇE ADEDİ DEĞİŞİMİ

(Tarife Basamakları Bazında, Ocak-Kasım 2015 / Ocak-Kasım 2016 %)



YAZILAN PRİM DEĞİŞİMİ

(Tarife Basamakları Bazında, Ocak-Kasım 2015 / Ocak-Kasım 2016 %)



Trafik Sigortası Ortalama Primi 2014-2016

(Aylık Yazılan Prim/Poliçe Adedi) (TL)

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	308	289	286	284	279	271	264	258	265	256	256	272
2015	287	266	271	285	296	302	328	360	421	440	465	522
2016	589	611	650	679	682	664	658	613	628	605	597	622

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

BASAMAKLAR VE ANLAMLARI

1. Basamak
Poliçenin üçüncü yılının da hasarla kapatılması halinde %60 artış uygulanır.

2. Basamak
Poliçenin ikinci yılının hasarla kapatılması halinde %40 artış uygulanır.

3. Basamak
Poliçenin ilk yılının hasarla kapatılması halinde %20 artış uygulanır.

4. Basamak
İlk kez trafiğe çıkacak araçlara uygulanan tarifedir.

5. Basamak
Poliçenin ilk yılında hasarsızlık olması halinde %10 indirim uygulanır.

6. Basamak
Poliçenin ikinci yılında hasarsızlık olması halinde %15 indirim uygulanır.

7. Basamak
Poliçenin üçüncü yılında da hasarsızlık olması halinde %20 indirim uygulanır.

Türk Nippon Sigorta, Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın sponsoru oldu. Anlaşma, 3 Aralık Dünya Engelliler Günü'nün öncesinde Florya Metin Oktay Tesisleri'nde gerçekleştirilen basın toplantısında duyuruldu.



Galatasaray Tekerlekli Basketbol Takımı'nın sponsoru Türk Nippon

Türk Nippon Sigorta, Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'na sponsor oldu. Sponsorluk anlaşması, 3 Aralık Dünya Engelliler Günü'nün hemen öncesinde gerçekleştirilen bir basın toplantısında duyuruldu.
2 Aralık'ta Florya Metin Oktay Tesisleri'nde gerçekleştirilen sponsorluk anlaşmasına Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Galatasaray Tekerlekli Basketbol Takımı Kaptanı İsmail Ar, Galatasaray Tekerlekli Basketbol Takımı Başantrenörü Sedat İncesu, Galatasaray Kulübü Yönetim Kurulu Üyesi Ural Aküzüm ve Galatasaray Tekerlekli Basketbol Takımı oyuncusu Maşide Cesur katıldı.



Ural Aküzüm (solda) Dr. E. Baturalp Pamukçu'ya forma hediye etti.



E. Baturalp Pamukçu

'ENGELSİZ ASLANLARA DESTEK BORCUMUZ'

Düzenlenen basın toplantısında konuşan Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Tarihi başarılarla dolu, Engelsiz Aslanlar olarak bilinen Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'na sponsor olduğumuz için çok mutluyuz. Şirketimizin bütün yönetim kadrosu Galatasaraylı, bundan dolayı daha da mutluyum. Umarım bu ilişkimiz uzun soluklu olur ve takımımız bizim katkımızla başarılarını artırır. Galatasaray Spor Kulübü'ne bize bu şansı verdiği için teşekkür ediyorum" diye konuştu.

'SPOR DÜNYASINDA EN BAŞARILI TAKIMI OLUŞTURDUK'

Ural Aküzüm ise, "Yıllar önce Türkiye'deki engelli yurttaşlarımızın göz bebeği olan tekerlekli basketbol şubesini kurduk. Bugüne kadar spor dünyasında en başarılı takımı oluşturduk. Türkiye'de üst üste 10 defa Süper Lig kazandık. 5 defa Şampiyonlar Ligi, 4 kıtalar arası kupa kazandık. Bu büyük başarı öyküsünü oluşturan herkese teşekkür ediyorum. Bu sene de mütevazı kadromuza rağmen ligde gayet iyi gidiyoruz. Bugün de Türk Nippon Sigorta takımımızın sponsoru oldu. Bu sebeple kendilerine çok teşekkür ediyorum. Bu anlaşmanın çok faydalı olmasını ümit ediyorum" dedi.

'ENGELLİ SPORLARINA DEĞER KATIYORUZ'

Sedat İncesu da Galatasaray olarak engelli sporlarına değer kattıklarını belirtti. Incesu, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Takımca kazandığımız başarıların ardından, sayemizde şu anda Türkiye'nin tamamı engelli sporlardan haberdar durumda. Bu sponsorluk için Türk Nippon Sigorta'ya teşekkür ediyorum. Bize olan desteklerinin hakkını alın terimizle vereceğiz" ifadelerini kullandı.
Konuşmaların ardından, Dr. E. Baturalp Pamukçu'ya forma hediye edildi. 3 Aralık'ın Engelliler Günü olması sebebiyle Galatasaray Teknik Direktörü Jan Olde Riekerink de basın toplantısının yapıldığı odaya geldi. Riekerink, bu vesileyle Galatasaray Tekerlekli Basketbol Takımı Başantrenörü Sedat İncesu ve takım oyuncularına çiçek verdi.

Generali Sigorta ve Koç Üniversitesi işbirliğiyle

‘GEÇ DONAN ASFALT’ trafik kazalarını azaltacak

Generali Sigorta, yaşam içerisinde karşılaşılabilecek riskleri önlemeyi ve olası risklerle ilgili bireyleri bilinçlendirmeyi amaçlayan yeni sigortacılık yaklaşımını benimsiyor. Türkiye’deki çalışmalarını bu yaklaşım paralelinde gerçekleştiren Generali, Koç Üniversitesi tarafından Tüpraş’ın katkılarıyla başlatılan, tüm dünyanın yakından takip ettiği önemli bir bilimsel çalışma olan Geç Donan Asfalt projesini yaptığı yatırımla desteklediğini duyurdu.
Geç Donan Asfalt projesini, kurumsal sosyal sorumluluk yaklaşımı içerisinde ele aldıklarının altını çizen Generali Sigorta Genel Müdürü ve TOBB Kadın Girişimciler Üst Kurulu Üyesi Mine Ayhan, uzun vadede sürücülerin ve yayaların hayatına önemli etkileri olacak projeyle birlikte dünyada bir ilki gerçekleştireceklerini belirtti.

TRAFİK KAZALARI ÖNEMLİ ORANDA AZALACAK

Koç Üniversitesi Mühendislik Fakültesi tarafından başlatılan bilimsel çalışmayla, özellikle soğuk ve karlı havaların etkisiyle yollarda oluşan buzlanmalara bağlı trafik kazalarını azaltmayı hedeflediklerini dile getiren Ayhan, “İstatistiklere göre ıslak yollarda meydana gelen kazaların yüzde 81’inin karlı ve buzlu yollarda gerçekleştiğini biliyoruz. Kayıtlara göre sadece 2014 ve 2015 yıllarında karlı ve buzlu yollar sebebiyle toplamda 4 bin 796 kaza meydana gelmiş. Bu kazalarda 182 kişi hayatını kaybederken 11 bin 745 kişi de yaralanmış bulunuyor. Genel olarak bakıldığında tüm kazaların neden olduğu yıllık sosyo - ekonomik zarar ise ortalama 22 milyar lira olarak hesaplanıyor. Bu tabloya sigortacılık sektörünü de eklediğimizde ortaya kasko, trafik, zorunlu karayolu taşımacılık poliçeleri, masraflar da dahil olmak üzere 8.2 milyar lira civarında bir maliyet çıkıyor” dedi.

KIŞIN YOLLARDA DAHA AZ TUZ KULLANILACAK

İçişleri Bakanlığı tarafından geçen ekim ayında yayınlanan, trafik kazalarında ölüm oranının %50 azaltılması yönündeki genelge paralelinde, buzlanmaya bağlı meydana gelen trafik kazalarının önüne önemli ölçüde geçmeyi amaçlayan Generali Sigorta, Geç Donan Asfalt projesiyle birlikte karla mücadelede kullanılan tuz miktarının da azalmasına katkı sağlayacak.
Yollarda buzlanmayla mücadelede kullanılan tuzun, ekonomi için her yıl ciddi bir maliyet oluşturduğuna dikkat çeken Ayhan, “Son 17 yılda sadece 18 ilde kullanılan tuz oranı, her yıl önemli miktarda artarak toplamda ortalama 1 milyon 82 bin 408 tonu buluyor. Yine aynı dönemde yıllara göre baktığımızda ise kar ve buzla mücadelede kullanılan tuz miktarında yüzde 400 artış olduğunu görüyoruz. Bu rakamlara kullanılan solüsyon miktarlarını da dahil ettiğimizde ortaya daha vahim bir tablo çıkıyor. Paylaşmış olduğum rakamlar da gösteriyor ki trafik kazalarının ve kullanılan tuz miktarının azalması ekonomimize azımsanmayacak seviyede katkı sağlayacak. Bunun yanı sıra, asfalt yolların bakım ve onarımı için ayrılan bütçeden de ülke olarak tasarruf edeceğiz” dedi.



Koç Üniversitesi Kimya ve Biyoloji Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Seda Kızılel (solda) Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan.

Koç Üniversitesi Kimya ve Biyoloji Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Seda Kızılel “Geç Donan Asfalt Projesi kapsamında suyu sevmeyen bitüm ve polimerin içinde suyu seven ve donma noktasını düşüren özel bir ajan homojen olarak dağıtıldı. Böylece yüzeyde donmayı engelleyen asfalt ile uyumlu, tuzu hapsedebilen ve salımı kontrol edilebilen bir bitüm elde edildi. Çalışmada yürütülen deneyler için Koç Üniversitesi-Tüpraş Enerji Merkezi ve Koç Üniversitesi Yüzey Araştırma Merkezi altyapısı yoğun olarak kullanıldı. Bu çalışmamızda geliştirdiğimiz malzemeyi daha ileriye götürmek üzere yaptığımız araştırmalar şu an Generali desteğiyle devam ediyor” dedi.

Generali Sigorta, yaşam içerisinde karşılaşılacak riskleri önleyen ve sigorta bilincinin oluşmasını destekleyen yaklaşımdan yola çıkarak ‘Geç Donan Asfalt’ projesine sponsor oldu.



‘Acente odaklı bir şirket olmaya devam edeceğiz’

2016 yılını değerlendiren ve 2017 yılındaki beklentilerinden bahseden Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan sorularımızı cevapladı.

Acenteler Generali’nin son bir yıldaki gidişatıyla ilgili ne düşünüyor?
2016 yılı bizim için çok önemli bir yıldı. Bu yıl 2013 yılında projelendirdiğimiz Acente Modernizasyon projemizin önemli değişikliklerini hayata geçirdiğimiz bir yıl oldu. Generali Sigorta olarak, uzun vadeli hedeflerimizi düzenli toplantılarla acentelerimizle paylaşan bir şirketiz. Bu doğrultuda yılda iki kez düzenlediğimiz “Acente Buluşmaları” ile acentelerimize yönelik hedeflerimizi ve onlar için geliştirdiğimiz projeleri anlatıyoruz.

Acente kanalınızda geçtiğimiz yıl neler yaptınız?
Dağıtım kanalı stratejisinin merkezine acenteleri alan bir şirket olarak, 2016 yılında özellikle acentelerimiz için değer yaratacak çalışmalar gerçekleştirdik. Acentelerimizle müşterilerinin iletişimini artırmak ve acentelerimizin iş yapış şekillerine katkıda bulunmak amacıyla etkin bir Kampanya Yönetimi uygulaması başlattık.
2016 yılı içinde her ay farklı kampanyalar düzenleyerek acentelerimize yurt içi ve dışına çıkabildikleri seyahat ve ek komisyon gibi ödüller verdik. Generali Sigorta Üst Yönetim ekibinin katılımıyla her bölgede toplantılar gerçekleştirerek acentelerimizin ihtiyaçlarını bire bir dinledik.

Şirket olarak yeni yılda acente kanalınızdan beklentileriniz nelerdir?
2017 yılı bizim için acentelerimizin portföylerine daha fazla katkı sağlayacağımız bir yıl olacak. Bu doğrultuda portföylerine yeni girecek farklı ürünlerle acentelerimizin komisyon gelirlerini yükseltmeyi hedefliyoruz. Ancak bunun için acentelerimizin de yeni ürün ve portföy dönüşümü konusunda kendilerini hazırlamaları gerekiyor. Acentelerimize her defasında müşterilerine mutlaka yeni bir ürün sunmaları gerektiğini hatırlatıyoruz. Çünkü bu yaklaşım belirli bir süre sonra birçok müşterinin ürünü almaya veya en azından tanımak için girişimde bulunmasına olanak sağlıyor. Uzun vadede acentelerimiz portföylerindeki müşterilerinin birden fazla ürüne sahip olmak isteyeceğini daha iyi görebilecekler.



Erkan Aydoğan

‘2017 hedefimiz hizmette en iyi olmak’

Sigortalıların mağduriyetini en kaliteli ve en hızlı şekilde gidermenin temel amaçlarından biri olduğunu söyleyen Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, 2017 yılında bu konuda en iyi olmayı hedeflediklerinin altını çizdi.

Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, sektörün geleceğine yönelik öngörülerini paylaştı ve Doğa Sigorta’nın hedeflerine yönelik Sigortacı Gazetesi’nin sorularını cevapladı. Nihat Kırmızı, 2017 yılından daha umutlu olduğunu söyledi. 2017 yılında yatırımlarını artıracaklarını belirten Kırmızı, aynı zamanda teknolojiye de büyük önem verilmesi gerektiğinin altını çizdi. Acentelerin aynı zamanda sigortalılarla şirketler arasında çok önemli bir köprü görevi gördüğünü ifade eden Kırmızı, ‘Acenteler bizim önceliğimiz’ sözlerine yer verdi. Kırmızı, Doğa Sigorta’nın en önemli önceliğinin ise kaliteli hizmet olduğunun altını çizdi.



Sizce 2016 yılı sektör açısından nasıl bir yıl oldu?
2016 yılını sadece sektör olarak değil ülke genelinde değerlendirmemiz gerekir. 2016 yılında en çok konuşulan konulardan biri trafik sigortalarıydı. Trafik sigortaları konusu daha çok konuşulduğu için sigorta penetrasyonunun yeterli düzeyde olmaması gündeme alınmadı. Fakat bu da oldukça önemli bir konuydu.
Ama sigorta konusu eskiye kıyasla daha çok konuşulmaya başlandı. Sigorta yayınları eskiden sadece sigortacılar tarafından okunurken şimdi sigortalılar tarafından da okunmaya başlandı. 2016 sektör açısından çok tartışmalı geçti. 2017’de inşallah daha iyi şeyler konuşacağız.

2016 yılında ciddi oranda büyüyen bir şirket oldunuz. Bunu nasıl başardınız?
Doğa Sigorta aslında 2011 ve 2012 yıllarından gelen bir proje. Biz o yıllarda eğitimden aldığımız finansal güçle yatırım için birkaç sektör belirledik. Belirlediğimiz sektörlerden biri de finans alanında ‘sigortacılık’ oldu. O zamanlardan bu zamanlara nasıl geleceğimizi aslında planladık. Başarımız planlarımızla örtüşüyor. Doğa Sigorta olarak fark yarattığımız konuları üç başlıkta toplayalabiliriz: ‘Güven - Yaygın olma - Dokunma ve dokunulma’
Bunlardan en önemlisinin “dokunma ve dokunulma” olduğunu söyleyebiliriz. Tüm acentelerimiz, iş ortaklarımız, servislerimiz, sigortalılarımız, Doğa Sigorta’ya ve hatta bana her an ulaşabilirler.
Bugün yeni bir şirket olmamıza rağmen 1100 acentemiz var. Acentelerimizi çok kıymetli görüyoruz. Onlar, bizimle sigortalılar arasında önemli bir köprü görevi görüyorlar.
Sigortalı acenteye ulaştığı zaman zaten bize de ulaşmış oluyor. Biz de acenteye ulaştığımız zaman sigortalıya ulaşmış oluyoruz. Bunu bugüne kadar iyi yaptığımız ve başardığımız düşüncesindeyim.

‘YÜZDE YÜZ MİLLİ VE YERLİ BİR ŞİRKETİZ’

2016 yılına baktığımızda kısa sürede sektör ortalamasını yakalamış durumdayız. Bunun yanı sıra markamıza ve güven algımıza yatırım yaptık. Bu konuda Doğa Sigorta’ya çok ciddi bir teveccüh oldu.
Bizim yüzde yüz yerli bir şirket olmamız bu teveccühü artıran önemli unsurlardan biridir. Milli ve yerli bir şirket olmamızın bize oluşan güven algısını daha çok tetiklediğini ve bağlılığı daha çok artırdığını düşünüyorum.

Bu hızlı büyümenizden sonra yerli ya da yabancı kapınızı çalanlar oldu mu?
2015 yılının sonunda direkt olmasa da aracılar vasıtasıyla kapımızı çalan birkaç şirket oldu. 2015 yılında böyle bir düşüncemizin olmadığını, yüzde yüz yerli sermaye ile devam etmek istediğimizi söyledik. İleride neler değişir neler olur bilemeyiz.

‘ÖNEMLİ OLAN KÂRLILIK VE HİZMET’

İlk 20’nin içinde olan şirketlerden birisiniz. Trafik ve kaskoda da ilk 10’un içinde olan bir şirketsiniz. 2017 yılında daha da yukarılara çıkmak için neler yapacaksınız?
Sağlık ve tarım sigortalarımız geçen aylarda hiç yoktu. Diğer şirketlerin sağlık ve tarım branşındaki sigortalarını çıkartırsanız bizim ilk 10 içinde olduğumuzu görürsünüz.
Orta vadede öncelikli amacımız ilk 10’da olmak değil. Doğa Sigorta olarak öncelikli amacımız hizmette bir numara olmak. Ardından mali ve sermaye gücü olarak sektörün en iyi şirketlerinden biri olmak hedefimiz. Bu hedef doğrultusunda önümüzdeki dönemlerde tekrar bir sermaye artışı yapmayı ve şirketi sermaye gücü anlamında daha da güçlendirmeyi düşünüyoruz.
Sigortalılarımızın mağduriyetini en kaliteli ve en hızlı şekilde gidermek en önemli amaçlarımızdan biri. Sigortalılarımıza en uygun fiyatla en kaliteli hizmeti vermek gibi bir amacımız var. Bu konuda en iyi olmayı hedefliyoruz.
Yani ilk 10’a çıkmaktan daha önemli önceliklerimiz var.

2014’te kurulduğunuzda bu rakamlara bu kadar hızlı ulaşabileceğinizi düşünmüş müydünüz?
Doğa Sigorta olarak altyapımızı çok kuvvetli oluşturduk. Dünyanın en iyi reasürörleriyle çalıştık. Sadece önümüzdeki yılı değil, birkaç yıl sonrasını düşünerek hareket ediyoruz. Biz talep edilen bir şirket haline geldik. Çünkü organizasyonumuzu iyi kurduk. Aynı zamanda çok tecrübeli bir ekiple çalışıyoruz. Ekibimiz deneyimli kişilerden oluşuyor.

Acentelere yönelik stratejiniz ve bu kanalda büyüme hedefleriniz nelerdir?
Acenteler her zaman kendi aldığı hizmeti anlatır. Acente güvenmezse zaten hiçbir ürün satamazsınız.
Bu konuda acentelerin bizden çok memnun olduğunu duyuyoruz. Onlar da müşterilerine bizi öneriyorlar. Çünkü biz ‘Kazan kazan’ modeliyle acentemizin kazanmasını sağlamaya çalıştık.
Biz hem şirketimizin hem de acentelerimizin kazanmasını istiyoruz. Acentelere, son üç yılda en çok hangi şirketin kazandırdığını sorduğunuzda Doğa Sigorta olduğunu söyleyeceklerdir. Bunu da aşırı komisyonlarla sağlamadık.
Doğa Sigorta tercih edildiği zaman, Doğa Sigorta acenteleri de tercih edilmiş oluyor. Bu sayede de acentelerimiz kazanmış oluyor. Bu da bizim önceliğimiz.

‘2017’DE SEKTÖR OLARAK YUKARILARA ÇIKACAĞIZ’

2017’de sektöre yönelik öngörüleriniz neler?
Ülkemiz 2015’in sonundan itibaren sorunlar yaşamaya başladı. Bu kadar olumsuzluk yaşadıktan sonra daha kötü ne olabilir ki! 2017 artık dibi görüp yukarıya çıkmaya başladığımız bir yıl olacak. Sigorta sektörü açısından da fiyatların bir dengeye oturduğu bir yıl olacak. 2017 yılının en azından 2015 ve 2016 yıllarından çok daha iyi olacağını düşünüyorum.

'TEKNOLOJİYE DİRENMEMELİYİZ'

"2017 yılında teknoloji yatırımı için ciddi bir bütçe ayırdık. Doğa Sigorta olarak dijitalizasyonda iş ortaklarımızın kazancını etkilemeyecek şekilde kullanabileceğimiz bir sistem oluşturmaya çalışıyoruz. Yani biz dijitalizasyona geçtiğimizde şu an yaşayan acentelerimiz yine yaşamaya devam edecek ve bizim yaptığımız satışlardan onlar da pay alacaklar. Sistemi ve yatırımlarımızı bu yönde kurguluyoruz."

ÜRETİCİMİZ İSTEDİ, TARSİM GERÇEKLEŞTİRDİ!

"İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası" 2017 yılında **"buğday"** ürününde uygulamada! Tarım sigortanızı yaptırın, Devlet'in **%60** oranındaki prim desteğinden yararlanın.



İLÇE BAZLI KURAKLIK VERİM SİGORTASI

%60 DEVLET DESTEĞİYLE

BUĞDAY ÜRÜNÜNDE

1 OCAK 2017 TARİHİNDEN İTİBAREN UYGULAMADA

TC GIDA TARIM VE HAYVANCILIK BAKANLIĞI

T.C. BAŞBAKANLIK HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI

ISO 9001 ISO 10002 ISO 27001 BUREAU VERITAS Certification

ÇOCUKLARINIZIN GELECEĞİ İÇİN TARIM SİGORTANIZI YAPTIRIN

TARSİM® TARIM SİGORTALARI HAVUZU

tarsim.gov.tr | 444 82 77

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

SBN Sigorta'da parola: Sürdürülebilir ve kârlı büyüme

SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, şirket olarak temel felsefelerini kârlılık üzerine kurduklarını ifade etti. Önemli olanın kârlı ve sürdürülebilir büyüme olduğunu kaydeden Duray, bu doğrultuda kârlı olduğunu düşündükleri işlere ve kanallara yoğunlaştıklarını belirtti.

SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, şirket olarak en önemsedikleri konunun kârlı ve sürdürülebilir bir büyüme yakalamak olduğunu söyledi. Kârlı olduğunu düşündükleri işlere ve kanallara yoğunlaştıklarını kaydeden Duray, özellikle oto dışında ağırlıklarını koruduklarını dile getirdi. Acentelerle çalışmalarını da bu doğrultuda yürüttüklerini aktaran Duray, Sigortacı Gazetesi'nin sorularını yanıtladı.

SBN Sigorta'nın işleri son yıllarda nasıl gidiyor?
İşlerimiz planladığımız gibi, hatta planlarımızın üzerinde iyi gidiyor. İlk geldiğimizde 10 yıllık bir plan yapıp onun üzerinde çalışmıştık. Her yıl onu aşarak yolumuza devam ediyoruz.

Nasıl bir plan izliyorsunuz?
Her yıl sektör ortalamasının üzerinde büyüme hedefimiz vardı. Bunu bugüne kadar hep gerçekleştirdik. Özellikle oto dışında ağırlığımızı koruma senaryomuz vardı. Bu seneye kadar hep yüksek oranda oto dışı yazdık, bu sene ise oto dışı ile oto sigortalarında 50/50 gibi geldik. Buradaki trende uygun olarak da payını yükselttik, fiyat da yüksek olduğu için bunun etkisini yaşadık. Özellikle acentelerle belli bir plan çerçevesinde çalışıyoruz, oto dışındaki ağırlığı hedefliyoruz. Bizim için en önemli konu kârlılık. Kârlı olduğunu düşündüğümüz işlerde ve kanallarda yoğunlaşıyoruz.
Örneğin finansal koruma sigortalarında çok büyük poliçeleri yapabiliyoruz, Türkiye'nin her yerindeki yatırımlarla ilgili karar verebilecek, fiyatlandırma yapabilecek bir ekibimiz var. Yatırım kredilerinde de talepler geliyor, bunlar da bizim uzmanlık alanımız. Teknik ekibimiz son derece iyi, her türlü talebi rahatlıkla karşılayacak bir altyapımız var. SBN Sigorta her alanda, en komplike poliçelerde üstün hizmet ve hızlı cevap verebilen bir şirket.

'HEDEFİMİZ DENGELİ OLMAK'

Trafik sigortasında primler arttıktan sonra sektörde çok yüksek oranlarda büyüyen şirketler gördük. SBN'nin büyüme oranları neden daha düşük?
Biz aslında büyüdük, adedimizi artırdık. Ama çok büyümeyi değil, belli bir oranda büyümeyi hedeflemiştik. Buna uygun, mantıklı bir çizgi izledik. Dengeli olmak istiyoruz. Bizim için önemli olan kârlılık içinde büyüme ve bunun sürdürülebilir olması.

2017'de sektörün seyri nasıl olur?
2016'da trafik fiyatları hızlı bir şekilde arttığı için özel bir yıl oldu. Tekrar böyle bir artış gerçekleşmeyecek, belki düşüş de mümkün. Özellikle maddi hasarlarda kur artışlarının etkisini izlememiz gerekiyor. Değer kayıplarında da araç bedellerinin artması sebebiyle kur etkisi görülebilir. Bunlar hasar yükümüzü artıracak. Diğer branşlarda da ekonomiye paralel bir hareket bekliyoruz. 2017'de ekonomi öngörüleri yüksek bir büyüme şeklinde değil, bu nedenle biraz büyüme açısından 2016'ya göre daha düşük bir performans bekliyor olacağız.

2017'de de sektörün 2016'daki kârı sürer mi?
Trafik ile diğerlerini ayırmak lazım. Trafik dışı sigortalarda 2016'da yangın bile eksiye düşebilir. Bunun sebebi de terör olaylarının etkisi sebebiyle ciddi bir muallak ayrılması oldu.
Trafikte de, bu yıl yazılan yüksek primlerin etkisi bilançolarımızda kâr oldu, ama alınan bu primlere karşılık gelen hasarları ilerleyen yıllarda fiilen ödüyor olacağız. Karşılıklarda eğer yanlış bir varsayım olursa, bir sonraki yılla birleştiği için 2017'de biraz daha fazla hasar baskısı olacak.



'TRAFİKTEKİ ZARAR ARTAR'

Eğer karşılıklarımız yanlışsa sigorta şirketlerinin kârlılıklarını doğal olarak etkileyecek. Burada şirketlerin büyüme politikaları çok önemli. Küçülen şirketlerin ayrı, büyüyen şirketlerin ayrı bir bilançosu çıkacak. Ama toplamda eğer fiyatların seviyesi artmazsa, hasarların miktarı artacağı için 2017'de trafiğin biraz daha kötü sonuçlar üreteceğini söyleyebiliriz. Bu tamamen primlerin seviyesine bağlı.

SBN Sigorta olarak acentelerle ilgili projeksiyonlarınız nasıl?
700 civarında acentemiz var. Her sene belli oranda yetkisiz acenteden yetkili acenteye geçme planımız var. Şu sıralar daha çok sayıda acente talebi alıyoruz ama bizim belli sayıda ve belli bölgelerde bir acente hedefimiz var. Özellikle olmadığımız bölgelerde acente kanalımızı tamamlıyoruz. Bunun dışında, yeterince verim almadığımız bölgelerdeki acentelere giderek acenteliğimizi yapmalarını istiyoruz. Biz seçici oluyoruz. Dört yıllık süre içerisinde burada bir dönüşüm gerçekleştirdik. Son çalışmaya başladığımız acentelerden de çok memnunuz.

'ULAŞILABİLİR BİR ŞİRKETİZ'

Acentelerin bizi ulaşılabilir bir şirket olarak görmesini istiyoruz. Onun için buradaki genel müdürlük ekibinin sayısını ve kalifikasyonunu çok önemsiyoruz. Bizimle çalışan büyük acentelerin çoğu en iyi hizmeti aldıkları birkaç şirketten biri olduğumuzu söylüyorlar. Az sayıda acenteyle doğru bir şekilde çalışmayı hedefliyoruz. Çünkü özellikle oto dışı işlerde acenteyi de, müşteriyi de, pazarı da çok iyi anlamak ve hızlı cevap vermek gerekiyor. Biz bunların hepsini yaptığımızı düşünüyoruz. Bunu rakamlarımıza da yansıttık. Acente tarafında da ciddi bir büyümemiz var.

Birlikte çalışacağınız acenteleri neye göre seçiyorsunuz?
Oto/oto dışı dengesi iyi olan acentelerle özel çalışıyoruz. Henüz butik bir şirketiz. Bu sebeple herkesle çalışmayı değil, belli kişilerle çok iyi çalışmayı istiyoruz. Büyük projelerde acente de sigorta şirketiyle muhatap olmak istiyor ve sigorta şirketini seçiyor. Biz ulaşılabilir bir şirketiz, bazı şirketlerin acentelerle bu konuda sıkıntıları olduğunu duyuyoruz. SBN olarak bu sıkıntıları yaşatmayan bir şirketiz. Bu sebeple az sayıda, verimli çalıştığımız, oto dışında özellikli işler yapan acentelerimiz var. Bizim risk alma pozisyonumuza uygun davranan acentelerle devam ediyoruz, diğerlerine de en başından söylüyoruz. Biz açık ve şeffaf bir şirketiz.

'SEKTÖR DİJİTALE ENTEGRE OLACAK'

Günümüzde dijitalleşme giderek hızlanıyor. Acentenin buradaki durumu ne olacak?
Acenteler de dijitalleşecek, bunun başka bir yolu yok. Sigortalanabilir değeri olanlar doğal olarak belli bir yaş grubunda, belli bir satın alma alışkanlığına sahip insanlar. Ancak 10 yıl sonra, yaşamının çoğu dijitalde geçen bir neslin de sigortalanabilir bir değeri olduğunda, sigortayı da buradan almayı tercih edecekler. Sigorta şirketleri kadar acenteler, brokerler ve çağrı merkezleri de dijital platformlarda olacak. Bunların hepsi birbirine entegre olacak. Müşteri istediğinden satın almayı gerçekleştirecek. Bazen komplike bir sorun olduğunda acenteyle konuşmanız gerekebilir, bazen de çok basit bir işlemdir ve evinizden yapmak istersiniz. Bunlar birbirinin rakibi değil, tamamlayıcısı. Bundan kaçış yok, hepsini entegre edeceğiz.

Londra sigortacıları Brexit önceliklerini açıkladı

Insurance Journal'da yayınlanan habere göre, Londra sigorta pazarında faaliyet gösteren sigortacılar Brexit dönemindeki önceliklerini belirledi. Londra'daki reasürans ve sigorta şirketlerinin görüşlerini alarak bu öncelikleri belirlediklerini söyleyen Londra Uluslararası Underwriting Birliği (IUA), bu önceliklerin dikkate alınmasının Londra'nın "ticari ve özel risklerde dünyanın sigorta merkezi olmasına devam etmesi" için önemli olduğunu vurguladı. IUA tarafından belirlenen 4 öncelik arasında tek pazara ulaşım, yasal hususlar, vergi sorunları ve geçiş sürecindeki belirsizlikler bulunuyor.

IUA, tek pazar hakkında, şu anda devam etmekte olan sigorta hizmetlerinin sahip olduğu özgürlüklerin devam etmesi gerektiğini söylüyor. Birliğin yaptığı açıklamada "İngiltere ve AB arasında yapılan pasaport, şube açma anlaşmalarının korunması gerekir" deniyor.

İkinci olarak, İngiliz sözleşme hukukunun devam etmesi ve standart Londra pazarı sözleşmelerinin Avrupa ile olan anlaşmalarda geçerli olması isteniyor. IUA tarafından yapılan açıklamada şunlar söyleniyor: "Sözleşmelerle ilgili anlaşmazlıklar durumunda İngiliz mahkemelerinin hangi yasaları uygulayacağı ve Brexit öncesi düzenlenen sözleşmelere ne olacağı konusundaki belirsizlikler giderilmeli."

IUA tarafından belirlenen diğer madde ise İngiltere'de faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin katma değerli vergi rejimine geçilme durumu olursa, konu hakkında önceden bilgilendirilmesi. Birliğin açıklamasında konu hakkında "İngiltere ve AB, Brexit'ten sonra şirketler için doğabilecek vergi problemleri açısından en önemli faktörlerin tutarlılık, adalet ve şeffaflık olduğunu düşünüyor" deniyor. Son madde için IUA tarafından yapılan açıklamada şunlar söyleniyor: "Son olarak, müşterilerin aldıkları teminatın geleceği hakkındaki endişeleri, sigorta şirketlerinin başka bölgelerde de şubeler açacağını gösteriyor. Düzenleyici kurumlar çok sayıda lisans almak isteyen şirketle baş etmeye hazır olmalı."

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Londra Uluslararası Underwriting Birliği, Brexit sonrası pazarda faaliyet gösteren sigortacıların önceliklerini belirledi. Bu öncelikler arasında tek pazara ulaşım, yasal hususlar, vergi sorunları ve geçiş sürecindeki belirsizlikler bulunuyor.

LONDRA'DAKİ FİNANSÇILARIN %10'U ETKİLENECEK

Bir diğer habere göre; City of London Belediyesi tarafından yapılan açıklamada İngiltere'nin AB'den çıkmaya karar vermesinin (Brexit), bölgedeki finansçıların %10'unun işini kaybetmesi anlamına gelebileceğine yer verildi. Brexit'ten sonra bankacılar, AB'ye 'tam erişim' izni istemişlerdi. Bu isteklerinden umudu kesen ve sonuç almayacaklarını anlayan bankacılar, şimdi de geçiş dönemini yumuşatacak birtakım ticaret anlaşmaları için bastırıyor.



Düşen Pakistan uçağının ana sigortacısı AIG

Pakistan Uluslararası Havayolları'na (PIA) ait olan ve 7 Aralık 2016'da uluslararası bir uçuşta düşen uçağın hasarının büyük kısmını AIG ödeyecek. Uçağın bedeli 12 milyon dolar olarak hesaplanırken, sorumluluk tazminatını hesaplamak için çalışmalar sürüyor. 47 kişinin bulunduğu uçaktan sağ kurtulan olmamıştı.



Lemonade ABD'de 46 eyalete yayılıyor

ABD'de geçtiğimiz aylarda faaliyete başlayan ve akıllı telefon üzerinden hizmet veren InsurTech startup'ı Lemonade'ı ülke geneline yaymak için girişimlere başladı. Yapay zeka ve davranış ekonomisi tarafından icra edilen konut ve kiracı sigortası startup'ı Lemonade, faaliyete başlamasının üstünden 3 ay geçmeden ABD genelinde hizmet vermek için girişimlere başladı. İlk başta sadece New York'ta kurulan söz konusu girişim gösterdiği hızlı büyümeye paralel olarak ABD'de 46 eyalette faaliyette bulunmak için lisans başvurusunda bulundu. Lemonade'ın kurucuları Daniel Schreiber ve Shai Wininger yaptıkları açıklamada 2017'de ABD nüfusunun yüzde 97'sine ulaşmayı hedeflediklerini söylediler.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

CEOLAR KONUŞUYOR - MAPFRE Türkiye CEO'su Alfredo Muñoz

Başarı müşterilerimizin tecrübelerinde saklı

Mapfre Türkiye CEO'su Alfredo Muñoz, "En iyi acenteler sizin zayıf olduğunuz alanları ortaya çıkartarak, müşterilerinin menfaati için bu alanlarda gelişme kaydetmenizi isterler" dedi.

Mapfre Sigorta CEO'su Alfredo Muñoz, İstanbul'un mutlu olunacak bir şehir olduğunu söyledi. Trafik sigortası fiyatlarında zarar edilen eski fiyatlara dönmenin mümkün olmayacağını ifade eden Muñoz, trafik kazalarını azaltmak için gelişmiş ülkelerin örnek alınmasını istedi.

Önce İstanbul'la başlayalım. Bu kenti nasıl buldunuz, alışabildiniz mi İstanbul'a?
İstanbul çok güzel. Aslında İstanbul'la 15 yıldan uzun süre önce tanışmıştım, bence dünyada bu şehrin güzellikleri, rahatlığı ve alışveriş fırsatlarıyla yarışabilecek çok az şehir var; ayrıca burası çok dost canlısı bir yer, insanlar çok nazik ki bu yaşamaya başlayınca daha da önemli hale geliyor. Bu benim ilk yurtdışı tecrübem değil; bu tabii ki daha kolay uyum sağlamama yardımcı oluyor, ama İstanbul mutlu olunacak bir şehir.

Kentin kaotik ortamı ve trafiği nasıl etkiliyor sizi?
Evet trafik İstanbul için ciddi bir sorun, ama global ölçekte baktığınız zaman durum o kadar da kötü değil. İşim ve evim birbirine yakın olduğu için özellikle yoğun zamanlarda durum benim için biraz daha basit hale geliyor, ama yine de trafik sebebiyle bütün hareketlerinizi oturup önceden planlamanız gerekiyor.

Trafik sigortalarının geleceğine ilişkin beklentileriniz neler?
Müşteriler sigorta fiyatlarının arttığını görünce kızmakta haklılar, ancak onların işin teknik detaylarının içerisinde olması mümkün değil. Onlara bu artışın arkasındaki nedenleri açıklamak acentelerin, şirketlerin, yetkililerin ve sektörde etkin rol oynayan herkesin ortak sorumluluğu.

'TRAFİK İYİ ANLATILMALI'

Bu artışın pek çok farklı nedeni var. Birincisi daha önce piyasada çok düşük fiyatlar vardı ve bu fiyatlar gerçekçi değildi. Bu, sektördeki bütün oyuncuların ortak olarak yaptığı bir hata. Diğer etkenler düzelse bile bu fiyatlara geri dönülmesi pek mümkün değil ne yazık ki.
Bir de hasar tutarlarında gelişmeler oluyor, ilerleyen dönemde enflasyon ve olağandışı hareketliliklerin doğurduğu maliyetleri de ödememiz gerekecek. Örneğin asgari ücret artışları ve döviz kur oranları maliyetlere ciddi anlamda yansıyacak. Şu anki hukukî çerçeve gelişiyor, ama hâlâ üzerinde çalışılması gerekiyor, yeni düzenlemeler hasar tutarlarındaki ciddi belirsizlikleri ortadan kaldırmak zorunda. Ve en önemlisi çok fazla kaza oluyor, buna alıştık, ama bu sosyal olarak kabul edilebilir değil. Uzun vadede bu bir gelişim noktası; hem eğitim hem de yaptırımlarda ilerlemeye ihtiyaç duyulacak. Diğer ülkeler bu konuyla ilgili olarak bu şekilde ilerledi ve sonuçları bunun doğru yol olduğunu gösteren önemli bir kanıt niteliğinde.



MUÑOZ; "HAYAL GÜCÜ SADECE DÜNYADAKİ BELİRLİ ÜLKELERE ZİMMETLENMİŞ DEĞİL. BİZ KENDİ YEREL DEĞERLERİMİZİ YARATABİLİRİZ, TEK İHTİYACIMIZ OLAN YETENEKLİ İNSANLAR" DEDİ.

'MAPFRE BÜYÜMEYE DEVAM EDECEK'

Hızla büyüyen bir şirketin başına geldiniz, bu büyüme devam edecek mi? Alfredo Muñoz bu şirkete nasıl bir yörünge çizecek?
Mapfre Türkiye'de çok başarılı bir şirket; çok kalifiye bir ekibimiz, çok profesyonel bir dağıtım ağımız, verimli ve kaliteli bir müşteri hizmetlerimiz var. Sahip olduğumuz bu değerlerle yolumuzda başarılı bir şekilde ilerlemeye devam edeceğimizden şüphem yok. Bizim için başarı yalnızca büyüme olmamalı, bunun yanında başarı; üstün müşteri hizmetleri, paydaşlarımıza sağladığımız katma değerdeki artış ve topluma mümkün olan en yüksek oranda katkı sağlamak olarak tanımlanmalı.

Brokerler, bankasürans ve internet üzerinden satış konularındaki değerlendirmeleriniz ve beklentileriniz nedir?
Bizim müşterilerin tercihlerini sorgulamak gibi bir hakkımız yok, bize istedikleri her kanaldan ulaşabilirler. Asıl zorluk müşterilerin her zaman doğru şekilde korunabilmesi, özgürce karar verebilmeleri, bilginin yeterli ve aracılık maliyetlerinin makul olması, bunları sağlayabilmek için keskin kurallar olmalı. Her kanalın etkin rolü olduğu farklı hedef kitleye sahip müşterileri vardır. Uzmanlığımız ve servislerimiz sayesinde şirketimiz brokerler arasında oldukça iyi karşılanıyor.

'DİJİTALDE PAYDAŞLARIMIZA DESTEK VERECEĞİZ'

Dijital alandaki gelişmeler sigortacılığı nasıl etkiliyor, ileride ne gibi sonuçları olacak? Mapfre Sigorta olarak dijital alanda ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?
Dijital gelişmeler hali hazırda bütün süreçlerimizi etkilemeye başladı ve ileride bütün pazarı değiştirecek. Esas etki internetten satış yapmaktan çok bu mecrada müşterilerimize sunduğumuz

'TSS'Yİ PAZARA İYİ SÜREMEDİK'

Türkiye'de tamamlayıcı sağlık sigortasının öncüsü oldunuz. Tamamlayıcı sağlık sigortasının sektöre katkısı ne oldu?
Bence Tamamlayıcı Sağlık Sigortası hâlâ başlangıç seviyesinde. Kâğıt üzerinde güzel bir fikir, ama sektör olarak bu ürünü pazarda konumlandırmayı başaramadık. Bu ürünün hedef kitle için ilgi çekici olabilmesi adına teminatları ve ücretleri tekrar gözden geçirmemiz gerekiyor.
Sosyal sağlık sistemleri sürekli artan talepten ötürü zor durumda kalıyor, bu yüzden er ya da geç yeni bir çözüm sunulması gerekecek. Türkiye genç bir nüfusa sahip, ama bu sonsuza kadar böyle olmayacak, bu şartlar altında "Kazan kazan" çözümünün bulunması için yetkililerle ortak bir yaklaşım geliştirilmesi gerekiyor.



'HAYAT SİGORTASININ GELECEĞİ PARLAK, SADECE BES YETMEZ'

Hayat sigortaları ve BES konusundaki değerlendirmeniz nedir? MAPFRE Yaşam Sigorta'yı yeniden canlandırmayı düşünüyor musunuz?
Hayat sigortasının Türkiye'de parlak bir geleceği var. Bu branşın Türkiye için olmadığına inanmıyorum, aynısı farklı Akdeniz ülkeleri için de söylenmişti.
Emeklilik iyi bir alternatif olabilir ama bunun pazarlamak için tek doğru ürün olduğuna inanmıyorum. Yerel nüfusun geneli için emekli olmak çok uzak bir gelecek. İnsanlara orta vadeli tasarruf modelleri de sunmamız gerekiyor. Türkiye'nin fonlamaya ihtiyacı var ve bu sadece emeklilikle sağlanamaz.
Yeni gelişmelerimiz hayat dışı alanda olsa da MAPFRE Yaşam tamamen aktif bir şirket. Müşterilerimize bütünleyici anlamda bakmamız gerekiyor ve bu düşünce biçiminin içerisinde MAPFRE Yaşam her zaman rol sahibi olacak.

hizmetlerde görünecek. Müşteri ihtiyaçları değişecek, örneğin sürücüsüz araçların primleri ne kadar olacak? Ya da bu arabaların kaza yapması halinde kim suçlu olacak?
Biz Mapfre olarak grup seviyesinde pazarları izliyoruz ve bu izleme sonuçlarına göre hedeflerimizi belirleyip aksiyon planları yapıyoruz. Bu lokal bazda uygulanmaya başladığı zaman acenteler gibi kilit paydaşlarımızı bilgilendirerek onları da bu sisteme sokacağız ve adaptasyonu sağlamaları için onlara destek olacağız.
Ancak dijital dünyayı bir tehdit olarak görmeyelim, bu hepimiz için daha iyi ve kârlı bir fırsat olabilir. Yeni ekonomi bazı devasa şirketlerin yok olduğunu, yerlerine yenilerinin yükseldiğini gösterdi. Bu yeni galipler genelde hızlı, müşterilerini dinleyen ve zamanın ihtiyaçlarına göre düşüncelerini değiştiren şirketler. Bu yetkinliklere sahip olarak biz de kazananlardan olabiliriz.

Şu anda sigorta pazarında hizmet veren şirketlerin çoğunluğu küresel şirketler. Sizce bu şirketlerin pazara etkisi nasıl oldu?
Global şirketler, yerel şirketlere oranla daha iyi ya da daha kötü değiller. Zaman zaman global şirketler daha fazla kaynağa sahip olabilir, ama asıl önemli olan bu kaynakların nasıl yönetildiği. Mapfre İspanpya'da her zaman çok uluslu büyük bir şirket değildi İspanya'da, inovatif bir şirketken en iyi uluslararası şirketler tarafından denetlenmesiyle ilerledi. Bunu diğer örnekler için de söyleyebilirim, önemli olan kim olduğundan çok nasıl ilerlediğin.

