

›S.30

GRUP SAĞLIKTA TAMAMLAYICI DÖNÜŞÜM



Tamamlayıcı sağlık sigortasında grup sözleşmeleri bir yılda 62 binden 217 bine yükseldi. Geleneksel sağlık sigortasındaki grup sözleşmeleri ise 949 binden 665 bine geriledi. **›S.19**



›S.22

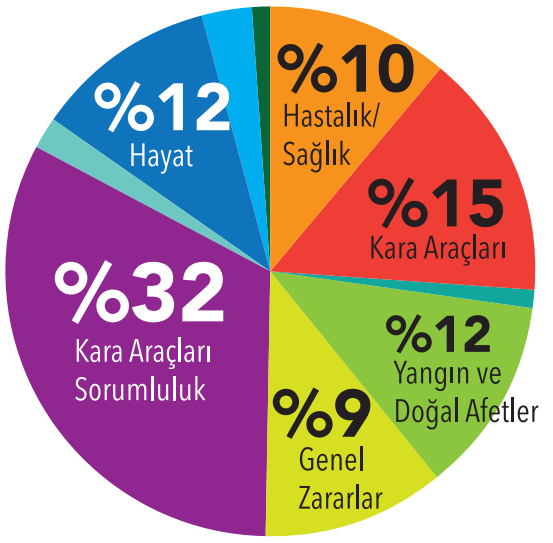
Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ŞUBAT 2017 YIL: 32 / SAYI: 459 AYDA BİR YAYINLANIR

2016'da prim üretimi 40 milyar lirayı aştı

2016 yılında sigorta sektörünün prim üretimi bir önceki yıla göre %30 artarak 40 milyar lirayı aştı. Bu büyümede üretimi %72 oranında artan trafik sigortası önemli rol oynadı. 2016 yılında sektör reel olarak da büyümeyi sürdürdü. Geçtiğimiz yıl enflasyon TÜFE'de %8.5 olurken Türkiye Sigorta Birliği'nin verilerine göre sigorta sektörü reel olarak %20'nin üzerinde büyüdü.

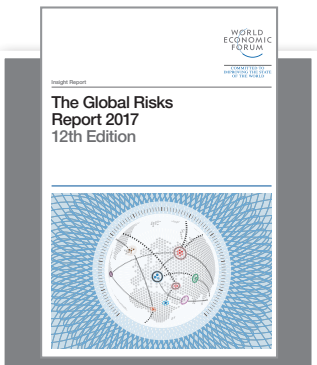


2016'da üretimin 35 milyar liralık bölümü hayat dışından, 5.3 milyar lirası da hayat sigortalarından geldi. Elementer branşlarda büyüme oranı %30 olurken, hayat sigortalarında büyüme %33 olarak gerçekleşti. Branşlara göre üretim artışları kazada %19, hastalık sağlıkta %23, kara araçlarında %11, yangın ve doğal afetlerde %10, genel zararlarda %17 ve genel sorumlulukta %7.6 oldu. ›S.24

SİBER RİZİKOLARA YENİ YAKLAŞIM GEREKİYOR

Neredeyse tüm sektörlerin süreçlerini dijitale taşımaya başladığı bir dönemde olduğumuzu belirten Prof. Dr. Samim Ünan, her yeniliğin, sorunları da beraberinde getirdiğini ifade etti. Ünan, maddi kayıpların telafi edilmesi üzerine kurgulanmış olan sigorta sektörünün, siber risklerle mücadelede yetersiz kalabileceğini, bu sebeple de siber risklerin neden olacağı hasarlara karşı farklı bir yaklaşım geliştirmesi gerektiğini vurguladı. ›S.36





UTKUERİ DAVOS ZİRVESİNİ YAZDI

Okan Utkueri, Dünya Ekonomik Forumu tarafından düzenlenen Davos Zirvesi'nde paylaşılan Küresel Riskler Raporu'nu değerlendirdi. Utkueri, bu yıl öne çıkan iki temel riskin toplumsal huzursuzluklar ve iklim değişikliği olduğunu, bu risklerin sigortacılığa olan ihtiyacı ortaya koyup sektörün önemini artıracağını söyledi. › S.48

DÜNYA GENELİNDE SİGORTACILIĞA YÖN VEREN OLAYLAR

12

Uluslararası sigorta haber portalı Insurance Journal, 2016'nın hayat dışındaki en büyük 12 sigorta olayını okunma/yorum yapılma sıklığına ve sektörde yarattığı etkiye göre sıraladı. Trump'ın ABD Başkanı seçilmesinin ilk sırada bulunduğu listede, Google'ın online sigorta satışından çekilmesi ve iş süreçlerinde drone kullanımı gibi konular yer alıyor. ›S.20





IŞIK SİGORTA, TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ'NE DEVREDİLDİ

Işık Sigorta'nın satışı için 34.5 milyon lira teklif veren Tarım Kredi Kooperatifleri ile Asya Katılım Bankası Yönetimi arasında devir sözleşmesi imzalandı. İzin talepleri olumlu sonuçlanırsa hisseler Kooperatif'e devrolacak. › S.32

BES'E OTOMATİK KATILIMDA %25'LİK CAYMA ORANI MAKUL

Çalışanların ne kadarının otomatik katılımdan cayma hakkını kullanacağını tahmin etmek için erken olduğunu söyleyen Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan, "%25'lik bir oran makul görülmeli" dedi. › S.16



ÇAKIRSOY, SİGORTACILIK GENEL MÜDÜRÜ OLDU

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü görevine Şerif Çakırsoy getirildi. Çakırsoy, kurumda çalışmaya 2004'te Şube Müdürü olarak başladı. 2007'de Daire Başkanı olarak atanan Çakırsoy, 2014'te Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirilmişti. ›S.33



SİGORTA BİLİNCİ İÇİN ACENTELER ÇOK ÖNEMLİ

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, sigorta bilincinin oluşturulmasında acentelerin kritik öneme sahip olduğunu vurguladı. Gülen, "Müşterilerini iyi tanıyan ve karşılaşabilecekleri riskleri iyi bilen acenteler, müşterilerini sigorta konusunda bilgilendirmeli" dedi. ›S.3



AIG TÜRKİYE GULF'LA BİRLEŞMEYE HAZIR

AIG Sigorta Genel Müdürü Ayşe Gardet, Gulf Sigorta'yla birleşmeye hazır olduklarını söyledi. Gardet, Fairfax ve Gulf Insurance Group ile etkin bir takım çalışması yürüttüklerini, Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu'nun AIG'yi iyi tanıyor olmasının da süreç için olumlu olduğunu belirtti. ›S.5



HALK EMEKLİLİK'TE ÖMER FARUK ÖZTÜRK DÖNEMİ

Halk Hayat ve Emeklilik Genel Müdürlüğüne Ömer Faruk Öztürk getirildi. Öztürk Halk Hayat ve Emeklilik'ten önce, Işık Sigorta Genel Müdürlüğü, Asya Emeklilik Genel Müdür Yardımcılığı ve Türk Hava Yolları'nda da yine genel müdür yardımcılığı görevlerinde bulundu. ›S.33



FİBA EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ ÖZTÜRKOĞLU

Erol Öztürkoğlu, Fiba Emeklilik Genel Müdürü oldu. 1996-2012 yılları arasında Garanti Emeklilik ve Hayat'ta teknik ve aktüerya birimlerini yöneten Erol Öztürkoğlu, 2012 yılından bu yana Fiba Emeklilik Genel Müdür Yardımcılığını yürütüyordu. ›S.33



Romeo ve Juliet
Aksigortalı olsaydı...