'TÜRKİYE YABANCI BİR PAZAR DEĞİL'

Aklımızdan silmemiz gereken şey Türkiye'nin farklı bir pazar olduğu, bizim tecrübelerimiz diğer ülkelerde yaşadıklarımızla oldukça paralel. Ancak bu şekilde yabancı insanlar burada bir rol üstlenip lokal firmalar gibi buraya gelip değerli tecrübelerini aktarabilirler. Yönetimsel yetkinlikler evrenseldir.
Bu yüzden tabii ki Türk yöneticiler de yurtdışında şirketler yönetebilirler. Bunu yakın zamanda bizim grubumuz içinde göreceğime eminim.

Global şirketler, küresel pazardaki deneyimlerini Türkiye pazarına yeterince yansıttı mı? Türk sigorta pazarına sunulan yeni ürünler konusundaki değerlendirmeniz nedir?
Global pazarlardaki tecrübeler faydalıdır ve uluslararası şirketler bu tecrübelerden faydalanabilirler, ama bu tecrübeler farklı kaynaklardan da edinilebilir ve hayal gücü sadece dünyadaki belirli ülkelere zimmetlenmiş değil. Biz kendi yerel değerlerimizi yaratabiliriz, tek ihtiyacımız olan yetenekli insanlar.

Türkiye'de 13 zorunlu sigorta uygulaması bulunuyor, ancak trafik ve zorunlu deprem sigortası dışındaki alanlarda poliçe adedi çok düşük. Zorunlu sigortalar konusundaki yaklaşımınız nedir?
Zorunlu sigortalar özel alanlarda belirli sorumlulukları kapsayan niş ürünler. Prensip olarak ben çok fazla zorunlu sigorta olmasına karşıyım. Müşterilerin ihtiyaçları doğrultusunda onlara özel ürünler sunan özgür bir pazara sahip olmalıyız. Aracı kuruluşlar ihtiyaçları belirlemeli ve üzerimizde herhangi bir kurumun yönlendirmesi olmadan dahi bize bilgi aktarmalılar.

Türkiye'de sorumluluk sigortalarının geldiği noktayı ve geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?
Bu daha fazla gelişim göstermesi gereken bir alan. Modern sigortalar genellikle direkt ya da dolaylı olarak etkilenen 3. şahısların hasarlarını karşılama odaklıdır, hayatımızı ya da varlıklarımızı etkileyebilecek, hayal etmesi bile çok zor olan birçok risk var, ancak bizler müşterilerimizin hayatını kolaylaştırabilmek için uygun paketler çıkartmalıyız.

'PAZARIMIZ FIRSATLARLA DOLU'

Eklemek istediğiniz konular veya sektöre vermek istediğiniz bir mesaj var mı?
Belirtmem gereken en önemli konu; sektör içerisindeki bütün oyuncularla çok yakın ilişki içerisinde olmak istediğimiz, özellikle de aracılarımızla karşılıklı güvene dayalı ilişkiler kurmak istiyoruz. Böylesine fırsatlarla dolu bir pazarı geliştirmek için hep beraber çalışmalıyız, bunu yapmamak haksızlık olur.
Örneğin hizmetlerimizin gelişimi için kilit öneme sahip müşteri datalarının bir sır olarak saklanmasını çok garip karşılıyorum, müşterilerimizi birer birey olarak görüp o şekilde davranmamız gerekiyor, onları tanımalıyız, hissetmeliyiz, onlarla iletişim halinde olmalıyız. Ortak başarımız onların tecrübelerine bağlı olarak şekillenecek.

'ACENTELER ANAHTAR OLMAYA DEVAM EDECEK'

Acenteler, halen sigorta sektörünün en önemli dağıtım kanalı. Peki bu dağıtım kanalının geleceğini nasıl görüyorsunuz?
Tabii ki acenteler bu sektördeki anahtar oyuncular ve öyle kalmaya devam edecekler. Dünyanın her yerinde acenteler sosyal bir rol üstleniyorlar ve bu Türkiye'de de böyle. Acente tanımının altında pek çok farklı detay yatıyor; büyük olanlar, küçük olanlar; geniş portföye sahip olanlar, belli alanlarda uzmanlaşmış olanlar, geleneksel olanlar, inovatif olanlar ve hepsinin farklı problemleri var.
Günümüzde her alanda olduğu gibi pazarlar da çok hızlı değişiyor ve bizi daha iyi olmak için zorluyor. Hiç kimsenin geleceği garanti altında değil; ne sigorta şirketlerinin, ne de acentelerin, ama inanıyorum ki profesyonel, müşterilerine değer veren ve prensiplerine bağlı iyi acenteler başarılı olacaklar.

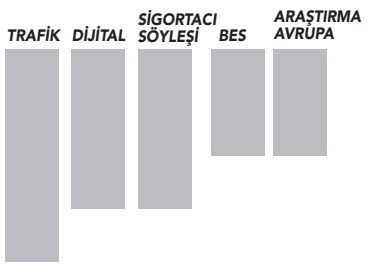
Son dönemde acente komisyonları en önemli tartışma konusu, bu konuda acentelere mesajınız ne olacak?
Komisyonlar her zaman tartışma konusu, acentelerin kazancı ve herkes kendi kazancı ile ilgili olarak endişe duyar, bu yeni bir şey olmadığı gibi sadece Türkiye'ye özgü bir şey de değil. Ama hepimiz mantıklı olmalıyız, pazar fiyatları çok kolay yükselemez ve bizler müşterilerimizi onlara kattığımız değerin çok üzerinde olan fiyatlarla suistimal edemeyiz. Bu durum hem sigorta şirketleri hem de acenteler için geçerli.
Sigorta şirketlerinin açıkladığı sonuçları olumlu değil. Bu şartlarda şirketlerin ekstra maliyetleri karşılayabilecek yapıları yok. İlerlememiz gereken yol daha farklı; pazarımız ve müşterilerimiz yeterince sigortalı değil, onlara daha geniş kapsamlı servisler sunmalı ve onlara daha etkin hizmet vermeliyiz. Bu şekilde topluma katkıda bulunurken daha fazla kazanabiliriz. En iyi acenteler %1 daha fazla komisyon için uğraşmazlar, onlar genelde sizin zayıf olduğunuz alanları ortaya çıkartarak, müşterilerinin menfaati için bu alanlarda gelişme kaydetmenizi isterler. Bu şekilde müşterilerini korurlar ve çapraz satış yapabilirler.

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

2016 yılında da sektörün gündemi ‘TRAFİK SİGORTASI’ oldu

Sigortacı Gazetesi’nin 2016 yılındaki kapak manşetleri sektörümüzün de bir yansıması aslında... Bu yıl 4 sayımızın kapak manşeti, Türk sigorta sektörünün daimi tartışma konusu olan trafik sigortası oldu.

SİGORTACI GAZETESİ KAPAK MANŞETLERİ



OCAK



Türkiye’de tavan yapan oto hasarı Avrupa’da düşüşte

ŞUBAT



Zararına büyüme

MART



Trafikte çözüm için kötü sürücüye DUR denmeli

NİSAN



Zorunlu trafikte sistem yeniden kurgulanmalı

MAYIS



Sektör dijitali yeni nesille yakalayacak

HAZİRAN



Trafikte zarar azaldı

TEMMUZ



BES şirketlerine ‘hayat’ öpücüğü

AĞUSTOS



Brexit şoku

EYLÜL



‘Otomatik Katılım’ tamam

EKİM



‘Eksperler gider kalemi olarak görülmemeli’

KASIM



Dijital dönüşüm zamanı

ARALIK



Dijital tehdit değil partner

Türkiye’de oto hasarlarının Avrupa ortalamasından çok daha yüksek olduğunu söylediğimiz ocak sayımızdan bu yana yıl boyunca trafik sigortasındaki zararı ve zararın azaltılması için uygulamaya konulan adımları paylaştık. Trafik sigortası hakkında çıkan son başlık ise zararın artık azaldığını gösteriyor.

DİJİTALİN ZAMANI

Sigortacı Gazetesi manşetlerine göre 2016 yılının asıl kazananı sigorta sektöründeki dijital uygulamalar oldu. Y jenerasyonunun sektörün merkezine oturduğu ve milenyum kuşağının bile sigorta alma yaşına geldiği içinde bulunduğumuz bu dönemde 3 kapaktaki manşet haberimizi sektördeki dijital uygulamalara ve uygulamaların acente, şirket ve müşteri tarafındaki yansımalarına ayırdık. Bu yılda da sigorta sektörünün en sıcak konularından birinin dijitalleşme olacağını düşünüyoruz.

SİGORTACI GAZETESİ SÖYLEŞİLERİ

2016 yılında Sigortacı Gazetesi olarak devreye soktuğumuz en önemli uygulamalardan biri de sigorta sektörü temsilcilerini bir araya getirdiğimiz ve sektörün paydaşları arasında sağlıklı bir tartışma platformu oluşturduğumuz Sigortacı Toplantıları oldu. Geçtiğimiz yıl 3 kapağımızda bu söyleşiler manşet olarak yer aldı. Sektördeki sorunlara çözüm önerilerinin üzerinde durulan söyleşilerimize Hazine’den, TSB’den, acente ve eksper derneklerinden önemli isimler katıldı.

OTOMATİK KATILIM BAŞLIYOR

2016 yılında BES de çok konuşuldu. Sadece BES satışıyla maliyetlerin karşılanamadığını, dolayısıyla hayattaki performansın önemli olduğunu ve tabii ki BES’te Otomatik Katılım’ı manşetimize taşıdık. 2017 yılının da Otomatik Katılım’dan sıkça söz edeceğimiz bir yıl olacağını söyleyebiliriz.

2017 yılının sektörün zarardan kurtulup bir nebze toparlanmaya başladığı, BES’in hızlı bir şekilde yükselişe geçeceği ve başta acente ve müşteri olmak üzere yeni uygulamaların sektördeki tüm paydaşların işlerini kolaylaştıracağı bir yıl olmasını temenni ediyoruz. Her durumda, bu yıl da 1985’ten beri her yıl olduğu gibi Sigortacı Gazetesi olarak “sigorta sektörünün sesi” olmaya devam edeceğiz.

OCAK



Bireysel emeklilikte yeni kesinti oranları yürürlüğe girdi

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişiklik yapılmasına yönelik genelge, 1 Ocak 2016 tarihi itibarıyla yürürlüğe girdi. Genelgeye göre, bir sözleşmenin beşinci yılı tamamlandıktan sonra ilgili sözleşme kapsamında ara verme kesintisi dahil, yönetim gider kesintisi ve giriş aidatı tahsilatı yapılamayacak.



Türkiye'de tavan yapan oto hasarı Avrupa'da düşüşte

Avrupa'da 2004 ve 2013 yılları arasındaki 10 yıllık süreçte kaza sayısının düşmesiyle beraber bedeni hasarlı kazalar %14 oranında azalırken, Türkiye'de bu oran ikiye katlandı. Avrupa'da oto sigortalarındaki toplam hasar 2009'dan sonra aşağı yönlü bir seyir izlerken, araç yoğunluğu en düşük ülke olan Türkiye'de 2008 ile 2013 yılları arasında oto sigortasındaki hasar %70 oranında arttı.

Levha kaydı olmadan acentelik yapana hapis cezası

TOBB SAİK'in aralık ayı toplantısında levha kaydı olmadan acentelik yapılması gündemdeydi. Ankara'da yetkisiz bir şekilde acentelik yapan bir kişiye verilen hapis cezasına istinaden, kimsenin bu şekilde sabıka sicil kaydını bozmaması uyarısında bulunuldu.



Kârlılığın düşmesi tüm dünyada endişe kaynağı

Swiss Re'nin yayınladığı rapora göre, hayat dışında küresel prim üretiminin 2016'da %3, 2017'de %3.2 büyümesi bekleniyor. Ancak bir süredir düşük seyreden doğal afet hasarları eski ortalamasına yükselirse kârlılıkta ciddi bir bozulma yaşanacak. Hayat sigortalarında ise düşük faiz oranları kârlılığı olumsuz etkilemeye devam edecek.

Özge Pala Aksigorta İK Genel Müdür Yardımcısı



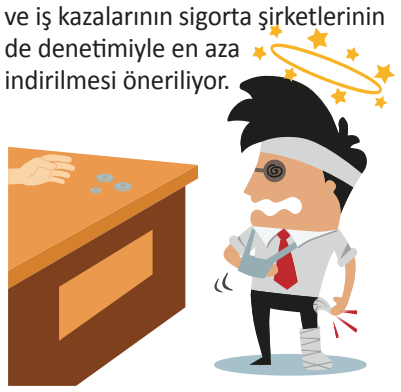
Türkiye'de insan kaynaklarının deneyimli isimlerinden Özge Pala, Aksigorta İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcılığına atandı.

SBN Sigorta Metro City'ye taşındı

SBN Sigorta Genel Müdürlük binasını Nişantaşı'ndan Metro City'ye taşıdı.

İşveren mali sorumlulukta kırmızı bakiye alarmı

Paket poliçelerin yanında verilen işveren mali sorumluluk teminatının önümüzdeki dönemde sektöre önemli oranda zarar yazdırabileceğinden endişe ediliyor. Kırmızı bakiyenin engellemesi için fiyatlandırmanın düzgün yapılması ve iş kazalarının sigorta şirketlerinin de denetimiyle en aza indirilmesi öneriliyor.



ŞUBAT

Trafik kazaları akıllı teknolojilerle azalacak

Kara yollarına ve araçlara yapılan küçük teknolojik katkılar, trafik kazalarını azalttığı gibi, ödenen sigorta tazminatlarını ve araç primlerini de büyük oranda düşürüyor. Örneğin; trafik ışıklarına konulan kameralar lokasyondaki kazaları %35 oranında azaltırken, arkadan çarpmaları engelleyen sistemler kazaları ciddi oranda önlüyor.

Her derde deva olan Google kazalara çözüm bulamadı

Teknolojinin son ürünü olan sürücüsüz araçların, trafik kazalarının olmadığı bir döneme geçişi başlatması hedefleniyor. Ancak, test amaçlı trafiğe çıkan sürücüsüz araçların sürüş deneyiminden alınan sonuçlar şimdilik bunun tam tersini gösteriyor: Tüm trafik kurallarına uymaya programlanan Google'ın başını çektiği sürücüsüz araçları neredeyse iki katı kaza yapıyor.



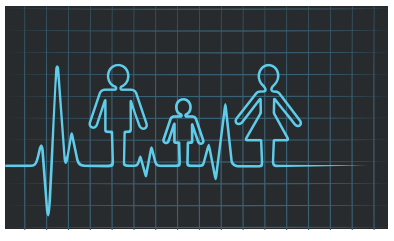
Hazine'den acentelerin lehine yeni düzenlemeler

Hazine Müsteşarlığı, Sigorta Acenteleri Yönetmenliği'nde değişiklikler yaptı. Acentelerin lehine birçok düzenlemeyi içeren yeni değişikliklerle beraber, sözleşmelerin feshinin en az 3 ay, acente aleyhine düzenlemelerinse en az 2 ay önceden bildirilmesi sağlandı. Ayrıca düzenlemelerle TOBB SAİK'e verilen yetkiler de artırıldı.

Katılım Emeklilik'in 100 bininci BES'lisi

Katılım Emeklilik sektördeki ilk yılında 100 bin sözleşmeyi aştı. Şirketin 100 bininci müşterisi İstanbul Pendik'ten üniversite öğrencisi ve pastane işletmecisi Yavuz Selim Akçal oldu.

MART



Dijitalleşme 'hayat' için yeni fırsatlar sunuyor

Swiss Re'nin yayınladığı son rapora göre teknolojideki ilerlemeler, gelecekte hayat sigortacılığında radikal değişimler yaratma potansiyeli taşıyor. Hayat sigortalarında müşteri odaklılık olmaması müşterilerin tercihlerini olumsuz etkiliyor ve sektöre güveni azaltıyor. Ancak dijital teknolojilerin hayat sigortacılığında etkin kullanımıyla kişiye özel ürünler sunmak ve müşteri kazanmak daha da kolay olabilir.

Tasarruf açığının yeni ilacı: BES'te otomatik katılım

Türkiye Sigorta Birliği'nin 18 Şubat'ta organize ettiği panelde bireysel emeklilikte otomatik katılım masaya yatırıldı. Dünyadaki farklı uygulamaların da paylaşıldığı panelde, otomatik katılımın sisteme yapabileceği katkılar ele alındı.

NİSAN

AXA Grup CEO'su değişiyor

AXA Grup CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkanı Henri de Castries 1 Eylül 2016 tarihi itibarıyla emekli olarak görevinden ayrılıyor. AXA Almanya CEO'su Thomas Buberl, grubun yeni CEO'su olacak.



Trafikte yeni zarar rekoru: 2.3 milyar lira

Trafik branşındaki 2 milyar 345 milyon liralık yıl sonu zararı hayat dışı genelini de etkiledi ve toplamda sektör 2015 yılını 370 milyon lira teknik zararla kapadı.

Devler 2015'i kârla kapadı

Dünyadaki sigorta ve reasürans grupları, 2015 yılında elde ettikleri finansal sonuçları açıkladı. Reasürörler çoğunlukla kârını artırırken, sigortacıların kârında ciddi bir artış görülmedi. Reasürörler arasında bir önceki yıla göre en yüksek kâr artışını %31 ile Swiss Re yakalarken, sigortacılar arasında %3.2 artış ile Allianz birinci oldu.

Emre Buğday ACE'in Türkiye Genel Müdürü



Chubb, ACE European Group'un Türkiye operasyonlarının başına genel müdür olarak Emre Buğday'ı getirdi.

Doğal afetlerin global sigortalı hasarı 30 milyar dolar

2015 yılında, doğal afetlerin küresel ekonomiye maliyeti 100 milyar dolar, sigortalı hasar da 30 milyar dolar oldu.



MAYIS



Drone'lar sigortacılığın da gözdesi olacak
Gittikçe popülerleşen insansız hava aracı drone'ların, yıl sonuna kadar dünyada 2.5 milyon adede ulaşması bekleniyor. Kamu dahil neredeyse tüm sektörlerde kullanılması beklenen drone'lar, sigorta sektöründe de yaygın olarak devreye girerek iş süreçlerinde önemli değişikliklere neden olacak.

İnsan kaynaklı hasarlarda Tianjin tarihe geçti
Swiss Re'nin yayınladığı Sigma raporuna göre, 2015 yılında insanların yol açtığı felaketlerin yarattığı küresel sigortalı hasar 9 milyar dolar oldu. Ağustosta Çin'deki Tianjin limanında gerçekleşen ve yıla damgasını vuran iki patlamaysa, tarihteki en yüksek sigortalı hasara yol açan üçüncü insan kaynaklı felaket olarak kayıtlara geçti.

TSB, "Ramazan Ülger'le yola devam" dedi

Türkiye Sigorta Birliği'nin Olağan Seçimli Genel Kurulu 19 Nisan 2016 tarihinde yapıldı. Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger yeniden birlik başkanı seçildi.

Trafik sigortasında beklenen düzenleme
Trafik sigortasında Torba Yasa'da yer alan 3 önemli değişiklik TBMM'den geçerek yasalaştı.



STD'de Fahri Altıngöz yine başkan seçildi

Ayşe Gardet AIG Sigorta Genel Müdürü

2007'den bu yana AIG Sigorta'da görev yapan Ayşe Gardet, 7 Nisan 2016 tarihi itibarıyla Genel Müdürlük görevine getirildi.

HAZİRAN

AXA 4. kez "Türkiye'nin En İyi İşvereni" seçildi
Great Place to Work Enstitüsü 2016 Türkiye'nin En İyi İşverenleri Benchmark araştırması sonuçları açıklandı. AXA Sigorta 500-2000 çalışan sayısı olan işletmeler kategorisinde 4. kez Türkiye'nin en iyi işverini seçildi.



Otomatik Katılım'da pilot uygulama başarılı oldu
Bireysel Emeklilik Sistemi'nde otomatik katılıma ilişkin pilot uygulama, 7 şirkette, 604 çalışanın sisteme otomatik olarak dahil edilmesiyle başladı ve katılımcılara 60 günlük cayma süresi verildi. Bu süre içinde sistemden sadece 4 kişi ayrıldı.

Google bile acenteye meydan okuyamadı
İnternet devi Google, sigorta acentelerinin sonu olarak nitelendirilen online sigorta karşılaştırma sistesi Google Compare'ın faaliyetlerini durdurma kararı aldı. Sigorta acenteleri günü kurtarmış gözüküyor, ancak kendini geliştiremeyenlerin geleceği çok da güvende değil.

TEMMUZ



Geleceğin riskleri sigortacılığı şekillendiriyor
Swiss Re'nin hazırladığı yükselen riskler raporuna göre önümüzdeki dönemde, deneysel para politikalarının devamı ve gelişmekte olan piyasalardaki ekonomik krizler en çok öne çıkan riskler olacak. Raporda, aynı zamanda, mekanik insan uzuvlarının artık gerçek birer risk olmaya başladığı belirtiliyor.



2015'te yapılan BES sözleşmeleri sayıca tahminlerin altında kaldı
Emeklilik Gözetim Merkezi'nin yayınladığı 2015 yılı BES Gelişim Raporu'na göre sözleşme adedi, 2015 tahminleriyle karşılaştırıldığında en muhtemel tahminlerin 25 bin adet gerisinde kaldı ve 1 milyon 985 bin adet olarak gerçekleşti.

TARSİM prim üretimini %42 artırdı
Geçen seneye göre TARSİM'in prim üretimi artışının %42 olduğunu dile getiren TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, 6 ayda 1 milyon 300 bin poliçeye ulaştıklarını açıkladı.

Acentelerde yeni dönem başlıyor
Sigorta Acenteleri Yönetmeliği, 14 Nisan 2008 öncesi acente olan ve/veya acente müdürü olanların (levhaya kayıtlı olanlar) müktesep hakkını koruyor. Gene aynı dönemde acente ortağı olanlar da acentelik ve/veya acente müdürlüğü yapabilecek.

İnsansız araçlarla sorumluluk kavramı değişecek
İnsansız araçlarda, özellikle sorumluluğun kimin üstünde olduğu sorusu zihinleri kurcalıyor. Konuyu değerlendiren Prof. Dr. Samim Ünan, sürücüsüz araçların kazaya karışmaları durumunda asıl sorumluluğun araç ve yazılım üreticisinde olduğunu ve sürücüsüz araçlar geldiği zaman özel bir yasaya ihtiyaç duyulacağını söyledi.

Vakıf Emeklilik'te Özgür Obalı Genel Müdür

Vakıf Emeklilik'te Mehmet Bostan'dan boşalan Genel Müdürlük koltuğuna Genel Müdür Yardımcısı Özgür Obalı oturdu.

Turins Sigorta yenilikçi çözümlerle geliyor
Gulf Insurance Group'un satın aldığı Turins Sigorta'nın Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, yaratıcı ve yenilikçi sigorta çözümleriyle Türk sigorta pazarındaki etkinliklerini artırmayı planlıyor.

BES, sağlık ve hayatta potansiyel yüksek
'Sigorta Acenteleri Dünya Uygulamaları ve 2023 Vizyonu Belirleme' raporuna göre, henüz hiçbir sigortası olmayan bireylerin sadece %13'ü gelecekte bir sigorta poliçesi almayı düşünüyor. Sigorta poliçesi almayı planlayanların ilk tercihleriyse BES, sağlık sigortası ve hayat sigortası olarak öne çıkıyor.

AĞUSTOS



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

Mapfre Genel'de Muñoz dönemi

Mapfre Genel Grubu CEO'su Serdar Gül, Feriye Lokantası'nda düzenlenen bir organizasyonla görevine veda etti. Grubun CEO'luğunu Alfredo Muñoz devraldı.

Sektörün teminatı GSYH'nin 44 katını aştı
Sigorta sektörü 2015 yılında sigortalılara 86 trilyon lira teminat sağlarken, toplam teminat tutarı, 2014 yılına göre %12.5 oranında yükselerek, (GSYH'nin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla) 44 katını aştı.

Allianz'a yeni İletişim Direktörü

Allianz Sigorta Kurumsal İletişim Direktörlüğü görevine Burçun İmir getirildi.

Trafik sigortasında vatandaşa prim iadesi
Zorunlu trafik sigortasında 18 Haziran 2014 tarihinden itibaren hasar geçmişinin tespit edilmemesi nedeniyle doğru basamaktan poliçe düzenlenemeyen poliçe sahiplerine bu ay itibarıyla prim iadesi başlıyor. SBM'den sorgulama yapılabiliyor.

Hazine Müsteşarlığı'na Osman Çelik atandı

Türkiye Finans Katılım Bankası Genel Müdürü Osman Çelik, Hazine Müsteşarı olarak atandı.

EYLÜL

Sektörün 510 kalesi var

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



Sigorta şirketlerinin %40'ının reasürans kapasitesi tükenebilir

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

BES'te 'OTOMATİK KATILIM' tamam

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



Sigortada 'temassız' dönem

Hazine Müsteşarlığı ağustos ayında sektöre yönelik birçok düzenlemeye gitti. Zorunlu trafik sigortalarında, 'arabulucu' formülü devreye sokulurken, temassız kazalar ispat durumunda artık sigortaya konu olabilecek.

SAİK acentelerin teknolojik altyapısı için SBM ile anlaştı

TOBB SAİK, acentelerin 2023 vizyonu için belirlenen yol haritası için düğmeye bastı. SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, SBM ile bir proje başlattıklarını ve proje ile acentelerin çalıştıkları tüm şirketlerden aynı anda fiyat alabilecekleri yeni programın kısa zamanda hayata geçirileceğini söyledi.



EKİM

Sektörün en yenisi Turkland Sigorta

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

BES şirketleri artık sağlık poliçesi de kesebilecek

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





Liberty Sigorta 10 yaşında

Libert Sigorta Türkiye'deki 10. yılını kutladı. Tüm şirket çalışanlarının katıldığı kutlamada Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, "10 yılı başarıyla geride bıraktığımız için mutlu ve ikinci 10 yıl için heyecanlıyız" dedi.

Swiss Re hayat dışında Munich Re'yi geçti

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



Allianz Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir

Allianz Türkiye'nin Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığı görevini 1 Eylül 2016 tarihi itibarıyla Okan Özdemir üstlendi.



ARALIK

Hayat dışında teknik kâr 1 milyar lirayı aştı

Dokuz 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.

Karan, Halk Sigorta Genel Müdürü

Daha önce Halk Sigorta Genel Müdürlük görevine vekaleten atanan Bülent Karan, şirketin yönetim kurulu tarafından asaleten atandı. Karan, Halk Sigorta'da 2006 yılından bu yana genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyordu.

Quick Sigorta kuruldu

Mahmut Erdemoğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, 50 milyon liralık yatırım ile Quick Sigorta'yı kurduklarını ve Hazine Müsteşarlığı'nın onayının ardından poliçe kesmeye başlayacaklarını söyledi.





Turkland Sigorta üçüncü yılını kutladı

Turkland Sigorta'nın Demir Sigorta'yı devralmasının üçüncü yılı kutlandı. Tüm personelin katılımıyla şirketin Genel Müdürlük binasında kutlama töreni gerçekleştirildi.

KASIM

Trafik ilk yarı yılda %115 büyüdü

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



Dünyanın gözü bu şirketin üzerinde: Lemonade

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

Mapfre Genel Sigorta'nın adı artık Mapfre Sigorta

Mapfre'nin, 2007 yılında T. Genel Sigorta'nın %80'lik hissesini almasıyla başlayan dönüşüm süreci tamamlandı. Şirket artık Mapfre Sigorta adıyla yoluna devam edecek. 10 yıllık dönüşüm sürecini tamamlayan şirket, artık Mapfre Sigorta adıyla varlığını sürdürecek.



Vodafone Arena ve taraftarlar Sompo Japan güvencesinde

Sompo Japan Sigorta, Beşiktaş Spor Kulübü ile olan işbirliğini artırmaya devam ediyor. Şirket, Beşiktaş Kulübü'nün stadı Vodafone Arena'yı ve statta maç izleyecek taraftarları güvence altına aldı.

Vakıf Emeklilik 25. yaşında

Vakıf Emeklilik çeyrek asrı geride bıraktı. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, 25 yıldır müşterilerini mutlu bir geleceğe hazırlamak için çalıştıklarını belirtti.

VHV Reasürans faaliyete geçti

VHV Reasürans, Türkiye'de faaliyete geçişini Four Seasons Bosphorus'ta düzenlenen koyteyl ile kutladı.

2017'de gündemin ilk sırası yine trafiğin

2016 yılına, zorunlu trafik sigortası primlerindeki artışlar, çıkan yönetmelikler, SBM'nin online teklif ekranı uygulaması, büyüme oranları ve trafikteki zararın azalması gibi konular damgasını vurdu. Görüşünü aldığımız sektör yöneticileri, 2017 yılında da trafik sigortasının gündemden düşmeyeceğini ifade etti.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta sektörü, 2016'yı çoğunlukla trafik sigortasından bahsederek geçirdi. Primlerdeki artışlar, çıkan yönetmelikler, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin (SBM) online teklif ekranı uygulaması, bunların sonucunda elde edilen büyüme oranları ve trafikteki zararın azalması sürekli gündemi meşgul etti.
Görüşünü aldığımız Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri M. Akif Eroğlu, mayıs ayında 2918 Sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nun 90, 92, 97 ve 99'uncu maddelerinde değişikliğe gidildiğini hatırlattı. Eroğlu, "Bu değişikliklerle net olmayan hususlar netleştirildi, tazminat hesaplamalarında standardizasyonun kanuni dayanağı sağlandı, vatandaşların belli bir mehil süresi verildikten sonra yargıya başvurmaları, yani hayatın olağan akışına uygun ve yargıya başvurmayı engellemeyen bir yapı kuruldu. Kısaca daha öngörülebilir ve günün şartlarına uygun bir sistem kurgulandı" dedi.

EROĞLU: PRİMLER DÜŞTÜ

Kanun değişikliği sonrasında primlerin düştüğünü kaydeden Eroğlu, şu bilgileri aktardı: "Ekim ayı itibarıyla otomobil türü araç grubunda ortalama primler %14, yedinci basamak araçlarda %8.3 ve araç grubu ile basamak ayrımı olmaksızın ortalama primler ise %11.3 oranında azaldı."
2016'ya damgasını vuran zorunlu trafik sigortasının, 2017'de de gündemden düşmeyeceği düşünülüyor. Eroğlu, 2017 yılında en çok otomatik katılımdan bahsedileceğini, ama trafik sigortasının da gündemdeki yerini koruyacağını söyledi. Turkland Sigorta Pazarlama & Satış Grup Müdürü Dilek Turna da, sektörün 2017'de tüm yıl yine trafik sigortası konuşacağını düşünen bir diğer yönetici oldu. Buna karşın, 2016'da trafikteki prim artışları sebebiyle gerçekleşen yüksek büyüme oranlarının 2017'de olmayacağını söyleyen Turna, teknik kârlılık sorununun devam edeceği zor bir yıl olacağını söyledi.
Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen de 2017'nin parlak bir yıl olmayacağı görüşündeydi. Gülen, "Dolardaki artış kişilerin yeni varlık edinmesini zorlaştıracaktır. Sigorta varlıkların korunmasına yönelik bir konu olduğu için önemli ölçüde etkilenecektir. Kamu otoritesinin tasarrufa yönelten politikası, ÖTV zamlarının araç satışlarında neden olacağı düşüş, 2016'da trafik sigortasındaki artışın ivmelendirdiği sektör büyümesinin 2017'de yaşanmayacağına, çift haneli büyüme oranına ulaşılamayacağına dair öngörümüzü kuvvetlendiriyor" dedi.
Axa Sigorta Teknik ve Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Yavuz Ölken de 2016'dan farklı olarak 2017 yılının sektör için zor geçeceğini söyledi. Ölken, yeni yılda büyüme hızının %10-15 seviyesine düşeceğini ifade etti.
Buna karşın, sektörün her yıl istikrarla büyüdüğünü düşünen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, "2016'ya kadar çoğunlukla trafik sigortalarının etkisiyle büyüme açısından olumlu bir dönem geçirildi. Kârlılık açısındansa, hayat dışı branşı, 2016 yılının 9 aylık dönemini kârlı kapattı. Burada da en önemli faktör, trafik sigortalarındaki zararın azalmasıydı" diye konuştu.

'TEKNİK KÂRLILIK SEVİYESİ MALİYETLERİ KARŞILAMALI'

Trafikteki zarar hakkında konuşan bir diğer isim de Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan oldu. Zorunlu olduğu için trafik sigortasının sosyal etkisi olan bir sigorta olduğunu dile getiren Ayhan, "Bu sebeple teknik kârlılık seviyesinin maliyetleri karşılayacak düzeyde ve sürdürülebilir olması sigortacılar açısından olumlu bir sonuç olur. Dolayısıyla teknik kârlılık seviyesinin pozitife dönmesinden ziyade, maliyetleri karşılayacak bir fiyatlama seviyesi hedeflemek daha doğru" dedi.



Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri M. Akif Eroğlu:

2016 sonunda trafikte teknik kâr görülür

"2016 yılının sonunda trafik branşının teknik kâra geçeceği ve 2017 yılında da kârlılığın süreceğini düşünüyoruz. Döviz kurlarındaki artışın hasar maliyetlerinde beklenen negatif etkisine rağmen 2017 yılında hayat dışında kârlılığın devam edeceğini öngörüyoruz."

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri M. Akif Eroğlu, 2016 yılında kamu otoriteleri tarafından da trafik sigortasındaki sorunlara ilişkin çeşitli çözüm önerileri geliştirildiğini söyledi. Bu kapsamda SBM'de teklif ekranı oluşturulması yoluna gidildiğini belirten Eroğlu, "Uygulamanın primler üzerindeki etkisinin önümüzdeki dönemlerde görülmesi bekleniyor" dedi.

'GENEL ŞARTLARDA DEĞİŞİKLİK BEKLENİYOR'

Önümüzdeki dönemde, Danıştay 15'inci Dairesi'ne açılan yürütmeyi durdurma ve iptal davalarına ilişkin kararlar sonrasında, 2918 Sayılı Karayolları Trafik Kanunu'na atıfta bulunularak genel şartlarda değişiklik yapılmasının beklendiğini belirten Eroğlu, "Söz konusu kanun değişikliği sonrasında prim seviyelerinde gerçekleşecek olan düşüşün etkisi, zaman dilimi içerisinde tüketiciye yansıyacak olup bu hususta sektöre biraz zaman tanınmalıdır" diye konuştu.

'SERBEST TARİFEDEN VAZGEÇİLMEMELİ'

Trafik sigortasında zararın düşmesi için kamu otoritelerinin konuya ilişkin üzerine düşeni yaptığını dile getiren Eroğlu, buna karşın, trafik sigortasındaki kârsızlık sorununun halen devam ettiğinden bahsetti.
Eroğlu, "Düzenlemelerin yeni dönemde etkilerinin görülebilmesi için şirketlere zaman tanınmalıdır. Bu kapsamda, serbest tarife sisteminden vazgeçilmemesi, sık mevzuat değişikliği yoluna gidilmemesi, trafik kurallarını sürekli ihlal eden sürücülerle ilgili yaptırımların artırılması, bölünmüş karayolu yapımı suretiyle gerçekleştirilen altyapı yatırımlarının trafik cezalarını caydırıcı etki sağlayacak şekilde desteklenmesi gibi önlemlerin alınması trafik sigortasının içinde bulunduğu ortamı daha öngörülebilir ve durağan hale getirecektir" dedi.

'PRİMLERDEKİ ARTIŞ BÜYÜMEYİ GETİRDİ'

2017 öngörülerini de paylaşan Eroğlu, konu hakkında şunları söyledi: "2015 yılından itibaren başlayan trafik sigortasındaki prim artışlarının, 2016 yılındaki sektörün büyüme üzerindeki önemli bir etkisini gördük. Hayat dışı sektör toplam üretimin %36'lık payına sahip trafik branşındaki prim artışının yerini düşüşe bırakması 2017 yılında sektör büyümesinin bu seviyelerde olmayacağının göstergelerinden biridir. Branştaki prim artışıyla birlikte, mali sonuçların da 2016 yılında pozitif etkilendiğini görüyoruz. Geçen yıla göre zarar trafik branşında önemli ölçüde azalmıştır. 2016 yılının sonunda trafik branşının teknik kâra geçeceğini ve 2017 yılında da kârlılığın süreceğini düşünüyoruz. Döviz kurlarındaki artışın hasar maliyetlerindeki beklenen negatif etkisine rağmen 2017 yılında hayat dışı sektöründeki kârlılığının devam edeceğini öngörüyoruz." 2017'de sektördeki şirket sayısının artıp artmayacağını da sorduğumuz Eroğlu, "2016 yılında bir tekâfül şirketi kuruluşuyla ilgili girişim yapılmış olup 2017 yılında faaliyete başlamasını beklemekteyiz" dedi.

'2017'DE SEKTÖRDE OTOMATİK KATILIM KONUŞULUR'

2017 yılında öne çıkacak ve gündemi en çok meşgul edecek konuların başında otomatik katılım olacağını ifade eden Eroğlu, sözlerini şöyle tamamladı: "Otomatik katılım uygulaması, dünyada İngiltere, İtalya, Yeni Zelanda gibi pek çok ülkede uygulanan ve emekliliğe dönük tasarrufları artırma konusunda etkili bir sistem. Ayrıca 2017 yılında tamamlayıcı sağlık ürünlerinde gelişmelerin olacağını, trafik branşının yine gündemde kalacağını düşünüyoruz."



'DİJİTAL İLE FARKLI DİSİPLİNLER ENTEGRE OLMALI'

Dijitalleşmenin sektör için çok önemli hale geldiğini vurgulayan Uğur Gülen, konu hakkında şunları söyledi: "2016, bu gelişmeler açısından yoğun bir yıl oldu. 2017 yılında da bu ivme yükselecektir. Ancak dijitalleşmenin tek başına değil, farklı disiplinlerle birlikte kullanıldığında sektöre faydasının olacağına inanıyoruz. Sigortalıların ve sigortalı adaylarının satın alma yolculuklarına sigorta ürünlerini entegre etmek ve bunu dijital kanallar üzerinden yapmakla dijitalleşmenin katkısının artacağına inanıyoruz."

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen:

2017 sigorta sektörü için parlak bir yıl olmaz

"Kamu otoritesinin tasarrufa yönelten politikası ve ÖTV zamları yeni yılda araç satışlarında düşüşe neden olacak. Bu da 2016'da trafik sigortasındaki artışın ivmelendirdiği büyümenin 2017'de yaşanmayacağına ve çift haneli büyüme oranına ulaşılamayacağına dair öngörümüzü kuvvetlendiriyor. 2017 sigorta için pek parlak bir yıl olmayacaktır."

2016 yılındaki gelişmeleri değerlendiren Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, trafik sigortalarındaki prim artışının sigortalılarda haklı tepkilere neden olduğunu kaydetti. Gülen, "Sektör bu branşta yıllardır süregelen zararı kendi öz sermayesi ya da diğer branşlardan elde ettiği kârlarla dengelemeye çalışmıştı ve durum yönetilemez hale gelmişti. Bu yasal düzenlemeler gerçekleşmeseydi, sorun kangrene dönüşebilirdi" dedi. Yeni yasaya göre Hazine Müsteşarlığı'nın hesaplama yöntemini belirlediğini ifade eden Gülen, bunun sonucunda sigorta şirketlerinin de ödeyecekleri tazminat bilgisine önceden sahip olabildiğini belirtti. Bu durumun, sigortalıların konuyla ilgili mahkemelere başvurmasının önüne geçtiğini aktaran Gülen, böylece bedeni zarar gören kişilerin yakınlarının, tazminat ödemelerini sigorta şirketlerinden kısa sürede tahsil edebilmelerinin yolunun açıldığına değindi.

'TEKLİF EKRANI UYGULAMASI FİYATLARI DÜŞÜRMEZ'

"Kusurlu sürücülerin vefatından dolayı yakınlarına tazminat ödenmesi ve bunu 10 yıl önceye kadar uygulama kararının kaldırılmasını" da son derece yerinde bir karar olarak gören Gülen, sözlerine şöyle devam etti: "SBM'nin teklif ekranının da müşterilere bilgiyi hızlı bir şekilde ulaştırması açısından olumlu bir uygulama olarak değerlendiriyoruz. Ancak bu uygulamayla fiyatların düşeceğini düşünmüyoruz. Ama fiyatlar birbirine daha yakın bir bant aralığına çekilecektir."
Trafik sigortasında 2016'da önemli konularda netlik sağlandığına dikkat çeken Uğur Gülen, 2017'de bu alanla ilgili yeni yönetmelik beklemediklerini açıkladı. Gülen, bahsi geçen belirsizliklerin ortadan kalkması ve yeni uygulamaların zamanla benimsenmesine bağlı olarak trafik sigortası primlerinin de şu anda bulunduğu banda yaklaşık bir çizgi içinde oturmasını beklediklerini kaydetti. 2016'da atılan adımlar sayesinde sigorta sektörünün maliyetlerini hesaplarken öngörülü davranmaya başladığını dile getiren Gülen, "Prim artışının önceki yıllardaki dosyalardan gelebilecek zararlara bir katkısı olmayacaktır, ancak yeni yazılan poliçelerde teknik sonuçlar pozitife dönecektir" diye konuştu.

'FAZLA YENİ YATIRIM OLMAZ'

Uğur Gülen, "Türkiye ekonomisi büyürse, yatırımlar sürerse, toplumun gelir seviyesi yükselirse, kamu otoritesi tüketimi destekleyen uygulamaları hayata geçirirse sigorta sektörü de büyür" dedi. Revize edilen büyüme oranlarına göre, Türkiye ekonomisinin 2017'de %3'ler civarında büyüyeceğinin öngörüldüğünü söyleyen Gülen, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "2017'nin yeni yatırım konusunda çok aktif bir yıl olmayacağı görülüyor. Dolardaki artış, bir yandan sigorta şirketlerinin hasar maliyetlerini yükseltirken, diğer taraftan enflasyonu tetikleyecektir. Bu da kişilerin yeni varlık edinmesini zorlaştıracaktır. Sigorta, varlıkların korunmasına yönelik bir konu olduğu için bu durumdan önemli ölçüde etkilenecektir. Kamu otoritesinin tasarrufa yönelten politikası, ÖTV zamlarının yeni yılda araç satışlarında neden olacağı düşüş, 2016 yılında trafik sigortasındaki artışın ivmelendirdiği sektör büyümesinin 2017 yılında yaşanmayacağına, çift haneli büyüme oranlarına ulaşılamayacağına dair öngörümüzü kuvvetlendiriyor." 2017'de yoğun bir yatırım beklenmediğini yenileyen Gülen, "Dolayısıyla mühendislik ve yangın sigortalarında bir hareketlenme de beklemiyoruz. ÖTV artışına paralel olarak araç satışlarında azalma beklentisi, gelirlerin de artmayacağının öngörüldüğü 2017 sigorta için pek parlak bir yıl olmayacaktır. Bu çerçevede herhangi bir ürün ya da branşın diğerlerine göre öne çıkmayacağını öngörüyoruz" şeklinde konuştu.



Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan:

Trafik primlerinde indirimler görebiliriz

"Karayolları Trafik Kanunu'nda ve genel şartlarda yapılan değişikliklerin etkileri 2017'de daha fazla görülecektir. Artık önümüzü çok daha iyi görüyoruz, bu durum mutlaka indirim olarak yansıyacaktır. Ayrıca trafik kazalarının azalması ve bu yönde atılan somut adımlar da gelecek günlerde olumlu sonuçlar doğuracaktır."

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, 2016 yılında hem vatandaşın hem de sigorta şirketlerinin en çok konuştuğu konunun trafik sigortası olduğunu belirtti. Bu durumun yapılan düzenlemelerle birlikte oldukça yoğunlaştığını aktaran Ayhan, "Trafik sigortasındaki düzenlemeleri 2016 yılında sigorta sektörünü etkileyen en önemli gelişme olarak değerlendirebiliriz" diye konuştu.

Trafik sigortasındaki yönetmelik, genel şart, kanun ve maliyetlere etki eden kanun düzenlemelerinin sektör açısından bir milat olduğunun altını çizen Ayhan, "Yapılan bu düzenlemeden önce trafik sigortalarında serbest tarifeye geçildiğinde sektör olarak yeterli birikime sahip olmadığımız ve doğru hesaplama yapılamadığı için sigorta şirketleri olarak fiyatlama konusunda oldukça zorlandık. Sonuç olarak sektör son 10 yılda 7.9 milyar lira zarara uğradı. Bu tablo herkes için oldukça zorlayıcı oldu, ancak Trafik Sigortası Kanunu'nda ve genel şartlarda yapılan değişikliklerin, geçmişte düzenlenen poliçelerin oluşturduğu yükler için olmasa bile yeni tanzim edilen poliçeler için çözüm olmasını bekliyoruz" dedi.

'ONLINE TEKLİF EKRANI VATANDAŞLARIN LEHİNE'

SBM'nin hayata geçirdiği uygulamayı da değerlendiren Ayhan, şunları söyledi: "Online teklif ekranı uygulamasıyla sürücüler kendileri için en uygun trafik sigortası teklifine hızlı ve kolay bir şekilde ulaşabiliyorlar. Buradaki amacın sürücülerin 31 sigorta şirketinden tek tek teklif alıp aldıkları fiyatları karşılaştırarak karar vermeleri için zaman kaybetmelerini önlemek ve tüm alternatiflere tek bir noktadan erişebilmelerini sağlamak olduğunu düşünüyorum. Dünyada da geçerli olan bu uygulamayla vatandaşlarımızın işi kolaylaşacaktır."

Karayolları Trafik Kanunu'nda ve genel şartlarda yapılan değişikliklerin etkilerinin 2017 yılında daha fazla görüleceğini düşünen Ayhan, sektör olarak bu yasanın en iyi şekilde anlaşılıp uygulanması için çaba sarf edeceklerini kaydetti. Ayhan, sözlerine şu şekilde devam etti: "Artık önümüzü çok daha iyi görüyoruz, bu durum mutlaka indirimlere yansıyacaktır. Zaten şu anda fiilen %5 ile 10 arasında indirim yapılıyor. Ayrıca trafik kazalarının azalması ve bu yönde atılan somut adımlar ve halkın bilinçlenmesi de gelecek günlerde olumlu sonuçlar doğuracaktır."