Dünyaya baktıkları zaman
kaybedebilecekleri şeyleri değil,
kazanabilecekleri şeyleri görürlerdi.

Sevdiklerinle dopdolu bir hayat sürmen için
biz her zaman yanındayız.
Yeter ki sen en iyisinden daha azına asla razı olma.

AKSigorta
İyi düşün, iyi yaşa!

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen:

Sigorta bilincinin oluşmasında acenteler kritik önemde

Türkiye'yi uzun süre etkisi altına alan yoğun kar yağışı nedeniyle ülke genelinde çok sayıda tarım alanı zarar gördü. Sel ve su taşkınları, kar ağırlığına bağlı hasarlar ve trafik kazaları yaşandı. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen'le özellikle böyle dönemlerde değeri daha çok anlaşılan sigortanın anlatılmasında acentelerin oynadığı kritik rolü konuştuk.


"Acentelerimiz müşterilerini sahip oldukları varlıkları korumaları konusunda bilgilendirmeli."

Ülkemiz çok uzun bir süre yoğun kar yağışı altındaydı. Bu durum, sektöre nasıl yansıdı?
Yoğun ve aralıksız süren kar yağışı, tarım alanlarından iş yerlerine, otomobillerden evlere çok sayıda hasara neden oldu.

Sigorta böyle dönemlerde nasıl katkı sağlıyor?
Sigortanın önemi daha da ön plana çıkıyor. Meydana gelen hasarlar, sadece maddi hasarlarla sınırlı kalmıyor, uzun süre iş kayıplarına da neden oluyor. Sigortalıların hayatına kaldığı yerden devam ettiği, sigorta yaptırmayanların uğradığı kayıplar nedeniyle mağdur olup uzun süre bu etkiyle sarsıldıkları dönemler, bu dönemler.

En çok hangi hasarlar yaşandı?
Konutlarda ve iş yerlerinde su taşkınlarına bağlı hasarlar, çatılarda biriken karların ağırlığı ve erimesine bağlı olarak çatı hasarları ve olumsuz yol koşullarına bağlı olarak da trafik kazaları en fazla aldığımız hasar ihbarları oldu.

Aksigorta olarak hangi ürünlerinizle bu hasarlar sonrasında hayatın devamlılığını sağlıyorsunuz?
Aksigorta olarak konut, iş yeri ve araçları, farklı sigorta ürünlerimizle kar, sel ve dolu gibi hava olaylarına bağlı olarak karşılaşılabilecek risklere karşı güvence altına alıyoruz. Kar ağırlığı teminatı, yangın sigortası poliçelerinde ek teminat olarak veriliyor. Kar ağırlığı teminatı ile yoğun kar yağışından sonra çatı üzerinde biriken karın veya buzun gerek ağırlığı gerekse kayması ya da düşmesi nedeniyle bina ve içindeki eşyalarda meydana gelecek zararlar karşılanıyor. Çatıda meydana gelen hasara bağlı olarak bina içindeki sigortalı eşyaların ıslanması ve bir zarar oluşması durumu da sigorta kapsamında yer alıyor. Bina üzerindeki karların veya buzların düşmesi sonucu üçüncü şahıslara vereceği maddi ve bedeni zararlar da üçüncü şahıs sorumluluk teminatı, kişilerde karda kayma sonucu oluşabilecek kırıklar ya da yaralanmalar da ferdi kaza ve sağlık sigortaları ile güvence altına alınıyor. Yollardaki buzlanma nedeniyle oluşacak zararlar ise trafik ve kasko poliçeleri kapsamına giriyor.

Bu risklere karşı bilinç oluşturmada acenteler ne gibi bir rol oynuyor? Onlara bir mesajınız var mı?
Acenteler bu bilincin oluşturulmasında da hasar döneminin sorunsuz yönetilmesinde de kritik öneme sahip. Müşterilerini yakından tanımaları nedeniyle karşılaşabilecekleri riskler konusunda çok detaylı bilgilere sahipler. Bu yüzden acentelerimiz müşterilerini, sahip olduğu varlıkları korumaları, herhangi bir hasarla karşı karşıya kalma durumunda hayatlarının devamlılığı ve bunun için çözüm yolları konusunda bilgilendirmeli. Poliçeler maddi kaybı zaten karşılayacaktır. Ancak bu süreçte kaygı yaşayan müşterilerimize bu sürecin hızlandırılması, tazminatlarını olabildiğince erken tahsil edebilmeleri için destek vermek çok önemlidir. Ve müşterilerimiz bu süreçte en önemli desteği acentelerden görmelidir.

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, kar yağışına bağlı olarak birçok hasar ihbarı aldıklarını söyledi. Sigortanın öneminin böyle dönemlerde anlaşıldığını kaydeden Gülen, acentelerin bu bilincin oluşturulmasında da hasar döneminin sorunsuz yönetilmesinde de kritik öneme sahip olduklarını vurguladı.

Aksigorta'ya bir ödül daha

Dünya gazetesi bünyesindeki CIO Dergisi tarafından bu yıl yedincisi düzenlenen CIO Ödülleri'nde Aksigorta'ya da ödül geldi. Türkiye'nin önde gelen kurumlarının hayata geçirdiği yenilikçi ve başarılı projeleriyle bu projelere liderlik eden CIO'ların ödüllendirildiği CIO Ödülleri'nde Aksigorta, bulut bazlı CRM projesiyle Microsoft Özel Ödülü'ne layık görüldü. Aksigorta CIO'su Metin Demirel ödülü, Microsoft Türkiye Finans Sektör Satış Müdürü Onay Afşar'dan aldı. Bulut bilişimin önem ve ağırlığını her geçen gün artırdığı günümüzde, vizyoner yaklaşımıyla CRM çözümü için bulut bazlı Microsoft Dynamics ürününü seçen Aksigorta, geçen yıl temmuz ayında başlattığı projesini faz faz devreye almaya devam ediyor. Aksigorta'ya müşterilerini daha yakından tanıma fırsatı sağlayacak proje, aynı zamanda sigorta değer zincirinde yer alan tüm paydaşlar ile kurulacak entegrasyonlar sayesinde ekosisteme de katma değerli çözümler sunacak.
Aksigorta'nın dijitalleşme stratejisinin önemli bir parçası olan bulut bazlı CRM projesi ile müşteri ve dağıtım kanallarına fayda getirecek uygulamaların hayata geçirilmesi hedefleniyor.