'TRAFİK SİGORTASI SÜRDÜRÜLEBİLİR OLMALI'

Trafik sigortasının zorunlu olduğu için sosyal etkisi olan bir sigorta ürünü olduğunu dile getiren Mine Ayhan, "Bu sebeple teknik kârlılık seviyesinin hasar, teknik ve genel maliyetleri karşılayacak düzeyde ve sürdürülebilir olması sigortacılar açısından olumlu bir sonuç olur. Dolayısıyla teknik kârlılık seviyesinin pozitife dönmesinden ziyade, maliyetleri karşılayacak bir fiyatlama seviyesi ile hem şirketler hem de sigortalılar açısından sürdürülebilir bir sigorta ürünü olmasını hedeflemek daha doğru olacaktır" dedi.

Diğer yandan 2015 ve 2016 yılında yapılan yasal düzenlemelerin de bu sigorta branşı için sağlam bir yasal zemin hazırladığını söyleyen Ayhan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu yasal düzenlemelerin pozitif etkilerini ilerleyen yıllarda daha net görebileceğiz ve bu durum kuşkusuz teknik kârlılığa da katkı sağlayacaktır. Bu noktada, maliyetleri karşılayan ve iyi risk/kötü risk ayrımına uygun fiyatlama yaklaşımlarının sigorta şirketleri tarafından sunulması ve sigortalılarımızda da konuyla ilgili bilincin artırılmasıyla ulaşılan teknik kârlılık seviyesinin devam edeceğini düşünüyoruz."

POLİÇE ARTIŞI % 5

2016 yılının başından aralık ayına kadar sektörde %32'ye varan bir büyüme oranına ulaşıldığını ifade eden Ayhan, "Bu büyüme içerisinde poliçe adedi artışı %5, geri kalan büyüme ise tamamen prim büyümesiyle ilgili. Bu yıl sigorta sektörü olarak kasım sonu itibarıyla toplamda %32, hayat dışı branşlarda da %32 büyüme sağladık. Bu durum bizler açısından son derece olumlu ve sevindirici. Önümüzdeki yıl %15 civarında bir büyüme olacağını öngörebiliriz" şeklinde konuştu.

'SEKTÖRDE ŞİRKET SAYISI ARTABİLİR'

Sigorta penetrasyon oranının düşük olmasının pazara her zaman yeni girişler için uygun bir ortam oluşturmaya devam edeceğini vurgulayan Mine Ayhan, bu çerçevede şirket sayısının artmasının beklenebileceğini kaydetti. Ayhan, içerisinde bulunduğumuz ekonomik ve siyasi ortamın yabancı yatırımcıların ilgisini azaltmayacağını düşündüklerini de sözlerine ekledi.

'DOĞRU FİYATLANDIRMA ÖNEM KAZANACAK'

2016 yılında istikrarlı olarak büyümeyi sürdüren Axa Sigorta, trafik sigortasındaki pazar payını %14-15 seviyelerinde tutarak ve trafik dışındaki sigortaların payını artırarak portföyünü dengeledi. Özellikle, trafik gibi uzunca yıllar yükümlülüğün devam ettiği sorumluluk sigortalarında, sektörün geçmiş yıllarda ortaya çıkan ve kontrol edilemeyen dış dinamiklerini göz önüne alarak sürdürülebilir bir büyüme trendi ve pazar payı oranına odaklanması gerektiğini söyleyen Yavuz Ölken, "Axa Sigorta olarak tüm branşlarda pazar payı ve büyüme konusunda amaçladığımız ritmi yakaladığımızı, sürdürebilir üretim ve buna dayalı kârlılık anlayışımız sonucunda oluşturduğumuz portföy yapımızın 2017 yılında da dengeli bir şekilde devam edeceğini söyleyebilirim" diye konuştu. Bu bağlamda fiyatlandırmayı doğru yapamayan şirketlerin gelecek yıl zor durumda kalacağını da sözlerine ekledi.

Axa Sigorta Teknik ve Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Yavuz Ölken:

Büyüme hızı %10-15 oranında gerçekleşir

"Sektördeki kârlı branşlardan kasko ve sağlıkta rekabetin de etkisiyle kâr marjları giderek eriyor. Bu iki branş dışında sektörün önemli branşlarından yangın ve doğal afetler branşında da dokuz ay içinde neredeyse kâr sıfıra yaklaştı. Bu gelişmelerin ışığında, 2016'dan farklı olarak 2017 yılı sektör için zor geçecek ve büyüme hızı %10-15 seviyesine düşecek."

Trafik sigortasında sektörün son 11 aylık dönemde fiyat artışı yapmadığını, tam aksine, son iki ayda primlerde %8 ile %10 arasında bir düşüş yaşandığını belirten Axa Sigorta Teknik ve Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Yavuz Ölken, "Ortalama primler düşerken sektörün hasar maliyeti düşmedi. Yedek parça ve otomobil endüstrisinin yaşadığı kriz sonucu bir takım ilave maliyetlere bakıldığında ortalama hasar maliyeti %20 civarında arttı. Hasar maliyetleri dikkate alındığında primlerdeki düşüş aslında daha da fazla" diye konuştu. Dolardaki yükselişin sektöre etkilerini de yorumlayan Ölken, "Kur artışı, ocak-şubattan itibaren sağlıktan oto sigortalarına, konuttan, nakliyata kadar tüm branşlarda 2017 yılının hasar maliyetlerini 3-4 puan artıracak" dedi.

'KÂR MARJLARI ERİYOR'



Sigorta sektöründeki kârlılıkla ilgili de değerlendirmelerde bulunan Ölken, "Sektör belki kâr ediyor gibi gözüküyor ama sektördeki kârlı branşlardan kasko ve sağlıkta rekabetin de etkisiyle kâr marjları giderek eriyor. Bu iki branş dışında sektörün önemli branşlarından yangın ve doğal afetler branşında da dokuz ay içinde neredeyse kâr sıfıra yaklaştı" diye konuştu. Ölken, bu gelişmelerin ışığında, 2016'dan farklı olarak 2017 yılının sektör için zor geçeceğini, sektörde büyüme hızının %10-15 seviyesine düşeceğini söyledi.



‘YENİ TEKNOLOJİK UYGULAMALARLA VERİMLİLİĞİ ARTIRACAĞIZ’

Anadolu Sigorta’nın teknolojik hedeflerinden de bahseden Filiz Tiryakioğlu, konu hakkında şunları söyledi: “Bir süredir maliyetlerin daha iyi yönetilmesiyle verimlilik artışı, doğru risk seçimi ve fiyatlandırmaya yönelik olarak teknolojiyi ve bilimsel verileri kullanan yeni uygulamalar ve satış kanallarımızın hayatını kolaylaştıracak teknolojik yenilikleri hayata geçirme yönünde yoğun çalışmalarımız sürüyor. Şirketimizin kısa vadeli planları arasında acentelerimizde çapraz satış oranını artırmak ve şirket portföyümüze yeni müşteriler kazandırmak bulunuyor.”

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu:

Trafikte zarar trendi yavaşlamaya başladı

“Gerek zorunlu trafik sigortasında nisan ayında yapılan düzenlemeler sonrası, gerekse son dönemde karşılık ayırma yöntemlerindeki bazı değişikliklerin de etkisiyle trafik sigortasında zarar trendi yavaşlamaya başladı.”

Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, 2016 yılının ilk yarısında büyümenin lokomotifinin primlerin artmasıyla %115’e yakın büyüyen trafik sigortaları olduğunu söyledi. Kaskodaki büyüme oranınınsa %14.3 olarak gerçekleştiğini aktaran Tiryakioğlu, “Ancak bu büyüme rakamlarına karşın trafik branşında zarar trendi devam etti. Şirketler de doğal olarak, uzun süredir devam eden bu zarar trendi karşısında, bu branşın sürdürülebilirliğini sağlamak için kendi önlemlerini almaya çalıştı” dedi.

Bununla birlikte gerek zorunlu trafik sigortasında nisan ayında yapılan düzenlemeler sonrası gerekse son dönemde karşılık ayırma yöntemlerindeki bazı değişikliklerin de etkisiyle bu zarar trendinin yavaşlamaya başladığına değinen Tiryakioğlu, bu sayede otomobillerde ortalama primlerde de ciddi azalmalar olduğunu kaydetti.

Tiryakioğlu sözlerini şöyle sürdürdü: “Öte yandan, trafik sigortasında ‘teklifli indirim’ dönemi başlarken, söz konusu uygulamadan yararlanabilmek için Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi’nin internet sitesinden sorgulama yapılması gerekiyor. Araç sahipleri TC kimlik numarası ve araç plakasını girdiklerinde trafik sigortası lisansı olan 29 şirketin trafik sigortası bedeline ilişkin tekliflerini karşılarında görebiliyor.”

‘SEKTÖR HER YIL İSTİKRARLA BÜYÜYOR’

Gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkeler için ekonomik gelişme düzeyi ile sigorta sektörünün gelişme düzeyinin önemli ölçüde paralel hareket eden durumlar olduğunu belirten Tiryakioğlu, özellikle gelişmiş ülkelerde sigorta sektörünün ekonomi için önemli bir fon kaynağı olarak kabul edildiğini dile getirdi. Finansal hizmetler piyasasının önemli bir kalemi olan sigorta sektörünün, gerek kaynakların etkin kullanımının sağlaması, gerekse tasarrufları artırıcı fonksiyonu bakımından ülke ekonomisine önemli katkıları bulunduğunu aktaran Tiryakioğlu, “Ülkemiz ekonomisinde teminat sunma ve tasarruf sağlama işlevlerini de yerine getiren sigorta sektörü, her geçen yıl istikrarlı bir şekilde büyümeye devam etmektedir” dedi.

‘ÜLKEMİZDE SİGORTACILIK FAALİYETLERİ ARTIŞTA’

Tüm bu gelişmelerin yanı sıra son yıllarda artan küresel ve bölgesel ekonomik, politik, siyasi riskler ile doğal afetlerin insanları bu risklere karşı önlemler almaya zorladığını ifade eden Tiryakioğlu, “Risklerden korunmanın yanı sıra değişen toplum algısı ülkemizde sigortacılık faaliyetlerinin artmasına neden olmuştur. Dünyayla kıyaslandığında sigorta sektörünün ülkemizde istenen büyüklüklerde olmadığı gözlemlense de 2011, 2012 ve 2013 yılları itibarıyla Türk sigorta sektörünün prim üretiminin GSYH içerisindeki payı ivme kazanarak artmıştır” şeklinde konuştu.

“Ülkemiz sigorta sektörünü 2016 için değerlendirdiğimizde, şu ana kadar çoğunlukla trafik sigortalarının etkisiyle büyüme açısından olumlu bir dönem geçirilmiştir. Trafik sigortaları hariç tutulduğunda, büyüme anlamında belirli ürünler hariç olumlu bir tablodan söz etmek mümkün değil. Kârlılık açısından bakıldığında, 2015 yılının üçüncü dönem teknik kâr verilerine göre zarar açıklayan hayat dışı branşı, bu sene aynı dönemi kârlı kapatmıştır” diyen Filiz Tiryakioğlu, burada da en önemli faktörün, trafik sigortalarındaki zararın azalması olduğuna işaret etti.



Turkland Pazarlama & Satış Grup Müdürü Dilek Turna:

İş ve müşteri seçimi önem kazanacak

“Ekonomide yaşanan dalgalanmalar ve dolar kurunun artışı primleri de artırabilir. Bunun sigortalanma ve yenileme oranlarına negatif etkisi olabilir. Tahsilat riskinin artacağı bu ortamda iş ve müşteri seçiminde çok doğru kararlar vermemiz gerekecektir.”

Turkland Sigorta Pazarlama & Satış Grup Müdürü Dilek Turna, sigorta sektörünün yılın ilk yarısındaki trafik prim artışları nedeniyle 2016 yılını %30 büyümeyle kapayacağını söyledi. Turna, “Teknik kârlılık sorununun devam edeceği zor bir yıl bizleri bekliyor, stratejilerimizi buna göre yapıyor, satış kanallarımızı özellikle oto dışı branşlarda kârlı üretim yazmaya teşvik edecek kampanyalar planlıyoruz” dedi.

Sigorta sektörünün, Türkiye’nin genç nüfusu ve düşük sigortalılık oranları nedeniyle cazip bir pazar olmaya devam ettiğini aktaran Turna, sözlerini şöyle sürdürdü: “Hem yerli hem de yabancı yatırımcıların ilgisinin devam edeceğini, 2016 yılında olduğu gibi 2017’de yeni şirketlerin kurulabileceğini düşünüyorum. Bunun yanında satın almalar ve ortaklık yapısındaki değişimler nedeniyle yeni isimlerle tazelenen yapılara ve kooperatif şirket sayısında da artışa şahit olacağımıza inanıyorum.”

‘SEKTÖRDE INSURTECH GİRİŞİMLERİ DE GÖRÜRÜZ’

Son yıllarda sigorta sektörünün verimliliğini büyük ölçüde artıran InsurTech’in hızla geliştiğine dikkat çeken Turna, sözlerine şu şekilde devam etti: “2016 yılının bu konuda hız kazandığını gözlemliyoruz. Kişiye özel analizler, yeni nesil ürünler, risk ve hasar analizleri, dünyada gün geçtikçe daha fazla kullanılır hale geliyor. Türk sigorta sektörünün de çağa ayak uyduracağına, mobil ve interaktif uygulamalardan sonra InsurTech girişimlerini de izleyeceğimize inanıyorum. Bu amaçla kurulmuş yeni şirketlerin artacağını da düşünüyorum.”

‘PRİMLER YÜKSELEBİLİR’

Ekonomide yaşanan dalgalanmalar, dolar kurunun artışı ve fiyatlara yukarı yönlü etkisinin sigorta bedellerinde de artışa neden olacağını belirten Dilek Turna, “Primlerdeki artışın sigortalanma oranına negatif etkisi olabileceği gibi, yenileme oranlarımızı düşürebileceğine, mevcut sigortalıları elde tutmanın öneminin artacağına ve buna yönelik takip sistemlerinin gelişmesi gerekeceğine inanıyorum. Tahsilat riskinin artacağı bir ortamda iş ve müşteri seçiminde çok doğru kararlar vermemiz gerekecektir” şeklinde ifadelerde bulundu.

Yabancı yatırımcı tarafında ilginin devam edeceğine, ancak daha temkinli kararlar alınacağına inanan Turna, 2017 sonunda zararı devam eden yabancı yatırımcıların sektördeki mevcudiyetlerini sorgulayabileceklerini kaydetti.

‘ACENTELERİMİZİN YANINDAYIZ’

Şirket olarak yeni yıldaki hedeflerinden de bahseden Turna, “2017 hedefimiz 2016 yılında başladığımız değişim sürecine devam ederek, mevcut ve yeni açacağımız satış kanallarımızla kârlı branşlarda büyümek. En büyük desteği acentelerimizden alacağımıza inanıyoruz. Kolay ulaşılabilir, iyi ve hızlı hizmet alabilecekleri, her konuda danışabilecekleri, proje geliştirebilecekleri, yeni ve farklı ürünlerle kârlı üretim yapacakları bir şirket olarak yanlarında olacağız” dedi.

Kampanyalar, toplantı ve seyahat organizasyonlarının yanında çok farklı sürprizlerle acenteleriyle birlikte olacaklarının bilgisini veren Turna, 2017’nin Turkland Sigorta için çok önemli olacağına, kendileriyle yola çıkan tüm satış kanalları için kazanç ve başarı yılı olacağına inandıklarını söyledi.



‘2017’DE YİNE TRAFİK KONUŞURUZ’

“2017 yılında öne çıkacak branşlar hangileri olur?” diye sorduğumuz Dilek Turna, sorumuzu şu şekilde cevapladı: “Oto kaza branşının önceliğinin devam edeceğini, sektörün tüm yıl yine trafik branşını konuşacağını düşünüyorum. Ancak özel ve yeni sigorta ürünlerinin de ön plana çıkacağı bir yıl olmasını yürekten diliyorum. Turkland Sigorta olarak bizim önceliğimiz bu; değişik ve yeni ürünlerle sektörde fark yaratmak.”

DÜNYADA "İŞ"LER TERSİNE Mİ DÖNÜYOR?

'InsurTech'le küçük balık büyük balığa kafa tutuyor

Finans teknolojilerinin sigortacılar için hem fırsat hem de risk olabileceğini söyleyen FinTech İstanbul kurucu ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, büyük balığın küçük balığı yediği dönemin artık tersine dönmeye başladığını ifade etti. Yazıcı, sigorta startup'larının, önümüzdeki süreçte kendileriyle beraber çalışmayı başaramayan sigorta şirketlerinden parçalar koparmayı başarabileceklerini söyledi.

Sigorta sektörü dünya çapında olduğu gibi ülkemizde de son 10 yılda yeni atılımlara ve iş modellerine sahne olmaya başladı. FinTech (finans teknolojileri), sektörün fark edemediği ya da dokunamadığı fırsatlardan faydalanılması noktasında büyük avantaj sağlıyor. Bunun için sigorta şirketleri tarafından FinTech'e ayrılan kaynaklar da artış gösteriyor. İşin sigorta tarafı InsurTech de (sigorta teknolojileri) inovatif olmak isteyen sigorta şirketleri için nasıl yaklaştıklarına göre hem büyük fırsat hem de büyük risk teşkil ediyor. Sigorta sektörünü derinden etkilemesi beklenen finans teknolojilerini ve InsurTech'i Türkiye'de konuya en hakim isimlerden FinTech İstanbul'un kurucu ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı'ya sorduk.

SELİM YAZICI

FinTech İstanbul kurucu ortağı ve İstanbul Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İşletme Bölümü'nde öğretim üyesi olan Selim Yazıcı, finansal teknolojiler ve dolayısıyla sigortacılık teknolojileri konusunda ülkemizdeki en donanımlı isimlerden. Yazıcı, üniversitede verdiği derslerin yanı sıra, Marmara Üniversitesi, Bankacılık Sigortacılık Enstitüsü, Sigortacılık Bölümü'nde Elektronik Sigortacılık dersi veriyor. Yazıcı, öğrencilerine sigortacılık sektöründe dijitalleşmenin ne düzeyde olduğunu ve kendilerinin bu süreçte nerede olabileceklerini anlatıyor.

Ülkemizde finansal teknolojilerin geldiği noktayı ve gelişme sürecini değerlendirir misiniz?
Süreç aslında 2000 yılında yaptığımız bir araştırmayla başladı. Araştırmanın konusu sigortanın internet üzerinden Türkiye'de ne derece satılabileceğiydi. Bu dönemde yurtdışında online satış işlemleri yapılabiliyordu ancak Türkiye için daha çok erken olduğunu gördük. Bu araştırmada elde ettiğimiz sonuçları da kitaplaştırdık ve yayınladık.
Bu araştırmanın üzerinden geçen 16 yılda dünyada finansal hizmetler sektöründe çok hızlı bir ilerleme oldu. Bankaların öncü olarak gittiği bu alanda sigorta sektörü arkadan geliyor ancak, her ne aşamada olursa olsun sigorta sektörünün çok önemli bir yeri var. Finansal sistemin içinde fonu çeken sigorta şirketleri. Fonu kullanan taraf ise bankalar. Dolayısıyla, dünyada büyük sigorta şirketleri ve bu şirketlerin etrafında çalışan bankalar varken, ülkemizde süreç tam tersi şekilde işliyor. Büyük bankalar ve etrafında çalışan sigorta şirketleri var. Bu biraz Türkiye'nin yapısıyla ve sigorta sektörüne nasıl baktığımızla ve finansal okur yazarlığımızla ilgili.
Bankacılıkta ise durum daha farklı. Bankacılıkta biz oldukça ilerideyiz. Öyle ki; Türkiye'deki pek çok hizmeti ve süreci yurtdışında gidip anlatabiliyoruz. Özellikle Avrupa ve ABD'de Türkiye'den anlatılan birçok başarı hikayesi var, düzenlenen yarışmalarda alınan ödüller bulunmakta. Bankacılıkta bu kadar ilerlemişken sigortacılıkta neden durum farklı? Buna bakmak gerekiyor.

FinTech İstanbul olarak bu konuda ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?
2016 yılının başında Bankalararası Kart Merkezi (BKM)'nin desteği ile FinTech İstanbul adıyla yeni bir platform oluşturduk. Bu platformun amacı, Türkiye'de bütün finansal hizmetler sektöründe faaliyet gösteren girişimlere bir buluşma platformu, bir kapı olmak. Tüketici özellikle bazı alanlarda bankadan hizmet almak istemiyor. Hem süreçler karışık hem de maliyetler yüksek. İnsanlar daha basit ürün ve hizmetler almak istiyorlar. Bunu yapabilecek yapılar da tüm dünyada kendini gösteren startup'lar. Bankalar bu oluşumları bazen bir risk unsuru olarak görebiliyor. Bizim buradaki yaklaşımımız, finansal hizmetlerde faaliyet gösteren şirketler ve bankalarla bu startup'ları, yani FinTech'leri buluşturmak. Tarafları buluşturabildiğimiz zaman da rekabet edince değil, beraber çalışınca daha farklı ürün ve hizmetleri geliştirebileceklerini anlatmak istiyoruz. Startup ekosistemi dünyada çok ileri vaziyette. Türkiye'de finansal hizmetlerdeki FinTech startup'larının sayısı yaklaşık 120 civarında. Yabancı ülkelerde bu sayı çok daha yükseklere çıkıyor. Biz, öncelikle FinTech'lere ekosistemi tanıtmak ve onları bilgilendirmek istiyoruz. İlk olarak FinTech'in ne olduğunu anlatıyoruz. İkinci olarak da hukuki ihtiyaçları anlatıyoruz. BDDK ve devletin üst düzey finansal kuruluşları ile ilgili çalışmanız gerekiyor. İşin siber güvenlik tarafı da var. Bu işlemlerin büyük bir kısmı mobil üzerinden geçeceği için farklı altyapılara ihtiyaç var. Bilginin ne kadarının paylaşılabileceği, ne kadarının depolanacağı gibi bilgileri eğitimlerde verdik. Eğitimlerimize bankalar, yatırımcılar ve finansal hizmet



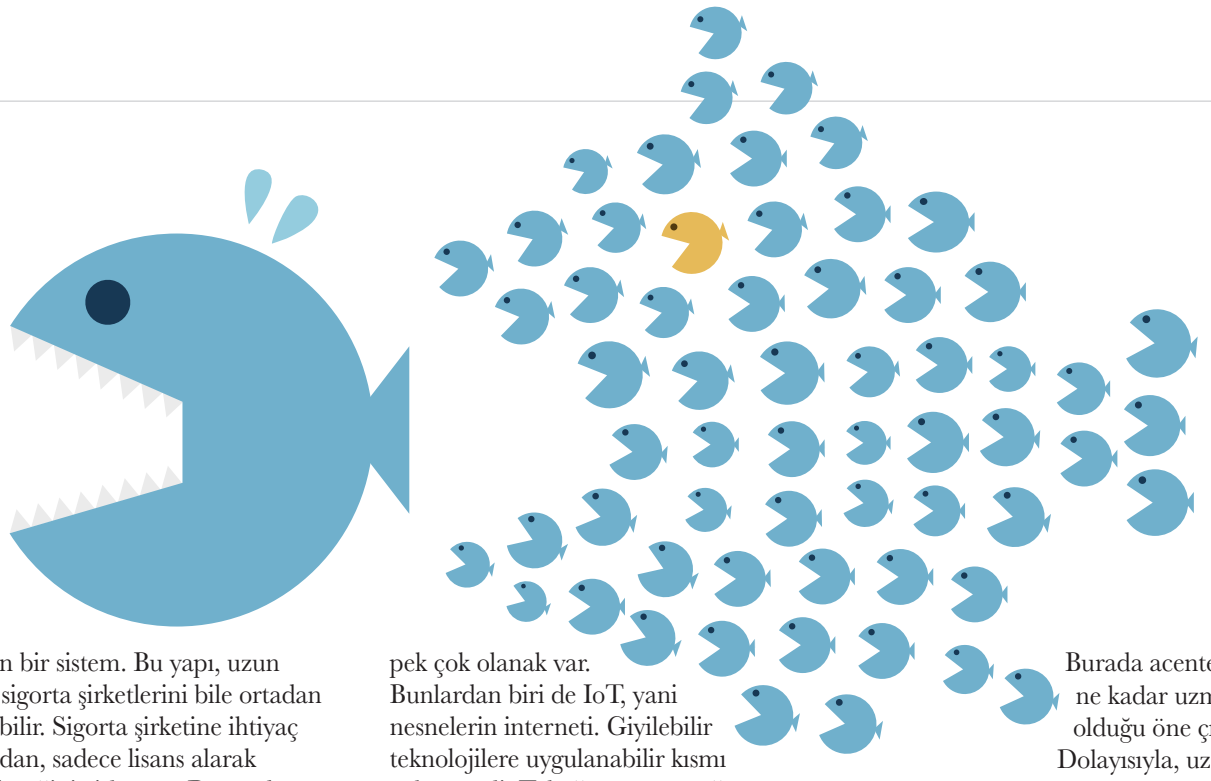
İLERİDE ACENTELER BİLGİLENDİRME VE DANIŞMANLIK HİZMETİ VEREN YAPILARA DÖNÜŞEBİLİRLER. YENİ DÖNEMDE ACENTE, İŞİNDE NE KADAR UZMANSA O KADAR ÖNE ÇIKACAK.

Merkezi (BKM)'nin desteği ile FinTech İstanbul adıyla yeni bir platform oluşturduk. Bu platformun amacı, Türkiye'de bütün finansal hizmetler sektöründe faaliyet gösteren girişimlere bir buluşma platformu, bir kapı olmak. Tüketici özellikle bazı alanlarda bankadan hizmet almak istemiyor. Hem süreçler karışık hem de maliyetler yüksek. İnsanlar daha basit ürün ve hizmetler almak istiyorlar. Bunu yapabilecek yapılar da tüm dünyada kendini gösteren startup'lar. Bankalar bu oluşumları bazen bir risk unsuru olarak görebiliyor. Bizim buradaki yaklaşımımız, finansal hizmetlerde faaliyet gösteren şirketler ve bankalarla bu startup'ları, yani FinTech'leri buluşturmak. Tarafları buluşturabildiğimiz zaman da rekabet edince değil, beraber çalışınca daha farklı ürün ve hizmetleri geliştirebileceklerini anlatmak istiyoruz. Startup ekosistemi dünyada çok sektöründe faaliyet gösteren birçok startup katıldı. Ekosistemin tümünü bu şekilde bir araya toplamış olduk.
Aynı zamanda FinTech alanında dünyada ilk 10'da olan isimleri konuşmacı olarak çağırıyoruz. FinTech alanında önde gelen yazarlardan Chris Skinner'ı çağırdık. Geçtiğimiz günlerde de David Birch'ü çağırdık. Kendisiyle dijital kimlik konusunu ve blockchain'i tartıştık.
Diğer taraftan, Türkiye'de FinTech konusuyla ilgili bir kaynak da yok. Bu alanda da çalışmalar yaptık ve kitaplar bastırdık. Aynı zamanda FinTech konusunda toplantılar düzenledik ve buralara konuşmacı olarak katıldık.

Sektörün InsurTech konusunda bilgisi ve iştahı ne seviyede?
Türkiye'de InsurTech konusu daha çok yeni. Sektöre anlattığınızda bazıları şaşırıyor, bazıları da kabullenemiyor, çünkü InsurTech aracıyı ortadan

REGÜLASYON OLMALI AMA...

InsurTech'lerin yaygınlaşmasının önünde engeller var mı?
Türkiye'de InsurTech startup'larının Avrupa kadar hızlı gelişememesinin arkasında regülasyonların olduğu söyleniyor.
Regülasyon tabii ki olacak. Ancak, regülasyonun en azından sektörle birlikte hareket etmesi gerekiyor. Bankacılık sisteminde de sigortacılık sisteminde de durum aynı. Avrupa'da belli yapıların içerisinde regülatörün olduğunu görüyoruz. Ekosistemle bir arada çalışıyorlar. Böyle olunca da, regülatörün neleri yaptıklarını ve yapabileceklerini de görmüş oluyorsunuz. İngiltere gibi InsurTech ve FinTech açısından ileride olan ülkelerde regülasyonların test edilebileceği "sandbox" denilen bir test ortamı sunuluyor. Yani, şirketi kuran ve lisansı alan şirketler daha sonrasında regülasyona takılmamış oluyor.



kaldıran bir sistem. Bu yapı, uzun sürede sigorta şirketlerini bile ortadan kaldırabilir. Sigorta şirketine ihtiyaç duymadan, sadece lisans alarak yapabileceğiniz işler var. Dünyada, fiziksel bir merkezi olmadan tamamen dijital bir sistem üzerinden bankacılık lisansını kullanarak tamamen mobil bankacılık yaptıran şirketler var. Bu şirketlerin verdiği hizmetler arasında kişiden kişiye para göndermek bile var. Startup'lar finansal hizmetler sektöründe insanlar için sıkıntı yaratan noktayı bulup çözüyor. Komisyon vermek, kuyruk beklemek gibi pek çok sıkıntıyı ortadan kaldırıyor.

SİGORTA ŞİRKETLERİ DE STARTUP'LARA HAZIR OLMALI

Sigortacılıkta dünyanın en büyük InsurTech'lerini ABD, İngiltere, Almanya ve Hollanda'da görmek mümkün. Bu startup'lar çok büyük hacimli işler yapıyor. Hatta reasürans şirketleri bile InsurTech atılımı yapıyor. Dünyada gelişmeler bu kadar yoğunken, ülkemizde sektörün gelişimine paralel olarak InsurTech konusu çok zayıf.
Bu süreç dijitalleşme ile çok yakından ilişkili. InsurTech'e sigorta şirketleri ve startup'lar açısından olmak üzere iki yönden bakmak gerekiyor. Sigorta şirketlerinin de startup'lar için hazır olması gerekiyor.
Yurtdışında InsurTech konulu birçok etkinlik görmek mümkün. Etkinlikler genellikle konferans ve yatırımcı sunumları şeklinde gerçekleşiyor. Buralarda pek çok startup'la tanışmanız mümkün. Startup'lar büyük oranda paylaşım ekonomisi modeli kullanılıyor. Örneğin; bisiklet kullanıyorsunuz ve Facebook grubunuzda 300 kişilik bisiklet kullanmayı seven bir ekip var. Tek başınıza gidip bisikletinizi sigortalatamıyorsunuz. Sigorta şirketine 300 kişi giderek bisikletlerinizi sigortalamak istediğinizde ise durum değişebilir. Durum değişmiyorsa da bir startup çıkarak, bu işi üstleniyor. Yani kalabalığın gücünü arkasına alıyor.

Finans teknolojileri şirketlere ve son kullanıcıya ne gibi avantajlar sunuyorlar?
Aslında Babil döneminde sigorta sistemi nasıl çalışıyorsa, InsurTech startup'ları da bu şekilde çalışıyor. Kendi havuzunuzu kendiniz oluşturuyorsunuz ve risk meydana geldiğinde hasar buradan ödeniyor.
Sistem bir günde oluşmadı. Dünyadaki dijitalleşme gelişmeleri beraberinde getirdi. Özellikle sigortacılık alanında pek çok olanak var.
Bunlardan biri de IoT, yani nesnelerin interneti. Giyilebilir teknolojilere uygulanabilir kısmı çok önemli. Taktığınız saat attığınız adımdan, nabzınıza kadar sizinle ilgili tüm sağlık verinizi toplayabiliyor. Sigorta şirketleri günümüzde buradan elde ettikleri veriyi kullanabiliyor ve verileri değerlendirip, size özel bir poliçe oluşturabiliyor.
Diğer tarafta, telematik uygulamaları var. Telematik uygulamalarında, araç verilerini toplayan bir cihaz araçlara takılıyor. Bu cihaz sürüşle ilgili verileri topluyor.
Hasar tespitinde ve ekspertiz süreçlerinde kullanılabilecek bir sistem de drone'lar. Özellikle, ulaşılması zor ve riskli bölgelerde hasar tespit ya da ekspertiz çalışması yapılacaksa, drone'lar bölgeye uzaktan gönderilebiliyor. Başka bir uygulama ise, kamera uygulamaları. Bugün satış temsilcilerinin elinde şirketleri tarafından verilen tabletler var. Tabletlerin kamera özelliğini kullanarak bulunduğunuz mekana anında ekspertiz yapabiliyorsunuz.
Diğer bir ortam da ödeme sistemleri… Aslında kart ile ödeme sistemleriyle Türkiye çok önceden tanıştı.
Dijital cüzdan konusunda gelişmiş uygulamalarımız var. BKM Ekspres bunlardan bir tanesi. Bu sistem ile ödeme alınması anında gerçekleşebiliyor. Sigorta şirketlerinin bu tarz entegrasyonları vasıtasıyla müşteriden poliçe miktarını anında çekebileceğiniz gibi, hatırlatma ekleyebiliyor ya da otomatik ödeme yaptırabiliyorsunuz.
Telematik uygulamaları tarım alanında da kullanılabiliyor. Çiftçinin sulama maliyetlerini düşürecek çözümler üretmek çiftçinin ürünü korumasına yönelik çalışmalar yapmak mümkün.
Bu teknolojiler sanki son kullanıcıya yönelikmiş gibi gözükse de, sigorta şirketinin ödediği hasarları da azaltıyor. Makro ölçekte ise reasürörün yükünü azaltıyorsunuz. Dolayısıyla, sadece ülke ekonomisine değil, dünya ekonomisine de katkısı oluyor.

Bu teknolojilerin yaygınlaşması acenteleri nasıl etkileyecek?
Sigortacılık genelde aracıyla büyüyen bir sektör olduğu için konuşulanlar karşısında kendini farklı bir konumda hissedebiliyor ve karşı çıkabiliyor. Acentelere yönelik de pek çok uygulama var. Acenteler sanki bir para toplama merkezi gibi çalışmayıp, bilgilendirme ve danışmanlık yapan yapılara dönüşebilirler. Bu kârsız bir alan değil. Burada acentenin ne kadar uzman olduğu öne çıkıyor. Dolayısıyla, uzmanlık hizmetiniz karşısında para alıyorsunuz. Böyle olması da acentenin bilgi seviyesinin profesyonel düzeyde olmasını gerektiriyor.

Son olarak; sigorta teknolojilerinin Türkiye'deki geleceğini nasıl görüyorsunuz?
InsurTech konusunda Türkiye gelecek vaat ediyor. Bunun nedeni de toplumsal altyapı, yani genç nüfus. Bu nüfus riski üzerinde taşımayı seviyor. Dolayısıyla, durumu iyi okuyabilen startup'lar olduğu sürece, yatırımcılar da arkasından gelecektir. Önemli olan, bu girişimcilerin sigortanın mantığını doğru bilmesi.
Kısa vadede benim tavsiyem şu: Sigorta şirketleri, iyi startup'ları kendilerine çekebilecek mekanizmalar oluşturabilirler. Bankalar böyle bir atılım yaptı, sigorta tarafında da bunun gerçekleştiğini göreceğiz. InsurTech'in bilinirliğini de artırmamız lazım. Tüm finansal sektör FinTech'in ne ifade ettiğini anlamaya başladı. Bundan sonra, sigorta sektörüne yönelik finansal çözümleri nasıl gerçekleştirebileceğimizi düşünmemiz ve yurtdışındaki örnekleri çok iyi gözlemlememiz gerekiyor.
Burada görev sadece sigorta şirketlerine değil, sigortada regülasyonları ortaya koyan kurumlara ve TSB gibi yapılara da düşüyor. Önümüzdeki dönemde InsurTech konusunda da bir sektörel bilgilendirme yaparak, sektördeki tarafları bir araya getirmeyi planlıyoruz. Belki yatırımcı da hazır, ama kim nerede bilinmiyor. Böyle bir platformda tarafları birleştirmek mümkün olabilir.

REKABET VE BERABERLİĞİN BİRLEŞİMİ: "REKABERLİK"

BES'te Otomatik Katılım'ın sigorta teknolojilerine yansıması nasıl olur?
Bugün zorunlu katılımla beraber sektöre, sigorta sektörüyle henüz tanışmamış çok sayıda birey girecek. Daha önce hayal bile edilemeyecek sayıda katılımcı gelecek. Pazarı ve müşterileri yönetebilmek için yaratıcı çözümlere gerek var. Gerek FinTech olsun, gerek InsurTech olsun ortak özellikleri inovatif olmaları, süreçleri ya da ürünleri değiştirebilmek. Finansta bu hizmetlere 'yıkıcı' (disruptor) deniyor. Şirketler bunları tehdit olarak görebiliyorlar. Ben risk olarak görmüyorum, burada sektörü kalkındırabilecek, iyileştirebilecek bir yapıdan bahsediyoruz. Biz rekabet etmek değil, 'rekaberlik' kavramını kullanıyoruz. Rekabet ve beraberlik, işbirliği kavramlarını birleştiriyoruz. Aslında Türk kültürüne de birlikte rekabet edebilmek kavramı uyuşuyor. Aksi takdirde, rakibini sadece bir tehdit olarak gören şirketlerin bir opsiyonu da startup'ları satın almak. Büyük balık küçük balığı yer durumu oluşuyor. Ancak, süreç her zaman bu şekilde gerçekleşmiyor. Çok fazla küçük startup varsa, onlar yaptığınız işten parçalar almaya başlıyorlar ve bunu da çok daha kolay yapabiliyorlar. Hacimlerinin küçüklüğü ve düşük bilançolarla çalışmaları, bunun yanında müşterileri çok iyi anlamaları etkili oluyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



Online satışta Avrupa 'farkı'

Viyana Üniversitesi ve danışmanlık şirketi Mount Onyx'in araştırmasına göre, sigortacılıkta internet üzerinden yapılan satışlarda örnek olarak Avrupa ülkeleri gösteriliyor. Avrupa ülkelerinin neredeyse hepsinde online sigorta satışı yapılsa da servis ve satış yetkinliği açısından ülkeler arasındaki fark oldukça büyük. İngiltere, Hollanda ve İrlanda online satışta başarılıyken, Danimarka, İtalya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan online hizmette başı çekiyor.

2016 yılında sigorta sektörünün büyümesinde önemli bir rol oynayan ve geleneksel dağıtım kanallarına müşteriyi bağlayıcılık noktasında destek olan online sigortacılık neredeyse tüm Avrupa ülkelerinde yaygın olarak kullanılıyor. Günümüzde, başarılı olmak isteyen sigorta şirketlerinin online satış ve online ürünleri tercih etmemek gibi bir seçeneği bulunmuyor.

Diğer sektörlere göre online satışların sigorta sektörüne gelmesi daha uzun sürdü. Bunun nedeni ise büyük ölçüde satış kanalları arasındaki çıkar çatışması algısı oldu. Ancak, müşteriler daha fazla online ve direkt satış özelliklerini talep ettiği sürece, bu istekleri yerine getirilmeye devam edecek.

Günümüzde Avrupa'da sigorta şirketleri tarafından kurulan yaklaşık 300 online satış kanalı hizmet veriyor. Tabii, bu online satış kanallarının hepsinin başarılı olduğu anlamına gelmiyor. Sadece satışa indirgenemeyecek olan online iş süreçlerinin uzun dönemde başarılı olabilmesi için neredeyse 30 adet gider ve büyümeye bağlı faktör bulunuyor. Bu da, online süreçlerde finansal başarı için hedef, ürün, fiyatlandırma, tanıtım, dağıtım, hizmet, paydaşlar ve çalışanlar gibi pek çok boyutun değerlendirilmesi anlamına geliyor.

İyi bir online satış stratejisi geliştirmek için şirketlerin cevaplaması gereken sorulardan bazıları şunlar: Avrupa'daki trendler, sektör standartları ve en iyi uygulama kriterleri nedir?

Faaliyet gösterdiğimiz ülke bu konuda Avrupa'ya kıyasla hangi noktada duruyor?

Rekabette geriye düşmeden nasıl daha fazla büyüme elde edebiliriz?

AVRUPA ÖRNEK ALINIYOR

Mount Onyx ve Viyana Üniversitesi tarafından ortak olarak hazırlanan ve online sigortacılığı konu alan "Ülke Raporları", Avrupa'daki ülkelerin geniş kapsamlı bir SWOT analizini sunuyor. Araştırmada 31 ülke ve neredeyse 300 online ve direkt sigorta satış kanalı ürün, fiyat/kârlılık, tanıtım, ürün, satış ve hizmet alanlarında niceliksel olarak değerlendiriliyor. Araştırmaya göre artık online sigortacılıkta ülke analizleri ve karşılaştırmaları yapılırken Avrupa sektör standartları ve en iyi uygulamaları baz alınıyor.

AVRUPA'DAKİ TRENDLER

Online sigortacılık kanallarında üç farklı şekilde örgütlenebiliniyor: Hibrit, pasif ve aktif iş modelleri… Hibrit model, internet satış kanalına yönlenebilecek müşteriyi elde tutmak için tercih ediliyor. Online satış yapılıyor, ancak geleneksel kanal tarafından çok ciddi promosyonlarla desteklenmiyor. Pasif online kanallar da müşteriyi elde tutmayı amaçlıyor. Geleneksel kanallar vasıtasıyla minimum harcamayla yeni müşteri kazanmak için uğraşıyor. Aktif online kanallarsa müşteri kazanmak için maksimum kaynak ayırıyor ve televizyon reklamı bile yapıyor.

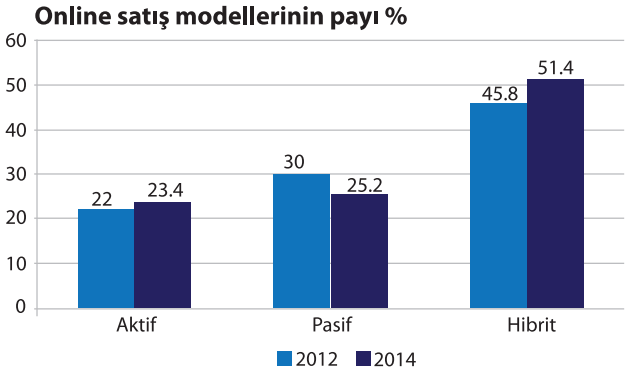
Avrupa'daki trend net bir şekilde hibrit model olarak göze çarpıyor. 2012-2014 arası online kanallar arasında hibrit modelin payı %45.8'den %51.4'e yükselmiş durumda. Aktif modelin payı ise %22'den %23.4'e çıkmış. Pasif model bu iki yıl içinde düşüşe geçerken, oranı %25.2 olarak gerçekleşmiş.

ÜLKELER ARASINDA FARK VAR

Avrupa ülkelerinin güçlü ve zayıf olduğu noktalar arasında büyük farklar gözlemleniyor. Örnek olarak; 5 Avrupa ülkesinde aktif olarak sadece hibrit modeller bulunurken, ülkelerin neredeyse aktif bir model bulunmuyor. Avrupa'daki online satış kanallarının müşteriler için çekiciliği, kalitesi ve dolayısıyla başarı potansiyeli 300 ayrı kriter dikkate alınarak ölçülüyor. Bu kriterlere KPI (Anahtar Performans Göstergeleri) deniliyor. KPI yüzdelik birimler üzerinden değerlendiriliyor. Satış yetkinliğinde en yüksek puanlı ülkeler (TAVAN ülke) ve en düşük puanlı ülkeler (TABAN ülke) karşılaştırıldığı zaman çok büyük farklar ortaya çıkıyor. Yukarı ve çapraz satış modelinde en yüksek ve en düşük puanlı ülkelerin arasındaki fark %61.1 olurken, çağrı merkezi ulaşılabilirliğinde bu fark %77.7'ye çıkıyor. İngiltere, Hollanda ve İrlanda gibi ülkeler, tüm KPI ölçümlerinde satış yetkinliği yüksek çıkan ülkeler olarak dikkat çekiyor. Bu ülkeler doğal olarak direkt ve online satışın toplam prim üretiminde payının en yüksek olduğu ülkeler. Avrupa'nın online satış kanallarındaki hizmet yetkinliği tarafında ise, en büyük fark "online hizmet" tarafında. Bu tarafta TAVAN ve TABAN ülkeler arasındaki fark %53.2. Hizmet yetkinliğine bakıldığında ise listenin başında Danimarka, İtalya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan bulunuyor.

Çalışmayla ilgili detaylara mountonyx.com/europepress adresinden ulaşılabilir.