Metin Demirel



Kayak keyfine Aksigorta güvencesi

Aksigorta'nın Premium Seyahat Sigortası ve Seyahat Sağlık Sigortası, sömestr tatillerinin en keyifli sporu kayak sırasında oluşabilecek riskleri güvence altına alıyor. Premium Seyahat Sigortası ve Seyahat Sağlık Sigortası, yurtdışındaki kayak merkezlerinde, herhangi bir yarışa katılmaksızın hobi olarak kayak yapan sigortalıların, olası kazalar sonucu gereken tedavi giderlerini teminat altına alıyor. Aksigorta'nın Premium Seyahat Sigortası ürünü, tarifeli uçuşlarda bagajın kaybolması, çalınması, zarar görmesi, seyahatin iptali, pasaport ya da uçak biletinin kaybolması ve mücbir sebeplerden dolayı uçuşun kaçırılması durumlarında da güvence sunuyor.
Aksigorta Seyahat Sağlık Sigortası ürünü ile de yurtdışı seyahatlerinde yaşanılabilecek acil hastalık ve/veya kaza sonucu oluşabilecek acil tıbbi yardım masrafları poliçede belirtilen teminatlar dahilinde karşılanıyor.

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

EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:



KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:



SICACIK BİR SEBEP:



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

Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası

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

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

/ziraatsigorta

AIG Sigorta birleşmeye hazır

AIG Sigorta Genel Müdürü Ayşe Gardet, AIG Sigorta'nın Gulf Sigorta'yla birleşmeye hazır olduğunu söyledi. Fairfax'ın Türkiye operasyonunu satın almasından itibaren gerek Fairfax gerekse Gulf Insurance Group (GIG) ekibi ile etkin bir takım çalışması yürüttüklerini belirten Gardet, "AIG'nin güçlü kadrosu, global deneyimi, örnek hasar servisi ile GIG ekibinin dinamizm ve enerjisinin, pazarda çok daha iyi işler çıkarabilecek yeni ve güçlü bir oluşum doğuracağı düşüncesi ile heyecanlıyız" dedi. Genel Müdür Ayşe Gardet AIG ve Gulf Sigorta'nın birleşme süreciyle ilgili sorularımızı yanıtladı.



AIG Sigorta Genel Müdürü Ayşe Gardet, AIG'nin güçlü kadrosu, global deneyimi, örnek hasar servisi ile Gulf Insurance Group ekibinin dinamizm ve enerjisinin, Türkiye pazarında çok daha iyi işler çıkarabilecek yeni ve güçlü bir oluşum doğuracağını belirtti.

Gulf Insurance Group'un ortaklarından biri olan Fairfax Financial, kısa süre önce AIG'nin Türkiye faaliyetlerini satın aldı ve Fairfax AIG Sigorta'yı GIG'ye satıyor. Bu durum AIG'de ne gibi gelişmelere yol açacak?

Yönetim olarak, bu süreci, AIG'nin Doğu Avrupa'da 6 ülkedeki bazı varlık ve yenileme haklarının devredilmesi ve 6 Latin Amerika ülkesi ile Türkiye'deki sigorta operasyonunun Fairfax'a satışı konusundaki anlaşmanın anons edildiği tarihten bu yana, biliyorduk. Başından beri gerek Fairfax gerekse GIG ekibi ile etkin bir takım çalışması dahilinde ilerliyoruz.

Gulf Sigorta Grubu K.S.C.P (GIG,) Kanada merkezli Fairfax'ın 41% hissesinin bulunduğu, 1962 yılında Kuveyt'te kurulmuş, Ortadoğu'da sigorta sektörünün yerleşik ve önemli temsilcilerinden biri haline gelmiş bir şirket.

'GÜÇLÜ BİR OLUŞUM YARATACAĞIZ'

AIG'nin güçlü kadrosu, global deneyimi, örnek hasar servisi ile GIG ekibinin dinamizm ve enerjisinin, gerekli yasal onayların alınmasıyla birlikte birleşmenin ardından bulunduğumuz pazarda çok daha iyi işler çıkarabilecek yeni ve güçlü bir oluşum doğuracağı düşüncesi ile heyecanlıyız.

AIG Sigorta'nın Gulf Sigorta'ya katılması planlanıyor. Süreç nasıl işleyecek, bu durum AIG'nin çalışmalarını nasıl etkileyecek?

Süreç gayet net ve detaylı bir proje planı çerçevesinde ilerliyor. GIG ve AIG ekipleri, birleşme sonrasında içinde bulunduğumuz pazar dinamiklerine nasıl daha iyi entegre olabiliriz, sigortalılarımıza ve aracılarımıza verdiğimiz hizmeti nasıl daha iyi noktalara taşıyabiliriz diye, kısa ve orta vade strateji ve aksiyonlar üzerinde çalışıyor.

Eş zamanlı olarak, AIG Sigorta'da bütün birimlerimizle, tüm hizmet ve servislerimize aynı şekilde devam ediyoruz ve onay süreçleri tamamlanana kadar da devam edeceğiz.

En efektif organizasyonel yapı ve yeni reasürans yapısının hazırlanması ile ilgili çalışmalarımız devam ediyor.

'SÜLEYMAN SAĞIROĞLU AIG EKİBİNİ TANIYOR'

"Birleşme sonrası, bize bütünsel bir şekilde hareket edebilme ve bazı şirket birleşmelerinde yaşanabilen doğal uyum sıkıntılarından uzak kalabilme fırsatını veren bazı ek özellikler var" diyen AIG Sigorta Genel Müdürü Ayşe Gardet şu değerlendirmeyi yaptı: "Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, yıllarını AIG'ye vermiş, başarılı, çalışkan, vizyonu olan ve AIG'yi ve AIG'deki insan kaynağını çok iyi tanıyan biri. Herkese tüm enerji ve motivasyonuyla birlikte daha iyi işler yaparak, büyümeye odaklanma şansı veriyor. Fairfax/GIG ve AIG ortaklığının, global müşterilere hizmet verme bacağında devam edecek olması da elbette ki iş birliğinin devamı açısından altı çizilmeye değer bir konu.
Tüm iş ortaklarımızla beraber artan başarılar yakalayabileceğimiz, güzel ve uzun soluklu bir sürece, arkamızda güçlü bir yatırımcının desteğiyle başlamış bulunuyoruz. Herkes için başarılı, verimli ve uzun soluklu olmasını diliyor ve böyle olacağına yürekten inanıyorum."