Online satış modellerinin payı %

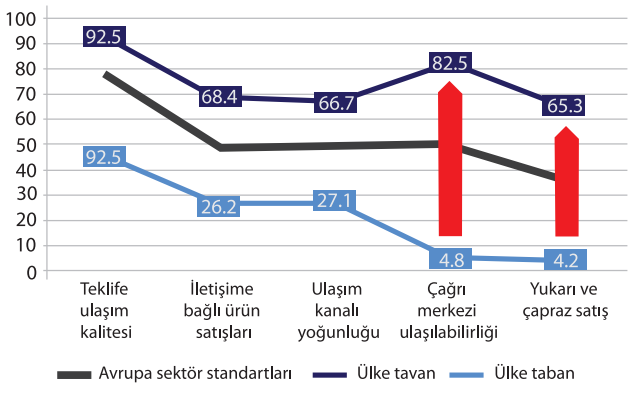


Sigortacıların sahip olduğu online/direkt satış kanalları sayısı: 2012 yılında 273, 2014 yılında 282

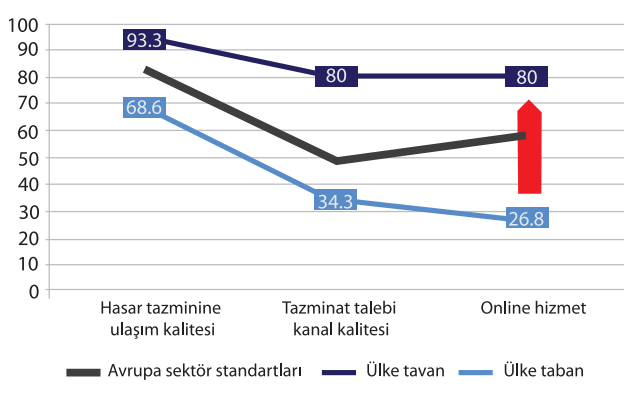
KPI (Anahtar Performans Göstergeleri)

Kaynak: Mount Onyx/ Viyana Üniversitesi

KPI'lara göre satış yetkinliği %



KPI'lara göre hizmet yetkinliği %



Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



• 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

2016'da küresel sigortacılıkta BÜYÜME YAVAŞLADI

Swiss Re'nin yayınladığı son Sigma raporuna göre, 2015 yılında küresel çapta %3 oranında artan hayat dışı prim üretimi, 2016 yılında %2.6 oranında arttı. Gelişmekte olan ülkelerdeki büyüme oranı her ne kadar 2015'ten iyi olsa da, son yılların ortalamasının aşağısında kaldı. Gelişmiş ülkelerdeyse hem hayat dışında hem de hayat sigortalarında yavaşlama kaydedildi.

Swiss Re, küresel sigortacılığın 2016 yılında elde ettiği sonuçlara ve 2017'ye dair öngörülerini açıkladığı yeni Sigma raporunu yayınladı. Buna göre, 2016 yılında hayat dışı prim üretimindeki büyüme yavaşladı. 2015 yılında %3 oranında artan hayat dışı üretim, 2016 yılında Swiss Re'nin tahminlerine göre %2.6 oranında arttı.

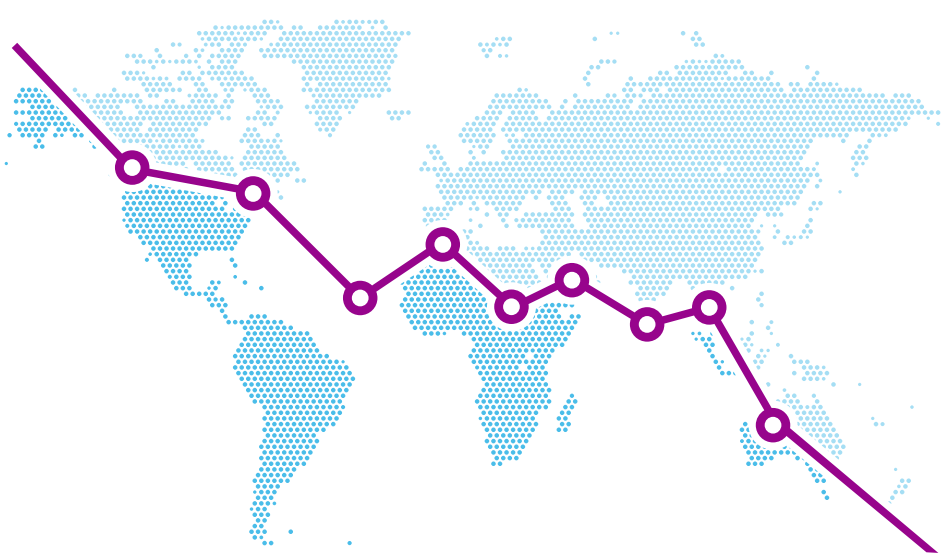
Gelişmiş ülkelerde hayat dışı üretimdeki artış 2015 yılında %2.5'ken, 2016 yılında %1.7'ye geriledi. Batı Avrupa pazarlarındaki üretim, İspanya ve Almanya'da oto sigortalarının ivme kazanması sebebiyle artış gösterdi. İngiltere ve Fransa'da üretim dengeli de olsa kayda değer bir artış görülmedi. İtalya'da önceki yıllara kıyasla oranı daha az da olsa hayat dışı üretim yine küçüldü. Üretimdeki artışın hızlandığı diğer büyük ülkeler Kanada, Japonya ve Güney Kore oldu.

BÜYÜME ORANLARI ORTALAMANIN ALTINDA KALDI

Gelişmekte olan pazarlardaki hayat dışı üretim 2016 yılında %5.3 oranında büyüdü. Bu oran her ne kadar 2015'e kıyasla daha iyi de olsa, 2010-2014 yılları arasındaki ortalama büyüme oranı olan %8'in aşağısında kaldı.

Bu düşük oranlı büyümenin temel sebepleri Latin Amerika'daki ekonomik durgunluk, Sahra Altı Afrika'daki büyük pazarlardaki negatif gelişmeler ve 2015 yılında hayat dışı primde %10'luk bir büyüme yakalayan Çin'in 2016'da %7.3 büyümesi oldu.

Bölgeler bazında bakıldığında, Latin Amerika'da hayat dışı sektör 2016'da sadece %0.3 oranında büyüdü. Bir önceki yıl bölgedeki büyüme oranı %3'tü. Brezilya, Arjantin, Venezuela ve Peru'daki ekonomik bozulma sigorta sektörünü de etkiledi. Buna karşın, ekonomisi iyiye giden Meksika hayat dışında da iyi büyüme oranları sergiledi. Kolombiya ve Şili'de de büyüme az da olsa sürdü.





TRUMP'IN SEÇİLMESİ BÜYÜMEYİ ETKİLEMEZ

Swiss Re'ye göre, ABD ekonomisi 2016'nın ilk yarısında belli belirsiz bir büyüme sergiledi, ancak üçüncü çeyrekte kendini toparladı. Bundan hareketle, 2017'de ABD'nin gayrisafi yurtiçi hasılasının (GSYİH) %2.2 oranında büyüyeceği düşünülüyor. Swiss Re, her ne kadar ABD Başkanlığına Donald Trump'ın seçilmesi bir belirsizlik yaratsa da bu durumun büyüme oranını değiştirmeyeceğinin altını çiziyor. İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden çıkışının GSYİH'si üzerinde negatif bir etkisi olacağı, ancak henüz bu etkinin boyutlarının kestirilemeyeceği ifade ediliyor. Çin ekonomisinin büyüme hızının da gelecekte yavaşlayacağı, ancak kısa vadede %6.5 civarında seyredeceği belirtiliyor. Buna karşın Japonya'nın büyüme oranlarının %0.5 ile %1 civarında olacağı düşünülüyor.

ORTA VE DOĞU AVRUPA OTO SİGORTALARINDA BÜYÜDÜ

Orta ve Doğu Avrupa hayat dışı pazarı da iki yıllık bir küçülmenin ardından yine büyüme rakamlarına döndü. Bundaki temel etken oto sigortalarındaki büyüme oldu. Polonya'da, oto sigortalarındaki fiyatlar 2015 yılının ortalamasına göre %6.5 oranında artınca, hayat dışı üretim de belirgin bir artış sergiledi. Orta ve Doğu Avrupa'nın ikinci en büyük pazarı olan Rusya'da hayat dışı prim üretiminin 2015 yılında %12 oranında daralmasının ardından 2016 yılında bir iyileşme görüldü ve üretim %2.6 oranında arttı. Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Slovakya'da da dengeli bir büyüme gerçekleşti. Orta ve Doğu Avrupa'da oto sigortası fiyatlarında yapılan düzenlemelerin etkisi, özellikle 2015 yılında Romanya'nın bu branşta gösterdiği kötü performansın ardından tüm bölgede hissedildi.

HAYAT DIŞINDAKİ BÜYÜMEDE TÜRKİYE FARKI

Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da 2015 yılında %6.3 oranında artan hayat dışı prim üretimi, 2016 yılında hızlandı ve %9.3 oranında artış sergiledi. Türkiye'de hayat dışı üretim oto, mühendislik, kredi ve sorumluluk sigortaları gibi tüm temel branşların ivme kazanması sonucunda %22 oranında arttı. Oto sigortalarında fiyatların yükseldiği Suudi Arabistan'da da çift haneli büyüme rakamları kaydedildi. Bölgedeki büyük pazarlar arasından sadece Birleşik Arap Emirlikleri'nde üretimde azalma yaşandı. Üretimdeki artışa karşın, bölgedeki birçok pazarda fiyat rekabeti ve ürünlerin yeterince çeşitli olmaması sebebiyle kârlılık azaldı.

Sahra Altı Afrika'da ulaşılabilen veriler ışığında bakıldığında, seçilen ülkelerdeki hayat dışı pazarlarda 2015 yılına kıyasla belli belirsiz bir büyüme görüldü. Güney Afrika'daki zayıf ekonomi sebebiyle üretimdeki artış %0.3'te kaldı. Doğal kaynaklar açısından zengin olan ve ekonomisini bunun üstüne kuran bölgedeki diğer ülkelerde ekonomik durgunluk ile doğal gaz ve petrol fiyatlarındaki düşüş, prim üretimini de olumsuz etkiledi.

Gelişmekte olan ülkelerdeki reel büyümeye karşın, birçok ülkenin prim üretimindeki artış, para birimlerinin dolar karşısında değer kaybetmesi sebebiyle zayıf kaldı. Yine de kur farkının 2016 yılındaki etkisi, 2015'e kıyasla daha az oldu. Gelişmekte olan ülkelerde dolar bazında hayat dışı prim üretimi 2016'da %3.8 oranında arttı. 2015 yılında üretim dolar bazında %2 oranında küçülmüştü.

ABD'DE KÂRLILIK AZALDI

2016 yılının ilk yarısında ABD hayat dışı pazarında bileşik rasyo 2.2 puan gerileyerek %99.8'e düştü. Rapora göre bu düşüşteki temel etken, bir önceki yıla göre daha yüksek olan afet hasarları ve düşük rezervler oldu.

Avrupa'da 2016'nın ilk yarısındaki underwriting kârlılığı, 2015 yıl sonuna yakındı. Ortalama bileşik rasyo %95 civarında seyretti. Almanya ve Fransa'daki underwriting sonuçları, mayıs ve haziran aylarında gerçekleşen ve 2.7 milyar euro sigortalı hasara yol açan sellerden olumsuz etkilendi. Underwriting kârı İsviçre'de dengeliydi, ancak İtalya'da oto sigortalarındaki kârlılığın zayıflaması sebebiyle biraz düştü. Ağustos ve kasım aylarında İtalya'yı vuran depremler, düşük sigortalılık oranı dolayısıyla kârlılık üzerinde çok da etkili olmadı. Kuzey Avrupa ülkeleri, İngiltere ve İspanya gibi diğer ülkelerde underwriting kârlılığı temel olarak oto sigortalarında görülen iyileşme sebebiyle arttı.

Asya-Pasifik Bölgesi'nin en büyük iki pazarı olan Japonya ve Avustralya'da underwriting kârlılıkları farklılık gösterdi. Japonya'da Kumamoto depremi ve oto

HAYAT BRANŞINDA GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER HIZLI BÜYÜYECEK

Swiss Re, 2017'de hayat branşında küresel olarak %4.8, 2018 yılındaysa %4.2 oranında büyüme öngörüyor. Swiss Re'nin beklentilerine göre, gelişmiş pazarlarda hayat branşı hem 2017 hem 2018'de %2.1 büyüyecek. Gelişmekte olan ülkelerdeyse hayat prim üretimi 2017'de %14.9, 2018'deyse %10.9 oranında artacak. Küresel hayat pazarının lokomotifi yine gelişmekte olan ülkeler olacak. Dengeli ekonomik büyümeleri, artan nüfusları, şehirleşmeleri ve orta sınıf nüfusun gelişmesi sayesinde bu ülkeler hem sigortacılar hem sigorta penetrasyonu açısından olumlu bir tablo çizecek. Gelişmiş ülkelerdeki hayat sigortacıları, yüksek büyüme oranları sergileyen ülkelerde büyümeyi sürdürecek de olsa, gelişmiş ülkelerdeki yavaşlama hayat branşında büyüme oranlarını düşürecek. Aynı zamanda, gelişmekte olan ülkeler, özellikle de gelişmekte olan Asya giderek gelişmiş pazarlara girip know-how edinecek ve coğrafi açıdan farklı alanlara yönelecek.

Hayat dışı prim üretimindeki büyüme oranları

Ülke/Bölge	2014	2015	2016 tahmini	2017 öngörü	2018 öngörü
ABD	3.0%	3.6%	2.3%	1.3%	1.5%
Kanada	1.9%	4.1%	0.8%	1.7%	2.6%
Japonya	1.2%	1.3%	–1.0%	1.2%	2.2%
Avustralya	1.3%	0.5%	–0.4%	0.6%	1.4%
İngiltere	–1.7%	1.3%	1.5%	0.3%	1.4%
Almanya	1.8%	3.3%	2.5%	0.9%	1.1%
Fransa	0.3%	1.0%	0.8%	0.4%	2.8%
İtalya	–3.0%	–2.9%	–1.8%	0.3%	2.3%
İspanya	–0.2%	3.0%	4.6%	4.1%	4.3%
Gelişmiş ülkeler	1.8%	2.5%	1.7%	1.3%	1.9%
Gelişmekte olan ülkeler	6.4%	4.9%	5.3%	5.7%	6.7%
Dünya ortalaması	2.7%	3.0%	2.4%	2.2%	3.0%

Hayat prim üretimindeki büyüme oranları

Ülke/Bölge	2014	2015	2016 tahmini	2017 öngörü	2018 öngörü
ABD	–1.7%	4.3%	1.6%	1.7%	1.7%
Kanada	7.6%	3.5%	3.0%	3.6%	3.7%
İngiltere	–11.9%	17.6%	2.2%	1.5%	2.0%
Japonya	6.8%	1.5%	2.6%	2.0%	1.3%
Avustralya	26.5%	–7.4%	–5.7%	4.1%	4.1%
Fransa	8.4%	1.3%	1.4%	1.4%	2.6%
Almanya	2.4%	–2.7%	–2.3%	0.9%	1.3%
İtalya	29.5%	4.0%	–2.1%	0.2%	1.1%
İspanya	–2.5%	3.4%	23.9%	1.5%	0.9%
Hollanda	–4.6%	–16.9%	2.9%	1.6%	1.6%
Gelişmiş ülkeler	4.0%	3.4%	2.0%	2.1%	2.1%
Gelişmekte olan ülkeler	7.8%	13.2%	20.1%	14.9%	10.9%
Dünya ortalaması	4.7%	5.0%	5.4%	4.8%	4.2%

sigortalarında ödenen yüksek hasarlar sebebiyle underwriting sonuçlarında bozulma görüldü. Buna karşın kârlılığı iyi olan Avustralya'daysa sorumluluk ve oto sigortalarındaki olumsuz tablo, yangın branşındaki iyi sonuçlar sayesinde kârlılığı kötü bir şekilde etkilemedi.

GELİŞMİŞ ÜLKELERDE 'HAYAT' YAVAŞLADI

2016'da küresel hayat pazarında prim üretimi %5.4 oranında arttı. 2015 yılında üretimdeki artış %5 oranında gerçekleşmişti. Gelişmiş pazarlarda, 2015 yılındaki %3.4'lük artışa kıyasla hayat prim üretimi yavaşladı ve 2016 yılında sadece %2 oranında artış gösterdi. Kuzey Amerika'da üretim %1.7 oranında arttı, oysa 2015 yılında bölgedeki üretim artışı %4.2 oranındaydı. Gelişmiş Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgesinde hayat prim üretimi %1.6 oranında arttı. Bir önceki yıl bölgedeki üretim artışı %3.6'ydı.

GELİŞMEKTE OLAN ASYA'DA HAYAT PRİM ÜRETİMİ %27 ARTTI

Gelişmekte olan ülkeler, özellikle de gelişmekte olan Asya, 2016 yılında hayat branşındaki büyümenin lokomotifi oldu. Gelişmekte olan ülkeler hayat branşında %20.1 oranında büyüdü. 2015 yılında bu oran %13.2'ydi.
Gelişmekte olan Asya'da hayat prim üretimi 2016 yılında %27 büyüdü. 2015 yılında bölgedeki üretim artışı %17'ydi. Çin'de hayat prim üretimi 2015 yılında %22 oranında artmıştı, 2016'da bu oran %34 oldu. 2016 yılında Çin, gelişmekte olan ülkelerdeki prim üretiminin %57'sini sağladı. Ayrıca, gelişmekte olan Asya'nın prim üretiminin 2/3'ü de Çin'den geldi. Diğer yandan, düşen bankasürans satışları Tayland'daki prim üretimini yavaşlattı. Filipinler'deyse, sigortacıların kârlılığa odaklanması sebebiyle üretimde daralma gözlemlendi.

BÜYÜME YİNE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDEN GELECEK

Swiss Re, hayat dışında 2017 ve 2018 yıllarında ölçülü bir büyüme bekliyor. Önümüzdeki iki yılda hayat dışında büyümenin lokomotifi yine gelişmekte olan ülkeler olacak ve bu ülkelerde üretim %7-8 civarında artacak. Gelişmiş ülkelerdeki hayat dışı üretimdeki büyüme, önümüzdeki senelerde, artan enflasyon oranları ve ölçülü ekonomik büyüme sebebiyle yavaşlayacak. Bu öngörülerin ışığında, Swiss Re, küresel hayat dışı pazarında 2017 yılında %2.2, 2018 yılında %3 oranında büyüme bekliyor.

EKONOMİDEKİ DURGUNLUK BİRÇOK BÖLGEYİ ETKİLEDİ

Latin Amerika'da hayat prim üretimi yavaşladı. Bölgede üretim 2015 yılında %8.3 oranında artmışken, 2016 yılında bu oran %6.9 olarak gerçekleşti. Yavaşlamanın sebebi bölgedeki büyük pazarların ekonomilerindeki durgunluktu. Brezilya'da 2015 yılında %8.3 artan hayat üretimi, 2016 yılında sadece %2.4 oranında artabildi. Venezuela'da ekonomik krizin de etkisiyle üretim %15 azaldı. Arjantin'de de üretimde yavaşlama görüldü.
Buna karşın Şili, Kolombiya ve Peru %7-13 aralığında değişen oranlarda büyüdü.
Orta ve Doğu Avrupa da 2016 yılında hayat branşında ortalamasının altında bir performans sergiledi. Prim üretimi 2016'da da daraldı, böylece üst üste dört yıldır bölgede küçülme yaşanmış oldu. Daralma, Rusya'da bankaların şube ağlarını kullanarak birikimli ürünler satarak üretimi yüksek oranlarda artırmasına karşın gerçekleşti. Polonya ve Çek Cumhuriyeti'nde hayat üretimindeki küçülme çift haneli oranlardaydı.
Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesinde hayat prim üretimi %4.2 oranında arttı. 2015 yılında bu artış %7.5 oranında gerçekleşmiştir. Yavaşlamanın sebebi siyasi gerilimlerin tırmanması ve düşük petrol fiyatları oldu. Sahra Altı Afrika'da da üretim artışı yavaşlayarak %1.1'e geriledi. Bunun sebebi, bölgedeki hayat üretiminin %90'ının geldiği Güney Afrika'daki yavaşlamaydı.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Fairfax, Allied World'u 4.9 milyar dolara satın aldı

Hayat dışında faaliyet gösteren Kanada merkezli Fairfax Financial, İsviçreli Allied World'ü 4.9 milyar dolara satın aldığını açıkladı. Allied World bundan böyle Fairfax Grup'un bünyesinde yer alacak. Konu hakkında açıklama yapan Fairfax Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Prem Watsa, Fairfax Grup'a katıldıkları için heyecanlı olduklarını dile getirdi. Allied World Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Scott Carmilani de bunun kendileri için büyük bir fırsat olduğunu belirtti. Öte yandan Fairfax, Afrika'da yatırım yapmak için bir fon oluşturmak amacıyla şirket hisselerini Kanada Borsası'nda halka arz edecek. Fairfax, bu halka arz ile 1 milyar dolar civarında fon toplamayı hedefliyor.

Reasüransçılar Hindistan'a şube açmak için yarışıyor

Dünyanın önde gelen reasürans şirketlerinden Hannover Re ile SCOR, Hindistan'da şube açmak için Hindistan Sigorta Düzenleme ve Geliştirme Otoritesi'nden (IRDAI) Hindistan'a bir şube açmak için onay aldı. Hint pazarının yabancı reasürörlere açılması Hannover Re'nin ülkenin büyüyen sigorta pazarına doğrudan erişimini sağlayacak. Şirket, bu lisansla mülk / kaza sigortası (tarımsal ticaret gibi) hayat ve sağlık gibi alanlarda söz konusu ülkede reasürans desteği sağlamayı planlıyor. IRDAI'den "R3 yetkilendirmesi" onayını alan SCOR'un 1973 yılından beri Hindistan'da bir irtibat bürosu bulunuyor. 2005 yılından bu yana Hindistan'da iş yazan şirket şube açarak grubun Hindistan pazarına olan bağlılığını ve ülkedeki müşterilerine hizmet sunumunun daha da güçlü devam ettirmeyi amaçlıyor.

Otomatik BES işverenlere anlatılıyor

Türkiye Sigorta Birliği, 1 Ocak 2017'den itibaren başlayan Bireysel Emeklilikte Otomatik Katılım hakkında TOBB işbirliği ile çeşitli illerde ticaret ve sanayi odalarında işverenlere yönelik bilgilendirme toplantıları düzenliyor. 19 Aralık Pazartesi günü Konya'da başlayan toplantılar, 20 Aralık Salı günü Tekirdağ'da, 21 Aralık Çarşamba günü Ankara'da gerçekleşti, Manisa, Sakarya, Kayseri, Kocaeli ve Antalya illerinde devam etti. Hazine Müsteşarlığı ve Emeklilik Gözetim Merkezi yöneticilerinin de katıldığı toplantılarda katılımcılara öncelikle 2003 yılında başlayan Bireysel Emeklilik Sistemi'nin 13 yılda sağladığı gelişmeler anlatılıyor. Otomatik Katılım'la sistemde sağlanacak ivme ile ülkemizdeki Otomatik Katılım uygulaması hakkında bilgi veriliyor. Otomatik Katılım'ın işverenlere ve çalışanlara sağlayacağı faydalar ve sistemin neden gerekli olduğu aktarılıyor. Türkiye Sigorta Birliği, Hazine Müsteşarlığı ve Emeklilik Gözetim Merkezi yöneticilerinin yaptıkları sunumların ardından işverenlerin soruları yanıtlanıyor.



Eşdeğer parça kullanımı yasalaşıyor

TBMM Meclis Plan Bütçe Komisyonu gündeminde olan torba yasa tasarısıyla araçlar kaza yaptığında yapılacak tamirde orijinal olmayan ancak belgeli eşdeğer parçaların kullanımına olanak tanınması yasal hale getiriliyor. Torba tasarıya göre mali sorumluluk sigortası kapsamında riskin gerçekleşmesine bağlı olarak hasar tedvir sürecinde orijinal olmayan belgeli eşdeğer parçalarında da kullanılmasına olanak tanınacak.
Düzenleme gerekçesinde "Bu husus sigortacılık ilkelerinin bir gereği olduğu kadar rekabetçiliğin de bir şartıdır. Bu uygulama ile bu parçaların üretimini yapan yerli sanayimize de katkı sağlanmış olacaktır. Bu çerçevede, parça tedarikinde belgelenmiş olmak kaydıyla, parçaların kullanılmasını teminen madde hazırlanmıştır" denildi.
Türkiye Barolar Birliği, "Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları" düzenlemesine dava açmıştı. Danıştay da bunun üzerine, kasım ayında aldığı bir kararla, sigorta şirketleri tarafından karşılanan hasar onarımlarında çıkma ve sökme parçaların kullanılmasını serbest bırakan maddenin yürütmesini durdurmuştu.



Kış mevsimini Ortaköy Feriye'de karşıladık...

Geçen ay yazarlar yemeği için Ortaköy Feriye Lokantası'nda buluştuk. Ortaköy Feriye Boğaz kıyısındaki en güzel mekânlardan biri. Arkada tarihi Ortaköy Camii ve Boğaz Köprüsü'yle, neredeyse tüm dünyada İstanbul'u simgeleyen bir manzaraya sahip.
Bizim Feriye'de buluştuğumuz gün, hava güneşli ancak çok soğuktu. Öyle olunca yemeği kapalı mekanda yedik. Kapalı mekandaki sıcaklığa güneş de eklenince, ortaya rahatsız edici bir durum çıktığından zorunlu olarak perdeleri kapatmak durumunda kaldık. Ve tabii İstanbul'un simgesi o güzelim manzarayı da sadece perde gerisinden, belli belirsiz izleyebildik.
Geçen ayki yemek, bizim müzmin bahisçilerin hesap alışverişiyle başladı. Öyle ya, bir önceki ay Fenerbahçe-Galatasaray derbisi oynanmıştı ve bizim bahisçiler derbinin hesabını gördüler. Bu kez de çoğu zaman olduğu gibi gülen taraf Fenerbahçeli bahisçiler oldu. Ancak işin sevindirici yanı, dolar üzerinden girilen bahis hesabı, son günlerin moda akımına uygun olarak Türk Lirası üzerinden görüldü…
Geçen ayki yemekte konuklarımız Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan ve Genel Müdür Yardımcıları Suat İnan ile Ömer Sacan'dı.
Belli belirsiz görebildiğimiz Boğaz manzarasına rağmen keyifli bir yemek yedik. Yemekler güzel, ortam sıcaktı. Derbizede Galatasaraylıların bile keyfi yerindeydi. Futbolla başlayan sohbet, yatağını bulup kendi gönlünce aktı…
(M.Emin Özcan)

AvivaSA'da Fırat Kuruca dönemi

AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ta bayrak değişimi yaşandı. 2005 yılından bu yana şirkette Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini devam ettiren Fırat Kuruca, Genel Müdürlük görevine atandı. Kuruca, Boğaziçi Üniversitesi İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünü bitirdi. İş hayatına 1989 yılında başladı ve yurtdışında ve Türkiye'de, finans ve idari işler alanlarında çeşitli görevlerde bulundu. AvivaSA'ya 2005 yılında Finans'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak katıldı. Kuruca'nın 25 yıllık iş deneyimi bulunuyor. Kuruca'dan boşalan AvivaSA Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine ise, Aksigorta Mali İşler ve Hasar Fonksiyonlarından Sorumlu Genel Müdür yardımcısı Erkan Şahinler getirildi.



Garanti Emeklilik ve Hayat GM'si Göçer

Garanti Emeklilik ve Hayat Genel Müdürlük koltuğunda değişim yaşandı. 1 Ağustos 2012 tarihinden bu yana Garanti Emeklilik ve Hayat Genel Müdürlüğü görevini sürdüren Cemal Onaran'ın Garanti Bankası'na Genel Müdür Yardımcısı olarak atanması sonrası, Garanti Emeklilik ve Hayat'ta boşalan Genel Müdürlüğe, Garanti Bankası Bireysel Bankacılık Koordinatörü Burak Ali Göçer atandı. Burak Ali Göçer, 2012 yılından beri Garanti Bankası Bireysel Bankacılık Pazarlama Koordinatörü olarak görev yapıyordu.



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 - Ocak 2017, 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.



AB YOLUNDA SİGORTACILIK:

Sırbistan

Avrupa Birliği'yle (AB) yakın ilişkiler yürüten ülkelerden biri de Sırbistan. AB yolunda finansal altyapısını yenileyen Sırbistan'da en hızlı büyüyen alanlardan biri de sigortacılık...

Eski Yugoslav ülkeleri, günümüzde hem ekonomide hem de görünüşte büyük bir dönüşüm sürecine girmiş durumda. AB'ye girmeye hazırlanan Sırbistan da özellikle finans alanında kendini yeniden yapılandırıyor. 2014 yılının aralık ayında hazırlanan ve 2015 yılının başında yürürlüğe giren yeni sigorta yasası da, Sırbistan Hükümeti'nin ülkenin ekonomisini tekrardan yapılandırıp, yola sokmak için yaptığı reformların bir parçası. AB sermaye yeterliliği standartlarını esas alarak hazırlanan yeni yasalar, finans ürünlerine bağlı hayat sigortalarının satışının özendirilmesi, sigorta ürünlerinde şeffaflığın artırılarak müşteri güvenliğinin artırılması, aracı ve aktüerlere verilen sürekli eğitimler ve şikayetlerin direkt olarak Sırbistan Merkez Bankası'na iletilebilmesi ülke sigortacılığında ciddi bir büyümeyi tetikliyor.

SİGORTADA AVRUPA BİRLİĞİ STANDARTLARINA YAKLAŞIYOR

Hayat ve hayat dışında toplam prim üretimi 750 milyon dolar civarında ve sigorta penetrasyonu %2'den düşük olan Sırp sigorta sektörü Avrupa'nın en küçük sigorta sektörlerinden biri. Ancak, büyüme için sayısız imkan sunan sektör, Doğu Avrupa bölgesi için sigortacılıkta fırsatlar ülkesi konumunda.

Ükedeki en gelişmiş sigorta branşlarından biri trafik sigortası. Ülkedeki toplam prim üretiminin %40'ına karşılık gelen trafik sigortası, bölgedeki başka ülkelerin sigorta sektörleriyle hacim ve penetrasyon olarak yarışabilen tek branş. 2 milyonun üstünde Sırbistan vatandaşını koruma altına alan zorunlu trafik sigortasında 1 milyon dolara kadar teminat limiti bulunuyor. Sırbistan'da hasarsızlık indirimi trafik sigortasında büyük bir rol oynuyor. Diğer yandan, iklim değişikliğinin doğal felaketlerin frekansını artırması da, ülke genelinde sigorta farkındalığının artmasına sebebiyet veriyor. 2014 yılında ülkenin kuzey bölgelerinde meydana gelen sellerin 2 milyar dolar seviyesinde hasara yol açtığı tahmin ediliyor. Bölgede gerçekleşen çok yüksek düzeydeki sel hasarları, Sırbistan Sigorta Birliği'nin sektörde geniş ölçekli ve rekabetçi fiyatlarla konut sigortası satılması için kolları sıvamasına neden olmuştu. Birlik, verdiği finansal desteklerle özel sektörün hükümet desteğine ihtiyaç duymadan varlıklarını koruyabilmesinin önünü açmayı hedefliyor.

Sigorta bilincini artırmak ve eski anlayışı yenisiyle değiştirerek bir "koruma" kültürü yaratmak her ne kadar zorlu bir süreç olsa da, Sırbistan'ın bu yolda emin adımlarla ilerlediğini söyleyebiliriz. Bu gelişmeler sayesinde, hayat ve kaza sigortaları diğer Avrupa ülkelerinin standartlarına yaklaşabilir.

Hayat dışı sektördeki gelişmelerin yanında, hayat tarafında da hızlı bir büyüme gözlemlenebiliyor. Faizlerdeki düşüş ve bankaların daha az rekabetçi ürün piyasaya sürebilmesi nedeniyle satışların artması nedeniyle sağlık branşındaki prim üretimi 2014 yılında %21 seviyesinde arttı.

SIRBİSTAN'DAN FİNANSTA BÜYÜK ATILIM

Sektör aynı zamanda son 2 yıldaki düşük enflasyon ve istikrarlı seyreden kur seviyelerinden pozitif olarak etkileniyor. Bu değişimler Sırp halkının alım gücüne de yansıyor. Sırbistan'da ortalama gelir günümüzde 5 bin 600 dolar seviyesinde.



Sırbistan aynı zamanda uluslararası arenada da yeni bir role bürünüyor. Gelecekte AB üyeliğinin gözükmesiyle beraber ülke, AB, ABD ve Rusya arasında dış ilişkilerde çok ince bir denge kurmaya yoğunlaşıyor. Özellikle Sırbistan'ın Rusya ile olan bağları enerji anlaşmalarının yanında dini nedenlerle de oldukça kritik.

Eski Yugoslavya ülkelerine olan bakış yakın zamanda daha ılımlı yönde değişmiş olsa da, Kosova ile yaşanan sorunlar sorun teşkil etmeye devam ediyor. Sırbistan'ın son dönemde Kosova ile ilişkilerini de hızla düzeltmeye çalıştığını göz önüne alırsak, yakın dönemde ülkenin hem sigorta hem de genel olarak finans sektörlerinde sıçrama yapacağını söyleyebiliriz.

SAYILARLA SIRBİSTAN

Nüfus:	7.2 milyon
GSYİH:	36.8 milyar dolar $
Kişi Başı GSYİH:	5 bin 600 $
Sigorta Prim Üretimi:	753 milyon $
Hayat:	165 milyon $
Hayat Dışı:	588 milyon $
Dünya Sigortacılığındaki payı:	%0.02
Kişi Başı Prim:	105 $
Hayat:	23 $
Hayat Dışı:	82 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	%2.05
Hayat:	0.45
Hayat Dışı:	1.60

SADECE SIRBİSTAN'DA

Teknik olarak bir sahili olmasa da, Sırbistan'ın başkenti Belgrad kentindeki hareketli gece hayatının önemli bir kısmı şehirdeki nehirlerin üstünde bulunan parti teknelerinde, yani 'Splav'larda geçiyor. Müzik çalınan bu teknelerde yemek ve içki servis ediliyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



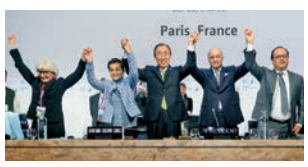


Donald Trump iklim değişikliğine inanmadığını söylese de ABD'deki çevreciler aynı görüşte değil.

ABD'NİN YENİ BAŞKANI DONALD TRUMP, İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNE KARŞI VERİLEN MÜCADELEYE ZARAR VEREBİLİR

ABD Başkanı Donald Trump çevrecilerin de gündeminde

ABD'nin yeni Başkanı Donald Trump'ın seçimden önceki vaatleri arasında Paris Anlaşması'ndan çekileceği de vardı. İklim değişikliğine inanmadığı belirtilen Trump'ın başkanlığa seçilmesi sonucunda bu açıklama çevrecileri endişelendirmeye başladı.



Geçtiğimiz kasımda aralarında ABD'nin de bulunduğu 97 ülke tarafından onaylanarak yürürlüğe giren Paris Anlaşması, 190'dan fazla ülkeye sera gazı emisyonlarını azaltacak bir çerçeve getiriyor.

İklim değişikliğine karşı verilen küresel savaş, ABD'deki başkanlık seçimini Donald Trump'ın kazanması sebebiyle zarar görebilir.

ABD geçen sene Barack Obama'nın başkanlığında, Birleşmiş Milletler'in iklime zarar veren çevre kirliliğini dizginlemek için uygulamaya koyduğu Paris Anlaşması'nı imzaladı. Anlaşma, aralarında Çin'in de olduğu 190'dan fazla ülkeye sera gazı emisyonlarının azaltılmasını sağlayacak bir çerçeve getirdi. Bu ülkelerin sera gazı salınımının azaltılması ve küresel sıcaklık artışının 2 derecenin altında tutulması konusunda anlaştığı Paris Anlaşması, aralarında ABD'nin de bulunduğu 97 ülke tarafından 4 Kasım'da onaylandı ve yürürlüğe girdi.

Bloomberg'ün haberine göre, iklim değişikliğine şüpheyle yaklaşan Trump, Paris Anlaşması'ndan çekilmeyi vaat etti. Bunun üzerine çevreciler Fas'ta bir araya gelerek Paris Anlaşması'nın uygulamaya geçirilmesi üzerine konuştu. Buluşma, Trump ocak ayında görev başına geçtiği zaman meydana gelebilecek karışıklık sebebiyle endişeli bir havada geçti.

Avrupa Yeşil Partisi eş başkanları Reinhard Butikofer ve Monica Frassoni, yaptıkları açıklamada "Eğer seçim sürecinde yürüteceğini açıkladığı dış politikaları sürdürürse, Donald Trump uluslararası ilişkilere, hukuk kurallarına ve dünya barışına büyük ölçüde zarar verecektir" dedi.

San Francisco merkezli NextGen Climate Action'ın (Gelecek Nesiller için İklim Hareketi) kurucusu Tom Steyer, telefonda verdiği bir röportajda, "Paris Anlaşması, Amerika'nın önderliğinde küresel bir sorunla başa çıkmak için atılan tarihi bir adımdır. Eğer Trump seçim vaatlerini yerine getirirse, yıkıcı sonuçlar meydana gelecektir" ifadelerini kullandı.

Fosil yakıt karşıtı olan 350.org grubu yetkili müdürü May Boeve ise, "Trump, iklim faaliyetlerini durdurmayı deneyecektir. Bizim işimiz şimdi daha da zorlaşacak, fakat imkansız hale gelmeyecek. Asla pes etmeyeceğiz" diye konuştu.

ÜÇ SENE ÖNCEDEN BİLDİRİLMELİ

ABD'nin Cumhuriyetçi başkanlarından George H.W. Bush yönetimi altında onaylanmış 1992 Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'nin bir parçası olan Paris Anlaşması'ndan çıkmanın Trump için zor olacağı belirtiliyor. Trump'ın Paris Anlaşması'ndan çekilmek için 1992 sözleşmesinden vazgeçmesi ya da bütün Birleşmiş Milletler sürecini yıkma riskini göze alması gerekiyor. Kanunen sözleşmeden vazgeçmek içinse bunu üç sene önceden bildirmesi gerekiyor.

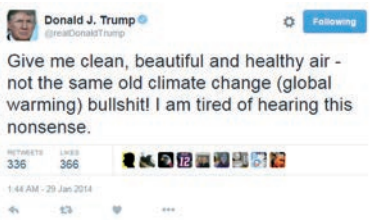
Trump'ın bu tavrına karşın, ABD iklim değişikliğinden en çok etkilenen ülkeler arasında. Küçük adalara sahip eyaletler iklim değişikliklerine karşı en hassas eyaletler de olsa, ABD'nin tamamı şiddetli hava olaylarından etkileniyor. Dünya Meteoroloji Örgütü'nün (WMO) kayıtları, 2012'de yaşanan süper kasırga Sandy'nin 67 milyar dolar ekonomik hasar yarattığına işaret ediyor.



Küresel ısınma, Çinliler tarafından, ABD'nin üretimdeki rekabet gücünün önüne geçmek için üretilmiş bir kavram.



New York'ta dondurucu bir soğuk var ve kar yağıyor. Küresel ısınmaya ne oldu?



Bana temiz, güzel ve sağlıklı havadan bahsedin - iklim değişikliği (küresel ısınma) saçmalığından değil! Bu safsatayı dinlemekten yoruldum.



SFS 2017 yılına hazır

1992 yılından bugüne kadar sigorta sektörüne teknoloji hizmeti veren SFS, uzman kadrosu ile 2017 yılına, tüm sigorta sektörü ile çok yakında paylaşacağı yeni teknolojisiyle, kültürüyle, hizmetiyle, bakış açısıyla farklılık sağlayan yepyeni bir strateji ile girmeyi hedefliyor.

SFS hem sigorta sektöründe deneyimli, hem de bizzat sigorta müşterilerinde ve şirketlerinde yaptığı projelerle sektörü, iş ihtiyaçlarını iyi bilen, iyi anlayan, iş ihtiyaçlarıyla teknik ihtiyaçlar arasında etkili ve esnek köprüler oluşturabilen bir ekibe sahip.

Türkiye'de önemli pazar payına sahip sigorta şirketleri, acenteler ve brokerlere hizmet veren SFS, iş ortaklarının toplam yatırım maliyetini azaltan hizmet anlayışı, hazır uygulama paketlerinin müşterinin ihtiyaçlarına en kısa ve en etkili bir şekilde getirebildiği çözümlere ve yenilikçi ve dinamik fikri mülkiyete sahip. SFS güçlü teknolojik yapı ürünleri, çok dilli, çok para birimi ve çok şirketle çalışma özellikleri ile toplam kalite yönetimi ilkelerine bağlı, çok uluslu şirketler ile çok uzun yıllara dayanan çalışma tecrübesi ve birçok başarı öyküsü ile 25 yıldır sektörde hizmet vermeye devam ediyor.

SFS sigorta şirketlerinin bilgi teknoloji departmanlarındaki öncelikli işler olarak değerlendirilen; iş analizi, tasarım, yazılım kodlama, proje yönetimi, proje işletimi ve veri tabanı yönetimi çalışmaları için konusunda uzman deneyimli dış kaynaklar sağlıyor.

'GLOBALLİĞE DOĞRU ADIM ADIM'

Aynı zamanda, global bir firma olma yolunda emin adımlarla yurtdışı hedeflerine odaklanan SFS, doğduğu yerde de büyümeye, hizmet ve müşteri ağını genişletmeye ve hedef olarak sigorta sektöründe yepyeni vazgeçilmez bir ekosistem yaratmaya odaklanıyor.



"SFS uluslararası geçerlikte kalite standartları ile iş modellerini oluşturuyor ve uyguluyor"

SFS, AR-GE yatırımları ile geliştirdiği inovasyonlarıyla müşterilerine kıyas kabul etmeyen rekabet avantajları sağlayarak mesafe kat etmeye devam ediyor. Özellikle uluslararası sigorta yaklaşım tecrübesine, değişen müşteri profili isteklerine göre daha hızlı, daha yalın, daha güvenilir çözüm anlayışı getirerek, yerel sigorta gelişimine yeni değerler ve global çözümler kazandırıyor.

SFS, sigorta sektörünü inovatif teknolojilerle buluşturarak geleceğe taşımayı hedefliyor. Tüm dünyada yaşanan değişime müşterilerinin en iyi şekilde uyum sağlaması ve dijitalizasyon yol haritalarının belirlenmesi için SFS büyük yatırımlar yapmaya devam ediyor.

ÇÖZÜM BULUT YAZILIMLARI

SFS'nin modern bulut uygulama yazılımları, sigortacılık iş süreçleri, uygulamaları ve deneyimlerini yeniden tasarlamasına yardımcı oluyor.

SFS Cloud (Bulut) çözümlerinin en iyi örneği Software as a Service (SaaS) uygulama yazılımları, sigorta müşterilerinin beklediği deneyimleri, başarılı olmak için gerekli yeteneği ve pazarın talep ettiği performansı sunmasına yardımcı olmak için sosyal medya, mobil ve analitik yeteneklerle entegre ediliyor. Vakit kaybetmeyin, dijitalleşmek için stratejik gelecek planlarınızı SFS ile kurgulamaya hemen başlayın.

SFS uzman ve dinamik kadrosu ile mevcut ve yeni iş ortaklıkları ile 2017'de sigorta sektöründe sinerji sağlamaya devam edecek.

SFS'nin modern bulut uygulama yazılımları, sigortacılık iş süreçleri, uygulamaları ve deneyimlerini yeniden tasarlamasına yardımcı oluyor.



Gültekin GÜNAL
"Yüksek seviyede entelektüel birikimi olan bir ekibe sahibiz."



Ercan TURFAN
"Dünyada yaşanan değişime müşterilerimizin en iyi şekilde uyum sağlaması ve dijitalizasyonu mümkün kılmak için büyük yatırımlar yapıyoruz."



Şule ŞENTÜRK
"Üretim'den Hasar'a, Reasürans'dan Tahsilat Yapısı'na, müşterilerimiz ile aynı dili konuşmanın gururunu yaşıyoruz."

Tüm dileklerinizin gerçekleşeceği sağlık ve başarı dolu bir yıl olması dileğiyle.

Yeni yılınız kutlu olsun!

SFS

Dodeko Hasar Onarım Kurucu Genel Müdürü Dr. Merter Demirdelen:

Kurumsal çizgimizi gören onarımda bizi tercih ediyor

Dr. Merter Demirdelen, sigortalılar arasında sigorta şirketinin anlaşmalı ekiplerine iş yaptırma eğiliminin her geçen gün hızla arttığını belirterek, "Bizimle tanışan, kurumsal çizgimizi gören sigortalılar hasarın Dodeko tarafından onarılmasını talep ediyor" dedi.

Sigorta şirketleri aracılığıyla sigortalı kişi ve kuruluşlara hasar onarım desteği veren Dodeko'nun hizmet ağı her geçen gün hızla büyüyor. Dodeko Hasar Onarım Kurucu Genel Müdürü Dr. Merter Demirdelen günümüzde bir hasara tespit için gittiklerinde sigortalıların yüzde 90'ının hasarı Dodeko gibi kurumsal şirketlere bırakmaya başladığını söyledi. "Sigortalı artık hasar onarımlarında kurumsal restorasyon firmasına güven duymaya başladı" diyen Demirdelen sözlerini şöyle sürdürdü: "Özel giysileriyle şirketler adına bir yangın restorasyonu için apartmana girdiğimizde diğer sakinler de hasarın tarafımızdan yapılmasını ve ilgili şirketten sigorta yaptırmayı istemektedir. Sonuç olarak bizimle tanışan, kurumsal çizgimizi gören sigortalılar büyük ölçüde hasarın tarafımızdan onarılmasını talep etmektedir."

Müşteri memnuniyetinde sigorta şirketlerinin sizden aldığı hizmetlerin rolü var mı? Bu anlamda kendinizi nasıl bir yerde konumlandırıyorsunuz?

Dodeko Hasar Onarım hizmetleri, hasarın gerçek değerinin karşılandığının garantisi, şirketlerin güvencesidir. Ayrıca sigortalılar açısından da müşteri memnuniyeti yaratan en önemli unsurdur.
Hasar Onarım artık rüştünü ispat etmiş durumdadır. Artık beklentiler hem sigortalı memnuniyetini hem de sigorta şirketine maksimum faydayı en kısa sürede sağlamak üzerine yoğunlaşmış durumdadır. Dodeko Hasar Onarım bu konuda da öncü rol oynamaktadır; "hemen tespit, hemen rapor, hemen müdahale", yeni dönem çalışmalarının sloganını oluşturmaktadır.
Hedefimiz hizmet ağımızı Türkiye'ye yayabilmek, oralarda da sigortalılara en iyi hizmeti, şirketlere en düşük maliyetle sunabilmektir.

'SİGORTA ŞİRKETİ LEHİNE HAREKET EDİYORUZ'

Sigorta şirketleriyle aranızdaki ilişki seneler içerisinde nasıl bir gelişim gösterdi?

Bundan yıllar önce sigorta şirketleri hasarın bedelini sigortalıya ödemenin daha doğru olduğunu düşünüyordu ve hasar onarım çalışmalarımız az sayıdaki şirketin yenilikçi tavrı ile başladı. Bugün artık sigorta şirketleri açısından "hasar onarım hizmetini vermeli miyiz" sorusu yoktur.
Aynı süreç sigortalılar cephesinde de böyledir; eskiden teklif toplayan, pazarlık eden ve tazminatını süreç sonunda alabilen kuşkulu sigortalı profili, yerini hasarına hemen müdahale edilen ve hasarın ne zaman ödeneceğini düşünme ihtiyacı duymayan mutlu sigortalı profiline bırakmıştır.
Artık sigorta şirketleri "dosyayı en kısa sürede kapatma", bu anlamda hasarın da en kısa sürede onarılmasını talep etme aşamasındalar; bu aşamada beklenen en önemli unsur, kısmi onarım yapılarak, maliyetlerin de



aşağılara çekilebilmesidir.
Ülkemizde ise onarımlar genel olarak kurumsal olmayan tesisatçı-boyacı tarafından yapıldığından kalitesiz ve garantisiz yapılmaktadır. Bu da sigorta şirketi açısından yüksek "tekrarlayan risk" ve maliyet demektir.
Dodeko, sabitlenmiş ve sigorta şirketince onaylanmış fiyat listeleriyle her halükarda sigorta şirketinin lehine hareket eder.
Önümüzdeki dönemde yükselen enflasyon ve ekonomik zorluklar, dolaylı olarak hasar adedini ve bedelini artıracaktır. Şirketlerin bu tür dönemlerde hasarın onarıldığından ve tekrarlamayacağından emin olmasının, sonuçta hasar güvenliğini sağlamasının en kolay yolu Dodeko ile çalışmaktır.

Poliçe şartları, hasar yönetimini nasıl etkiliyor?

Poliçenin ve hasarın niteliği itibarıyla "ödenebilir" olması durumunda hasar onarım faaliyeti, sigortalı muvafakatı ile, dosya tekemmülünü beklemeden başlatılmaktadır. Bu, şirketlere baskı altında kalmadan dosyanın kapatılabilme şansını sunmaktadır. Onarım süresince ekiplerin sigortalı mekanda bulunması, gereken evrakların temini konusunda da önemli avantajlar sağlamaktadır. Onarım sonunda gönderilen muvafakat, ibra ve fatura ile dosyanın son evrakları tamamlanmış olmaktadır.

'TÜM HASARLARA BAKABİLEN TEK YAPIYIZ'

Başarılı bir restorasyon gerçekten tasarruf sağlıyor mu?

Yanıt, nereden bakıldığına bağlı olarak değişecektir. Ancak oto hasarları yanıtın ne taraftan bakarak verilmesi gerektiğini açıkça ortaya koymaktadır; kalite, sigortalı ve sigorta şirketi için garanti ve müşteri memnuniyeti. Oto hasarlarında sanayi çarşılarındaki pek çok usta plazalara göre çok daha ucuza hizmet vermektedir. Üstelik yangın hasarlarındaki kısmi onarım gibi parçanın değiştirilmeden düzeltilmesi işini de yapmaktadır. Buna rağmen sigorta şirketleri hasarların plazalarda onarılmasını onaylamaktadır.
Konut-işyeri hasar onarım ise oto hasarlarından çok daha karmaşık ve çeşitli hasarı, standartlara değil, kişilerin zevkine göre onarmaktadır. İşleme yalnızca banyo tavan boyası diye baktığınızda Gazi Mahallesi'ndeki apartmanın kapıcısı bu işlemi hasar onarım firmasından ucuza yapabilir; ama hasar onarım firmasının da Etiler'deki mimardan çok daha ucuza yapacağı kesindir. Ayrıca konut-işyeri-endüstriyel restorasyon çalışması, aynı marka araca bakan çok sayıda servis gibi yaygın işlem de değildir; örneğin tarihi eser dahil tüm hasarlara bakabilen tek yapı Dodeko'dur.

'BİZE OLAN İLGİ HER GEÇEN GÜN ARTIYOR'

Sigortalılar restorasyonu tercih ediyor mu?

En eski hasar onarımcı olarak söyleyebilirim ki, sigortalılar arasında sigorta şirketinin anlaşmalı ekiplerine iş yaptırma eğilimi her geçen gün hızla artmaktadır. Sigortalıya eksperin "şirketin anlaşmalı hasar onarım ekibini mi göndereyim yoksa hasarı siz mi onartacaksınız" sorusuna bundan 6-7 yıl önce % 90 oranında "kendimiz yaptıracağız" yanıtı verilirdi. Bu nedenle şirketlere "sigortalıya sormadan bizi gönderin; biz de tespit yapalım" diyerek giderdik tespitlere. Tespit için giden yöneticilerimizi gören sigortalıların % 90'ı hasarı bizim onarmamızı istemektedir; bilmediği, görmediği ekipten korku, yerini kurumsal restorasyon firmasına güvene bırakmaktadır.

www.dodeko.com
info@dodeko.com

Sigorta acentelerinin sorunları Başbakanlık'ta


Mehmet Şimşek

TOBB SAİK, acentelerin yaşadığı sorunları Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'e iletti.

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) 1 Aralık'ta Başbakanlık konutunda, sigorta sektörü ve sigorta acenteliği mesleğinde son dönem gerçekleşen gelişmeler ve yaşanan sorunları Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'e iletti.
Mehmet Şimşek'e, dünya ve Türk sigorta sektörü hakkında genel bilgiler verildi ve İcra Komitesi tarafından hazırlanan "Sigorta Acenteleri Bölgesel Gelişmişlik ve Taşıma Kapasitesi Raporu" ve "Sigorta Acenteleri Uygulama Araştırmaları ve 2023 Vizyon Belirleme Raporu" hakkında detaylı bilgilendirme yapıldı. Ülkemizde sigorta acenteliği mesleğinin yapısı, mesleğin güçlü ve desteklenmesi gereken yönleri de görüşme sırasında irdelendi. Daha sonra, acentelerin yaşadığı "Trafik Sigortalarında Arz Güvenliğinin Sağlanması", "Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde Sigorta Acenteliği Tesis Edilmemesi, Teminat Verilmemesi", "Sigorta Acentelerinin, Kamu Destekli Finansman İmkânlarından Yoksun Bırakılması", "5684 sayılı Sigortacılık Kanunu Hükümlerine Rağmen Sanayici, Tüccar ve Çiftçinin Seçme Hakkının Sınırlandırılması" ve "Sigorta Acentelerinin Faaliyet Alanının Sınırlı Olması" başlıklı mesleki sorunlar ile söz konusu sorunlara yönelik çözüm önerileri masaya yatırıldı.
Görüşme esnasında TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) tarafından geliştirilen teklif sorgulama ekranı uygulamasının doğrudan satış kanallarını teşvik etmemesi gerektiğini belirtti.
50 binden fazla kişiye istihdam sağlayan acentelerin yok olmaması için trafik branşında acentelerin acilen desteklenmesi ve KOSGEB teşvikleri kapsamına alınması gerektiğini ifade eden Kasap ayrıca, sigorta acentelerinin İngiltere ve Almanya'da olduğu gibi finansal danışmanlık hizmeti verebilmesi ve finansal ürünlerin aracılığını yapabilmesi hususunda yasal düzenlemenin yapılması gerektiğini sözlerine ekledi. Kasap, acentelerin verilebilecek bu hizmetle birlikte mevcut sıkıntılarını aşarak, daha güçlü bir mali yapıya kavuşabileceğini kaydetti.



TOBB SAİK Bursa'da sektör meclisi üyeleriyle buluştu

TOBB SAİK, her yıl düzenlediği Sektör Meclisi Toplantısı'nı 9 Aralık'ta Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Hizmet Binası'nda gerçekleştirdi. Toplantıda TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap "Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Faaliyetleri", Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Danışmanı Yrd. Doç. Dr. Erdem Kırkbeşoğlu da "Dünya Sigorta Piyasasında 2016 Yılında En Çok Hangi Konular Konuşuldu?" konulu bir sunum gerçekleştirdi. Kasap yaptığı sunumda, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek ile Hazine Müsteşarı Osman Çelik'e online teklif ekranından kaynaklanan mesleki sorunlar hakkında bilgi verdiğini açıkladı. Bunun dışında, "Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde Sigorta Acenteliği Tesis Edilmemesi, Teminat Verilmemesi", "Sigorta Acentelerinin, Kamu Destekli Finansman İmkânlarından Yoksun Bırakılması", "5684 sayılı Sigortacılık Kanunu Hükümlerine Rağmen Sanayici, Tüccar ve Çiftçinin Seçme Hakkının Sınırlandırılması" ve "Sigorta Acentelerinin Faaliyet Alanının Sınırlı Olması" gibi diğer mesleki sorunlar hakkında detaylı bilgiler verdiğini de açıkladı. Kırkbeşoğlu ise, akademisyen gözüyle sigorta sektörünün nerede olduğunu incelediği sunumunda, gelişmiş ekonomiler seviyesine ulaşılabilmek için ülkemizin daha çok çaba sarf etmesi gerektiği sonucunu masaya yatırdı.

'KOSGEB müjdesi yakında'

TOBB SAİK, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde gerçekleştirilen 41. Meslek Komitesi Genişletilmiş Sektörel Analiz Toplantısı'nda Bursalı meslektaşlarıyla bir araya geldi. Toplantıda konuşan TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, acentelerin KOBİ kimliği taşıması noktasında çalışmaların sürdüğünü, Başbakan Binali Yıldırım ile görüşülerek olumlu yanıt alındığını ve yakın zamanda acentelere KOSGEB müjdesini vereceklerini ifade etti. Kasap sözlerine şöyle devam etti: "Ülkemizde sigortacılığı geliştirecek ve sigorta bilincini artıracaksak, bunun tek yolu acenteyi geliştirmek, kurumsallaştırmak ve büyütmektir." Ayrıca, 2017 itibarıyla en fazla acenteye sahip beşinci il olan Bursa'da da Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) sınavlarının yapılacağını ve Bursalı meslektaşlarının ve personellerinin sınavlar için İstanbul'a gitmek zorunda kalmayacaklarını müjdeledi.



TOBB SAİK Balıkesir'deydi

TOBB SAİK üyeleri ile Balıkesir İli Sigorta Acenteleri buluşmasında sektörel problem ve analizler ile KOBİ olmanın zorlukları masaya yatırıldı. TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Üye Necmi Bulut, Üye Emin Gemici ile Balıkesir İli Sigorta Acenteleri buluşması Balıkesir Ticaret Odası (BTO) toplantı salonunda gerçekleştirildi. BTO Yönetim Kurulu Başkanı Fahri Ermişler, "SAİK'in bugün burada olması bizleri çok mutlu etti" dedi. Kasap, ülkemizde toplam istihsalin %69'unu (hayat dışı) acentelerin yaptığını belirtti. Kasap, oto branşında olabilecek olumsuzluklara karşı tedbir almak için acentelerin portföylerini çeşitlendirmek için çaba sarf etmeleri gerektiğini ifade etti.


Hüseyin Kasap



TOBB SAİK aralık ayı toplantısını Bursa'da gerçekleştirdi

TOBB SAİK, 2016'nın son İcra Komitesi Toplantısı'nı Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Hizmet Binası'nda gerçekleştirdi. İcra Komitesi'nin tamamının katıldığı söz konusu toplantıda; Özel Ürünlerde Sigorta Brokerleri ve Sigorta Acenteleri İş Paylaşımı Modeli, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun 23'üncü maddesinin beşinci fıkrası uyarınca savunma talep edildiği halde herhangi bir bildirimde bulunmayan sigorta acentelerinin durumu, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikâyet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.

SAB'da eğitim dönemi başlıyor

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) 2017'de acentelere yönelik eğitimler sunacak. Eğitimlerde yangın, mühendislik, nakliyat ve sağlık sigortaları gibi konular ele alınacak. Dernek Başkanı Doğan Şen, bu programla acentelerin eğitim ihtiyacına çare olacaklarını ifade etti.

SAB Başkanı Doğan Şen, acenteler için eğitimin oldukça önemli olduğunu söyledi. Acentelerin mesleki olarak tüm branşlarda bilgiyle dolu olması gerekliliğine dikkat çeken Şen, "SAB olarak yıllardır acentenin müşteri karşısında kendinden emin, güven telkin eden, aktardığı bilgiyle tatmin eden güçlü bir sigortacı olması gerektiğini her zaman söyledik. Özellikle yangın, nakliyat, mühendislik ve sağlık sigortalarında üretim yapabilmek için mutlaka teknik eğitime ihtiyacı olduğunu ifade ettik ve acentenin bu eksikliğini giderebilmek için birçok çalışma gerçekleştirdik" dedi.

Doğan Şen şunları aktardı: "Avrupa Birliği'nde yapılan bir araştırmada, zorunlu eğitimi tamamlamış öğrencilere 'Genel mi yoksa mesleki eğitim mi almak istersiniz?' sorusu yöneltiliyor. İngiltere, Fransa, Finlandiya, Hollanda gibi gelişmiş ülkelerde yaşayanlar %70 gibi büyük bir çoğunlukla mesleki eğitim derken, bu oran ne yazık ki Türkiye'de çok aşağılarda kalıyor."

Bunun sebebinin, ülkemizde, özellikle aile içinde ve toplumda yerleşmiş yanlış bir kanaat olduğunu kaydeden Şen, "Bizde 'mesleki eğitim çalıştığın yerde elde edilir, okullarda verilen mesleki eğitimin kıymeti yoktur' diye

EĞİTİM PROGRAMI

1. Ticari ve Sınai Yangın Sigortaları
Eğitimci: Sigorta şirketi yangın sigortaları uzmanı
Eğitimci: Yangın sigortalarında uzman eksper
Eğitimci: Yangın sigortaları satışında başarılı acente
2. Nakliyat Sigortaları
Eğitimci: Sigorta şirketi nakliyat sigortaları uzmanı
Eğitimci: Nakliyat sigortalarında uzman eksper
Eğitimci: Nakliyat sigortaları satışında başarılı acente
3. Konut Yangın Sigortaları
Eğitimci: Sigorta şirketi yangın sigortaları uzmanı
Eğitimci: Konut yangın sigortalarında uzman eksper
Eğitimci: Konut sigortaları satışında başarılı acente
4. Mühendislik Sigortaları
Eğitimci: Sigorta şirketi mühendislik sigortaları uzmanı
Eğitimci: Mühendislik sigortalarında uzman eksper
Eğitimci: Mühendislik sigortaları satışında başarılı acente
5. Sağlık Sigortaları
Eğitimci: Sigorta şirketi sağlık sigortaları uzmanı
Eğitimci: Sigorta şirketi sağlık sigortaları hasar uzmanı
Eğitimci: Sağlık sigortaları satışında başarılı acente
6. Acentenin Organizasyonu
- Acentenin yapılanması
- Ekip kurma ve yönetme
- Muhasebe yapısı ve müşteri ilişkileri
- CRM ve pazarlama teknikleri



düşünülüyor. Hiç plan yapmaya gerek yok, bir işyeri açarsın. Sonra da eş dost akrabadan bir personel bulursun. Bizde mantık böyle. Mesela hiç kabul etmediğim bir atasözü var: Kervan yolda dizilir. Yani, sen hele bir başla işe nasılsa eleman da bulunur, müşteri de bulunur. Ülkemizin geleceği için planlı programlı yol alabilmemiz gerekiyor. Bu nedenle mutlaka mesleklere göre eğitim verme zorunluluğumuz var" diye konuştu.

2011 yılında SEGEM ve sektör olarak birlikte çok verimli bir çalıştay gerçekleştirdiklerinden bahseden Şen, "Ancak ne yazık ki bu çalıştayda tespit edilen eksiklikler ve yapılması gerekenlerle ilgili çok az mesafe alındı" dedi.

'MEZUNLAR İSTEDİKLERİ İŞLERDE ÇALIŞAMIYOR'

Üniversite mezunlarının çoğunun hayallerini kurdukları işlerde çalışamadığını vurgulayan Şen, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ön lisans ve meslek okullarında okuyanlar ise okudukları bölümü bir atlama tahtası görüyor, açık öğretimle lisans diploması almak istiyor. En önemlisi ise, zorunlu staj yönetmeliğimiz yok. Banka ve devlet dairelerinde memuriyete geçenler ve güçlü şirketlerde işe girenler üniversiteden mezun olanların mutlu azınlığını oluşturuyor."

'EĞİTİMLER YETERLİ DEĞİL'

Acentelerin çalıştırmak zorunda olduğu personelin, 5684 sayılı yasaya göre mutlaka "teknik personel" olması gerektiğine değinen Şen, "Bunun için kişi SEGEM nezdinde katılacağı imtihanlarda başarılı olmalı. Ancak imtihanı kazanmak için sadece uzaktan basit bir eğitim kifayet ediyor. Kişi teknik personel belgesine haiz oluyor ama sigortacılığı bilmiyor. İşe başlayan teknik personel acentenin yanında aylarca pratik eğitim görüyor, kimi başaramıyor ve sektörden çıkıyor. Acenteye kalan bir sürü maliyet ve zaman kaybı. Acente doğru personeli bulacağım diye tekrar aynı süreci yaşamak zorunda kalıyor. Sigorta şirketleriyse acentelerine artık eğitim vermiyor. Sebebi benim verdiğim eğitimle acente başka şirkete iş yazacak endişesi" dedi.

Doğan Şen, eğitime neden bu denli ihtiyaç olduğunu da şu şekilde özetledi:
"1. Üniversitelerden mezun olanlar yetersiz.
2. SEGEM'den alınan teknik personel belgesi, tamamen bir formalite.
3. Sigorta şirketleri acentelerine eğitim vermiyor.
4. Acentelerin büyük bir kısmı oto sigortalarında üretim yapıyor, dolayısıyla yangın, nakliyat, mühendislik ve sağlık sigortalarını acenteler ve yanlarında çalışan teknik personeller bilmiyor."

'AMAÇ ACENTEYİ GÜÇLÜ KILMAK'

Doğan Şen, bu sebeplerden dolayı sektöre katma değer sağlamak, acentelere oto dışı sigortalarda satış yapma becerileri kazandırmak, poliçeleri doğru okumak, hasarlarda yaşanan sorunları anlatmak ve hataları tekrarlamamak, ürüne göre satış tekniklerini geliştirmek, risk analizi yapmak ve dolayısıyla acenteyi güçlü kılmak üzere 2017 vizyonları doğrultusunda eğitimlere başlayacakları bilgisini verdi.

Bu eğitim zincirini eksperler, sigorta şirketleri uzmanları ve başarılı acentelerin anlatımlarıyla teori ve pratikle birleştirerek gerçekleştireceklerini söyleyen Şen, "Gayet tabii konusunda uzman bir eğitimci başarılı bir acente organizasyonu nasıl olmalı konusunu da anlatacak" diye konuştu.

'EKONOMİK BAŞARININ TEMELİ KALİFİYE İNSAN GÜCÜ'

Ülkelerin gelişmesinde ve kalkınmasında sanayileşmenin, kaliteli hizmet sağlamanın temel unsurunun bilgi, beceri ve iş alışkanlıklarına sahip yüksek verimi gerçekleştirecek kalifiye insan gücü olduğunun altını çizen Şen, "Kalifiye elemanların bilgi ve becerisi, ekonomik başarının temelidir. Meslek eğitimi özellikle iki amaca yöneliktir. Bir tarafta genç insanları sektörümüze kazandırmak, mesleki kaliteyi artırarak ekonomimize katma değer sağlamak, diğer yandan acenteleri güçlendirmektir" dedi.

Eğitime öncelikle SAB derneğine üye acentelerle başlanacağını kaydeden Şen, ikinci periyotta eğitimden diğer acentelerin faydalanacağını belirtti. Hâlâ bir derneğe üye olmamış acenteleri SAB'a üye olmaya çağıran Şen, açıklamalarını Mustafa Kemal Atatürk'ün sözüyle tamamladı: "Geleceğimizin güvencesi sağlam temellere dayalı bir eğitime, eğitim ise öğretmene dayalıdır. Hayatta en hakiki mürşit ilimdir."



Yeni yıla OTOMATİK merhaba

Otomatik Katılım 1 Ocak 2017 tarihi itibarıyla en az 1000 çalışanı olan şirketlerde başladı. Yeni dönemde nasıl yol alınacağına yönelik soru işaretleri geride kalan ay içinde yayınlanan yönetmeliklerle ortadan kaldırıldı.

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

Otomatik katılım 1 Ocak tarihi itibarıyla kademeli bir yapıda start aldı. Geçtiğimiz ay ise sistemin nasıl uygulanacağını belirleyen yönetmelikler de ardı ardına yayınlandı.
17 Aralık 2016 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan yönetmeliklerle sistemin hatları netleşti.
Bunlardan biri olan Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'e göre, sistemde bilindiği üzere 2 aylık bir cayma süresi olacak. Ancak son yönetmelikte, sistemden ayrılan çalışanların Müsteşarlığın belirleyeceği esaslar dahilinde 2 yılda bir tekrar sisteme dahil edilebileceği belirtildi. Müsteşarlık, bu süreyi 1 yıla kadar azaltmaya ve 3 yıla kadar artırmaya yetkili kılındı.

EN DÜŞÜK KESİNTİ 50 TL

Öte yandan çalışanlardan ne kadar kesinti olacağı konusu daha önce netlik kazanmıştı. Prime esas kazancın yüzde 3'ü kadar kesinti Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil edilecek. Bu oranı iki katına kadar artırmaya, yüzde 1'e kadar azaltmaya veya katkı payına maktu limit getirmeye Bakanlar Kurulu yetkili olacak. En düşük kesinti 50 lira, en yüksek 321 lira olacak. Aylık prime esas kazancınız, 2 bin liraysa, maaşınızdan aylık 60 lira kesilecek. 3 bin 500 liraysa, aylık 105 lira kesinti yapılacak. 5 bin liraysa, her ay 150 lira kesilecek. Bu arada çalışan, belirlenenden daha yüksek bir oranda ödeme yapmak istediğinde bunu işverene bildirebilecek, katkı payı ödemeye azami 3 ay ara vermeyi talep edebilecek.

OTOMATİK KATILIMIN YOL HARİTASI

Kademeli geçişin söz konusu olacağı sistem 1 Ocak 2017 itibarıyla 1.000 ve üzerinde çalışanı bulunan işverenleri kapsayarak start aldı. Kamu işyerleri ise Nisan 2017'de kapsama alınmaya başlanacak. 2019 yılının Temmuz ayında 1 çalışanı bulunan bir işyeri bile kapsama girmiş olacak ve kademeli geçiş tamamlanacak. 2.5 yılda bütün çalışanları kapsayacak sistemin yol haritası şöyle: 1 Ocak 2017'de 1000 ve üzeri çalışanı olan işletmeler, 1 Nisan 2017'de 250 -999 çalışanlılar ve merkezi bütçeli kamu kurumları, 1 Temmuz 2017'de 100- 249 çalışanı olan şirketler, 1 Ocak 2018'de 50- 99 çalışanı olanlar ve tüm belediyeler, 1 Temmuz 2018'de 10- 49 çalışanı olanlar, 1 Ocak 2019 itibarıyla 5- 9 çalışanlı işletmeler, 1 Temmuz 2019'da ise 1- 4 çalışanlılar otomatik katılıma geçecek.

DEVLET DESTEKTE BONKÖR DAVRANDI

Sisteme dahil olanlara devlet aylık katkı payının yüzde 25'i destekte bulunacak. Ayrıca cayma hakkını kullanmayanlara bir kereye mahsus olmak üzere bin lira destek verilecek. En az 10 yıl sistemde kalıp birikimlerini maaş olarak almak isteyenlere devlet toplam birikimin yüzde 5'i kadar bir katkı daha verecek.

BİRİKİMLER BAŞLANGIÇ FONU'NA YÖNLENDİRİLECEK

Otomatik katılımdaki birikimlerin nasıl değerlendirileceğine yönelik soru işaretleri de ortadan kalktı. Birikimler Başlangıç Fonu'nda yatırıma yönlendirilecek. Burada faiz içeren ve faiz içermeyen fonlar tercih edilebilecek. İki ay sonunda başka fon tercihinde bulunmayan çalışanların birikimleri bir yıl bitimine kadar Başlangıç Fonu'nda kalmaya devam edecek. Sonrasında standart fona yönlendirilecek. Standart fon da faizli ve faizsiz tercihine göre değerlendirilecek.

GİRİŞ AİDATI KONUSU NETLEŞTİ

Sistemde en çok sorulanların başında giriş aidatı konusu geliyordu. Son yönetmeliğe göre otomatik olarak sisteme katılanlardan giriş aidatı alınabilecek. Aidatı katılımcı ya da işveren ödeyebilecek. Katılımcının aynı şirkette birden fazla BES sözleşmesi veya gruba bağlı BES sözleşmesi bulunması halinde, bu sözleşmelerden sadece ilki için giriş aidatı alınacak. Katılımcının, teklifin imzalandığı veya onaylandığı tarihten sonra cayma hakkını kullanarak sözleşmeyi sonlandırması halinde varsa tahsil edilmiş giriş aidatı iade edilecek.
Sistemin esaslarına dair belirlenen diğer hususlar da şu şekilde:
• İşveren tercih etmesi durumunda çalışan ad ve hesabına katkı payı ödemesinde bulunabilecek.
• Emeklilik sözleşmesi bireysel veya grup emeklilik sözleşmesi olarak yapılabilecek.
• Fon dağılımı ilgisine göre katılımcının, sponsorun veya işverenin tercihine göre belirlenecek. Sözleşme kuruluş aşamasında herhangi bir tercihte bulunulmaması durumunda birikim öncelikle standart fonlarda yatırıma yönlendirilecek.
• Fon tercih ve fon dağılım değişikliği hakkı şirket aracılığıyla portföy yöneticiliği yapmak üzere yetkilendirilmiş kuruluşlara devredilebilecek.
• Çalışan, belirlenenden daha yüksek bir oranda ödeme yapmak istediğinde bunu işverene bildirebilecek. Aynı şekilde, katkı payını belirlenen oranın altında kalmamak suretiyle düşürmek istediğinde bunu da işverene bildirecek.
• Çalışan, talebi doğrultusunda katkı payı ödemeye 3 ay ara verebilir.

'CAYMA HAKKI KİŞİYE AİT'

Hazine Müsteşarlığı, 1 Ocak 2017 tarihi itibariyle başlayacak olan "Otomatik Katılım"dan caymanın çalışana ait bir hak olduğunu ve bu hakkın bir başkasına veya işverene devrinin söz konusu olmadığı açıkladı. Açıklamada, "İşverenlerin, cayma hakkını kullanma kararını çalışanlarının ad ve hesabına kullanmaları veya bu hakkın kullanımını teşvik edecek yönlendirmelerde bulunmaları mümkün olmamaktadır" ifadesi kullanıldı.

VAKIF EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ ÖZGÜR OBALI:

BES ve otomatik katılım birbirinin tamamlayıcısı

ÖZGÜR OBALI, BİREYSEL EMEKLİLİK PLANLARI VE OTOMATİK KATILIMIN BİRBİRİNİN ALTERNATİFİ DEĞİL, BİRBİRİNİN TAMAMLAYICISI OLARAK GÖRÜLMESİ GEREKTİĞİNİ DİLE GETİRDİ.

Hazine Müsteşarlığı tarafından BES'te otomatik katılım sürecinin daha etkin, sağlıklı ve verimli işlemesi için sisteme kademeli geçiş kararı alındığının altını çizen Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, bu konuda otoritenin yol haritasının, katılımcıların ve şirketlerin sürece ısındırılması açısından oldukça yerinde bir karar olduğunu iletti.
Obalı, "Otomatik katılım pilot uygulaması 2014 yılında gerçekleştirilmiştir. İlgili dönemde şirketimiz de başarılı bir pilot uygulama gerçekleştirmişti. Bu nedenle kademeli geçişin bir pilot uygulama olmadığı düşüncesindeyiz" dedi.

'2023'E KADAR 100 MİLYAR LİRAYA ULAŞIR'

Özgür Obalı, "2003 yılında başlayan Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 2 Aralık 2016 tarihli verilere göre 6 milyon 570 binden fazla BES katılımcısı bulunuyor. Fon miktarı da 60 milyar liraya yaklaştı. 2017 yılında da 7.5 milyon katılımcı kademeli olarak sisteme dahil olacak. Bu da bir yıl gibi kısa bir sürede sistemde önemli bir ivme yaratacaktır. Sistemde olanlarla birlikte devletin 2017 yılında BES için yapacağı toplam katkı 10 milyar liraya yaklaşacak. 2023 yılına kadar otomatik katılım uygulamasındaki fon büyüklüğünün 100 milyar liraya ulaşacağını öngörüyoruz" şeklinde konuştu.



'DEVLET KATKISI İLGİYİ ARTIRIR'

Obalı, 1000 lira ve %25 devlet katkısının sistemde kalma oranını artıracağını dile getirdi.
Obalı konuyla ilgili şunları söyledi:
"Uygulamanın bir diğer avantajı da mevcut sistemde yer alan fon yönetim gider kesintisi ve giriş aidatı otomatik katılımda yok. Ayrıca katılımcının emeklilik döneminde yıllık gelir sigortası tercih etmesi durumunda birikiminin %5'i kadar ek devlet katkısı fırsatı da tanımlanmıştır. Tüm bunlar katılımcıların sistemde kalmasını teşvik edici unsurlardır. Bireysel Emeklilik Planları ve otomatik katılım uygulamasının birbirinin alternatifi olarak değil, birbirinin tamamlayıcısı olarak değerlendirilmesinin daha doğru olduğuna inanıyoruz. Hem bireysel emeklilik planı hem de otomatik katılım kapsamında emeklilik planı olan bireylerin her iki plan için de devlet katkısı avantajından yararlanacak olması katılımcıların lehine bir durumdur."

'İNGİLTERE ÖRNEĞİNİ YERİNDE İNCELEDİK'

Özgür Obalı, sektörün uzun dönemdir otomatik katılıma hazırlandığını ve gerekli altyapının oluştuğuna inandıklarının altını çizdi.
2013 yılında Türkiye'de olgunlaşmaya başlayan sürece daha fazla katkı sağlamak amacıyla otomatik katılım sistemini başarı ile devreye alan İngiltere örneğini yerinde incelediklerini dile getiren Obalı şunları aktardı:
"Otomatik katılım uygulamasının ilk başarılı örneklerinden birini de 2014 yılında biz gerçekleştirdik. Otomatik katılım için hem katılımcılarımıza hem de işverenlere sözleşmeleri ile ilgili detaylara ulaşabilecekleri, IK profesyonellerinin işini kolaylaştıracak platformlar hazırladık. Her şeyin elektronik olarak akmasını sağlayacak OKS şubemizin hazırlıkları tamam. Firma yetkililerine de demolarla eğitimlerini vermeye başladık. Ciddi beğeni ile karşılaşıyoruz."

'OTOMATİK KATILIM İYİ TANITILMALI'

Uygulamanın çok yeni olduğunu ve tüketiciler tarafından bilinmediğini aktaran Obalı, sistemin iyi tanıtılması gerektiğine vurgu yaptı. Obalı, "Vakıf Emeklilik olarak biz de otomatik katılımda sahip olduğumuz deneyim ve tecrübeyi her fırsatta müşterilerimize aktarıyoruz. Bu konuda müşterilerimizi ziyaret ederek Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde toplantılar düzenliyoruz. İlerleyen dönemlerde sistemin daha geniş bir yelpazeyi kapsayan yapıya dönüşeceği düşüncesindeyiz. Böylece sistemin daha başarılı bir uygulama olacağına inanıyoruz" şeklinde konuştu.

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ M. UĞUR ERKAN:

Kademeli geçiş oldukça faydalı

UĞUR ERKAN, OTOMATİK KATILIMDA UYGULANACAK OLAN YUMUŞAK GEÇİŞ SÜRECİNİ OLDUKÇA FAYDALI BULDUKLARINI İFADE ETTİ.

Sisteme geçiş için kurgulanan kademeli geçişi oldukça faydalı bulduklarını belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan, bu şekilde otomatik katılım için belirlenen altyapı hazırlıklarına imkan verecek yumuşak bir geçiş süreci yaşanacağını söyledi. Erkan, otomatik katılım yoluyla önümüzdeki yıl yaklaşık 6 milyon kişinin sisteme katılmasını ve sistemdeki katılımcı sayısının 2017 yıl sonunda 10-11 milyon seviyesinde olmasını beklediklerini dile getirdi. Otomatik katılımın da etkisiyle, 2017 yıl sonunda sistemdeki devlet katkısı hariç toplam fon büyüklüğünün 65 milyar lira civarında olacağını öngören Erkan, 10 yıl sonra 270 milyar lira seviyesine ulaşabileceğini aktardı.

'DEVAMLILIK YÜKSEK OLACAK'

"Otomatik katılımda devamlılığın gönüllü katılıma dayalı 3'üncü basamak bireysel emeklilikteki kadar yüksek olmayacağını düşünüyoruz" şeklinde konuşan Erkan sözlerine şöyle devam etti: "Ancak otomatik katılım, katılımcılara dünyada benzeri olmayan bir devlet teşviki sunuyor. Biz bu güçlü devlet teşvikinin çalışanlar tarafından son derece cazip bulunacağına ve katılımcı devamlılığının yüksek olacağına inanıyoruz. Diğer taraftan, kişilerin sistemdeki devamlılığını sağlamak adına yapılacak faaliyetler önümüzdeki dönemde sektörün odaklanacağı konuların başında geliyor. Katılımcılara sunulan güçlü devlet teşviki sistemde devamlılık için ikna edecek düzeyde olsa da, sektörde faaliyet gösteren şirketler de sunacakları ürün ve hizmet seviyesiyle katılımcılarını sistemde tutmaya odaklanacak."



Erkan, "Katılımcılara sunulan devlet teşviki devamlılığı pozitif etkileyecek. Otomatik katılım kapsamında ödenecek katkı payları üzerinden kanunda belirtilen usul ve esaslara göre Bireysel Emeklilik Sistemi'nden bağımsız olarak devlet katkısı kazanılacak. Örneğin, 2016 yılı için otomatik katılım kapsamı dışındaki sözleşme için azami 4941 lira devlet katkısı hesaplanırken, otomatik katılım kapsamındaki sözleşme için ayrıca 4941 lira devlet katkısı hesap edilecek. Otomatik katılımın faaliyete başlamasıyla hali hazırda bireysel emeklilik sözleşmesi bulunan çalışanlar, bu sözleşme kapsamında ayrıca devlet katkısı kazanmaya devam edecek ve mevcut sözleşmelerindeki devlet katkısı tutarına ilişkin kazanılmış süre hakları aynen korunacak. Yayımlanan mevzuattaki düzenlemeler de bu yöndedir, devlet katkısı limitlerinin tekilleştirilmesi gibi bir uygulamanın getirilmeyeceğini özellikle belirtmek isteriz."dedi.
Erkan, sektörün oldukça dinamik bir yapıya sahip olduğundan otomatik katılım sisteminin gereksinimlerine de hızlıca adapte olacak esnekliğe sahip olduğuna inandıklarını ifade etti.
Uğur Erkan, "Bu tür altyapı değişikliklerine hızlı bir şekilde uyum sağlayabilecek dinamik bir dönüşüm süreci içerisinde faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Otomatik katılım sürecinde emeklilik şirketleri olarak, tüm gereksinimleri eksiksiz belirlemek ve ihtiyacı karşılamak üzere yazılım ve insan kaynağını verimli ve yeterli seviyede tutmak gibi önemli sorumluluklarımız var" şeklinde konuştu.

'SİSTEM ÇALIŞANLAR TARAFINDAN BENİMSENECEK'

"Dünyadaki başarılı ülke uygulamalarında tecrübe edildiği gibi, işveren katkısının mevcudiyeti sistemin büyümesinde ciddi rol oynayan bir başarı faktörüdür" diyen Erkan konuyla ilgili sözlerine şöyle devam etti: "Ancak işveren katkısının zaruri bir hale dönüştürülmesi yönünde kısa vadede bir gelişme olmayacağı görüşündeyiz. Otomatik katılım uygulaması çalışanlar için benzersiz devlet katkısı teşviklerini içerecek şekilde kurgulandı. Bu kapsamda sistemin oldukça cazip bulunacağını ve çalışanlar tarafından benimseneceğini öngörüyoruz. Uygulamanın başlamasından sonraki dönemlerde, sektör ihtiyaçlarına göre işveren katkısının getirilmesi de dahil otomatik katılımın tüm yapı taşlarında revizyon ve geliştirimlerin yapılmasının da söz konusu olabileceğini düşünüyoruz."

METLIFE GENEL MÜDÜRÜ DENİZ YURTSEVEN:

Daha alınacak çok yol var

Otomatik katılımın, tasarruf bilinci yaratmayı ve tasarrufları artırmayı amaçladığını ve katılımcıların ileride refah bir emeklilik hayatı yaşayabilmeleri için destek bir uygulama niteliğinde olduğuna dikkat çeken MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven, bu yönde bireyleri harekete geçirmek üzere otomatik katılımda da devlet katkısı gibi teşvik edici, özendirici uygulamaların devam etmesini son derece yapıcı ve faydalı bulduklarını dile getirdi. Gelişmiş ülke ekonomileriyle karşılaştırdığımızda, bireysel birikim alışkanlıkları anlamında henüz alınması gereken çok yol olduğunu belirten Yurtseven, bu nedenle, toplum genelinde tasarrufla geleceğe yatırım bilinç ve motivasyonunu geliştirecek uygulamaları devreye almanın önemine dikkat çekti.

'KADEMELİ GEÇİŞ KARARINI OLUMLU GÖRÜYORUZ'

Deniz Yurtseven konuyla ilgili şunları söyledi: "Konunun gündeme geldiği ilk dönemde akıllara 'Otomatik katılıma geçişe sektör hazır mı?' sorusu da gelmişti. MetLife olarak, gerek global birikimimiz, gerek BES alanındaki uzmanlığımız gerekse de esnek teknolojik altyapımızla sisteme yönelik tüm hazırlığımızı yaptık. Elbette Türkiye'de çalışan nüfusun yoğunluğu ve şirket yapılarının ölçek çeşitliliği de dikkate alınarak, kademeli geçiş kararının alınmış olmasını olumlu bir gelişme olarak değerlendiriyoruz. Kademeli geçişin ilk iki aşaması arasında 3 ay kadar bir süre öngörülmüş. Bunun sonrasında, 100 ile 249 çalışanı olan özel sektör şirketleri 1 Temmuz 2017'de, mahalli idareler ve KİT'ler ise 1 Ocak 2018'den itibaren sisteme dahil olacak. 10-49 çalışanı olan işyerleri 1 Temmuz 2018'den itibaren, 5-9 çalışanı olanlar da 1 Ocak 2019'dan itibaren sisteme girebilecek. Bu kademeli planlama, sistemin daha etkin işlemeye başlaması anlamında verimli olacaktır."

Deniz Yurtseven, otomatik katılımla ilgili özendirici uygulamaları şu şekilde aktardı: "Mevcut sistemde olduğu gibi otomatik katılım sisteminde de yine %25 devlet katkısı olacak yani katkı payının %25'i kadar ek devlet katkısı var. Bununla birlikte 2 aylık cayma süresi sonunda sistemde kalmayı tercih edenlere 1000 liralık bir ilave devlet katkısı da söz konusu. Diğer taraftan emeklilik hakkının kullanılması halinde bireysel emeklilik hesabında bulunan birikimini en az 10 yıl süreli bir yıllık gelir sigortası sözleşmesi kapsamında almayı tercih eden çalışana, birikiminin %5'i karşılığı ek devlet katkısı da olacak. Ayrıca sistem giriş aidatı ya da yönetim gider kesintisinden de muaf."

Tüm bu teşvik edici uygulamalar göz önüne alındığında tasarruf etmek isteyenler için son derece özendirici bir fırsatın ortaya çıktığını söyleyen Yurtseven sözlerine şöyle devam etti: "Günümüzün yatırım enstrümanlarına baktığımızda tasarruf etmek ve kaliteli bir emeklilik dönemine adım atmak için bu kadar avantajlı ve teşvik içeren farklı bir araç olduğunu söylemek zor. Bu sebeple katılımcıların sunulan avantajlardan, sistemde kalarak faydalanmalarını öneriyoruz. Bu kapsamda da hem işverenler hem de otomatik katılım ile sisteme dahil olacak çalışanlara uygulamanın faydalarını en iyi şekilde aktarmak gayretindeyiz. Biliyoruz ki zaman içinde sistem oturdukça ve sistemin faydaları anlaşıldıkça sistemden çıkanların oranı da azalacaktır. Özellikle asgari ücretli çalışan kesim için aylık maaşından 50 lira dahi bir tasarruf yapmanın hiç de kolay olamayabileceğinin farkındayız ancak hem şirketimizin gerçekleştirdiği hem de Türkiye genelinde uygulanan diğer araştırmalardan da gördüğümüz, bireylerin gelecekleri için aslında bir şekilde tasarruf yapma istek ve ihtiyaçlarının olduğu. Eğer biz emeklilik şirketleri olarak üzerimize düşeni yapıp, otomatik katılımın faydasını doğru ve zamanında aktarabilirsek, çalışanların hiçbir zahmete girmeden işverenlerinin vasıtasıyla uygulamaya dahil olabilecekleri ve küçük birikimlerle tasarruf yapmaya başlayacakları görüşündeyim."

YURTSEVEN, BİREYSEL BİRİKİM KONUSUNDA ÜLKEMİZİN DAHA ÇOK YOL ALMASI GEREKTİĞİNİ BELİRTTİ.



NN HAYAT VE EMEKLİLİK CEO'SU FRANK EIJSINK:

Otomatik katılım bir psikoloji deneyi

Otomatik katılım konusunda çok heyecanlı olduğunu dile getiren NN Hayat ve Emeklilik CEO'su Frank Eijsink, tüm Türkiye adına heyecanlı olduğunu belirtti.

"Bu konuda çok hevesli olmamın temel nedenlerinden biri de davranışsal ekonomiyle çok yakından ilgileniyor olmam" şeklinde konuşan Eijsink konuyla ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Davranışsal ekonominin arkasında yatan temel prensipler, insanların rasyonel varlıklar olmadığı, aslında psikolojik ve duygusal dürtülerle motive olduğudur. Bu sebeple her türlü ekonomik davranışın da buna yönelik olması gerekiyor. Otomatik katılımı şöyle de açıklayabiliriz: Hepimizin hayatında yaparsak iyi olacağını bildiğimiz, ancak bir türlü yapmadığımız şeyler vardır. Mesela spor merkezine giderek spor yaparsam sağlığım için çok iyi bir şey yapmış olacağımı biliyorum, ama buna karşı gitmiyorum. Bireysel emeklilik de böyle. Bireyler emekli olduklarında paraya ihtiyaçları olacağını biliyor, ama buna yönelik tasarruf yapmakta çok zorlanıyorlar. Otomatik katılımın Türkiye için önemli ve büyük bir psikoloji deneyi olacağını düşünüyorum. Sonucun nasıl olacağını da kimse bilmiyor. Birçok kişi bu sistemle ilgili oldukça karamsar konuşuyor. Sisteme giren katılımcıların çoğunun sistemde kalmayacağını düşünüyor, ama açıkçası ben bu konuda daha iyimserim. Kişiler otomatik olarak sistemin içinde olacak ve çıkmak için efor sarf etmeleri gerekecek. Sisteme katılmak için çaba göstermeyi erteleyenler, sistemden çıkmak için de çaba göstermeyi erteleyebilir. Bu sistem daha önce ABD'de, İngiltere'de, Yeni Zelanda'da ve Avustralya'da denendi, işe yaradığını da kanıtladı. Herkes bana 'Ama Türkiye farklıdır' diyor. Hep beraber 2017 yılında neler olacağını göreceğiz."

HIZ, KÂR, DENEYİM

NN olarak otomatik katılım için hazırlıklarını 2016 yılının çok başında başlattıklarını söyleyen Eijsink, bu konuda hizmet sunmak için ideal konumda olduklarını aktardı. Üç temel fayda sunmayı amaçladıklarını söyleyen Eijsink konuyla ilgili şunları söyledi: "Hız, Kâr, Deneyim. Şimdi bizim odaklandığımız temel konular bunlar. Aynı zamanda sektörde de birçok emeklilik şirketinin 1 Ocak 2017 itibarıyla hazır olacağını düşünüyorum. Müşterilerimizle ve şirketlerle neredeyse her gün görüşüyoruz ve bu konuda birçok araştırma da yapıyoruz. Genel olarak büyük şirketler Otomatik Katılım sisteminin başlamak üzere olduğunu biliyorlar. Bu konuda bilgililer, ancak şirketler açısından en büyük soru işareti bu sistemin nasıl yönetileceği. Biz de NN olarak işin idari boyutunu bu şirketler açısından mümkün olduğunca kolaylaştırmak için çalışıyoruz. İşin 'hız' kısmı bu. Mevcut sistemde bazı şirketlerde çalışanların grup emeklilik sözleşmeleri zaten var. Ama bu grup sözleşmeleri genel olarak sadece beyaz yakalı çalışanları kapsıyor. Otomatik Katılım ise bütün çalışanlar için geçerli. Çok daha büyük bir kitleden bahsediyoruz, herkes bu sisteme katılıyor. Onun için de sistemin getireceği idari yük nedeniyle endişeliler. Özellikle mavi yakalı çalışanlara baktığımızda personel değişim hızının çok yüksek olduğunu görüyoruz. Mavi yaka çalışanlı ve büyük ölçekli şirketlerde işin idari yükü daha da fazla olacak. Biz de NN olarak Otomatik Katılım'da tüm süreçleri dijitalleştirerek söz konusu şirketler açısından bu işi mümkün olduğunca kolaylaştırmaya çalışıyoruz. Bu konuda gerçekten çok ilginç çözümler ürettiğimizi düşünüyorum."