GARDET: ÖZENLİ HASAR SERVİSİMİZ, MÜŞTERİ ODAKLI YAKLAŞIMIMIZ, RİSKİ VE MÜŞTERİ İHTİYAÇLARINI DOĞRU ANLAMA VE KÂRLI BÜYÜME BİZİM İÇİN ÖNEMLİ OLMAYA DEVAM EDECEK.

'YANGIN VE İNŞAAT SİGORTALARINA YÖNELECEĞİZ'

AIG bugüne dek Türkiye pazarına birçok yeni ürün kazandıran bir sigorta şirketiydi. Önümüzdeki süreçte bu alandaki konumunuz ne olacak?

Birleşme sonrasında da her zaman olduğu gibi hedefimiz ve düşüncemiz, AIG'nin sorumluluk, finansal sigortalar, ferdi kaza, seyahat ve uzatılmış garanti gibi hala niş sayılabilecek alanlardaki liderlik ve deneyimlerini marketle buluşturmaya devam ederken, bir taraftan da yangın ve inşaat sigortalarında biraz daha etkin hale gelerek, iş ortaklarımız ve sigortalılarımıza daha fazla destek verebilmek.

AIG Sigorta ve Gulf Sigorta'nın geleceği ve sektördeki misyonu ile ilgili değerlendirmeniz nedir?

Yıllar içerisinde, AIG'nin underwriting kısmındaki sıkı disiplini ve daha az esnek olan iş kabul kriterleri, hem büyüme potansiyelimizi hem de çalışabildiğimiz acente sayısını kaçınılmaz olarak kısıtladı. Buna rağmen, acente ağımız içerisinde, karşılıklı güven, iyi hizmet ve samimi, şeffaf ilişki yönetimimizle, gerçekten istisnai iş ortakları edindiğimizi düşünüyorum. Bu vesileyle, bize destek veren, inanan tüm acentelerimize içtenlikle teşekkür etmek istiyorum!

'AİLEMİZ GENİŞLEYECEK'

Önümüzdeki dönemde bu mevcut ilişkilerin daha fazla alanda üretime dönüşebileceği, aramıza yeni acentelerin katılmasıyla ailemizin genişleyeceği, teknik ekiplerimizin talepleri müşteri bazında bir bütün olarak değerlendirebileceği bir platformu hayata geçiriyor olacağız. Özenli hasar servisimiz, müşteri odaklı yaklaşımımız, riski ve müşteri ihtiyaçlarını doğru anlama ve kârlı büyüme bizim için önemli olmaya devam edecek. 2017 yılı pek çok farklı süreci yönettiğimiz, sistemsel, operasyonel ve organizasyonel anlamda kendimizi güncelleyerek, bulunduğumuz pazarın dinamik ve ihtiyaçlarını daha iyi değerlendirmek üzere konumlanacağımız, yoğun gündemli ve önemli bir yıl olacak.

GENEL MÜDÜR YARDIMCISI İLKER SIRTIKIRMIZI:

MAPFRE SİGORTA çok kanallı ve müşteri odaklı bir şirket olacak

Hedeflerinin hem global olarak hem de Türkiye'de, çok kanallı ve müşteri odaklı bir yapılanma olduğunu belirten MAPFRE Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı, acente ve brokerlerin gözünde MAPFRE'yi farklı kılan en önemli özelliklerin istikrar ve ulaşılabilirlik olduğunu söyledi.

MAPFRE Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı, hedeflerinin hem global olarak hem de Türkiye'de çok kanallı ve müşteri odaklı bir yapılanmayı gerçekleştirmek olduğunu söyledi. Acente ve brokerler açısından MAPFRE Sigorta'yı farklı kılan en önemli özelliğinin "İstikrar" ve "Ulaşılabilirlik" olduğunu belirten Sırtıkırmızı, "2017 yılı içerisinde günümüzün en hızlı gelişen alanlarından olan dijital pazarlama kanalında da atılımlarımız olacak, kurgulayacağımız modelle acentelerimizin de dijital dünyanın olanaklarından faydalanan yapılar haline geleceklerine eminim" dedi.

MAPFRE Sigorta'nın acente gücü tartışılmaz, önümüzdeki dönemde pazarlama stratejiniz içinde acentenin rolü ne olacak?
Acenteler, bizim için her zaman en önemli dağıtım kanalı oldu ve bu özelliklerini korumaya devam edecekler. Her zaman hedefimiz, doğru satış stratejileri ve acentelerimizle büyümemizi sürdürmek.

Dünyada yaşanan dijital dönüşümü nasıl değerlendiriyorsunuz, bunun sigortacılığa ve MAPFRE'ye ne gibi etkileri olacak?
Sizin de dediğiniz gibi dünya dijitalleşiyor, artık günümüzün her anında, gerek bilgisayarlarımız, gerek tabletlerimiz ve gerekse cebimizdeki akıllı telefonlarımızla, internete bağlı yaşıyoruz. Bu durum satın alma alışkanlıklarımızın da değişmesine sebep oldu; artık pek çok ihtiyacımızı online alışveriş sistemleri üzerinden karşılıyoruz.

'ÇAĞA AYAK UYDURMALIYIZ'

Bu durum henüz sigortacılık alanında çok yoğun gözlemlenmiyor olsa da, bizim sektörümüzde de dijitalin her geçen gün daha fazla yaygınlaştığı gerçeğini göz ardı edemeyiz. Örneğin, son yaptığımız bir araştırmaya göre özellikle araç sigortası yaptırmak isteyen kişilerin % 68'i işe internetten araştırma yapmakla başlıyor ve bu noktada müşterilere ulaşmayı başaran markalar fark yaratıyor. İşte bu ve bunun gibi verileri göz önünde bulundurarak, kabul etmemiz gereken bir gerçek var; çağa ayak uydurmalıyız. Bu gerçeklik, sadece şirketleri değil, acenteleri, brokerleri ve sektördeki bütün oyuncuları ilgilendiriyor. Sektörde varlığını sürdürmek isteyen herkes, dijital dünyaya uyum sağlamalı, eğer bu dönüşümün dışında kalırlarsa, zamanla piyasanın dışında kalmaktan da kurtulamayacaklardır. Biz de, acente ve brokerlerimizi, bu alanda desteklemek için projeler geliştiriyoruz.
Bunun yanında MAPFRE Sigorta olarak da, dijital pazarlama alanında çalışmalarımızı sürdürüyoruz, hali hazırda trafik sigortası için online teklif veriyoruz, bu yıl daha farklı ürünleri de online alanda ulaşılabilir kılmayı hedefliyoruz.


Sırtıkırmızı, dijital alanda kurguladıkları modelle acentelerinin çağa ayak uydurabileceğini söyledi.