'EN ÖNEMLİ UNSUR GÜVEN'

Otomatik Katılım'a dahil edilecek çalışanların endişelerinin çok daha farklı olduğunu belirten Eijsink, bir emeklilik planının en önemli unsurunu bulmak için yaptıkları araştırmanın sonucundan bahsetti: "Bir bireyin herhangi bir emeklilik şirketinde devam etmesini sağlayacak en önemli unsurun 'güven' olduğunu gördük. Odaklanmamız gereken noktalardan birinin de bu olduğunu düşünüyorum."

HEPİMİZİN HAYATINDA YAPARSAK İYİ OLACAĞINI BİLDİĞİMİZ, ANCAK BİR TÜRLÜ YAPMADIĞIMIZ ŞEYLER OLDUĞUNU DİLE GETİREN FRANK EIJSINK, OTOMATİK KATILIMIN DA BUNLARDAN BİRİ OLDUĞUNU SÖYLEDİ.



Hukukçu gözünden OTOMATİK KATILIM

2019 yılından sonra tüm çalışanları etkileyecek BES'te otomatik katılımın ilk ayağı 1 Ocak 2017 tarihi itibarıyla yürürlüğe girdi. Çalışanlardan aylık brüt maaşın %3'üne denk gelen bir katkı payı kesilen sistemde ödemelerin doğru ve zamanında yapılması sorumluluğu işverende bulunuyor. Çalışanların ödediği katkı payını ya da devletin verdiği 1000 liralık 'hoş geldin' katkısını artırıp azaltmak ise Bakanlar Kurulu'nun elinde.

Uygulamada kısaca "OK" (otomatik katılım) olarak belirtilen çalışanların, kendi hukuksal işlemleri söz konusu olmaksızın Bireysel Emeklilik Sistemi içine alınmaları uygulaması başladı. Bu yazımızda bu konuyu kısaca ele alacağız.

Otomatik katılım, Bireysel Emeklilik Kanunu'na 10/8/2016 günlü yasayla eklenen "Çalışanların otomatik olarak bir emeklilik planına dahil edilmesi" başlıklı Ek Madde 2'de düzenlenmiştir.

OTOMATİK KATILIM KOŞULLARI

Otomatik katılım yoluyla BES'e katılmanın koşulları şunlardır:

- Türk vatandaşı olmak veya Türk Vatandaşlığı Kanunu m.28 kapsamında bulunmak (çıkma izni alarak Türk vatandaşlığını kaybeden kişiler)
- Kırk beş yaşını doldurmamış olmak
- Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu 4(1) bent (a) ve (c) uyarınca çalışmaya başlamak

BES Kanunu m.4'te yer alan "Bireysel Emeklilik Sistemi'ne yalnızca fiil ehliyetine sahip kişiler katılabilir" kuralının otomatik katılıma da uygulanıp uygulanmayacağı şimdiden tartışmalara yol açmıştır. Kanımızca BES Kanunu m.4 kişilerin "hak ehliyetini" (BES kapsamında hak sahibi olmalarını) gereksiz yere sınırlayan bir hükümdür. Bu sebeple de bu hükmü "Fiil ehliyetine sahip olmayanlar BES'e kendi işlemleriyle katılamazlar; fakat yasal temsilcilerinin bunları temsilen gerçekleştireceği bir işlemle katılabilirler" biçiminde anlamak eğilimi ortaya çıkmıştır. Otomatik katılımda ise, yasal temsilcinin işlemine de gerek olmayacağı; katılımcının "çalışıyor" olmasının yeterli görüleceği düşüncesi de dile getirilmektedir. BES'e katılımın mümkün olduğunca geniş ölçüde gerçekleşmesi (yorumların buna olanak verecek biçimde yapılması) emeklilik şirketlerinin sevinçle karşılayacakları bir durumdur. Ancak, daha sonra "Sistemde yer almaması gerekenlerin devlet katkısından da yararlandırılarak sistem içinde tutulmuş olmaları" gerekçesiyle kendilerine fatura çıkarılmasından endişe etmeleri de doğaldır.

MÜSTEŞARLIKÇA BELİRLENEN ŞİRKETLER YAPABİLİYOR

Yukarıda sayılan kişiler, işverenin bir emeklilik şirketiyle kuracağı emeklilik sözleşmesiyle emeklilik sistemine dahil olacaklardır.

İşverenin çalıştırdığı kimselerin BES'e otomatik katılımı konusunda ancak Müsteşarlıkça uygun görülen şirketlerden biri ile emeklilik sözleşmesi yapabileceğini hükme bağlamaktadır. Daha sonra yayınlanan yönetmelikte tüm bireysel emeklilik şirketleri uygun görüldü.

EMEKLİLİĞE HAK KAZANMADAN İSTEĞE BAĞLI ÇIKMA HAKKI

Yukarıda ele almış olduğumuz yasal düzenleme çerçevesinde, otomatik katılım en azından başlangıçta "zorunlu" bir nitelik taşımaktadır. Çalışan otomatik katılımın gerçekleşmesine herhangi bir itiraz yöneltemeyecek ve sisteme "otomatik" girişini ve işveren tarafından ücretinden kesinti yapılarak emeklilik şirketine "aktarım" gerçekleştirilmesini önleyemeyecektir.

Buna karşılık çalışan, otomatik katılım ertesinde "sistemden çıkma" hakkına sahiptir. Çıkmanın otomatik katılıma özgü "yasal cayma" hakkının kullanılması yoluyla olabileceği kuşkusuzdur.

Diğer taraftan, çalışanın BES Yasası m.6 uyarınca sistemden emekliliğe hak kazanmadan isteğe bağlı şekilde ayrılma hakkı da mevcut olacaktır (bunun aksi yasada hükme bağlanmamıştır). Sakatlık hali dışında emekliliğe hak kazanmadan sistemden ayrılan çalışanın özellikle başlangıçtaki 1000 lira tutarındaki devlet katkısına hangi koşullarla ve hangi oranda hak kazanacağı BES Kanunu Ek Madde 1 hükmü uyarınca saptanacaktır.

> OTOMATİK KATILIM'DA ÇALIŞANIN KATKI PAYI OLARAK ÖDEYECEĞİ YÜZDE ÜÇLÜK ORAN BAKANLAR KURULU TARAFINDAN DURUMA GÖRE İKİ KATINA KADAR ARTIRILABİLECEK VEYA %1'E (DİĞER BİR ANLATIŞLA, PRİME ESAS KAZANCIN YÜZDE 1'İNE) KADAR AZALTILABİLECEK.

KATKI PAYI ARTIRILABİLİR YA DA AZALTILABİLİR

BES, katılımcıların "katkı payı" ödemeleri esasına dayanmaktadır. Otomatik katılım, bu temel gereği ortadan kaldırmamaktadır. Ancak, otomatik katılıma konu olan çalışanların ödemekle yükümlü olacakları katkı payının ne olacağı (hangi sınırlar içinde artırılıp eksiltilebileceği) yasa ile belirlenmiştir. Buna göre, çalışanın ödeyeceği katkı payı, onun 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu m.80 çerçevesinde belirlenen prime esas kazancının yüzde üçüne karşılık gelen tutardır (Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası kanunu m.79 -o kanunda düzenlenen- kısa ve uzun vadeli sigortalar ile genel sağlık sigortası için prim alınmasının ve ödenmesinin zorunlu olduğunu öngörmüştür).

Ancak, çalışanın katkı payı olarak ödeyeceği yüzde üçlük oran Bakanlar Kurulu tarafından duruma göre iki katına kadar artırılabilecek veya yüzde bire (diğer bir anlatışla "prime esas kazancın yüzde birine") kadar azaltılabilecektir. Yasa Bakanlar Kurulu'na katkı payı için götürü bir limit getirme yetkisini de vermiştir.

ÖDEMEDEN İŞVEREN SORUMLU

Çalışana ait katkı payı, emeklilik şirketine işveren tarafından ödenecektir. Kanunda çalışana ait katkı payının en geç çalışanın ücretinin ödeme gününü takip eden iş günü işveren tarafından şirkete aktarılacağı belirtilmektedir. İşveren katkı payını zamanında şirkete aktarmaz veya geç aktarırsa çalışanın –varsa- birikiminde oluşan parasal kaybından sorumlu olacaktır.

Çalışanın, eğer dilerse, otomatik katılıma ilişkin emeklilik sözleşmesinde belirlenen tutardan daha yüksek bir tutarda kesinti yapılmasını işverenden isteme hakkı da bulunmaktadır. Yasa "emeklilik sözleşmesinde belirtilen tutardan daha yüksek kesinti" demekle beraber, uygulamada ilk aşamada yasada (veya yasanın verdiği yetki çerçevesinde Bakanlar Kurulu'nca) belirlenen tutar esas olacaktır.

Çalışan hesabına yapılması gereken katkı payı ödemelerinin izlenmesi ve tahsil edilmesi konusunda ise BES Kanunu aşağıdaki düzenlemeye yer vermiştir:

- Otomatik katılımda çalışan için ödenmesi gereken katkı payının izlenmesi ("takibi") ve "tahsili" sorumluluğu emeklilik şirketine aittir.
- Bununla birlikte, BES Kanunu, söz konusu "izleme" ve "tahsil" hususunda Hazine Müsteşarlığı'nın başka bir kuruluşu yetkilendirebileceğini de öngörmüştür.
- Bankalar, Sosyal Güvenlik Kurumu ve ilgili diğer kamu kurumları, çalışan katkı payının takip ve tahsili ile devlet katkısının hesaplanması için ihtiyaç duyulan verileri, Emeklilik Gözetim Merkezi'ne ve (varsa) izleme ve tahsil hususunda (Hazine Müsteşarlığı





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

OTOMATİK KATILIM'DA KATKI PAYI EMEKLİLİK ŞİRKETİNE ZAMANINDA AKTARILMAZSA, ÇALIŞANIN BİRİKİMİNDE OLUŞAN PARASAL KAYIPTAN İŞVEREN SORUMLU OLUR.

tarafından) yetkilendirilecek kuruluşa aktaracaklardır.
- Emeklilik Gözetim Merkezi ile Hazine Müsteşarlığı tarafından yetkilendirilecek kuruluş, söz konusu verileri şirketler ile paylaşabilecektir.
- Bu verilerden kişisel nitelikte olanlar, veri sahibinin açık rızasının alınmasına gerek olmaksızın ilgili kuruluşlar arasında paylaşılabilecek ve veri paylaşımı, kişisel verilerin korunmasına ilişkin mevzuat hükümlerine aykırılık oluşturmayacaktır.

OTOMATİK KATILIM'DA KESİNTİLER DAHA DÜŞÜK

Yasal düzenleme, emeklilik şirketlerinin otomatik katılım uyarınca sisteme katılmış olan kişilerden yapılacak kesintileri sınırlamıştır. Buna göre, emeklilik şirketleri yalnızca fon işletim gideri kesintisi yapabileceklerdir.

SÖZLEŞMELER YENİ İŞYERİNE AKTARILABİLİYOR

Otomatik katılıma ilişkin düzenleme uyarınca bir emeklilik sözleşmesi bulunan çalışanın işyerinin değişmesi halinde ne şekilde hareket edilmesi gerektiği önemli bir husustur. BES Kanunu bu hususta şu esasları öngörmektedir:
- Yeni işyerinde otomatik katılıma ilişkin bir emeklilik planı var ise çalışanın birikimi ve sistemde kazandığı emekliliğe esas süresi yeni işyerindeki emeklilik sözleşmesine aktarılır.
- Yeni işyerinde emeklilik planı yoksa, çalışan, eğer isterse önceki işyerinde düzenlenmiş sözleşme kapsamında katkı payı ödemeye devam edebilir; bu yolda istemde bulunmazsa, otomatik katılıma ilişkin emeklilik sözleşmesi sonlandırılır.
- Çalışan bu yöndeki talebini, işyeri değişikliğini izleyen ayın sonuna kadar emeklilik şirketine bildirmek zorundadır.

1000 LİRALIK KATKI DEĞİŞEBİLİR

Bireysel Emeklilik Sistemi "win-win" (kazan-kazan) esası uyarınca oluşturulmuştur. Devlet ve ülke ekonomisi, katılımcıların yaptığı katkı payı ödemeleri sayesinde kullanılabilecek bir kaynağa; katılımcılar ise iyi bir yatırım ve tasarruf olanağına kavuşmaktadır. Katılımcılar açısından sistemi çekici kılmak amacıyla, devletin ayrıca her katılımcı için katkıda bulunması çözümü benimsenmiştir. Otomatik katılım kapsamındaki çalışanlar lehine ise "ek" Devlet katkısı öngörülmüştür.
- Devlet bir yandan çalışan adına (işveren aracılığıyla) ödenen katkı payları üzerinden herkes için sağladığı devlet katkısını sağlayacak;
- Diğer yandan da, çalışanın otomatik katılıma özgü cayma hakkını kullanmaması halinde, sisteme girişte bir defaya mahsus olmak üzere 1000 lira tutarında ilave katkıda bulunacaktır.
- Bu ek katkı da BES Kanunu Ek Madde 1'de bütün katılımcılar için hükme bağlanmış olan devlet katkısı hak etme ve ödeme koşuluna tabidir.
- Bakanlar Kurulu, bu tutarı yarısına kadar artırmaya veya yarısına kadar azaltmaya yetkilidir.
- Devlet katkısı emekliliğe hak kazanılması halinde de söz konusu olacaktır: Emeklilik hakkının kullanılması halinde, çalışan eğer hesabında bulunan birikimi en az on yıl süreli bir yıllık gelir sigortası sözleşmesi kapsamında almayı seçerse, ona birikiminin yüzde beşi karşılığı ek devlet katkısı ödemesi yapılacaktır.

KATKI PAYLARI İMTİYAZLI ALACAK STATÜSÜNDE

Çalışanlara ait katkı payları, onların işverenleri tarafından ödenecek ücretlerinden kesilerek ödenecektir. BES Kanunu işverenin ödeme güçlüğü içine düşmüş bulunması olasılığı için özel bir çözüm benimsemiş ve çalışana ait katkı paylarının, işverene karşı yürütülen haciz ve iflas yoluyla takiplerde, işçi alacağı niteliğinde imtiyazlı bir alacak olacağını öngörmüştür.

DENETİMİ BAKANLIK TARAFINDAN YAPACAK

İşverenlerin otomatik katılıma ilişkin düzenleme uyarınca söz konusu olan yükümlülüklerine uygun davranmış olup olmadıkları Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından denetlenecektir. İşverenin yükümlülüklerine aykırı davranması halinde, her bir ihlal için 100 lira idari para cezası uygulanacaktır. Otomatik katılıma ilişkin düzenleme bazı hususlarda da Bakan'a yetki tanımış bulunmaktadır. Bakan

- Ilgililerin "hesaben" takip edebilmesini sağlayacak şekilde devlet katkısının taahhüt olarak hesaplanmasına ve taahhüt edilen tutarların ödenmesine karar verebilir.
- Mevcut katılımcıların devlet katkılarının değerlendirilmesine ilişkin usul ve esasları belirleyebilir.
- Kurulacak fonların içeriğini belirleyebilir ve fonlara sayı sınırı getirebilir.

Otomatik Katılım'da faizsiz fonlar da var

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, otomatik katılımdaki fonların yapısıyla ilgili değerlendirmede bulundu. Sincek, iki aylık cayma süresi boyunca katkı payları geçiş fonlarında değerlendirilecek. Bireyler sistemde kalmaya devam ederse birikimler standart fonlara geçecek. Otomatik Katılım'da da faize duyarlı vatandaşlarımız faiz geliri içermeyen enstrümanlara yatırım yapabilecek" ifadelerini kullandı.



DİJİTALLEŞME SÜRECİ

Katılım Emeklilik'in dijitalleşme sürecinde önemli bir aşamanın tamamlandığının altını çizen Sincek, "Google Play veya Appstore'dan kolayca indirilebilen Katılım Cep ile artık güncel fon birikimi, devlet katkısı detayları hakkında bilgilere anında ulaşılıyor. Bunların yanı sıra fon değişikliği, hesap inceleme, katkı payı artırma gibi işlemler yapılabiliyor. Huzurlu bir geleceği cebe getiren Katılım Cep'te avantajlar bununla da sınırlı kalmıyor. Seçilen tarih aralıkları doğrultusunda tüm ürünlerin hesap özetleri incelenebiliyor, hızlı ve kolay bir şekilde talep, öneri ve şikâyetler dile getirilebiliyor" şeklinde konuştu.

BES'TE FON SEÇİMİ ÖNEMLİ

Sincek, 2016 yılında özellikle döviz ve altın fonların getirilerinin yüksek olduğuna da dikkat çekerek BES'te fon tercihinin önemini belirtti ve sözlerine şöyle devam etti: "BES katılımcıları finansal piyasa dalgalanmaları karşısında paniğe kapılmamalı. Fon seçimi yaş ve emekliliğe kadar olan süre göz önüne alınarak yapıldığı takdirde daha uygun olur. Fon değişimi süreçlerinde acele karar verilmemeli. Dikkat edilecek en önemli nokta yaş ve emeklilik için kalan süredir. BES katılımcılarının belirli bir katkı payını düzenli olarak ödemeleri çok önemli. BES tasarruflarında günlük hareketlerden kaçınmalı ve portföy yönetim şirketlerine güvenilmelidir."
Ayhan Sincek, Katılım Emeklilik'in hayat ve ferdi kaza sigortaları alanında da kredi hayat ve ferdi kaza sigortaları, kritik hastalıklar, eğitim güvencesi başta olmak üzere hizmete sunduğu sigorta ürünleri olduğunu belirtti.

Vakıf Emeklilik otomatik katılımı reklamla anlatıyor

Vakıf Emeklilik, otomatik katılım için tanıtım filmi hazırladı. Film sinema, radyo ve dijital mecralarda yayınlanmaya başladı. Tanıtım filminde zamanın çok hızlı akıp gittiği ve çalışanların geleceğini garantiye almak için otomatik katılımın önemli bir fırsat olduğu konu ediliyor. Filmde otomatik katılım sisteminin avantajlarına ve otomatik katılımın ilk başarılı pilot uygulamasını 2014 yılında gerçekleştiren Vakıf Emeklilik'in sektördeki deneyimine de vurgu yapılıyor. Vakıf Emeklilik'in hazırladığı bu film, henüz yeni bir sistem olan otomatik katılımın tanıtımında önemli bir görev üstlenecek. Otomatik katılım sisteminin %25'lik devlet desteği uygulamasının ardından Bireysel Emeklilik Sistemi'ne yeni bir ivme kazandırması bekleniyor.



GETİRİ İÇİN FON TAKİBİ ÖNEMLİ

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

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2016 yılının Kasım ayında %4.57 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki düşüş %5.78 seviyesinde oldu. Kasım ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %1.50 oranında düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde ise %4.40 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2016 yılı Kasım ayında %0.52 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.

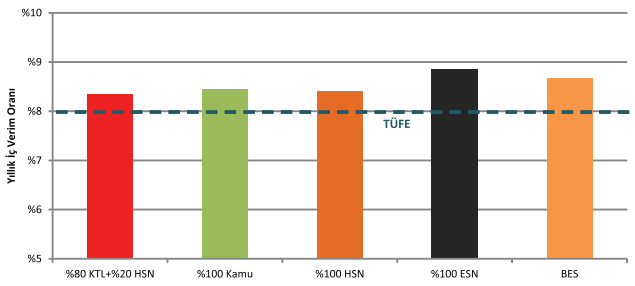
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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?

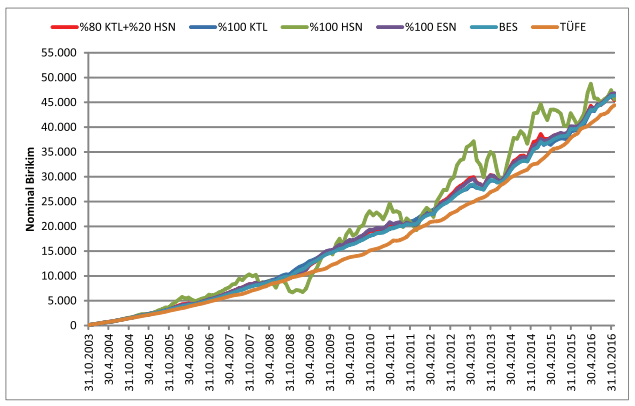
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.11.2016 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



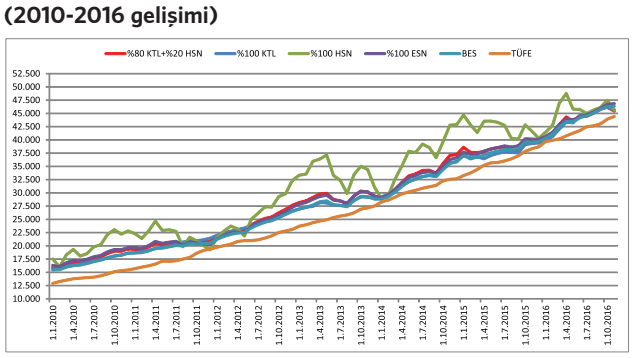
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.11.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %8,68 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %8,40 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.11.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.11.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 30.11.2016 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 46.355 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 44.417 TL birikime ulaşmaktadır.

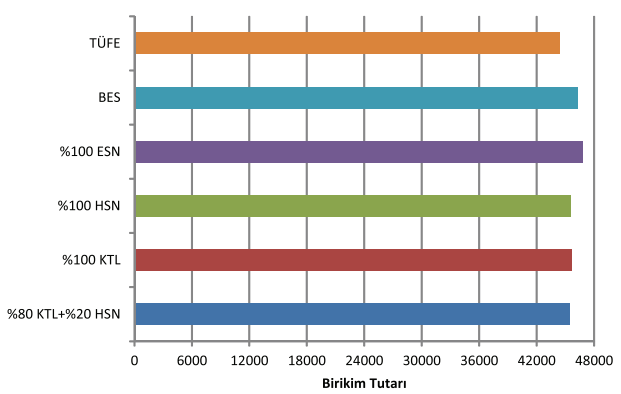
31.10.2003-30.11.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2016 gelişimi)



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.

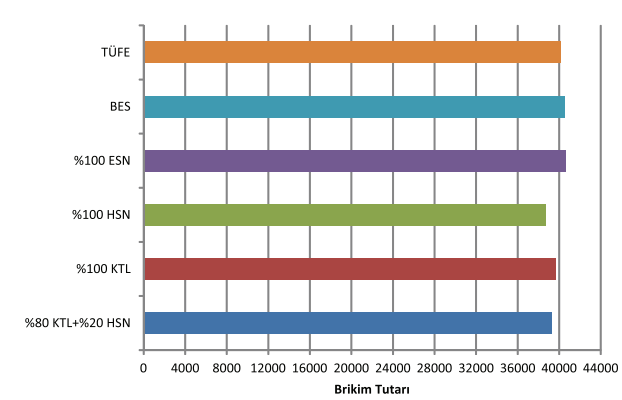
31.10.2003-30.11.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-30.11.2016 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 30.11.2016 tarihinde 46.355 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Kasım 2016 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 281 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-30.11.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.11.2016 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.11.2016 tarihinde 38.731 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





Otomatik katılımda KADEMELİ GEÇİŞ

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Hazine Müsteşarlığı olarak, sürecin daha sağlıklı, verimli ve etkin işlemesi için sisteme "kademeli geçiş" kararı aldıklarını açıkladı. Şimşek, kamu ve özel sektör çalışanlarının BES'te otomatik katılımda kademeli geçişi öngören Bakanlar Kurulu kararının imzaya açıldığını belirtti.

Şimşek açıklamasında, işçi ve kamu görevlisi olarak çalıştırılmak üzere işe başlatılan 45 yaşını doldurmamış olan çalışanların tedricen sisteme gireceğini ve bununla birlikte, kamu görevlisi ve işçi olarak istihdam edilen 45 yaşını doldurmamış mevcut çalışanların da aynı şekilde otomatik katılım aracılığıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olacağını hatırlattı.

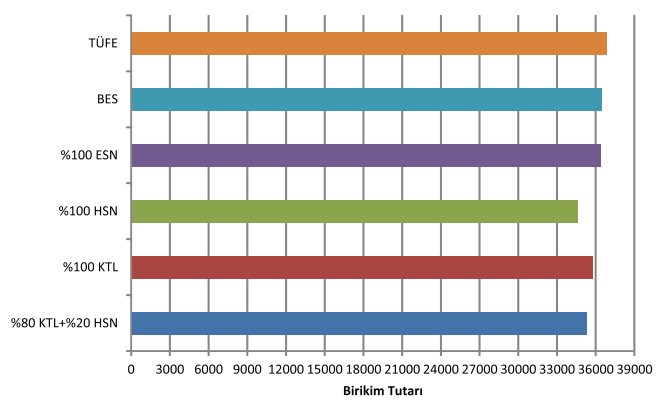


Düzenlemeye göre ilk aşamada, 1000 ve üzeri çalışanı olan özel sektör kuruluşları 1 Ocak 2017'de, 5018 sayılı kanuna tabi kamu kurumları ve 250-999 çalışanı bulunan özel sektör kuruluşları 1 Nisan 2017'de otomatik katılım uygulamasına tabi olacak. 100 ile 249 arasında çalışanı bulunan özel sektör kuruluşları 1 Temmuz 2017'de, mahalli idareler ve Kamu İktisadi Teşebbüsleri ile 50 ile 99 arasında çalışanı bulunan özel sektör kuruluşları ise 1 Ocak 2018'den itibaren sisteme girecek. Öte yandan özel sektörde faaliyet gösteren, 10-49 çalışanlı işyerleri 1 Temmuz 2018'den itibaren, 5-9 çalışanlı işyerleri 1 Ocak 2019'dan itibaren, 1-4 çalışanlı işyerleri ise 1 Temmuz 2019 tarihinden itibaren sisteme girebilecek. Bu şekilde mevcut durumda, 14 milyonun üzerinde kamu ve özel sektör çalışanının sisteme dahil olacağı açıklandı.

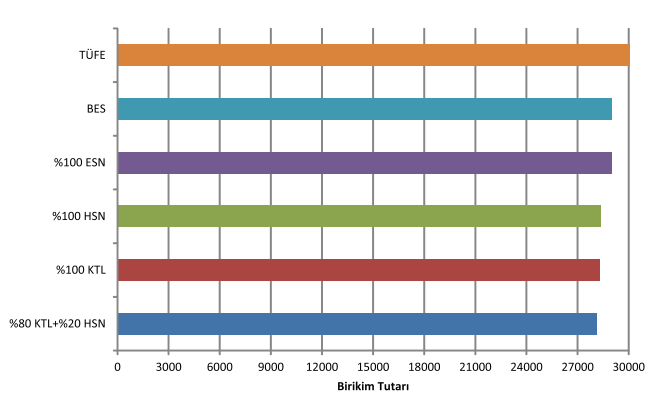
Şimşek, çalışanların emeklilik dönemine kadar otomatik katılım sisteminde kalması için son derece cömert davranıldığı ve bu doğrultuda önemli devlet teşviklerinin sunulduğunu dile getirdi. Son olarak, otomatik katılıma dahil olacak kişilerin sistemden çıkmayarak, otomatik katılımı iyi bir fırsat olarak görmelerini ve bu durumu iyi değerlendirmek gerektiğini de sözlerine ekledi.

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, otomatik katılım sistemine kademeli geçiş kararı aldıklarını açıkladı. Buna göre, ilk aşamada 1000 ve üzeri çalışanı olan özel sektör kuruluşları 1 Ocak 2017'de uygulamaya tabi oluyor.

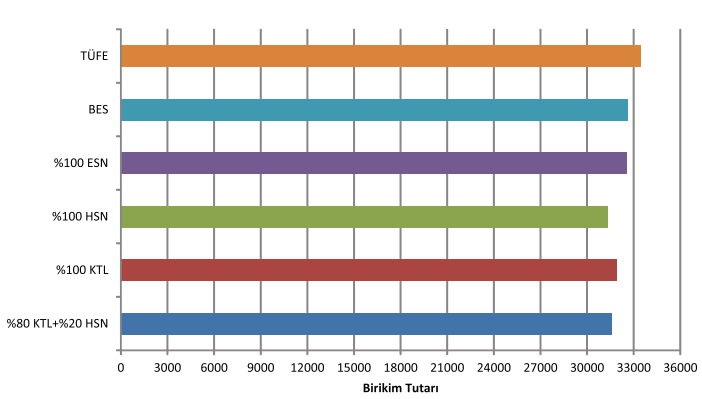
31.01.2006-30.11.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



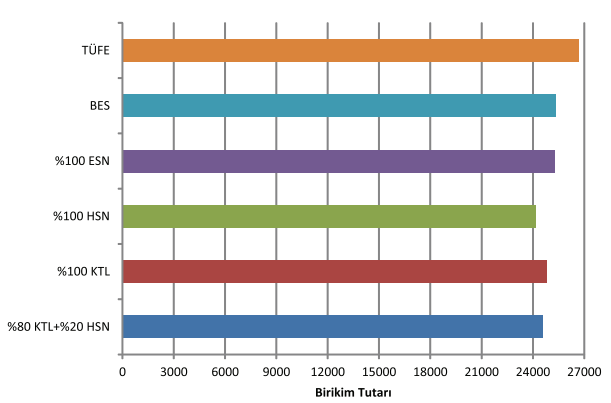
31.01.2008-30.11.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-30.11.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.11.2016 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.

Eksperler Derneği Antalya'da toplandı

Sigorta Eksperleri Derneği'nin (SED) Akdeniz Bölge Temsilciliği toplantısı Antalya Ticaret ve Sanayi Odası meclis salonunda gerçekleştirildi. SEİK Üyesi Tayfun Ermetin ve Akdeniz Sigorta Eksperleri Derneği Başkanı Şükrü Bedir'in de katıldığı toplantıya Antalya, Isparta ve Konya eksperlerinin yanı sıra Sigorta Eksperliği Derneği Başkanı Ahmet Nedim Erdem ile Dernek Yönetim ve Disiplin Kurulu Üyeleri katıldı.
SED Yönetim Kurulu Üyesi ve Bölge Temsilcisi Levent Kılıç tarafından gerçekleştirilen açılış konuşmasının ardından sırasıyla Tayfun Ermetin, SED Disiplin Kurulu Başkanı Sami Akçay, Ahmet Nedim Erdem ve SED Başkan Vekili Ulaş Erdoğan söz aldı.



PASAD yoluna Necmi Üze ile devam ediyor

Profesyonel Sigorta Acenteleri Derneği'nin (PASAD) ikinci Olağan Genel Kurulu gerçekleşti. Necmi Üze derneğin Yönetim Kurulu Başkanlığı'na yeniden seçildi.
Üze, Genel Kuruldaki konuşmasında, "SAİK'in ana amacının sigorta acentelerinin ufkunu açmak, onların çalışma alanlarını genişletmek, daha rahat, daha sorunsuz çalışmalarını sağlamak ve sigorta acentelerinin, dolayısıyla sektörün üretimini büyütmek olması gerekirken uygulamada acentelere disiplin cezası vermekten başka bir iş yapmıyormuş izlenimi vermektedir" dedi.





Doğa, 1905 GSYİAD takvimine sponsor

Doğa Sigorta, 2017 Galatasaray takvimine sponsor oldu. Takvim, 1905 GSYİAD'ın foto muhabirleri arasında düzenlediği "Sarı Kırmızı Kareler" fotoğraf yarışmasına katılan fotoğraflardan seçilen karelerden oluşuyor. Ödül töreninde konuşan Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Özbek, "Galatasaray'ın içinden doğan kareleri ortaya çıkarmak çok önemli. Yarışmacılara ve sponsorumuz Doğa Sigorta'ya çok teşekkür ederim" dedi. Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı da, "Bu sene yarışmaya sponsor olduk. Bu sayede Galatasaray'ın güzel anlarını 365 gün yaşatacağız" dedi.



İSAD'ın yeni merkezi Levent'te açıldı

İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği'nin (İSAD) yeni merkezi Levent PolCenter'da açıldı. Açılışta konuşan İSAD Başkanı Turusan Bağcı, yeni ofiste sektör ve acenteler için faydalı birçok farklı etkinlik düzenleyeceklerini söyledi.



Adendum'dan yeni teknoloji şirketi

1 Aralık'ta kurulan Adendum Teknoloji Yazılım ve Bilişim Hizmetleri, akıllı teknolojik çözümlerle emeklilik ve sigorta alanında hizmet sunacak. Şirket, ilk ürünlerini Mart 2017'de piyasaya çıkarmayı hedefliyor.
"Adendum Teknoloji Yazılım ve Bilişim Hizmetleri", Adendum Aktüerya Emeklilik Danışmanlık Hizmetleri'nin %100 ortaklığıyla kuruldu. Yeni kurulan şirketin başına genel müdür olarak Sabri Erdem getirildi. Sabri Erdem, Ergo Emeklilik'teki genel müdür yardımcılığı görevinden sonra 2014 yılından beri Adendum'da Danışman olarak özel projelerde görev alıyordu.
Adendum Teknoloji; öncelikli olarak sigorta ve emeklilik şirketlerine, acentelere, büyük işletmelere, vakıflara, derneklere ve doğrudan bireylere akıllı teknolojik çözümlerle emeklilik ve sigorta alanında hizmet sunmayı planlıyor. Adendum Teknoloji'nin ilk çözüm ürünlerinin, Mart 2017'de piyasaya sunulması hedefleniyor.



Asistans Şirketler Derneği'nden kişisel veri sunumu

Asistans Şirketler Derneği, üyelerini Kişisel Veri Korunması Mevzuatı'nın sektöre etkileri hususunda bilgilendirdi.



Derneğin hukuk danışmanlık ofisi yöneticisi Avukat Ahmet Karayazgan tarafından yapılan sunumla, Kişisel Veri Koruma Mevzuatı'nın hayata geçiş süreci, getirdikleri ve getirecekleri ile etkileri hakkında üyelere detaylı bilgilendirme ve sunum yapıldı.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

Kısa süreli eğitim programları

Teknik taraf ağırlıklı olmak üzere geniş bir yelpazede eğitimler planlayarak 2016 yılında 1000'i aşkın katılımcıya ulaşan TSEV, 2017 yılında daha da geniş bir kitleye ulaşmayı hedefliyor. Bu motivasyonla ocak ayı programında kaza sigortalarından tarım sigortalarına, aktüeryadan sigorta hukukuna uzanan farklı başlıklar yer alıyor. Ocak ayında dikkat çeken ORSA ve SQL gibi özel eğitimler de kısa süreli eğitim programlarına zenginlik katıyor. Ocak ayına özel bir ila iki gün olarak planlanan eğitim programları tabloda veriliyor.



2016 yılında 1000'i aşkın katılımcıya ulaşan, 2017 yılında daha da geniş bir kitleye ulaşmayı hedefleyen TSEV, ocak ayı programında kaza sigortalarından tarım sigortalarına, aktüeryadan sigorta hukukuna geniş bir yelpazede eğitimler sunuyor.

TSEV OCAK AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
A'dan Z'ye Otomatik Katılım	13 Ocak	Sinan Metin
Müşteri Deneyimi Yönetimi: Deneyimin Gizemi ve Ekonomisi	16 Ocak	Emir Sarıcalı
Eşyanın Taşınmasına İlişkin Uluslararası Konvansiyonlar, Kayıp, Hasar, Gecikme ve Sorumluluklar	17 Ocak	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
Acente Bulma, Yaratma ve Elde Tutma Programlarına Yönelik Satış ve Pazarlama Süreçleri	18 Ocak	Mehmet Muratoğlu
Temel Veri Tabanı Sorgulama - SQL Server 2014	19-20 Ocak	İsmail Adar
Bedeni Bir Zarar ile Sonuçlanan Sigorta Poliçelerinin Hukuken İncelenmesi	20 Ocak	Av. Hande Davarcı
Kasko Genel Şartları ve Örnek Uygulamalar	23 Ocak	Zafer Şenler
Modelleme Mantığı ve Sigortacılıktaki Rolü	23 Ocak	Utku Birdal
ORSA (Own Risk and Solvency Assessment)	25 Ocak	Serhat Yücel
Tarım Sigortaları ve Hasar Uygulamaları	26 Ocak	Yücel Erdemir
Proje Yönetimi (MS Project)	27 Ocak	Prof. Dr. Selim Yazıcı
Etkin Sunum Becerileri	30 Ocak	Dr. Yaprak Tecir

'Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Programı'

Sigorta sektöründe yeni işe başlayanlar için düzenli olarak organize edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 9 Ocak'ta başlıyor. 'Hayat Dışı' branşında dört gün, 'Hayat' branşında ise üç gün şeklinde planlanan programla sigorta sektörüyle yeni tanışanların sigorta piyasasını tüm aktörleri ile kavramaları, teknik ve hukuki konularda yeterli bir ön bilgiye sahip olmaları, sigortacılığı bir bütün olarak görmeleri amaçlanıyor. Program bir bütün olarak alınabileceği gibi arzu edilmesi halinde sadece tercih edilen günlerde modül halinde de alınabilecek. Program için son başvuru tarihi 5 Ocak. Eğitim takvimiyle ilgili detaylı bilgi için web sitemiz www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

	DERS ADI	DERS GÜNÜ	EĞİTMEN
YENİ BAŞLAYANLAR İÇİN SİGORTACILIĞA GİRİŞ (HAYAT DIŞI)	Sigorta Sektörü ve Piyasa Bilgisi	9 Ocak Pazartesi 9.30-17.00	Faruk Ömrüuzak
	Ürün Bilgisi ve Hasar	10 Ocak Salı 9.30-17.00	Faruk Ömrüuzak
	Sigorta Hukuku	11 Ocak Çarşamba 10.00-17.00	Av. Nuray Dinçment
	Ürün Bilgisi ve Hasar	12 Ocak Perşembe 9.30-17.00	Faruk Ömrüuzak
YENİ BAŞLAYANLAR İÇİN SİGORTACILIĞA GİRİŞ (HAYAT)	Sigorta Sektörü ve Piyasa Bilgisi	9 Ocak Pazartesi 9.30-17.00	Faruk Ömrüuzak
	Ürün Bilgisi ve Hasar	10 Ocak Salı 10.00-17.00	N. Uğurkan Varna
	Sigorta Hukuku	12 Ocak Perşembe 10.00-17.00	Av. Nuray Dinçment

Sigorta Denetleme Kurulu eğitimleri tamamlandı

Sigorta ve emeklilik şirketleri ile denetim otoritesini, ilk kez geçen yıl bir araya getiren "Sigorta Denetleme Kurulu Eğitim Programları" 2016 yılının son iki ayında başarıyla gerçekleştirildi. Dokuz farklı eğitim programıyla iki ayda 400'ü aşkın katılımcıya ulaşılırken, sektörde faaliyet gösteren sigorta ve emeklilik şirketlerinin denetim süreçlerine ilişkin soruları, konusunda uzman denetçilerce yanıtlandı.

TSEV'den yönetici ve yönetici adaylarına yeni eğitim

TSEV 2017 yılında yöneticilere ve yönetici adaylarına 'Yönetici Yetiştirme ve Geliştirme Eğitim Programı' adıyla yepyeni bir eğitim sunuyor. Şubatta başlaması planlanan eğitim programında katılımcıların; strateji yönetimi, personel ilişkileri, kriz yönetimi gibi yetilerini; sektörün önde gelen tecrübeli yöneticileri ve eğitmenlerinin de deneyimleriyle geliştirmesi hedefleniyor. Toplam 75 saat olarak planlanan eğitim programında dersler mesai saatleri dışında verilecek. Programa halihazırda yönetici olarak çalışanlar ve yöneticileri tarafından geleceğin yöneticileri olarak görülenler katılabilecek.

TSEP branş eğitimleri başlıyor

Sigortacılıkla ilgili işgücü niteliği ile verimliliğinin artırılmasını hedefleyen ve 43 yıldır sektörün en prestijli eğitim programı olarak varlığını sürdüren Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 34'üncü dönemi ocak ayı itibarıyla yarılanıyor. İki dönem halinde gerçekleşen programda; temel sigortacılıkla ilgili temel derslerin verildiği birinci dönemin ardından altı farklı branştan oluşan ikinci dönem 10 Şubat'ta başlıyor. Katılımcılar, Nakliyat Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Yangın & Mühendislik Sigortaları, Hayat Sigortaları, Kaza Sigortaları ve Muhasebe dallarından birini seçerek programı tamamlayacaklar. Dileyen kişiler, seçilen branşta müsaitlik olması durumunda kaydını yaptırarak programa dahil olabilecek. Eğitim sonunda derslere devam edip sınavlarını başarıyla tamamlayan katılımcılar, Temel Sigortacılık Eğitim Programı Branş Sertifikası almaya hak kazanacak. Branş programları, içerikleri ve ücreti konusunda detaylı bilgi için TSEV'i arayabilirsiniz veya egitim@tsev.org.tr üzerinden iletişime geçebilirsiniz.



Vakıf Emeklilik miniklerin kumbara tasarımlarını sergiledi

Vakıf Emeklilik'in çocuklarda küçük yaşlardan itibaren "tasarruf" bilinci oluşturmak amacıyla düzenlediği "Kumbara Tasarımı Resim Yarışması"nın sergi açılışı ve ödül töreni, Güneş Sigorta Sanat Galerisi Sergi Salonu'nda gerçekleştirildi. Yarışmada, İstanbul Esenyurt Özel Uğur İlkokulu'ndan Naz Mısır birincilik ödülünün sahibi oldu. Birincilik ödülü olarak Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı tarafından bisiklet hediye edildi. Bu yıl ikincisi düzenlenen yarışmaya, 7-10 yaş arası 3 bin 17 ilkokul öğrencisi katıldı.



KÜÇÜK YAŞTA SORUMLULUK BİLİNCİ

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, BES'i de kumbaraya benzettiklerini ve bu sebeple tasarruf kavramını bir sosyal sorumluluk projesi olarak sahiplendiklerini belirterek, çocuklarda küçük yaşlardan itibaren tasarruf bilincini artırmayı amaçladıklarını söyledi. Geçen yıl yarışmayı 11 ille sınırlı tuttuklarını belirten Obalı, "Umduğumuzdan çok talep gelince, yarışmayı Türkiye geneline yaymaya karar verdik" diye konuştu. Yarışmada, Manisa Sart Mahmut İlkokulu'ndan Meryem Şahin ikinci, 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 ise beşinci oldu.

TSB'den otomatik katılım reklam filmi

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 1 Ocak 2017'den itibaren başlayacak Bireysel Emeklilik'te Otomatik Katılımı, reklam filminde sisteme dahil olan Otomatik BES'li Metin ve sisteme dahil olmayan Pişman Rasim karakterleriyle anlatıyor. Kramp reklam ajansı tarafından hazırlanan kampanya kapsamındaki reklam filminde internette 160 milyondan fazla tıklanan Eypio & Burak King'in popüler şarkısı "Günah Benim", sözleri reklam konseptine uyarlanarak "Pişman Benim" adıyla kullanılıyor.
Otomatik BES'e dahil olmanın sağladığı faydalara vurgu yapmayı amaçlayan reklam filminde,



karakterlerden Pişman Rasim'in sisteme dahil olmadığı için yaşadığı pişmanlık gösteriliyor. Mutsuzluğunu ve pişmanlığını söylediği şarkıyla anlatan Pişman Rasim'in hayal ettiği emeklilik günlerine kara bulutlarla yağmur yağmaya başlıyor. Ümitleri tükenen Pişman Rasim hayallerinin ellerinin arasından uçup gittiğini seyrediyor.
Filmin devamında Pişman Rasim'i gülümseyerek izleyen Otomatik BES'li Metin adeta bir rap müzik şarkıcısı gibi kendinden emin ve neşeli tavırlarıyla şarkının sözlerine devam ediyor. Pişman Rasim'in aksine Otomatik BES'li Metin, keyifle balık tuttuğu emeklilik günlerini hayal eder ve bir kumbaraya dönüşen tarih sayacının para biriktirdiği görülür. Otomatik BES'li Metin'in mutlu, Pişman Rasim'in mutsuz görüntüleriyle birlikte duyulan dış seste otomatik katılımla bireysel emekliliğe dahil olanların birikimlerine % 25 devlet katkısı ve 1.000 TL'lik ilave devlet katkısı kazanacağı vurgulanıyor. Reklam filmi "Gelin, siz de yarınlar için bugünden kazanın" sloganıyla sona eriyor.

'2017 sektör için zor bir yıl'

Avrasya Sigorta Acenteleri Derneği (AVSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Eyyup Çelik, 2017 yılının sektör için zor geçeceğini söyledi. 2016'nın olumsuzluklar ve yapısal değişimlerle geçirildiğini kaydeden Çelik, "Ancak sigorta şirketleri, trafik prim artışı nedeniyle son yılların en yüksek üretim artışını kaydedecek. Acentelerin gelirleri de son yıllara nazaran reel anlamda arttı. Bu tablo 2016 için olumlu sayılsa da, 2017 sektörde büyük bir krizin başlangıcının habercisi. 12 aylık periyotlarda hep yükseliş yaşandı, birkaç aydır ise ortalamalar düşmeye başladı. En yüksek ortalama fiyat dönemi olan 2017 yılının ilk çeyreğinin sonu yaklaştıkça gerçek



ortaya çıkmaya başlayacaktır. Şirketler 2017 Nisan ayından itibaren bu etkiye girerek bir önceki döneme nazaran negatif büyüme sarmalına girecekler. Bu da krizin başlangıcı olacak. Nominal olmasa da, reel olarak bir küçülme başlayacak. Acenteler içinse, artan üretimle gizlenen gelir kayıpları ilk çeyrekten itibaren büyük sıkıntılar yaratacaktır" diye konuştu.

Acıbadem Sigorta'ya 'yatırım yapılabilir' not

Uluslararası reyting kuruluşu JCR Eurasia Rating, periyodik gözden geçirme sürecinde Acıbadem Sağlık ve Hayat Sigorta A.Ş.'yi yüksek derecede yatırım yapılabilir kategoride değerlendirerek Uzun Vadeli Ulusal Notunu ve görünümünü 'AA (Trk)/Stabil' olarak teyit etti. JCR, Acıbadem Sigorta'nın Uzun Vadeli Uluslararası Yabancı ve Yerli Para Not ve görünümleri 'BBB/Stabil' olarak onayladı. JCR'den yapılan açıklamada, Acıbadem Sigorta'nın sektördeki uzun süreli faaliyet geçmişinin ve sağlık branşında sunduğu hizmetlerdeki uzmanlığının sağladığı iş ortaklıkları ile pazardaki payını genişletmeyi başardığına dikkat çekildi.

Allianz Türkiye'den sürdürülebilirlik modeli



Allianz Türkiye, sürdürülebilirlik stratejisini ve modelini açıkladı.
Allianz'ın modeli Birleşmiş Milletler'in 17 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nden "iklim eylemi", "sağlıklı bireyler", "insana yakışır iş ve ekonomik büyüme", "sürdürülebilir şehir ve yaşam alanları" ile "toplumsal cinsiyet eşitliği" ilkelerine doğrudan katkı sağlıyor.
"Sürdürülebilirlik, 126 yıllık bir kurum olan Allianz'ın DNA'sında var" diyen Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan-Coqui, "Toplumumuz için çalışmak ve sosyal marka olmak misyon ve vizyonumuzun bir parçası. Sürdürülebilirilik bizim için bir kurumsal sosyal sorumluluk projesi değil. Türkiye'de Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'nin imzacısı ilk global sigorta şirketiyiz. Biz iyi bir çevre için, bireylerin, kurumların ve toplumun iyiliği, esenliği için işimizin kendisini sürdürülebilirlik prensiplerine uygun bir şekilde dönüştürüyoruz. Bu yolculukta girişimcilik ve inovasyona destek vererek önleyici çözümler sunacağız" dedi.
Somersan-Coqui ölçümlenmeyen stratejinin yönetilmeyeceğini belirterek "Hedefimize ulaşmak için doğru raporlama ve ölçümlemenin çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Bu amaç doğrultusunda Türkiye'nin sigorta sektöründeki ilk GRI (Global Reporting Initiative) tabanlı raporunu üretecek, oluşturduğumuz sürdürülebilirlik takip modülü ile de kurum performansımızı gün gün takip edeceğiz" dedi. Allianz Türkiye CEO'su şirket bünyesinde bir inovasyon ofisi kurulduğunu da duyurarak, şirket içinde ve dışındaki girişimcilere de kapılarının açık olduğunu söyledi.

2018'E KADAR EVRAK YÜKÜ YÜZDE 80 AZALACAK

Allianz Grubu'nun dünyanın çeşitli bölgelerinde uyguladığı 150'nin üzerindeki yeşil iş çözümünden Türkiye'ye uyarlanabileceklere odaklanacak olan Allianz Türkiye Münih'teki İklim Çözümleri Merkezi ile birlikte Türkiye'ye özel raporlar hazırlayacak. Aylin Somersan-Coqui iş süreçlerindeki basılı evrak yükünü 2018'e kadar yüzde 80 oranında azaltmayı taahhüt ettiklerini de açıkladı. Bireylerin sadece sağlık açısından değil aynı zamanda finansal ve manevi açılardan sağlam olmaları için ürün ve çözüm geliştirdiklerini söyleyen Aylin Somersan-Coqui, Dr. Allianz ile 7/24 medikal danışmanlık verdiklerini, Evimde Güvendeyim hizmetiyle 70 yaş üstü müşterilerin evlerindeki kaza risklerine karşı önlemler aldıklarını, yeni doğanlar için Allianz Hemşiresi hizmetleri olduğunu anlattı.



40 TL

ZÜLFÜ LİVANELİ

Livaneli'nin 50. Sanat Yılı için hazırlanan dev projesi şu ana kadar yapılanlar arasında en büyüğü olma özelliğini taşıyor.



40 TL

METALLICA

Metallica'nın 2008'den sonra yayınlanan ilk stüdyo albümü. 12 şarkıdan oluşan albüm, iki farklı diskten oluşuyor.

YERLİ

1- Zülfü Livaneli - Bir Kuşaktan Bir Kuşağa
2- Mor ve Ötesi - Melekler Ölmez
3- Efecan Dianzenza - Ayıp Ettin
4- Aslı Demirer - Dünyanın En Aşk Yeri
5- Aşkın Nur Yengi - Aşk'tan Olsa Gerek
6- Erdem Yener - Çıplak
7- Buray - Sahiden
8- Nilüfer - Yeniden, Yeni, Yine
9- Tan Taşçı - Sevmek Yetmiyor Bazen
10- Arzu Arıkan - Duru

YABANCI

1- Metallica - Hardwired:To Self-Destruct
2- Kate Bush - Before the Dawn
3- Solange - A Seat at the Table
4- Hamilton Leithauser - Rostam
5- Jenny Hval - Blood Bitch
6- Nicolas Jaar - Sirens
7- Angel Olsen - My Woman
8- Young Thug - Jeffery
9- Mitski - Puberty 2
10- James Blake - The Colour in Anything

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Bugün Hayattayız Ya

Emmanuelle Pirotte

Kitap, okurlarını sarsıcı bir gerçekle yüz yüze getiriyor: Savaş ancak kanla yazılıyor. Bozguna uğramış Alman ordusu Belçika'nın Ardennes bölgesinden çekilirken geride müttefikleri bozguna uğratmak için özel olarak eğitilmiş seçkin bir ekip bırakır. Bu askerlerden Mathias gözünü kırpmadan insan öldürebilen, acımasız biridir. Yedi yaşındaki kimsesiz küçük bir Yahudi kızla yolları kesiştiğinde, onu da öldürmeye hazırdır. Sonra kendisinin de açıklayamadığı bir şey olur ve küçük kızın yerine bir Alman askerini öldürür.



192 sy. 19 TL

Harry Potter ve Lanetli Çocuk *J. K. Rowling*

Harry ait olduğu yerde durmayı reddeden bir geçmişle boğuşurken, en küçük oğlu Albus da istemediği bir aile mirasının yükünü omuzlarında taşımakta zorlanır. Geçmişle gelecek uğursuzca iç içe geçerken hem baba hem oğul tedirgin edici bir gerçeği, bazen karanlığın beklenmedik yerlerden geldiğini öğrenir. "Harry Potter ve Lanetli Çocuk", J.K. Rowling, John Tiffany ve Jack Thorne'a ait yeni bir özgün hikâyeden yola çıkarak Jack Thorne'un yazdığı yeni bir oyun. Bu oyun aynı zamanda tescilli olarak sahneye koyulan ilk Harry Potter hikâyesi.



360 sy. 22 TL

Kanadı Kırık Kuşlar

Ayşe Kulin

1930'ların Almanyası... Nazilerin baskısından bunalan Yahudi asıllı tıp doktoru Gerhard Schlimann, çemberin yeterince daraldığını, kendisi ve ailesi için tek çarenin kaldığını hisseder: Kaçmak...
Ancak işsizliğin, savaşın habercisi toplumsal karmaşaların ve her yere yayılan ayrımcılığın cenderesindeki bir dünyada insanca yaşanacak bir yer bulmak hiç de kolay değildir. Zira Gerhard Schlimann ve diğer Yahudilere sözümona gelişmiş ülkeler bir bir sırt çevirirken, bir tek Avrupa'nın kıyısındaki genç bir Müslüman ülke kucak açar: Türkiye Cumhuriyeti...



392 sy. 24 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



PISA 2015

AYLARDIR hep sorunumuz eğitim diye birçok konuyu ona bağladım, başta da trafikteki karmaşa ve kargaşa geliyordu. PISA 2015 neticelerine geçmeden Emniyet Genel Müdürlüğünün yayınladığı bazı verileri dikkatinize sunuyorum.
EGM'nin istatistiklerinden derlenen verilere göre, 2006 yılından 2016 yılı ekim ayına kadar olan süreçte, 1.473.261 trafik kazası meydana gelmiş. Bu kazalarda, 43.582 vatandaş yaşamını yitirmiş, 2.564.100 kişi de yaralanmış. Bu rakamlara hastanelerde, köylerde, jandarma alanlarında ölenler dahil mi pek emin değilim.
PISA 2015'te, 72 ülkedeki 29 milyon 15 yaş çağ nüfusunu temsilen, 540 bin öğrenciyi değerlendirmeye almış. Türkiye'den de 187 okuldan 5 bin 895 öğrenci katılmış. Bu öğrencilerin 15 yaş 3 ay - 16 yaş 2 ay aralığında yüzde 21'i 9'uncu, yüzde 73'ü 10'uncu ve yüzde 3'ü ise 11'inci sınıftan seçilmiş. Hem göçmen öğrenciler hem de sosyo-ekonomik durumlar dikkate alınmış. Geçtiğimiz aylarda bahsettiğim PISA 2012 neticelerine göre 2015'te Türkiye maalesef geriye gitmiş görünüyor, aşağıdaki tablolara bir göz atalım.

PISA 2015'DE TÜRKİYE

	Matematik	Fen Bilimleri	Okuma
Sıra	49	52	50
Puan	420	425	428
OECD Ortalaması	490	493	493

PISA 2012'DE TÜRKİYE

	Matematik	Fen Bilimleri	Okuma
Sıra	44	43	41
Puan	448	463	475
OECD Ortalaması	494	501	496

PISA 2012'de 60 ülkenin olduğu programda 2015'te 72 ülke değerlendirmeye alınmış. 2015'te dünya ortalaması fen bilimleri ve okumada 493, matematikte ise 490 puana kadar gerilemiş. PISA 2012'de fen bilimlerinde ortalama 501, okumada 496 ve matematikte ise 494'müş. Türkiye her üç alanda da OECD ortalamalarını yakalayamamış.
Türkiye'de matematik, fen bilimleri ve okuma ortalamalarına göre yüksek performans gösteren öğrencilerin oranıysa yüzde 1.6.
Bu yüzde 15.3 olan OECD ortalamasının çok gerisinde. Üç alanda da bizim öğrencilerin yüzde 31.2'si düşük seviyede performans göstermiş. Yani her üç öğrenciden biri PISA 2015'te en düşük puanı alanlar kategorisinde.
Fen bilimlerinde, Türkiye'de düşük performans gösteren kızların oranı yüzde 42.9 iken, erkeklerinki yüzde 46 çıkmış. Bu bize 15 yaş düzeyindeki kız öğrencilerin daha iyi olduğunu gösteriyor.
Okumada kızların başarısı artmış. Bu alanda kızların 33.9'u düşük performans sınırında iken bu oran erkeklerde yüzde 46.1.
Matematikte ise durum farklı, kızların yüzde 55.8 'i düşük performans barajını aşamaz iken erkeklerin oranı yüzde 49.3 olmuş.
Bu yüzdeler ve puanlar bizi 35 OECD ülkesi içerisinde her üç alanda da 34. yapıyor, bize teselli olarak da Meksika her üç alanda da 35'inci oluyor. PISA 2015'te değerlendirmeye alınan 72 ülke arasında Türkiye, matematikte Moldova ile beraber 49'uncu, okumada Kosta Rika'nın bir üzerinde 50'nci, fen bilimlerinde ise Arnavutluk ve Moldova'nın altında 52'nciyiz. Bunları örnek gösteriyorum ağlanacak durumumuzu daha iyi görebilmek için.
Eğitimde o fakir ve gariban Moldova'yla aynı düzeydeyiz. Dünyanın 17. büyük ekonomisine sahip Türkiye'nin en büyük sorunu EĞİTİM ve daha acil bir sorunumuz yok.
Gelecek ayki yazımda bu konuda yorum yapan uzmanların görüşlerine yer vereceğim.

Yazarımızın geçen ayki yazısında söyleniş hatasını vurgulamak için çift 'l' ile yazdığı Yeni Zellanda, düzeltme aşamasında yanlışlıkla tek 'l' ile Yeni Zelanda olarak yazılmıştır.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Kelimeler uçup gitmez, iz bırakır

"KAVGA insanla kader arasında değil artık, insanla kelime arasında" demiş Cemil Meriç. Ben de bu mottodan yola çıkarak, özellikle son dönemde trafik poliçeleri ile ilgili olarak yaşamış olduğumuz kaotik döneme ilişkin birkaç saptama yapacağım.

10 milyar TL'yi aşkın üretimi ile trafik sigortası mercek altına alınmayı zaten çoktan hak etmiş idi, ancak çıkarmış olduğu birkaç büyük arıza ile son yıllarda tüm dikkatleri üstüne çekmeyi başaran bir sigorta branşı durumunda. İnsanlar kavramların değil, kendi zihinlerindeki tek taraflı, muğlak ve çoğu kez de üstünkörü ve tam olarak araştırılmamış temsilleri üzerinde kavga ediyorlar. Zihnimiz depoladığı kelimelerin temelini oluşturduğu bu bilgileri bir bilgisayar gibi birbirinden bağımsız olarak depolamaz, birbiri ile ilişkilendirir ve ağlar şeklinde depolar. Bu yüzden her birimize depo edilen aynı kelime her zihinde farklı ve kimsenin çözemeyeceği bir özellikte anlamlar ağına bağlıdır. Ancak bu anlamlar zaman içinde hareket ederler ve şekil değiştirebilirler.

Dolayısı ile öncelikle trafik sigortalarında geçmişe dair tecrübelerimizi ve öğrendiklerimizi, bugünkü koşullara göre değiştirmemiz gerektiğini, lütfen artık anlayalım. Ne yollar eski yol, ne hastaneler eski hastane, ne cezalar, ne trafik kuralları, ne trafikte seyreden araç sayısı, ne otomobillerin teknolojisi artık eskisi gibi değil, hepsi değişti, çoğu gelişti. O halde geçmişe saplanıp kalmak ve her yeniliği, biz onu eskiden öyle yapmazdık gibi kalıplaşmış bir engel ile sınırlamaya çalışmanın doğal olarak doğru olmadığı konusunda da hemfikir olalım.

Beynimizin konuşma ve anlama işlemlerini gerçekleştirmiş olduğu bölgelerden bir veya birkaçı fiziken hasar görür ise, oradaki işleve ait bir söz yitimi tablosu ortaya çıkar. Ancak hiçbir fiziksel hasara uğramaksızın, tamamen sağlıklı beyinlerde de görülebilen ve aynı kelimelerin tamamı ile zıt anlaşılmasına sebebiyet veren , ve toplumun tüm katmanları arasında ciddi iletişim problemine yol açan bir zihin hastalığına tutulmuş görünüyoruz; "Celbedilmiş Toplumsal Söz Yitimi /CTS". Kelimelerin tam olarak manası üzerinde anlaşamadığımız ve bazen de kasıtlı olarak bu anlamları ortak dile çevirmediğimiz bu durumlar çoğu kez derin ve uzun süren kavgalar ile neticeye ulaştırılamadan sürüp gidiyor. Trafik sigortaları ile ilgili olarak kanun koyucu bir dizi şeyler yaparken, diğer oyuncular kendi kavramları ile durumu değerlendirip, yapılan hiçbir yeniliğe layık olduğu şekilde yaklaşamıyor.
Ne için kavga ettiğimizi bilir durumda mıyız? Siz bir sigorta şirketini yönetiyor olsanız, zarar etme pahasına fiyatlarınızı düşürüp, komisyonlarınızı artırır mıydınız? Veya kamu düzeni ve menfaatini gözetmeyen bir yeniliğe üst düzey bir kamu görevlisi olarak imzanızı atar mıydınız?

Elbette hayır. Sadece trafik sigortalarında değil, tüm uzlaşma sağlanmayan diğer alanlara da ait olmak üzere bir "İletişim Anayasası" benimsemek zorundayız. Doğru bilgiye ulaşmalı ve fikirlerimizi bu rasyonel temel üzerinde şekillendirmeliyiz, elbette farklı görüşlere saygılı olacağız, ancak bu farklılık her aklına geleni söyleme özgürlüğü ile karıştırılıyor çoğu kez ve sarf edilen bu yanlış kelime dizinleri uçup gitmiyor, zihinlerde zararlı bir zehir olarak kalıyor. Doğruya ulaşmak için tek yol yoktur, işte bu yollardır, zenginlik ve farklılık, ama doğru tektir. İnsanlar genellikle kendi kafalarındaki seçeneğin en doğru olduğunu ve diğer herkesin görüşünün ihanet ve ahmaklık olduğunu düşündüğü için de bir ego savaşı haline dönüşür farklı alternatiflerin çarpışması. İletişime ve kullandığımız kelimelere daha fazla özen göstereceğimiz bir yeni yıl olmasını temenni ediyorum.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



LEICA TL

Titanyum sadeliği

Leica T'nin güncellenmiş bir versiyonu olan Leica TL, yeni titanyum renk seçeneğiyle birlikte geliyor. 16 megapiksel APS-C CMOS sensörü bünyesinde barındıran Leica TL'nin ISO hassasiyeti maksimumda 12.500'e kadar çıkabiliyor. Leica TL, MPEG-4 formatında Full HD video kaydedebiliyor ancak 4K video özelliğine sahip değil. Yurt dışında piyasaya sürülecek Leica TL'nin fiyatı 1.695 dolar.

HUAWEI MATE 9

Zarif ve güçlü

Huawei'nin yeni telefonu Mate 9, tasarımı ve performansıyla tüm dikkati üstüne çekiyor. Alüminyum gövdesiyle göze çarpan telefon gücünü Kirin 960 işlemcisinden ve 4 GB RAM'den yer alıyor. 64 GB veya 128 GB hafıza seçeneğiyle satın alınabilen telefon, 256 GB'a kadar microSD kartlara destek veriyor. Android 7.0 işletim sistemi ve EMUI 5.0 arayüzüne sahip olan telefonun arkasında Leica imzalı çift ara kamera yer alıyor. Hızlı şarj teknolojisine de destek veren telefonda 4.000 mAh kapasiteli bir pil kullanılıyor.





WACOM CINTIQ PRO

Aile genişliyor

Wacom Cintiq Pro 13 ve Cintiq Pro 16 çizim tutkunlarının beğenisine sunuldu. Endüstriyel tasarımcılar ve fotoğraf sanatçılarına yönelik geliştirilen tabletlerden Cintiq Pro 13, Full HD çözünürlüklü 13 inçlik ekranla, Cintiq Pro 16 ise 3840x2160 piksel çözünürlüklü 16 inçlik ekranla geliyor. Mac ve PC ile uyumlu şekilde çalışan tabletlerin kontrast oranı 930:1, parlaklık değeri 250 cd/m2. Çizim tabletlerinden 13 inçlik versiyon yaklaşık 1.000 dolardan, 16 inçlik versiyonu ise yaklaşık 1.500 dolardan satışa sunulacak.

I.AM+ BUTTONS

Moda ikonu

Müzik sektörünün yanına moda, tasarım ve teknolojiyi de ekleyen Will.i.am, kablosuz kulaklığını nihayet satışa sundu. Siyah/altın, uzay grisi, roze altın ve beyaz renk seçeneklerine sahip olan kulaklık plaktan ilham alan tasarımıyla dikkat çekiyor. Buttons, boyna asılabilen tasarımı ve mıknatıslı kulaklık başları sayesinde rahatça taşınabiliyor. 11 mm'lik sürücülerin yer aldığı i.am+ Buttons'ta gelen çağrıları cevaplamak ve Siri'yle iletişim kurmak için mikrofon da bulunuyor. MicroUSB bağlantısıyla şarj edilebilen Buttons'ın fiyatı 799 lira.



SEAGATE BACKUP PLUS

Dev hafıza

Seagate'in imzasını taşıyan 5 TB'lık taşınabilir disk, yüksek boyuttaki içeriklerinizi depolamaya imkan tanıyor. Dünyanın en yüksek kapasiteli taşınabilir diski olan 5 TB Backup Plus, 2,5 inçlik bir sürücü olduğu için herhangi bir güç kaynağına ihtiyaç duymuyor. USB 3.0 bağlantısıyla 120 MB/s transfer hızı sunan disk, 20,32 mm kalınlığında. 5 TB'lık taşınabilir diskin fiyatı ise 159 dolar.



TAG HEUER CONNECTED

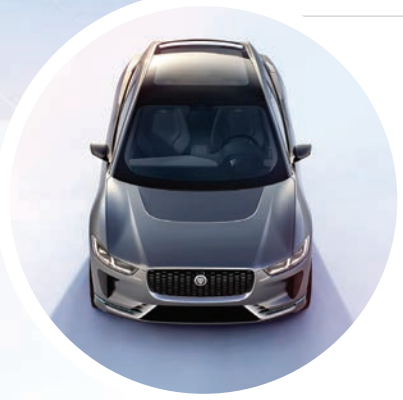
Lüksün yeni tanımı

Tag Heuer, şimdi de yeni malzeme ve renk seçeneğine sahip akıllı saatini ortaya çıkardı. Tag Heuer Connected, roze altından üretilen gövdesiyle bir önceki modelden ayrılıyor. Lüks tutkunlarına hitap eden modelin fiyatı ise 9.900 dolar.



JAGUAR I-PACE

Elektriğin gücü adına!



Jaguar, elektrikli otomobil konusundaki ilk resmi adımını da attı. Jaguar I-Pace'te ön ve arkada olmak üzere ağırlık dağılımını olumlu etkileyecek şekilde yerleştirilen iki adet elektrikli motor bulunuyor. Bu iki elektrikli motoruyla I-Pace, 400 beygir güce, 700 Nm torka ve dört tekerlekten çekiş altyapısına sahip bir şekilde en azından ilk adımda karşımıza çıkıyor. 90 kW'lık bataryalarıyla ortalama 500 km menzile sahip olan I-Pace, Tesla Model 3 ve Opel Ampera-E ile benzer bir menzili kullanıcılarına sunmayı hedefliyor. Modelin henüz konsept aşamasında.



DJI INSPIRE 2

Çift kamera desteği

DJI, üst segment drone'u Inspire 2'yi tanıttı. DJI Inspire 2'nin dikkat çeken yeniliklerinden biri de yüksek pil kapasitesi. 18 dakikalık uçuş süresi 27 dakikaya artırılan Inspire 2'de 3 eksenli gimbal bulunuyor. DJI'ın ilk çift kameralı drone'u olma özelliğini taşıyan Inspire 2, CineCore 2.0 görüntü işleme sistemi sayesinde 5,2K'ye kadar CinemaDNG RAW ve Apple ProRes formatlarında kayıtlar gerçekleştirebiliyor.





BIXI

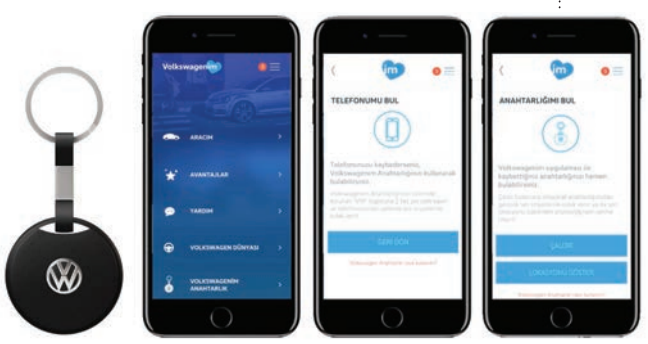
Jestle kontrol

Herhangi bir kontrolöre ve kumandaya ihtiyaç duymadan kullanıcıların el ve kol hareketlerini algılayan sistemlere bir yenisi daha eklendi. Herhangi bir akıllı cihazı elle kontrol etmeye imkan tanıyan cihaz, ultra portatif ve altıgen formundaki tasarımıyla dikkat çekiyor. Spotify, iBooks, YouTube ve daha birçok uygulamayla uyumlu şekilde çalışan Bixi, akıllı telefonlar ve tabletler haricinde akıllı ev sistemlerine de destek veriyor. Wi-Fi ve Bluetooth üzerinden mobil cihazlarla iletişim kurabilen Bixi, su sıçramalarına karşı da dayanıklı.

BLESH AKILLI ANAHTARLIK

Kaybetme derdine son

Türkiye tabanlı firma Blesh, Volkswagen iş birliğiyle Bluetooth'lu akıllı anahtarlığını tanıttı. "Volkswagenim" mobil uygulamasıyla çalışan akıllı anahtarlık telefon ve anahtar arasında bir köprü oluşturuyor; ikisinden biri kaybolduğunda özel alarmı ve yer takibi sayesinde bulunmalarını kolaylaştırıyor. Ayrıca anahtarlığı selfie kumandası olarak kullanmak da mümkün.



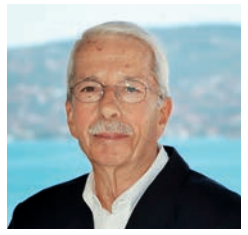
VINCI

Alışılmışın dışında



Kickstarter projesi Vinci alışılmış kulaklıkların dışında özellikleriyle öne çıkıyor. Tamamen bulut tabanlı olan ve telefona ihtiyaç duymadan çalışabilen kulaklık, sıradan bir kulaklıktan çok daha fazlasını sunuyor. Sağ tarafta yer alan dokunmatik ekranla müzikler arasında geçiş yapılabildiği gibi bazı bilgiler de görüntülenebiliyor. Kalp ritmi ölçümü ve adım takibi yapabilen kulaklık, konum tabanlı servisler kullanabiliyor ve aktif gürültü engelleme özelliği sunuyor. Vinci'nin en önemli özelliği ise sanal asistanı. Bu asistan sayesinde yol tarifi alınabiliyor, favori şarkı listesi çalınabiliyor ve diğer sanal asistanların yapabildiği her şey gerçekleştirilebiliyor.

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



İstanbul'un kuşları

İSTANBUL'DA değişmeyen bir şey kalmadı. Öncelikle şu an İstanbul'da kaç yabancı uyruklu veya vatansızın (haymatlos) bizimle birlikte yaşadığını bilen bir makamın var olduğunu zannetmiyorum. Eskiden 72,5 millet denilirdi, oysa şimdi Birleşmiş Milletler üyesi 193 devlet var, çeşitli nedenlerle BM'de kabul edilmeyen devlet sayısı da belli değil. Ben bugün İstanbul'da 100'den fazla milletten insanın bir şekilde yaşadığı kanaatindeyim. Böyle kozmopolit bir şehrin değişmeyen bir şeyinin kalmaması doğaldır ki, tek etken bu değil elbette. İç göçler, şuursuz ve plansız yapılaşma, sanayi şehri mi, turizm merkezi mi, uluslararası fuar ve kongre merkezi mi, karar verilemedi.

Trafiğindeki kargaşa da çaresizliğini yansıtıyor.

Girizgâh biraz uzun oldu, oysa zaman zaman bu değişiklikleri konu etmek istiyorum vesselâm.

Garip ama nedense ilk aklıma gelen "İSTANBUL'UN KUŞLARI" oldu. Başlangıç için hazırladığım "İSTANBUL'UN HALLERİ" başlıklı yazımın veto edilmiş olmasının bir tedbiri olarak...

Eski İstanbul'un kışlarında ortalıkta güvercinler dışında pek kuş görülmezdi. Bahar geldiğinde damlardaki bacalarda kurulan yuvalarda göçmenlerin en görkemlisi olan LEYLEK'ler boy gösterirdi. Leyleği ilk gördüğünde ayakta olan kişinin o seneyi hareketli geçireceğine dair bir inanç vardı. Cevap bulmakta zorluk çeken anneler çocuklarına "bebekleri leylekler getiriyor" derlerdi. "Etçil olan leylek, böcekler, balık, amfibiler, sürüngenler, küçük memeliler ve küçük kuşlar gibi çok geniş bir yelpazede beslenir. Besinlerinin çoğunu yerden, kısa bitki örtüsü içinden ve sığ sulardan toplar." diyor, İnternet Ansiklopedisi VİKİPEDİ, İstanbul'un değişenlerini ifade eden bu şartlar kalmayınca LEYLEK de kalmadı.

Leyleklerle arası iyi olmayıp, zaman zaman aralarında savaş çıkan ÇAYLAK'lar da baharda gelenlerdendi. Bu savaşları canlı takip etmişizdir. Atmaca ailesinden gelen çaylak yine VİKİPEDİ'ye göre: "Daha çok açık alanlarda yaşar, zaman zaman avlanırsa da çoğunlukla leş yerler. Cinsin örnek türü çaylak, Orta Çağ'da Avrupa kentlerinde leşleri ortadan kaldırdığı için korunmuş, günümüzde kırsal kesime çekilmiştir."

İstanbul'un leşli günlerini görmedim ama çöplüklerin bu hayvanın yaşamına hizmet etmiş olabileceğini düşünüyorum. Göçünü şehre değil, kırsala yapması doğaldır.

YARASA'lar memeli hayvanlardır. Gündüz baş aşağı tutunarak uyurlar, gece ortaya çıkar ve görme duyguları tam gelişmiş olmadığı halde çok süratli bir şekilde uçarlar. Çıkardıkları ve insanların duymadığı çok yüksek frekanslı ses dalgalarının yardımı ile yönlerini bulabildikleri söylenir. Dehlizler, çatı araları gibi loş ve karanlık yerlerde yaşadıkları için, şehrin gelişmesine ayak uyduramayıp, az gelişmiş bölgelerde hala yaşıyor olabilirler.

KIRLANGIÇ'lar," Kutuplar hariç dünyanın her tarafında yaşayabilen, ağızları açık uçarken sinek, sivrisinek gibi küçük böcekleri avlarlar", diyor VİKİPEDİ ve devamında "Kuyrukları çatallı, kanatları uzun ve sivridir. Hızlı uçar ve kuyruklarını dümen olarak kullanır, ani dalışlar yapar. Binaların çatı altlarına, saçaklarına, pencere oyuklarına çamur ve kilden çanak şeklinde sağlam yuva yaparlar. Yaz sonunda göç ederek kışı Afrikada geçirir, ilkbaharda tekrar dönerler" diye ilâve ediyor.

Çok süratle ve öterek uçarlardı, bence göçmenlerin en sevimli olanıydı kırlangıçlar. Artık hiç rastlamıyorum, belki şehrin bahçeli, ağaçlı banliyölerine hala geliyor olabilirler.

MARTI'lar göçmen değiller, ancak gerek şehrin genel değişimi gerekse, Marmara Denizi'ni her yönden kötü kullanmamız nedeniyle deniz kuşu iken çöplük kuşuna döndüler. Eskiden Prens Adaları'nın arkasındaki küçük ve kayalık adacıklarda yuvalanırlar ve tamamen denize bağlı yaşarlardı. Şimdi damlarda yuvalanıp, kedi mamalarına ortak oldular. İstanbul'un değişiminin en canlı örneklerinden biridir martılar.

GÜVERCİN'ler yine meydanların süsü, iyi beslenip ürüyorlar.

KUMRU'lar çok azaldılar.

KARGA'ların en akıllı kuşlar oldukları söylenir, onun için herhalde şehir yaşamına uyum sağlayabildiler.

SERÇE'leri de kumrular gibi çok az görüyorum.

Bu şehirde küçük canlılar (!) için yaşam çok zor.

YENİ YILDA SAĞLIK, HUZUR, MUTLULUK DİLERİM...



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

İşletmeler için tehlike: "Rigor Mortis" Ölüm Katılığı!

HIZLA kararlar almaya ve esnekliğe en çok ihtiyaç duyduğumuz bugünlerde, işletmelerin sıklıkla yaşadığı değişim ve dönüşüm çabalarının tehlikede olduğunu gösteren bir kavramı gündeme almanın faydalı olacağını düşünüyorum. İşletmelerin yakalanma riskinin yüksek olduğu bu durumun adı: **"Rigor mortis"**dir.

Rigor mortis nedir? Rigor mortis, ölüm katılığı demektir. Biyolojik ve fizyolojik bir olay olarak, kaslardaki biyokimyasal bir değişiklikten kaynaklanan ve ölünün uzuvlarını katılaştıran bir ölüm belirtisidir. Katılaşan canlı bir organizma, esnekliğini kaybetmekte ve belli bir süre sonra şekil değiştirmesi mümkün olmamaktadır. Daha sonra katılaşmış olan bu organizma "dekompoze" olmaktadır. Yani ayrıştırmaya, bozunmaya uğramaktadır.

İşletmelerin Rigor mortis hali ise, organizasyonların ihtiyaç duydukları anda hızla değişime gidememeleri, değişim ve dönüşüm zamanında, tam olarak ve zorlanmadan bu isteklerini gerçekleştirememeleridir. Bu tip organizasyonlar bir tür **"ölüm katılığı"** eğilimine girmişlerdir. Yani yapılarında katılaşma başlamış demektir. O halde, sormamız gereken soru nedir? Rigor mortis hali işletmelerin hangi faaliyet alanlarından başlamakta ve direkt olarak etkilemektedir? Bu durum daha çok, şirketlerin mevcut varlıklarını ya da finansal anlamda güçlü olma yapılarını mı zorlamaktadır? Bu katılaşma, böylesine dar bir alanla değerlendirilmemelidir. Geniş bir anlam haritasıyla değerlendirmek gerektiğinde, bunu işletmenin çevre koşullarında uyum hızı ve esnekliği çerçevesinde yapmamız gerekir.

Özellikle bugünlerde karar vericilerin, çok daha fazla öngörüde bulunacağı ve doğru kararlar vermek zorunda kalacağı bir zaman dilimi içine girdiklerini söyleyebiliriz. Liderlerin, organizasyonlarının çevresindeki hareketlenmeye daha duyarlı hale geleceği bir durumsal yapıya girmekteyiz. İşletmelerin yapılarını etkileyecek, dış çevredeki stratejik konuların belirlenmesi ve anlaşılması ile bunların organizasyon üzerindeki etkilerinin tespit edilmesi süreci, yöneticiler için en önemli değerlendirme olmalıdır. Saklı fırsatları bulmak ve hızla değişen iş dünyasında gelecekte tehdit oluşturabilecek durumların etkisini azaltmak, temel amaç olarak dikkate alınmalıdır. Çevre analizi sonucunda yapmamız gereken değerlendirme, işletmelerin kontrolü dışındaki koşulları ve eğilimleri inceleyerek, kuruluş için kritik olan fırsat ve tehditleri belirlemektir. Tehditler, işletmenin kontrolü dışında gerçekleşen, olumsuz etkilerinin engellenmesi veya sınırlandırılması gereken unsurlar olarak dikkate alınırken, fırsatları işletmenin kontrolü dışında gerçekleşen ve kuruluşa avantaj sağlaması muhtemel olan etkenler ya da durumlar olarak değerlendirebiliriz. Böylesine dikkat ve yoğunluk içinde bulunulması gereken bir ortamda, yöneticilerin çevrelerindeki değişime uymakta zorlanmaları, verdikleri hizmette esnek kararlar alamamaları, kullandıkları teknolojiyi, iş modellemelerini ve yönetim şekillerini değiştirememeleri, istem dışı da olsa şirketleri **"rigor mortis"** haline getirmektedir. Rigor mortise yakalanmış bir organizasyon, doğal olarak rekabet gücünü zayıflatmakta ve giderek rakipleri arasındaki güçlülük pozisyonunu kaybetmektedir. İşletmelerin "ölüm katılığı"na girme aşamasına geldiğini ve bundan nasıl kurtulacağı ile ilgili bazı tespitleri de yapmamız gerekir.

"Rigor mortis" hali için en belirgin tespit, işletmenin nispi yani göreceli olarak rekabet gücünü kaybettiğinin gözlemlenmesidir. Bir diğer önemli belirti ise, şirketler kendi iç hesaplaşmalarına daha çok yoğunlaşmakta ve geçmişteki başarılarını daha çok ön plana çıkarmaktadırlar. Bu tip işletmeler çevrelerindeki değişimlere duyarsız kalmaktadır ve geleceğe dönük kıyaslama yapacakları kurumların hedefleri ve stratejileri yerine içe kapalı değerlendirmeler yapmaktadırlar. Bir başka ve en önemli belirti de, şirket yönetimlerinin değişime karşı davranış ve tutumlarıdır. Değişime karşı direnme söylenmeleri; maliyet, personel yetersizliği ve donanımının zayıflığı, zamanlama, bilgi eksikliği gibi konulara dayandırılsa da, temelinde güç kaybetmeme, bilineni tercih etme, alışkanlıklardan vazgeçememe ve kendine güvenememe gibi davranışlar **"Rigor mortis"** eğiliminin ortaya çıkmasını etkilemektedir. "

"2017 " Mutlu seneler dileğimle...



EYVAH KIŞ GELDİ!

Soğuk algınlığı, grip, nezlenin ardından, burun tıkanıklığı, burun ve genizden yeşil-sarı akıntı gibi belirtilerle ortaya çıkan üst solunum yolu hastalığıdır.

Sinüsler burun çevresi, alın, yanak, burun arka ve üst kafa bölgesinde bulunan boşluklardır. Bu boşluklar mukoz tabaka ile kaplıdır ve normal salgısı vardır, hava ile doludur.

Sinus boşluklarının buruna açıldığı kanallar tıkandığında salgı buruna akamaz boşluklarda birikir. Mikroplar çoğalıp iltihaplanmaya yol açar. Tıkanıklığın sebebi, mukoz tabakanın irrite olması (hava kirliliği, sigara, kimyasallar) alerji yapan bazı sebepler, polipler, kemik eğrilikleri, geniz eti, grip, basınç farklılıkları (dalış, uçak yolculuğu) gibi durumlardır. Her mevsim görüleceği gibi kış aylarında şiddetini artırır.

Belirtileri

- Baş, göz ve yüzde zonklayıcı ağrı
- Burunda ve genizde yeşil-sarı kokulu akıntı
- Ateş, halsizlik, boğaz ağrısı
- Bağışık sisteminin zayıf olması

Sinüzit kişinin hayat kalitesini düşürür. Esas olan hastalıktan korunmaktır. Üst solunum yolları enfeksiyonları; kapalı, kalabalık, havasız yerlerde daha rahat yayılır. Yattığımız odanın havasına bu ortamlarda dikkat edilmeli, havalandırmalı, bağışıklığı artırıcı destek ürünler kullanılmalıdır. Kaloriferli ortamlarda kuruyan havayı nemlendirmek gereklidir.

Tedavisi

Antibiyotikler, burun spreyleri, alerji ilaçlarından fayda sağlanır. İlaçlarla tedavi edilemeyen durumlarda cerrahi müdahale iyi sonuçlar vermektedir.



ÇOCUKLAR BALIK YAĞINI SEVİYOR MU?

Omega-yağ asitlerinin, özellikle DHA'nın çocuklarda beyin, sinir ve göz gelişimine katkıda bulunduğu artık net olarak bilinen bir durum. Bu nedenle ebeveynler hep çocuklarına ideal bir Omega-3 takviyesi vermeye çalışıyorlar. Bir zamanlar (80-90'ların çocukları iyi hatırlar) ağır balık tadı ve kokusuyla zorla içirilmeye çalışılan balık yağları günümüzde çok farklı aroma ve tatlandırıcı içeren formlarda artık eczanelerimizde var.

Çocukların uzun süreli balık yağı kullanması amacıyla, özellikle dünyada üst düzey kalitede balık yağı üreticisi Norveç bu konu üzerinde çok duruyor.

Nitekim bu soruların yanıtları için İskandinavya'da 2012'de bir çalışma yapıldı. Ortalama 8 yaşındaki 300 çocuğa standart balık yağı veya Norveç'te geliştirilen özel bir formülasyon verildi. Bu formülasyon Omega-3 yağ asitlerinin, şeker içermeden çocukların seveceği ideal tatla bir jel matrix içinde hazırlandığı patentli bir form. 16 haftalık süreç sonunda çocuklarda kullanım yüzdeleri; standart balık yağında %22.5, patentli jel matrix formda %87.5 olarak bulundu. Yani 4 ay gibi aslında çok da uzun olmayan bir kullanım süresinde bile standart balık yağlarını çocukların dörtte üçünden fazlasının kullanmayı bıraktığı ortaya çıktı. Araştırmacılar buradaki temel nedeni balık yağının istenmeyen kokusu ve tadının iyi maskelenememiş olması veya şurupların bir kere açılıp kullanılmaya başladıktan sonra tadının bozulması olarak belirledi. Bu form Türkiye'de de eczanelerde bulunuyor.

ETKİN KİLO KONTROLÜ İÇİN ECZACILARIN 5 ÖNERİSİ

1. Her gün tartılın

Evde veya eczanede günlük olarak tartılmanız, az miktarda da olsa kilo vermek ve geri almamak için oldukça etkin bir yöntemdir.

2. Kalori sayma/puanlama yöntemleri

Kalori sayımına / puanlamaya dayalı diyet programları, kalıcı kilo kontrolüne yardımcı olabilir. Yurtdışında restoranlarla işbirliği çerçevesinde işleyen, WeightWatchers veya Jenny Craig gibi markalarla tanınan puan sistemine dayalı diyet programlarının, obez hastaların kilo vermelerine ve verdikleri kiloyu korumalarına yardımcı olduğu bilimsel araştırmalarla da kanıtlandı. Kısa sürede hızlı kilo verdiren diyetlerinse uzun vadede etkili olduğuna dair kanıt bulunmadığının da altı çiziliyor.

3. Eczacı, çocukluk çağı obezitesinde farkındalık yaratabilir



Bazı ebeveynler çocuklarının obez olduğunun farkında olmayabilir. Eczacılar bu noktada farkındalık yaratabilmektedirler. Yakın tarihte yapılmış bir araştırmada kilolu çocukların %95'inin, obez çocuklarınsa %80'inin anne babalarının çocuklarının kilosunun normal olduğunu düşündükleri ifade ediliyor.

4. Obezitenin yol açtığı diğer rahatsızlıklara karşı önleminizi alın

Kilo vermek, obezitenin neden olabileceği ölümcül durumların önüne geçmeye yardımcıdır. İdeal kiloya ulaşmak, Tip-2 diyabet dahil, kolesterol ve uyku apnesi gibi rahatsızlıkları önleyebilir. 15-20 kg verebilmiş Tip-2 diyabet hastalarının kilo veremeyen hastalara oranla ölüm risklerinin %25 azaldığı gösterilmiştir.

5. Hekim ve diyetisyen kontrolünde ilaç tedavisi

Kilo verdirici ilaç kullanan hastalar için %5-10 kilo kaybı, tedavinin başarılı olduğunu gösterir. Kalorisi sınırlandırılmış bir beslenme düzeni ve haftada 150 dk egzersiz yapan hastalarda %10'a varan kilo kaybı gözlenmektedir. 12 hafta içerisinde sonuç alınamayan durumlarda ilaç tedavisinin sonlandırılması tavsiye edilmektedir.

Kaynak: Pharmacy Times

HİNDİSTAN CEVİZİ YAĞI

Günümüzde sıklıkla kullanılmaya başlayan Hindistan cevizi yağı, içerdiği değerli yağ asitleri, vitamin ve minerallerle çok zengin bir besin. Hindistan cevizi yağının 10 faydasını sizin için listeledik.

1. Zengin laurik asit içeriği sayesinde metabolizmayı hızlandırarak daha hızlı kilo vermeyi sağlar.
2. Bağışıklık sisteminin tam kapasite çalışmasına yardımcı olur.
3. Alzheimer hastalığının önlenmesinde ve etkilerinin geciktirilmesinde yardımcı olarak kullanılmaktadır.
4. Tereyağının kullanıldığı bütün alanlarda kullanılabildiği için yemeklerde, hamur işlerinde, soslarda rahatlıkla kullanılabilir.
5. "Oil pulling" adı verilen, uzun süreli ağız çalkalama yöntemi ile düzenli kullanıldığında dişleri çürüklere karşı korur, ağız içi bakteri seviyesini dengede tutarak ağız yaralarının çıkmasını önler.
6. Saçlara canlılık ve parlaklık vermek, saçları ısıl işlemlerin etkilerinden, saç boyası ve benzeri işlemlerde korur, yıpranmayı en aza indirir.
7. Mantar, virüs ve bakteri tedavilerinde yardımcı olarak kullanılabilir.
8. Cilt bakımında nemlendirici olarak olumlu etkileri olduğu bilinmektedir.
9. Göz makyajını temizlemek için ve göz çevresi bakımı için kullanılabilir.
10. Hamile kadınlarda çatlakların oluşmasını önlemede ve çatlakları azaltmada etkilidir.

Peki Hindistan cevizi yağı nasıl kullanılır?

Yemek ve hamur işlerinde tereyağı kullanımından farklı değildir. Bağışıklık sistemini güçlendirmek ve hastalıklardan korunmak için sabah ve akşam birer kaşık olarak kullanılabilir. Haftada 2 kez 20 dakika boyunca ağız çalkalama yoluyla ağız sağlığını korur. Cilt nemlendiricisi ve koruyucusu olarak günde 1 kez cilde yavaşça yedirerek uygulanması önerilir.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Harçlarla ilgili değişiklikler:

9 AĞUSTOS 2016 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Amacıyla Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun (Kanun No:6728) ile; bazı vergi kanunlarında değişiklikler yapılmıştır. Bunlardan damga vergisi ile ilgili olanlara daha önce değinmiştik. Bu yazımızda ise harçlarla ilgili değişikliklere özet olarak yer vereceğiz:

Anonim ve Limited Şirket Ortaklık Paylarının Devrinde Harç İstisnası: Anonim ve limited şirket ortaklık pay devrine yönelik işlemler Harçlar Kanunu'ndaki harçlardan istisna edilmiştir.
İhracat ve Diğer Döviz Kazandırıcı İşlemlerde Harç İstisnası: İhracat ve diğer döviz kazandırıcı işlemlerle ilgili istisnalar yasada dar olarak hüküm altına alınmış ve kapsamı tebliğle belirlenmiş iken, bu defa tebliğdeki düzenlemeler bazı değişikliklerle Harçlar Kanunu'na alınmış böylelikle bu açıdan oluşan ihtilafların önüne geçilmek istenmiştir.