MAPFRE Sigorta önümüzdeki dönemde online satış kanalına girecek mi? Bunu acenteler kanalıyla mı yoksa şirket olarak mı yapacak?
Online alışveriş yapmak isteyen müşterilerimizi göz ardı edemeyiz, bizim amacımız mevcut müşterilerimizi dijital kanala kaydırmak değil aksine online müşterileri portföyümüze ekleyebilmek, bu doğrultuda sistemimizi kurgularken acentelerimizi de dahil ederek ilerlemeyi tercih ediyoruz.
Bu tutumumuzun beraber büyüme anlayışımıza iyi bir örnek olma özelliği taşıdığı görüşündeyim.

'ÖNCELİK ACENTENİN'

Şu anda üzerinde çalıştığımız kurguda; online olarak sigorta ürünü almak isteyen bir kişi, sitemize girip teklif alırken TCKN numarasından sistem sorgulama yapacak ve bu kişinin bizde kayıtlı ve aktif herhangi bir poliçesi varsa teklifle birlikte, mevcut acentesinin ismini ve iletişim bilgilerini iletip, satın alma işlemi için kendilerini arayacaklarını belirteceğiz.
Eş zamanlı olarak acentesine de, ilgili müşterisinin online sistem üzerinden teklif aldığını, teklif ayrıntılarını ve iletişim bilgilerini acentemize ileteceğiz. Onlar da müşterilerini arayarak satış işlemini tamamlayacaklar.
Teklif alan kişinin aktif bir müşterimiz olmaması durumunda ise; yine yapılan bir dizi sorgulama sonrasında, bizimle münhasır olarak çalışan acentelerimizden oluşan havuzumuzdaki bir acenteye, Türk MAPFRE temsilcisine ya da çağrı merkezine yönlendirilerek satış işleminin tamamlanmasını sağlayacağız. Teklif alan kişinin, ilgiliye yönlendirilmesinin akabinde bir saat içerisinde, iletişime geçilecek.
Online satış kurgumuzu, trafik sigortası satışları için, mart ayı içerisinde aktif hale getirecek, hemen ardından, farklı ürünlerimizi de bu sisteme dahil edeceğiz.

'ÇOK KANALLI HİZMET'

MAPFRE Sigorta'nın kısa, orta ve uzun vadeli hedefleri neler?
MAPFRE'nin global anlamda birincil hedefi çok kanallı olmak. Bu kavramı biraz açmamız gerekirse; müşterilerimize bize ulaşmak istedikleri her kanalda hizmet vermek olarak kısaca özetleyebiliriz.
Yani hali hazırda müşteri hacmimizin önemli bir bölümünü kapsayan acente ve broker ağımızı daha da güçlendirmenin yanı sıra, bu kanallara alternatif arayan kişiler için online kanallarda da hizmet sunabilmek ya da direkt satış kanallarını kullanmak isteyen müşterilerimiz için Türk MAPFRE kanalını geliştirmek bizim için birincil önceliği taşıyor.
Özellikle müşterilerimizi daha iyi tanıyabilmek amacıyla elimizdeki verileri inceleyerek, onları daha iyi anlar ve dolayısıyla daha iyi ürün ve hizmetler sunabilir hale gelmek için önemli projeler yürütüyoruz.

FARKIMIZ "İSTİKRAR VE ULAŞILABİLİRLİK"

Acentelerin gözünde MAPFRE Sigorta'yı farklı kılan en önemli faktörler nelerdir?
Bu konuda 2 ana başlıktan bahsedip ardından onları detaylandırmamız sanırım daha doğru olacak; "İstikrar ve Ulaşılabilirlik."
Tüm acente ve brokerlerimiz MAPFRE Sigorta'nın kim olduğunu, hangi durumlarda nasıl tepki vereceğini, fiyatlandırma politikasının nasıl olduğunu çok iyi bilirler ve bu konularda büyük değişiklikler yaşanmayacağından da emindir. Bu durum da, acente ve brokerlerimizin bizimle çalışırken kendilerini güvende hissetmelerinde önemli bir rol oynar. Bir diğer, memnun oldukları ve bizi farklı kılan yanımızın, "ulaşılabilirlik" olduğunu önemle vurgulamak istiyorum. Bir acente ya da broker MAPFRE Sigorta'da kime ulaşmak isterse her an ulaşabilir ve sorunlarını, taleplerini ya da görüşlerini birinci ağızdan, ilgililerin tamamına kolaylıkla iletebilir. Bu durum sadece 800 acentemiz varken nasılsa bugün 2.800 acentelik büyük bir yapıyken de aynı şekilde ilerliyor.

Liberty Sigorta'da dijital dönüşüm rüzgârı

Liberty Sigorta iş süreçlerini hızlandırmak ve acentelerinin işlerini daha da kolaylaştırmak amacıyla çıktığı dijital dönüşüm yolculuğuna hızla devam ediyor. Şirket içinde çalışanlarına uzaktan çalışma olanağı sağlayan altyapıyı kuran ve risk mühendisliği süreçlerini yenileyen Liberty Sigorta, acentelerin taleplerini karşılamak için acente portalını yeniledi ve teklif sistemini hızlandıracak adımları attı. Dijital dönüşüm yolculuklarını aktaran ve gelecek vizyonlarını açıklayan Liberty Sigorta Bilgi Teknolojileri Direktörü Deniz Koral, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu:



Koral, acentelerinin taleplerine cevap verebilmek için, temelinde hız ve sadeliği esas alan bir yapı kurduklarını söyledi.

İŞ SÜREÇLERİMİZİ BAŞTAN TASARLIYORUZ

"Geçtiğimiz yıl Liberty Sigorta için dijital dönüşüm yolculuğunda önemli adımların atıldığı bir yıl oldu. Dijital dönüşümün, yeniliklere ayak uydurmaktan ziyade, iş modellerini ve süreçlerini bu yenilikleri baz alarak baştan tasarlamak olduğunu, bunun da çok sayıda deneme yapmaktan geçtiğini belirtmek gerekiyor. Dijital dönüşüm ile temelde hedefimiz daha iyi bir müşteri deneyimi sağlamak. Bunu yapmak için gerekli olan ise iç süreçlerimizin gözden geçirilmesi ve bu sayede verimliliğin artırılması. Öncelikle şirket içinde siber güvenlik önlemlerimize sadık kalarak daha mobil çalışabilmenin adımlarını attık. Bu kapsamda ofisten bağımsız çalışabilmenin önünü açmak için herkesin modern bir laptop sahibi olmasını sağladık. Çalışanların uzaktan erişimlerini sağladık. En önemlisi ekipler arası iletişimi kurmak için Skype for Bussiness/Lync uygulamasını kullanmaya başladık. Bu uygulama aslında dünyadaki tüm operasyonlarında her anlamda tek ekip gibi çalışmayı hedefleyen Liberty Mutual'in bir standardı olduğundan tüm zamanlarda herhangi bir Liberty Mutual çalışanı ile irtibat kurup sesli/görüntülü toplantılar yapabiliyoruz. Satış ekipleri ile yapılan birçok toplantı artık İstanbul'a gelmeden yapılabiliyor.