Bir Nüshadan Fazla Düzenlenen Kağıtlarda Harç Uygulaması: Birden fazla nüsha olarak düzenlenen ve belli bir bedeli içeren nispi harca tabi kağıtlarla ilgili olarak sadece bir nüsha üzerinden noter harcı tahsil olunacaktır.
Sözleşme ve Diğer Kağıtlardaki Bedelin Artması: Noterde işleme konu edilmiş belli tutarı içeren her türlü senet, sözleşme ve kağıtların değiştirilmesi halinde, sadece artan miktar üzerinden aynı nispette harç alınacaktır.

Finansal Kiralama İşlemlerinde Harç: 6361 sayılı Kanun kapsamındaki finansal kiralama işlemlerinde, kiralanan taşınmazın sözleşme sonunda kiracıya devri tapu harcından istisna edilmektedir. (Eski düzenlemede, sadece konut finansmanı amacıyla yapılan finansal kiralamalarda kiralanan konutun kiracıya devri ile ilgili istisna mevcuttu) Öte yandan; 6361 sayılı Kanunun 37. Maddesindeki istisna ile ilgili birinci fıkra aşağıdaki şekilde yeniden düzenlenmiştir (ilave edilen ibareler altı çizili ve koyu harflerle gösterilmiştir):
"Finansal kiralama sözleşmeleri ve bu sözleşmelerin devrine ve tadiline ilişkin kâğıtlar, finansal kiralama konusu malların teminine ilişkin olarak kiralayan ve satıcı arasında düzenlenen sözleşmeler ile bunların teminatı amacıyla düzenlenen kağıtlar damga vergisinden, bu kağıtlarla ilgili yapılacak işlemler (finansal kiralama konusu gayrimenkullerin kiralayanları tarafından devir alınmasına yönelik tapu işlemleri hariç) harçtan müstesnadır."

Diğer Düzenlemeler: Kira sertifikası kapsamındaki işlemlerle ilgili istisna hükmü genişletilmiştir.
Damga vergisi istisnalarına benzer şekilde harç istisnaları getirilmiştir. (Yatırım teşvik belgesi kapsamındaki işlemler, yatırımlarda devlet yardımları kapsamında bazı ürünlerin imalatçılardan alımına yönelik işlemler, bazı yurtdışı şirketlerinin alınması ve buna yönelik danışmanlık hizmeti alınmasına yönelik işlemler, binalarda ısı yalıtımı ve enerji tasarrufu sağlamaya yönelik işlemler, sanayi sicil belgeli imalatçıların imalatta kullanmak üzere yeni makine teçhizat alımına yönelik işlemler, yurtdışı ürün tanıtımı ve pazarlamaya yönelik örnek ürün, tanıtım ve promosyon amaçlı ürünlerin bedelsiz ihracına yönelik işlemler ile yurtdışı fuar katılımına yönelik işlemler, deniz taşıtlarına yönelik işlemler)
Öğrencilerin burs, öğrenim kredisi almak, okula veya öğrenci yurduna girebilmek için düzenledikleri belgelerle ilgili işlemler harçlardan istisna edilmiştir.
Ticaret sicili harçlarının Ticaret ve Sanayi Odalarınca makbuz mukabili tahsiline imkan sağlanmıştır.
Tahkim yargılamasında nispi karar ve ilam harcı alınmayacaktır.
Kuruluş aşamasındaki defter tasdiklerinden Noter harcı alınmayacaktır.
Tacirler arası ipotek tesis işlemlerinde harçlar yüzde elli oranında uygulanacaktır.
Belediye Gelirleri Kanunu'nun konuyla ilgili bölümlerine; teşvik belgeli yatırımların bina inşaat harcından, bu kapsamdaki yapı ve tesislerin imar harçlarından istisna edilmesine yönelik hükümler eklenmiştir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Ekonomik kriz...

KÜRESEL kriz olduğunda dünya ekonomilerine entegre olmuş bizim gibi ülkelerde de krizlerin yaşanması kaçınılmaz bir sonuç. Geriye dönüp ekonomi tarihine şöyle bir göz attığımızda ne krizler görürüz. Örneğin; Demokrat Parti iktidarı döneminde ilk kez paramızın yabancı paralar karşısında değerinin büyük oranda düşürülmesi ile "yahu bu yabancı para da nereden çıktı" diyerek şaşkınlığını gizleyemeyen halkımızın feryat ettiği ekonomik kriz, Arap İsrail savaşı nedeni ile OPEC'in petrol üretimini kısması ile Ecevit hükümeti döneminde yaşanan sürekli zam, sürekli enflasyon ve varlık içinde kıtlık çekildiği ekonomik kriz, Demirel hükümetlerinin toplumu deli gömleğine soktuğu gerginlik ile ortaya çıkan 24 Ocak kararlarını aldıran ekonomik kriz, doksanlı yılların ortasında Çiller hükümetinin acemiliğinden kaynaklanan ve rahmetli Sakıp Sabancı'yı bile televizyon kanallarında "yüreğim yanıyor gardaşım bir gecede % 40 fakirleştim" dedirten kriz, anayasa kitapçığı atılması ile ortaya çıkan 2001 krizi...
Daha yazmadığım irili ufaklı krizler de var ki onları belirtmenin bir anlamı yok. Bu kadar çok krizden sonra toplum olarak büyük bir direnç kazandığımızı da ifade etmeden geçemeyeceğim. Kolay değil bu halk 2001 krizinde 75 milyar dolar civarında kayıp olan borcu ödedi. Uzun yıllar ekonomimizin başında Demokles'in kılıcı gibi sallanıp durdu bu kayıp milyarlar. Gerçi biz Türk'üz. Ne enflasyonlar ne radyasyonlar ne felaketler gördük hepsi vız geldi bize... Eskiden IMF denilen bir finans kuruluşu vardı, gelişmekte olan ülkelere istediği ekonomik şartları dikte ettirir hatta yatak odalarımıza kadar girer her işimize karışır sonra da dünyanın faizini alarak bize borç verirdi.
Hani şu sıralar görsel ve yazılı basında adından çok söz edilen "Derecelendirme" kuruluşları var ya şimdi de bu kuruluşlar notumuzu kırıyor, notumuz düştükçe sınıfta kalmış öğrenciler gibi sendeleyip duruyoruz. Sanki ekonomi derecelendirme kuruluşu değil sıfırcı Hamdi hoca...
Bu her işimize burnunu sokan IMF yine böyle benzer bir kriz döneminde uzmanlarını gönderip bizim hakkımızda ayrıntılı rapor hazırlayıp başkana sunmuşlar. Rapor inanılmaz karamsar. Bir ara İzlanda nasıl ülke olarak battı ise o halde bir ekonomik durum raporu.
IMF başkanı raporu okumuş hemen Türklere en yüksek krediyi açın demiş... Uzmanlar "Aman efendim nasıl olur, bu ülkenin beş kuruş ödeyecek durumu yok" demişler... Başkan, siz demiş bu Türkleri tanımıyorsunuz, bunların tarihini bilmiyorsunuz yazdığınız raporda sözünü ettiğiniz durumlar Türkler için düğün bayram. Nitekim öyle bir zaman geldi ki adam haklı çıktı ve biz bir tarihten sonra IMF'nin en değerli ve borcuna en sadık tek müşterisi olarak tarihe geçtik.
Bugünkü küresel ve finansal ağırlıklı ekonomik krize gelince; şimdilik çok büyük etkilerini anlayamadık. Ancak 2017 yılında başta sigortacılık sektörü olmak üzere turizm gibi hizmet sektörlerini büyük oranda riskler bekliyor.
Peki sigortacı olarak bu krizlerden biz dersler çıkardık mı? Hemen söylemeliyim ki, ekonomik krizlerden daha doğrusu adı ne krizi olursa olsun krizlerden en çok etkilenen sektörlerin başında sigortacılık geldiği için bizler de her krizden bir şeyler öğrenerek bugünlere geldik.
Bilindiği gibi; özellikle reel sektörde üretimin durma noktasına gelindiği dönemlerde bazı kişi ve kurumlar nakit gereksinmelerini gidermek için yasal olmayan yollara başvurabiliyor. Örnek vermek gerekirse; kriz dönemlerinde gerçek değerlerinin üçte birine kadar düşen yat ve gemilerin bir anda karaya oturması ya da batması, ticari risklerde büyük çaplı stokların "elektrik kontağına" bağlı olarak yanması, depolardan pahalı endüstriyel malların çalınması, sivil rizikolardaki şüpheli yangın ve hırsızlık olayları her zamankinden fazla olmakta ve hem hasar frekansları hem de hasarların parasal miktarları artmaktadır.
İşte bu noktada sigortacılara ve özellikle hasarcılara büyük görevler düşmektedir. Sigortacılar geçmişten gelen deneyimlerini kullanarak suiistimal ile gerçek olayı, doğru ile yanlışı birbirinden ayırarak gerçek zararı ödemek zorundadır. Bu süreçte krizi ve hasarı iyi yöneten sigortacılar krizin sonunda doğru hizmetlerinin karşılığını pozitif anlamda üretim artışı ve kârlılık şeklinde göreceklerdir. Çünkü geçmişte biz bunları yaşadık ve gördük.
Yeni yılda barış, huzur ve esenlikler temenni ediyorum.



6 OCAK

ÜNLÜ CİMRİ DUR DURAK BİLMİYOR

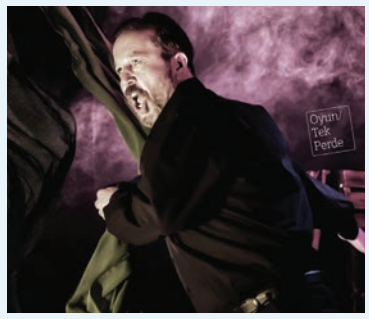
17. yüzyılda yaşamış Fransız komedya yazarı Moliere'in ünlü eseri Cimri'de belli bir zümreye bakmakla bir genelleştirmeye bakmak arasındaki pencereden birçok insanın ve ailelerin iç ve dış yapısına bakacak, garip rastlantılara tanık olacaksınız. Semaver Kumpanya, Fransız komedya yazarı Moliere'in ünlü eseri "Cimri'yi , İstanbul Fatih'teki Çevre Tiyatrosu'nda sahneliyor.



11 OCAK

HÂLÂ DELİ, HÂLÂ SEVDALI

Yıllara meydan okuyan Selami Şahin, unutulmaz şarkıları ve keyifli sahne şovuyla Jolly Joker İstanbul sahnesinde sizlerle olacak.



12 OCAK

GÖLGESİNDE ÇINARIN

Gölgesinde Çınarın, sevilen müzikleriyle İstanbul Kadıköy Tiyatro Ak'la Kara sahnesi'nde seyircisiyle buluşmaya hazırlanıyor.



13 OCAK

FLÖRT EDELİM Mİ?

"Tehlikeyle Flört" isimli filmleriyle hayatımıza renk katan Flört konseri İstanbul Beyrut Performance sahnesinde olacak.



13 OCAK

PEKİ SİZİN NEYİNİZ EKSİK?

Konusu, taslağı, teması, koreografisi ve müzik tarzıyla alışılmış kabaretif tiyatro anlayışından çok farklı bir oyun. Oyun İstanbul Profilo Kültür Merkezi'nde.



14 OCAK

GÜLDÜR GÜLDÜR

Ekranların beğenilen komedi programı Güldür Güldür Show, 14 Ocak'ta İstanbul Bostancı Gösteri Merkezi'nde seyirciyle buluşmaya devam ediyor.



15 OCAK

BİLDİĞİNİZ "KUŞLAR"DAN DEĞİL

"Kuşlar" Semaver Kumpanya tadında, modern bir uyarlama ve sahnelemeyle İstanbul Fatih'teki Çevre Tiyatrosu'nda seyirci karşısına çıkmaya hazırlanıyor.



18 OCAK

BİZE CAZ YAPMAYI ANLAT

Türkiye'de caz müzik sanatçısı olarak akla ilk gelen isimlerden olan Fatih Erkoç, İstanbul Caddebostan Kültür Merkezi'nde dinleyicisiyle buluşuyor.



20 OCAK

DEMİR'DEN KONSER

Rock müziğin güçlü yorumcularından Demir Demirkan, 20 Ocak'ta İsanbul Acıbadem'deki Akasya Kültür Sanat'ta sizlerle olacak.



21 OCAK

GÜÇLÜ SES, ENFES YORUM BİR ARADA

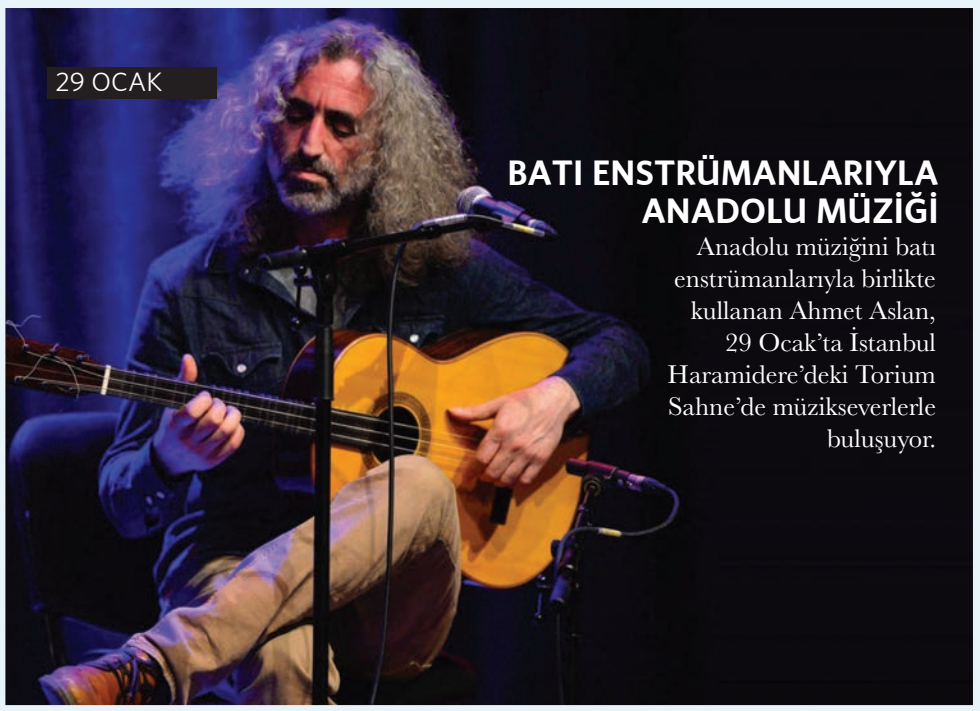
Arabesk ve pop eserleri kendi yorumunu katarak göz dolduran Linet, 21 Ocak'ta İstanbul Fiyort Live Performance sahnesine konuk oluyor.



22 OCAK

DANS ENGEL TANIMAZ!

Neredeyse tamamı engellilerden oluşan "Rüya ve Maskeler Dans Gösterisi", 22 Ocak'ta İstanbul Yunus Emre Kültür Merkezi Müşfik Kenter Sahnesi'nde...



29 OCAK

BATI ENSTRÜMANLARIYLA ANADOLU MÜZİĞİ

Anadolu müziğini batı enstrümanlarıyla birlikte kullanan Ahmet Aslan, 29 Ocak'ta İstanbul Haramidere'deki Torium Sahne'de müzikseverlerle buluşuyor.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Dilim dilim dil 3

DİLLE ilgili görüşlerimi, bir üçlemenin sonu olarak bu yazıyla bitireceğim.

Bir hatırlayalım; geçen ay, Gazi Mustafa Kemal Atatürk dille ilgili görüşlerinden bahsetmiş ve yüce önderimizin; "Türk dili, dillerin en zenginlerindendir; yeter ki bu dil şuurla işlensin. Ülkesini, yüksek istiklalini korumasını bilen Türk milleti, dilini de yabancı diller boyunduruğundan kurtarmalıdır" diyerek konuya büyük bir önem verdiğini belirtmiş ve bugün ne durumdayız diye sormuştuk.

İyi bir yerde olmadığımız kesin. Türkçemiz her gün daha fazla yozlaştırılıyor. Yaşayan bir dilde yabancı kelimelerin bulunmasına katiyen karşı değilim. Hiç şüphe yok ki, uluslar birbirlerinden, özellikle de yakın komşularından etkileniyor. Etimoloji ile ilgilenmekten hoşlanıyorum. Kelimelerin kökenlerine inmeyi çok eğlenceli buluyorum.

Şimdi vereceğim örnek cümleden sizin de etkileneceğinizi düşünüyorum.

Cümlemiz şöyle; "Anadolu'nun körfezleri, limanları, sınırları, iklimi, ayazmaları, kiliseleri, panayırları, mandıraları, fındıkları, fesleğenleri, lahanaları ünlüdür."

Ne var bu cümlede diye sorabilirsiniz. Söyleyeyim; bu cümlede "ünlüdür" kelimesinin dışında kalan bütün kelimeler Yunanca. Cümleyi ben kurmadım. Cümle önemli bir dil bilimci Suat Yakup Baydur'a ait. Kendisi dil devrimini savunan yazılar yazmış, bu cümleye yer verdiği yazısı da 1949 yılında Ulus Gazetesinde yayımlanmış. Hocamız daha sonra cümleyi kelime kelime çözmüş. Ben de yerimizin elverdiğince size aktarayım.

Hocamız, Anadolu kelimesinden başlamış. Yunanların, "güneşin doğuşu, yükselişi" demek olan "anatolé" sözüyle başta Küçük Asya olmak üzere doğularındaki ülkeleri anlatmak istediklerini belirtmiş. Biraz hayal kırıcı ama gerçek bu. Gelelim körfez'e. Bu kelime de Yunanca "kucak" anlamına gelen "korphos" sözünün bozulmuş hali. Nasıl biz denize uzanan karaya "burun" demişsek, Yunanlar da karayla kucaklaşmış denize "deniz kucağı" demişler. Kelime bize "körfez" diye geçmiş. Liman kelimesine gelince; Eski Hellencede "limne" durgun su demek. Bugün Yunanlar liman'a "limin" göle de "limni" diyorlar. Kısacası bütün Türk limanlarımızın kelime kökeni Yunanca. Sınır kelimesi ise, tartışmalıymış. Kırım'da sengir diye kullanılan bu kelime Eski Hellencede "sünoros" diye sıfat olarak karşımıza çıkıyor. Anlamı hudut-hudut taşı. Türkçemize "sınır" diye geçmiş. "Klima" ise, "eğilim, yamaç, meyil, dağ eteği" demek. Yunanlar yerin ekvatordan kutuplara doğru eğilimini, sonra da yeryüzündeki beş iklim bölgesini anlatmışlar. Kelime bize "iklim" olarak transfer edilmiş. "Ayazma" ile "kilise" kelimelerinin ise Hellenceden geldiği tartışmasız. "Aya" Yunanca "mukaddes, kutlu" anlamına gelen "agia" kelimesinden gelmiş. "Agiasma", "mukaddes yer", "agiasmos" ise "evlerin papaz tarafından takdisi ve kutlu su serpilmesi". Kilisenin aslı ise toplantı anlamına gelen "ek-klesia". Panayır, "toplantı yeri" demek olan "pen-eguri" kelimesinden Türkçemize aktarılmış. Eski Yunancada ahır anlamında kullanılan "mandıra", bugünkü Yunancada bizim bildiğimiz anlamda sütün işlendiği yer anlamında kullanılıyor. Fındığa Hellenler, "karüa pontika", "Karadeniz cevizi" adını vermiş. Kelime dönmüş dolaşmış "fındık" olmuş. Fesleğen kelimesinin aslı "kral otu" "basilikon"dan geliyor. Kala kala "lahana" kaldı. "Lakhana-lakhanikon" bu sebzenin adı olduğu gibi "sebze pazarı" anlamına geliyor. Biz de ise "kelem" diyorlar.

Hocamız bunları yazmış, ben daha ne yazayım? Dilimize sahip çıkmak görevimiz ama yaşayan dile de çok müdahale etmemek lazım.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"S.G.S.H."

ZORUNLU katılım ya da sosyal güvenlik hizmetleri ile ilgili bir kısaltma değil ama katılsanız iyi olur:

"**S**ade yaşa, sıkça **G**ül, çok **S**ev, büyük **H**ayal et".

Geçtiğimiz günlerde televizyonda izlediğim sıradan bir filmde gördüm bu sloganı. Filmin ana karakteri kimsesiz çocuklara yardım için kurulmuş sivil toplum örgütünde çalışan bir kadın; bu yazı da kadının birkaç sahnede görünen bilgisayarının yan duvarında asılı...

Kasmadan yaşamak. Bir şeye mutlaka sahip olmak, bir şeyin intikamını almak, birilerini ya da bir şeyleri yarışta geçmek için değil de sadece bir yerlere varmak, ya da sadece o yolculuğu yapmak için yaşamak. Zor insanlardan uzak durarak, zor durumları olabildiğince pas geçerek, dolambaçlı yollar veya dik yokuşlardan elden geldiğince uzak durarak yaşamak.

Üzülecek, endişelendirecek, umutsuzluğa sevk edecek bu kadar çok şey varken sık sık gülebilmek belki yukarıdaki 4 önermenin en zoru ama bu bile olası. Çünkü hangi zorluk içinde olursak olalım bizi güldürebilecek gelişmeler var. Ne sıkıntılar yaşarsak yaşayalım yanına gittiğimizde sıcaklığını ve samimiyetini hissedebileceğimiz sevdiklerimiz ve dostlarımız var. Tek başımıza bile olsak ekran karşısına geçip izlenecek o kadar çok komedi seçeneği, okunacak o kadar mizah dergileri, izlenecek o kadar tiyatro oyunu var ki. Yeter ki arada sırada gülme gereksinimi hissedelim, yeter ki karanlık ve sisli günlerde bile kendimize gün ışığı yaratabilecek gücü kendimizde bulalım.

Ve sevmek. İnsanı sevmek. Hayvanı sevmek. Doğayı sevmek. Ama en birincili ve önemlisi kendini sevmek. Her şey iyi iken, işler yolunda iken bir şeyleri, birilerini sevmek çok zor değil, ya da seviyor gibi görünmek. Fakat esas sevgi işler kötü giderken, yollar sisli, hedefler puslu olduğunda gerekli. Çünkü sevgi en üşüdüğünde insanı ısıtan, en çaresiz kaldığında yaşama tutunduran, en öfkeli olduğunda limana yanaştıran sihirli bir güç.

Sade ol, gülümse, sev ama hayal etmeyi de bırakma. Çünkü ancak hayali olan insanlar kendilerini ve toplumları geliştirirler. Bu belki de şu an içinde olduğumuz birçok çıkmazın da ilacı çünkü ters bir bakış açısıyla, hayali olmayanlar yeterince sevmiyor, sevgisiz insanlar daha az gülüyor, bu sıkıntılı ruh halleri de kendilerinin olmayan, kendilerine yakışmayan karmaşık yaşamların içine bırakıveriyor insanları.

Hayal etmek güzel ama bunun da mantık ve öngörü sınırları içinde olmasında fayda var. Örneğin yeni bir iş kurmak isteyen bir kişinin içinde mobil erişim ve iletişim olmayan bir fikre kapılmaması gibi. Ya da kentini, ülkesini değiştirmeyi düşünen birisinin gidebileceği yerlerdeki coğrafi, insani, kültürel ve ekonomik koşulları göz ardı etmemesi gibi.

Öte yandan ben ne dersem diyeyim, sizler neler yapmayı düşlerseniz düşleyin, çoğunlukla başımıza geleni yaşıyor ve çokça da bunları kabullenmek durumunda kalıyoruz ama en azından 2017'nin başımıza iyi şeylerin geldiği, kendimiz, sevdiklerimiz ve tüm insanlık için güzel ve olumlu haberler aldığımız bir yıl olmasını isteyebiliriz sanırım.

Bunun yanında olabildiğince gitmediğiniz yerlere gidin, okumaya fırsat bulamadığınız kitapları okuyun, eğlenmek ve gülmek için fırsat kovalayın, kendinizi rahat hissettiğiniz aile ve arkadaş ortamlarında sıkça bulunun, bilmediğiniz bir şeyler öğrenin, bilmeyenlere bir şeyler öğretin.

Kendinize ve ailenize zaman ayırın, aile fertleri ile daha sık ve daha keyifli zaman geçirin.

Büyükleriniz ve uzaklardaki akrabalarınızı ve dostlarınızı da ihmal etmeyin, istediğiniz kadar gidemeseniz bile sık sık arayın onları.

2017'nin nümerolojideki karşılığı 1 (2+0+1+7=10; 1+0=1).

"1" sayısı yeni bir döngünün başlangıcı olarak kabul ediliyor nümerolojide; 9 yıllık bir yaratıcılık, öğrenme ve büyüme döngüsünün başlangıcı. Kulağa hoş geliyor ve umarım öyle de olur hepimiz için.

Tüm mutsuzluk, tatsızlık ve anlaşmazlıkların 2016'da kalmış olmasını umarken hepinizin yeni yılını kutlar, herkese barış, sağlık ve mutluluk dilerim.

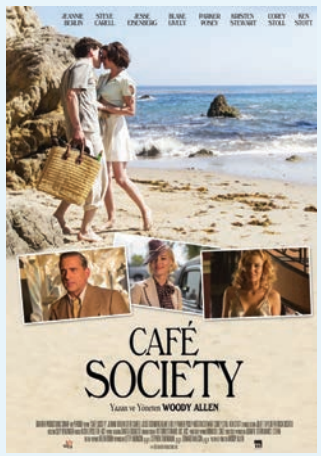
Görüşmek ve SGSH'lemek üzere.



Hayalet Avcıları

KÜNYE
Yönetmen: Paul Feig
Senaryo: Katie Dippold, Paul Feig
Oyuncular: Melissa McCarthy, Kristen Wiig, Kate McKinnon
Türü: Fantastik, Komedi
Yapım Yılı: 2016

80'li yılların ikonik filmlerinden Ghostbusters'ın devamında hayaletler Manhattan'ı ele geçirmek için geri dönerken Ghostbusters ekibi ise şehri yok etmeye kararlı bu paranormal tehdidi bitirmek için bir araya geliyor. Paul Feig yönetimindeki filmin başlıca rollerinde Kristen Wiig, Melissa McCarthy, Leslie Jones, Cecily Strong ve Kate McKinnon bulunuyor. Bu gerçeküstü komediye taze bir tarz geliyor!



Café Society

Woody Allen'ın yönettiği, 1930'larda geçen CAFÉ SOCIETY'de Bronx'ta doğan Bobby Dorfman'ın aşka yakalandığı Hollywood'a gidişini ve sonra sosyetenin kıpır kıpır gece hayatından, ortalığı toza dumana kattığı New York'a dönüşünü izliyoruz. Birbirinden acayip bireylerden oluşan bir ailenin en küçük çocuğu olan Bobby babasının kuyumcu dükkanından sıkılınca soluğu dayısı Phil'in yanında, Hollywood'da alır.



Çöl Kraliçesi

20. yy. sonunda İngiliz İmparatorluğu'nda siyasi bir figür olan Gertrude Bell'in hayatını bilinmeyen yönleriyle beyazperdeye taşıyor. Meraklı ve maceracı bir kadın olan Gertrude İngiltere'nin dışındaki hayata merak duyar ve görmek ister. Elçilikte görevli olarak Tahran'a gider, burada elçilik sekreteri Henry Cadogan'a aşık olur. Filmin yönetmenliği Werner Herzog'a aitken, başrolde Nicole Kidman yer alıyor.



Işıklar Sönünce

Rebecca henüz küçük bir çocuk olduğu sıralarda karanlıkta ona neyin korkunç bir dehşet yaşattığını asla bilemedi. Genç bir kız olup sonunda evden ayrıldığında korkularını da arkasında bıraktığını düşündü. Şimdi ise küçük kardeşi Martin bir zamanlar Rebecca'nın akıl sağlığını tehdit eden açıklanamayan olaylar yüzünden aynı dehşeti yaşamaya başlar. Filmin yönetmenliğini Teresa Palmer üstleniyor.



Anthropoid

SS generali Reinhard Heydrich'e düzenlenen suikast operasyonu Anthropoid'i konu alan film tarihi gerçeklere dayanıyor. Gerçek bir hikayeden uyarlanan filmde Hitler'in 3. adamı olan Heydrich, Nihai Çözüm projesinin mimarı olarak tarihin en büyük utançlarından birine ön ayak olurken bir yandan da sürgündeki Çekoslavakyalı askerlerin hedefi haline geliyor.

KÜNYE
Vizyon tarihi: 6 Ocak
Yönetmen: Sean Ellis
Senaryo: Sean Ellis
Oyuncular: Cillian Murphy, Jamie Dornan, Harry Lloyd, Toby Jones
Türü: Tarihi, Gerilim, Savaş
Yapım Yılı: 2016



13 OCAK

Uzay Yolcuları

Yönetmenliğini Enigma filmi ile beğeni toplayan Morten Tyldum üstlendiği yapımın senaryosu ise Doctor Strange'in senaryosunu kaleme alan Jon Spaihts'e emanet. Pratt'in ilaç ayarlı uykusundan erken uyanan bir uzay yolcusu olan tamirci Jim Preston'ı canlandırdığı yapımda, Lawrence ise Pratt'in karakteri tarafından yalnız kalmamak için uyandırılan bir diğer yolcu olan New Yorklu yazar Aurora'yı canlandıracak.



25 OCAK

Vezir Parmağı

Osmanlı İmparatorluğu uzun yıllardır bitmeyen savaşlardan yeni bir tanesine daha girmektedir. Ülkenin dört bir yanından eli silah tutan erkekler asker olarak orduya alınır. İmparatorluğun 5 ayrı bölgesinden yola çıkan, farklı kültürlere ait hamallar savaşa giden bu ordunun neferleri olacaktırlar. Filmin yönetmenliğini ve senaryosunu Mahsun Kırmızıgül üstlenirken filmin yapımcılığı ise Boyut Film'e ait.



27 OCAK

Yeni Nesil Ajan: Xander Cage'in Dönüşü

Yönetmenliğini D.J. Caruso'nun üstlendiği senaryosunu John D. Brancato ve Michael Ferris'in yazdığı filmin başrolünde Vin Diesel yer alıyor. Film, üçüncü bölümünde ekstrem sporcuyken devlet ajanı olan Xander Cage'in (Vin Diesel) kendi kendini gönderdiği sürgünden dönüşünü, ölümcül alfa savaşçı Xiang ve ekibiyle Pandora'nın Kutusu olarak bilinen tehlikeli bir silahı ele geçirme yarışındaki çarpışmalarını konu alıyor.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Sokak hayvanları ve kuşlar...

36 yıldır İstanbul'da yaşıyorum. Ben böyle soğuk görmedim. Normalde karasal iklimlerde görülen bir ayaz yaşıyoruz İstanbul'da. Sahil kentlerinde böyle ayaz olmaz aslında. Ama maalesef yaşıyoruz.

Ben bu ayazları daha önce de yaşamıştım. Diyarbakır'da, Ankara'da ve Kırşehir'de... Yaman ayazlar gördüm. Yüksekokulu Ankara'da okudum. Kışları fena ayaz olurdu. Öyle ki Kızılay semtindeki ağaçlarda yaşayan serçeler kışın, donup donup ağaçların dibine dökülürdü. Sabahları Kızılay'dan geçenler serçe ölülerine basmamak için yolunu değiştirirdi... Diyarbakır ve Kırşehir'de yaşadığım ayazlar da Ankara'dan geri kalmazdı.

-20 DERECEDE CANLI KALMAZ

Benim bu yazıyı yazdığım günlerde, Erzurum'da hava sıcaklığı gündüz -10, gece -20-21 derece civarındaydı. Bu ölçüde bir soğukta sokaktaki bir canlının yaşaması mümkün olamaz. Yani Erzurum'da artık sokakta yaşayan bir canlı kalmadı demektir. Başka bir deyişle, artık Erzurum'da ne sokakta yaşayan bir insan ne de hayvan vardır.

Sokak hayvanlarını bekleyen tek tehlike soğuk değil. Örneğin Antalya ılıman kentlerimizden biri, ama orada da kentsel dönüşüm yüzünden yüzlerce kedi evsiz kalmış durumda. Kedilerin çoğu evcil, bazıları açlıktan ölmüş. Benim t24 internet gazetesinden okuduğum habere göre, Antalya'nın iki mahallesindeki kediler oldukça zordalar.

Antalya Büyükşehir Belediyesi'nin kentsel dönüşüm kapsamında Santral ile Kepez Mahallesi'ndeki yıkım çalışmaları devam ediyor. Yıkım öncesi 20 bin kişinin oturduğu iki mahalledeki görüntü savaş alanını andırırken, kentsel dönüşümden mahalledeki kediler de zarar gördü. Mahallede oturanlar sözleşme gereği başka binalara taşınınca yüzlerce kedi evsiz kaldı.

Doğan Haber Ajansı'nın (DHA) haberine göre, mahallenin boşaltılmasının ardından açlıkla mücadele eden, uzun süre hayvanseverlerin getirdiği mamalarla beslenen kediler, görevlilerin 2 mahalleyi şantiye alanı ilan etmesi ve ardından halkın içeri girmesinin yasaklanmasıyla zor durumda kaldı. Girişlerin kapatılmasıyla kediler açlık sorunuyla karşı karşıya kaldı. Antalya Candostları Koruma ve Sahiplendirme Derneği üyeleri, yetkililerden izin alarak alandaki kedileri binbir güçlükle başka alanlara nakletmeye çalışıyor.

KEDİLERİN ÇİLESİ

Dernek Başkanı Arife Yanık, insanların taşındıktan sonra yüzlerce kediyi arkalarında bıraktığını söyledi. Kedilerin sayısının fazlalığı nedeniyle nakliyede zorluk yaşadıklarını belirten Yanık, "Acilen mama ve tahliye desteğine ihtiyacımız var. Ağlarla kedileri yakalamaya çalışıyoruz. Hasta olanları yakalama kafesleriyle nakledeceğiz. Kedileri besleme noktalarına taşımaya çalışıyoruz. Muhtemelen burada oturanlar daireye çıktıkları için kedilerini götüremedi. Kedilerin çoğu evcil. Bazıları açlıktan ölmüş" diye konuştu.

Bu yıl Türkiye genelinde oldukça soğuk bir kış yaşıyoruz. Bu karakış, sıcacık evinde yaşayan insanları pek etkilemese de sokakta yaşayan canlıları, özellikle sokak hayvanlarını çok fazla etkiliyor, onların yaşama şansını zorluyor.

Sadece sokak hayvanları değil, kuşlar da büyük tehlike altında. Kar kırları kaplayınca, kuşlar yiyecek bulabilmek umuduyla kentlere iner. Burada hepimize görev düşüyor.

Unutmayalım; bu topraklarda yaşayan bütün canlılar birbirine karşı sorumludur. Sokak hayvanlarını yaşatmak için çaba gösterenlere destek olalım. Kırdan kente gelen kuşlar için, balkonumuza ya da bahçemize birazcık yem ve su koymayı ihmal etmeyelim. Yeni yıla sokak hayvanları ve kuşlar da sağlıklı olarak girsin. Esen kalın...



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Yeni yıl yeni umutlar

İNSANI diğer canlılardan ayıran en önemli özellik nedir diye sorsalar, yanıt olarak, zaman içerisinde yaşananlara alışma, acılarla baş etme, yeni durumlara uyum gösterme ve değişikliklere adapte olma becerisi derim.
Çünkü, bu özelliğimiz olmasaydı, aklımızın, zekamızın, konuşma becerimizin, duygularımızın ve daha bir sürü mükemmel becerimizin çok fazla bir anlamı kalmazdı.
Charles Darwin'in söylediği gibi, en güçlü ya da en akıllı canlılar değil, değişime en iyi uyum sağlayanlar hayatta kalıyorlar.
Başımıza gelen büyük felaketler, çok acı olaylar ilk anda dayanılmaz gelmekle birlikte, insan zaman içerisinde kendini o yeni duruma adapte etme ve yaşamına devam etme becerisine sahip.
Öte yandan, son zamanlarda bu özelliğimizin çok fazla test edilmeye, zorlanmaya başladığını kabul etmek lazım.
Ülkemizde, yakın coğrafyamızda ve global ölçekte o kadar büyük hadiseler yaşadık, o kadar hızlı değişen bir gündeme sahibiz ki, inanılır gibi değil.

***

2016 yılı da hatıralarda, tarihin tozlu sayfalarında önemli bir yer tutan senelerden biri olacak gibi görünüyor.
O kadar çok şey yaşandı ki.
Yıl boyunca ülkemizde ve dünyada meydana gelen sayısız terör olayları, 15 Temmuz gecesi yaşanan darbe girişimi, Suriye'deki insanlık dramı ve yanı başımızdaki acımasız savaş, İngiltere'nin AB'den çıkma (Brexit) kararı alması, Donald Trump'ın ABD Başkanı seçilmesi, hemen akla gelen ilk örnekler.
Tüm bu siyasi ve politik gelişmelere ek olarak, global ekonomi açısından da önemli bir dönemeçteyiz. 2008 krizinden itibaren piyasalarda yaşanan parasal genişleme, likidite fazlası ve düşük faiz ortamının sonuna gelinmek üzere.
Yaşanan bu olayların ve değişimlerin her biri küresel anlamda çok ciddi etkiler yaratabilecek ve önemli dönüm noktaları olabilecek nitelikte.
Neye şaşıracağız, neye adapte olacağız, gelecekte bizi neler bekliyor takip etmekte ve özümsemekte zorlanıyoruz.

***

Sigortacı Gazetesi'ne yazılarımızı genelde bir önceki ayın 20'si gibi teslim ediyoruz.
2017 yılının ilk yazısını, yıla nasıl başlarsak öyle devam eder inancıyla, erkenden yazmaya karar vermiştim. Ancak son 10 gün içinde, üç defa yazmaya başladığım ocak ayı yazım, her seferinde yaşanan acı verici, sarsıcı yeni olaylar nedeniyle yarım kaldı.
10 Aralık 2016 Cumartesi akşamı Vodafone Arena stadı yakınlarındaki korkunç patlama bütün gündemi değiştirdi. Her iki patlama sesini de Anadolu yakasındaki evimizde net olarak duyduk. Ateş elbette düştüğü yeri yakıyor ama yanı başımızda yaşanan patlamada kaybedilen hayatların, bir anda değişen yaşamların ortaya çıkardığı üzücü tablo hepimizi çok derinden etkiledi.
Bir sonraki hafta sonu ise, bu sefer Kayseri'de yaşanan acımasız başka bir terör haberiyle, acıyla uyandık. Yine gencecik, masum fidanlar, yaşamlarının baharında aramızdan ayrıldılar.
Yazının son teslim tarihi 20 Aralık olunca, 19 Aralık akşamını yazı için rezerve ettim. İşten çıkıp eve doğru yoldayken, Ankara'da Rus büyükelçinin vurulma haberi geldi. Yol boyunca araçta haberleri dinledim. Bir süre sonra olay anının videolarının paylaşılması, vuran kişinin kimliğinin ortaya çıkması olayın boyutunu değiştirdi ve üretilen senaryolar bütün gündemi çok farklı bir yöne çekti.
Bu üç deneme başarısızlıkla sonuçlansa da, işte ertesi gün yine yazımı yazmak üzere bilgisayarın başındayım.
Zaman hızla akıp gidiyor ve biz de o akışın içinde elimizdekilere, birbirimize sarılıp hayata tutunmaya, yaşam mücadelemize kaldığımız yerden devam ediyoruz.
Umarım 2017, alışma, adapte olma, uyumlanma becerilerimizin üzücü, yıpratıcı olaylarla, kayıplarla değil sevinçlerle, müjdelerle, olumlu kazanımlarla test edildiği bir sene olur.
Psikolojik olarak çok yorulduğumuz böyle bir yılın ardından, daha sakin, dingin, huzurlu ve barışçıl bir dönemin ilk ışıklarının görülmeye başladığı bir yeni yıl dilerim herkese.
Unutmayalım ki her gecenin koyu karanlığını güneşin ilk ışıkları takip eder.

— spektral koordinatlar —
Dalga boyu ~625-740 nm
Frekans ~480-405 THz

— genel tanımları —
cazibe, tutku, suçluluk, cesaret, saldırganlık, enerji, ateş, günah, şiddet, negatif, uyarı

— renk koordinatları —

HEX	#FF0000
RGB	255, 0, 0
CMYK	0, 100, 100, 0
HSV	0°, %100, %100

— kırmızı tonları —
alizarin, horoz ibiği, burgonya, kan, kızıl, kiraz, kestane, mercan, bayrak, vişne, ateş, küpe çiçeği, pers, gül, yakut, pas, kokteyl, çömlek, venedik









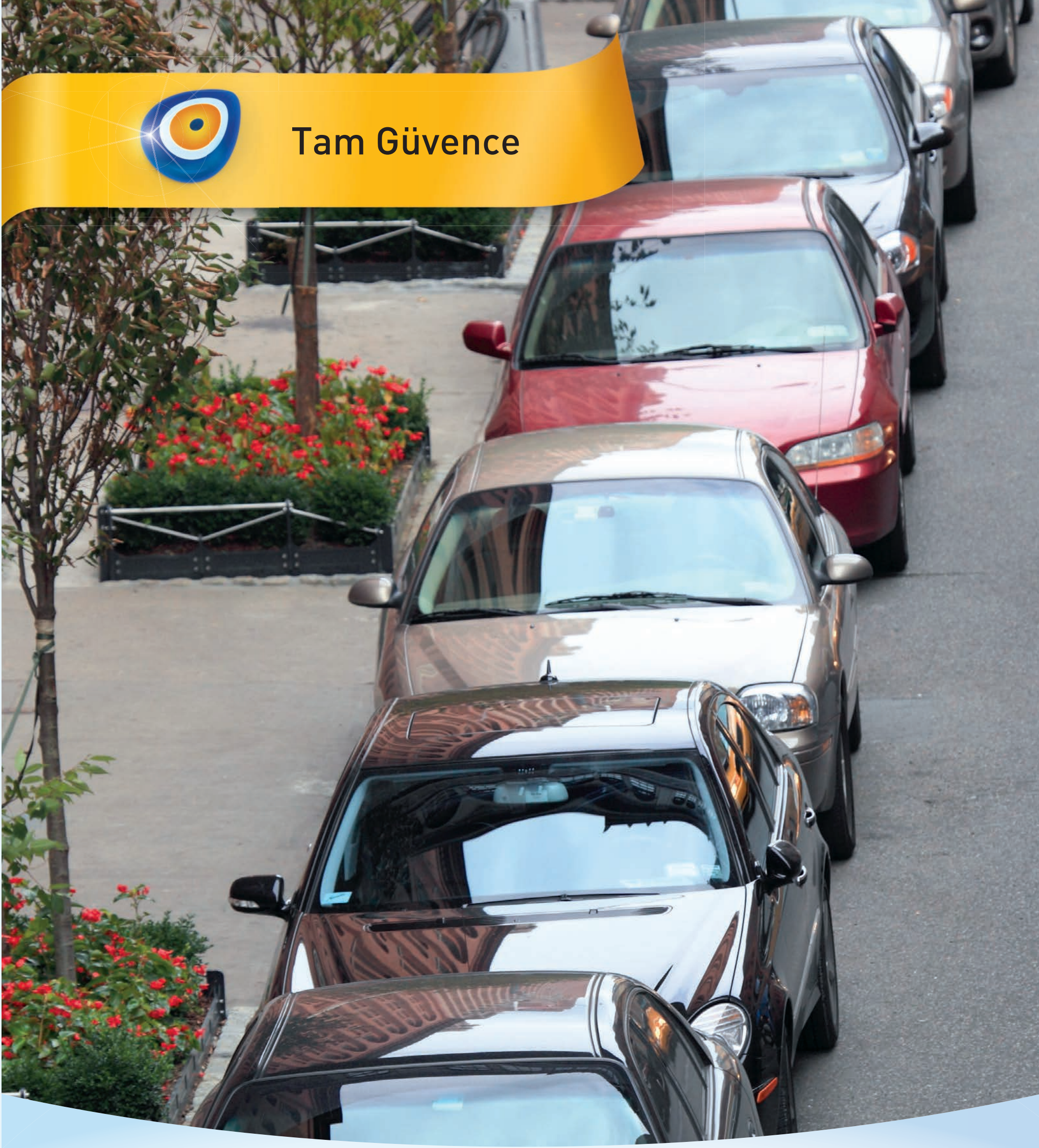








01 **PIONEER DDJ-WEGO2** pioneerelectronics.com
02 **UE MEGABOOM** ultimateears.com
03 **APPLE WATCH** apple.com
04 **JBL SPARK** jbl.com
05 **DUCATI SUPERSPORT S** ducati.com
06 **LEICA M-P TYP 240 GRIP** leica-camera.com
07 **APPLE iPHONE 7 DERİ KILIF** apple.com
08 **ADIDAS ORIGINALS SUPERSTAR 80S PRIMEKNIT** adidas.com
09 **PARROT MINI DRONE JUMPING RACE** parrot.com
10 **BEATS EP** beatsbydre.com



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545

Kadınlara özel

Prenses kasko

Kaza yapmak keyfinizi kaçırmasın!

Türkiye'de bir ilk!

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

Üstelik hiçbir ek ücret ödemeden!





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

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

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

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

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