HIZLI VE ETKİN HİZMET İÇİN 'SÜREKLİ GELİŞİM'

Müşterilerimize ve acentelerimize daha hızlı ve etkin hizmet verebilmek için sürekli gelişimi benimsemiş durumdayız. Bu yolla geçtiğimiz yıl hasar süreçlerimizde önemli yol katettik. Ayrıca, yeni bir süreç ve kural platformu kurup Risk Mühendisliği süreçlerimizi baştan düzenledik. Mobil çalışmayı da destekleyen bu yeni sürecimizde risk mühendislerimiz sahadayken süreçlerimizi kullanabiliyorlar. Ayrıca bu uygulama ile takip ve koordinasyon konusunda iyileştirmeler sağlarken, kural bazlı skorlama yapısı ile daha standart değerlendirmeler yapabiliyoruz.

ACENTELERE DİJİTAL ÇÖZÜMLER SUNUYORUZ

Acenteler en önemli satış kanalımız olmaya devam ediyor. Birçok acentemizin de bizim gibi dijital dönüşüm yolculuğuna çıktığını gözlemliyoruz. Bu acentelerimizin taleplerine cevap verebilmek için, temelinde hız ve sadeliği esas alan bir yapı kurmak için yola çıktık. Birden çok sigorta şirketi ile çalışıp kendi sistemlerini kullanan acenteler öncelikli hedefimizdi. Yeri gelmişken, dijital dönüşüm, proje süreçlerimizde de değişimler yarattı. Hayatımıza "A3 problem çözme tekniği", "Minimum Viable Product", "çevik proje yönetimi" gibi kavramları getirdi. Projelerimizde etkin bir şekilde kullandığımız bu yöntem ile verimli ve etkin çalışıyoruz. Projemiz temelde üç ürünümüzü dönüştürmeyi hedef aldı. Bu dönüşümün sonunda kapsamdaki ürünlerimiz için acentelerimizin sistemlerine direkt teklif verebilmenin önünü açarken, kendi acente portalımızda Seyahat Sağlık ve Kasko ürünlerimiz için bu servisleri kullanarak modern ara yüzler tasarladık. Acentelerimizin hızlıca fiyat görme ihtiyacını önde tutarak mümkün olduğunca hızlı giriş yapılabilen ve hızlı cevap veren bir tasarım ile sektörün en hızlı kasko teklifi veren uygulamasını hayata geçirmiş olduk. Yeni uygulamamız ile acentelerimiz 8-10 saniye gibi kısa bir sürede kasko teklifi alabiliyorlar. Dijital dönüşüm ve sürekli gelişim önümüzdeki dönemde de iş yapış şeklimizi olumlu yönde değiştirmeye devam edecek.

Facebook'ta ise birçok kapalı grup ve hayran sayfasında sigorta sektörüne dair paylaşımlar yapılıyordu fakat acentelerin bir arada olduğu kapsayıcı bir iletişim bulunmuyordu. Acentelerin dijitalize olma isteklerini fark ettik. Marka olarak acentelerimizle kalıcı iletişim kuracak sosyal bir platform hazırlamak istedik. Bu amaçla Liberty Acente Dünyası Facebook Grubu'nu kurduk. Bu grupta 2.500'den fazla acenteyi buluşturduk. Kitle büyüklüğü açısından 2016 yıl sonu hedefimize ulaşmış olduk. İletişimimiz boyunca hem acente sayfasında ürettiğimiz içeriklerin hem de acentelerimizin ürettikleri içeriklerin toplamı 3.2 milyon kişiye ulaştı. Her geçen gün bu aileyi hedefli olarak büyütmeye devam ediyoruz."

Dijital dönüşümü benimseyerek müşteri deneyimini daha da iyileştirmeyi hedefleyen Liberty Sigorta, başlattığı yeni uygulamalarla acentelerinin de hayatını kolaylaştırıyor. Geçtiğimiz yıl bu yolda önemli adımlar attıklarını ifade eden Liberty Sigorta Bilgi Teknolojileri Direktörü Deniz Koral, sürekli gelişimle acentelerine destek olmaya devam edeceklerini söyledi.

KASKODA 'HIZLI TEKLİF'

Acentelerinin işini kolaylaştırmayı hedefleyen Liberty Sigorta, Kasko ürününü de hızlı teklif ekranına ekliyor. Ekrandan sadece kimlik ve plaka bilgisi ile çok kısa sürede teklif alınabiliyor.



SOMPO JAPAN SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI UĞUR ÖZER:

Hedef acente ve müşterilerimizin memnuniyetini daha da artırmak

Sompo Japan Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, yangın sigortaları başta olmak üzere tüm oto dışı branşlarda acenteleri tarafından tercih edilen ilk şirket olmayı amaçladıklarını söyledi. Özer, bu doğrultuda, acente ve müşterilerini daha çok memnun edebilmek için 2016'da başladıkları çalışmalara yeni yılda da devam edeceklerini belirtti.

Sompo Japan Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, özellikle oto dışı branşlarda acente ve müşterilerini daha çok memnun edebilmek için 2016 yılında başladıkları çalışmalara 2017 yılında da devam edeceklerini kaydetti. "Öncelikli amacımız, yangın sigortaları başta olmak üzere tüm oto dışı branşlarda acentelerimiz tarafından tercih edilen ilk şirket olmak" diyen Özer, bu amaçla tüm iş süreçlerini ve organizasyon yapılarını acentelere en iyi hizmet edecek şekilde yeniden kurguladıklarını belirtti.

2016 yılının özellikle kurumsal underwriting fonksiyonlarını yeniden yapılandırdıkları bir yıl olduğunu söyleyen Özer, "Underwriting ile risk yönetimi ve denetim fonksiyonunu birbirinden ayrıştırdık. Yeni yapılandırdığımız Kurumsal Underwriting Risk Yönetimi ve Denetim Departmanı ile acentelerimize daha hızlı, müşterilerimize ise daha verimli ve yönlendirici hizmet verebilmek amacıyla mevcut risk mühendisi sayımızı artırma yoluna gittik. Bu artışla beraber, acentelerimize operasyonel yük olarak yansıyan riziko ziyaretlerinin etkinliğini artırdık. Şirket olarak ziyaret ettiğimiz risk sayısını büyük oranda artırdık ve acentelerimize daha fazla müşteri yönlendirmesi sağlamış olduk. Daha da önemlisi sigorta teminatı satın alsın almasın, müşterilerimize işletmelerinin karşı karşıya oldukları muhtemel riskleri minimize etmelerini sağlayacak risk azaltıcı veya önleyici iyileştirme önerileri sunduk" dedi.

'EĞİTİMLERİMİZ SÜRÜYOR'

Özer, Sompo Japan Sigorta bünyesinde yer alan satış okulunda satış personeline işletmeleri risk mühendislerinin bakış açısıyla değerlendirebilmeleri için sürekli eğitimler verdiklerini, vermeye de devam ettiklerini aktardı.

2016 yılında teknik personelin sayısını ve yetkinliğini artırmak amacıyla Kurumsal Teknik ve Reasürans Koordinatörlüğü'nün de yeniden yapılandırıldığını ifade eden Özer, koordinatörlük bünyesine sektörün gerek deneyim, gerekse donanım açısından önde gelen çalışanlarının dahil edildiğini dile getirdi.

2016 yılı içerisinde kurumsal ürünlerde şirketin ve satış kanallarının gelecekteki beklentilerine uygun bir altyapı kurmak amacıyla birçok yeni proje geliştirildiğinden bahseden Uğur Özer, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Faaliyet konularının geliştirilmesi ve bunlara bağlı tarife sınıflarının revizyonu, risklerin segmentasyonu ve derecelendirilmesi, tarife sistematiğinin yeniden kurgulanması, ürün bazlı analiz raporlarının geliştirilmesi, underwriting süreçlerinin iyileştirilmesi bunlardan başlıcalarıdır. Sunduğumuz kurumsal ürünlerin içeriklerini de yine sigortalılarımızın ihtiyaçlarına uygun olarak düzenlenmesi de devam etmektedir."

Şirketin kurumsal ürünler için kullandığı faaliyet konularının gerek bilimsel temellere gerekse de sigortalıların ihtiyaçlarına uygun hale getirilmesi için birçok kaynaktan



yararlanılarak araştırmalar yapıldığını ve mevcut faaliyet konularının çok daha detaylı hale getirildiğini aktaran Özer, "Nitelik ve nicelik olarak sayısı artırılan bu faaliyet konularının branş bazında tarife sınıfları da güncellenmiştir. Yeni faaliyet konularının sisteme entegrasyonu beklenmeden mevcut faaliyet konuları içerisinde bir segmentasyon yapılarak hedef riskler belirlenmiş ve tarife sistematiği de bu hedef risklerin portföyümüze kazandırılmasının önünü açacak şekilde revize edilmeye başlanmıştır. Bu sayede acentelerimiz, satış temsilcilerinin kendilerine hedef olarak gösterdiği alanlarda çok daha rahat ilerleyebilecektir" dedi.

'SÜREÇLERİMİZİ HIZLANDIRDIK'

Acentelerin günlük hayatındaki en önemli iki unsur olan hız ve kullanım kolaylığının sağlanması için birçok sistemsel iyileştirmelerin de 2016 yılında gerçekleştirildiğine değinen Özer, "Daha çok bireysel ürünler için kullanılan, ancak Kurumsal İşyeri Paket ürünümüz için de kullanılmakta olan 'Hızlı Ekran' uygulaması daha da geliştirilerek ve yeni özellikler eklenerek acentelerimizin kullanımına sunulmuştur. Ayrıca acentelerimizin teklif girişinden sonra azami düzeyde kendi yetkisi dahilinde onay verebilmesinin önünü açmak amacıyla tüm otorizasyon nedenleri tek tek incelenmiş ve birçok otorizasyon ya tamamen kaldırılmış ya da çalışma prensipleri değiştirilerek amaca hizmet eder hale getirilmiştir. Sel-su baskını, yer kayması, terörizm gibi katastrofik riskler içinse, süreci uzatan kontroller yerine geo-code esaslı ve şirketimize özel risk haritalarından faydalanan akıllı sistemsel kontroller hayata geçirilmiş, böylece süreçler de hızlandırılmıştır' diye konuştu.

"Ülkemizin lokomotif sektörlerinden inşaat sektörüne ve mühendislik sigortaları alanında da acentelerimize daha iyi hizmet verebilmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Özellikle Türkiye'nin önde gelen müteahhitleriyle daha yakın çalışabilmek için çözüm odaklı bir anlayışla hareket ediyoruz" diyen Özer, sözlerine şöyle devam etti: "Bu müteahhitlerin projeleri için çözüm yaratarak, acentelerimizle beraber bu sigortalılarımızla kalıcı ilişkiler kurmayı hedefliyoruz."

'SORUMLULUK SİGORTALARINDA BÜYÜYECEĞİZ'

Büyüyen acente ve sigortalı ağının farklı ihtiyaçları için de bir çözüm ortağı haline gelmek istediklerinin altını çizen Özer, sorumluluk sigortaları alanında da bir atılım içerisinde olduklarını belirtti. Geçtiğimiz sene içerisinde yine yeniden yapılandırılan Sorumluluk Sigortaları birimlerinin, yeni dönemde acente ve sigortalıların bu alandaki tüm ihtiyaçlarına cevap verebilir hale gelmeyi hedeflediğini aktaran Özer, "Mevcut ürünlerdeki sorumluluk teminatlarının içeriğini güncelledikten sonra, piyasaya sürekli yeni ürünler sunarak bu hedefine ulaşacaktır. Bu doğrultuda 2017 yılı içerisinde mesleki sorumluluk ürünlerimiz acentelerimizin ve sigortalılarımızın ihtiyaçlarını karşılar duruma gelecektir" dedi.

Özer, sözlerini şöyle tamamladı: "Departman bünyesi içerisinde Özel Riskler Birimi kurarak ağırlıklı olarak broker kanallarından gelen Enerji, Elektrik & Doğalgaz Dağıtım ve Çok Yüksek Bedelli Yangın işlerinin satış ve underwriting faaliyetlerini tek bir elden yürütmeyi amaçladık. Kanalların direkt karar vericiyle irtibatta olmayı tercih etmeleri ve bu tip işlerde başarıyı yakalamanın iş geliştirme ve underwriting yetkinlikleri yüksek uzman bir ekibin özel odaklanmasını gerektirmesi, bu yapılanmayı hayata geçirmemizi sağladı."

'ZİYARETLERİMİZİ ARTIRACAĞIZ'

Uğur Özer, kurumsal teknik bünyesindeki yeniden yapılanmanın acente ağıyla da detaylı olarak paylaşılabilmesi için 2017 yılı içerisinde acente ziyaretlerini ve eğitim toplantılarını artırmayı planladıklarını ifade etti. Özer, sözlerini şöyle sürdürdü: "Önümüzdeki aylarda yapılması planlanan bu acente ziyaretleri ve eğitim toplantıları esnasında hem yapılan çalışmalar hakkında acentelerimize en güncel bilgiler verilecek hem de önümüzdeki dönemde planladığımız projeler hakkında karşılıklı fikir alışverişinde bulunulacaktır. Karşılıklı iletişimin artırılmasıyla hizmet kalitesinin en üst düzeyde tutulması amaçlanmaktadır."

Ray Sigorta'dan KOBİ'lerin ihtiyaçlarına nokta atışı

Ülkemizdeki işletmelerin çok büyük bir bölümünü küçük ve orta ölçekli işletmeler, yani KOBİ'ler oluşturuyor. Ekonominin belkemiğini oluşturan ve pek çok iş alanında hizmet veren KOBİ'lerin sigorta ihtiyaçları da birbirinden farklı oluyor. Sigorta şirketleri tarafından sunulan 'paket' KOBİ sorumluluk sigortası ürünleri, çoğu KOBİ'nin ihtiyaç duymayacağı teminatları da içinde bulundurabiliyor. Bu nedenle Ray Sigorta KOBİ'ler için yeni bir sorumluluk sigortası ürünü geliştirerek, yenilikçi ve kişiselleştirilebilen ürünü KOBİ Sorumluluk Sigortası'nı sunmaya başladı. Ray Sigorta KOBİ Sorumluluk Sigortası sayesinde KOBİ'ler koruma altına almak istedikleri riskleri seçerek sigorta poliçelerini kendileri oluşturuyorlar. Bu şekilde işleri gereği ihtiyaç duydukları teminatları, istedikleri limitlerle poliçelerine dahil edebilen KOBİ'ler, kendileri için potansiyel riskler dahilinde olmayan teminatlar için boş yere para vermekten kurtulmuş oluyor. Ray Sigorta KOBİ Sorumluluk Sigortası, üçüncü şahıs sorumluluk, ferdi kaza, ürün ve mesleki sorumluluk, işveren sorumluluk ve hukuksal koruma teminatlarını içeriyor.



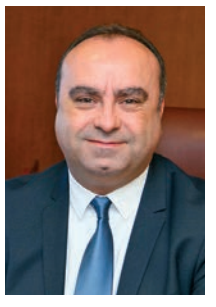
Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, müşterilerini ihtiyaca yönelik, yeni ve ilgi çekici ürünlerle desteklediklerini ifade etti.

HER İHTİYACA UYGUN POLİÇE

KOBİ Sorumluluk Sigortası ürünü ile ilgili konuşan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, KOBİ'lerin ülke ekonomisinin can damarı olduğunu belirterek şunları söyledi: "Ray Sigorta olarak, acentelerimizi, müşterilerine sunabilecekleri yeni, ilgi çekici ve müşteri ihtiyaçlarını tam olarak karşılayan ürünlerle desteklemeye devam ediyoruz. Tüketicilerin zamanla değişim gösteren ihtiyaçlarını yakından takip ediyor, bu ihtiyaçlara uygun ürünler geliştiriyoruz. Bu doğrultuda geliştirdiğimiz ürünümüz KOBİ'lere büyük maliyet avantajı sağlıyor."

Kişiye özel düzenlenebilen KOBİ sorumluluk sigortaları sayesinde KOBİ'ler riskleri seçerek sigorta poliçelerini kendileri oluşturuyor. Bu şekilde ihtiyaç duydukları teminatları, istedikleri limitlerle poliçelerine dahil edebilen KOBİ'ler, ihtiyaç duymadıkları teminatlar içinse boş yere para vermekten kurtulmuş oluyor.

Ray Sigorta'da Çağlar Baloş'a yeni görev



Ray Sigorta'da Broker ve Direkt İşler Satış Müdürü olarak görev yapan Çağlar Baloş, Kurumsal Satış Direktörü ve İcra Kurulu Üyeliği görevlerine getirildi.

2010 yılından bu yana Ray Sigorta'da görev yapan Çağlar Baloş, sigorta sektörüne 1995 yılında Garanti Sigorta'da Banka ve Finansal Kurumlar Satış Temsilcisi olarak başladı. Daha sonra Axa Sigorta'ya geçen Baloş, burada Banka ve Finansal Kurumlar Satış Temsilcisi, Acente Satış Temsilcisi ve Bölge Satış Müdürü olarak görev yaptı. Sonrasında Ray Sigorta'da Bankasürans Satış Müdürü ve Zurich Sigorta'da Acente Satış Müdürü olarak görev alan Baloş, 2010 yılından bu yana önce Boğaziçi Bölge Müdürü ve sonrasında ise Broker ve Direkt İşler Satış Müdürü olarak hizmet veriyordu. Yeni görevi ile Çağlar Baloş, Broker, Direkt Kanal, Leasing ve Genel Müdürlük Kurumsal Acentelerden sorumlu olacak. Ankara Atatürk Anadolu Lisesi ve Bilkent Üniversitesi İngiliz Dili ve Edebiyatı Bölümü mezunu Baloş, ileri derece İngilizce biliyor.

KOBİ'LERE
SESLENİYORUZ!
İŞLERİNİZİ YAPARKEN NE KADAR DA ÇOK SORUMLULUK ALIYORSUNUZ!
GELİN YÜKÜNÜZÜ PAYLAŞALIM. ÜSTELİK İSTEMEDİĞİNİZ GÜVENCELERE PARA ÖDEMEK YOK!
RAY SİGORTA
KOBİ SORUMLULUK SİGORTASI
444 4 729 | www.raysigorta.com.tr
RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

GIDA, TARIM VE HAYVANCILIK BAKANI FARUK ÇELİK:

2017 yılı tarım sigortacılığı açısından bir seferberlik yılıdır

Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Faruk Çelik, tarımda doğal risklerin tamamının teminat altına alındığı 2017 yılını, tarım sigortacılığı açısından seferberlik yılı ilan ettiklerini söyledi.

Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Faruk Çelik, 21 Ocak'ta, Ankara'da gerçekleştirilen toplantıda basın mensupları ile bir araya geldi. Toplantıda, 10 yılı aşkın sürede tarım sigortaları çerçevesinde yapılan çalışmalar, elde edilen sonuçlar ve 2017 yılına ilişkin yenilikler hakkında bilgi verildi. Bakan Çelik, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Müsteşarı Dr. Nusret Yazıcı, Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kemaloğlu ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu'nun da katıldığı toplantıda şu açıklamalarda bulundu:

'TARIM SİGORTASIYLA 2005 YILINDA TANIŞTIK'

"Tarımsal faaliyetler, insanoğlunun kontrol edemediği afetlere karşı korumaya muhtaçtır. Bundan dolayı dünya ülkeleri tarım sektörünü sigorta kapsamına almış bulunmaktadır. Biz de ülke olarak ilk kez Devlet Destekli Tarım Sigortası'yla 2005 yılında tanıştık. TARSİM'le ilgili yasal düzenleme gerçekleşti ve 2006 yılının Haziran ayında TARSİM'le ilgili yasa yürürlüğe girdi. Aradan geçen 10 yıl içerisinde toplam 5 milyar lira prim üretimi gerçekleştirildi ve bu tutarın 2.3 milyar lirası üreticiler tarafından ödendi. 2.7 milyar lirası ise devletimiz tarafından karşılandı. Buna karşılık üreticilerimize ödenen toplam hasar miktarı ise 3.1 milyar lira civarındadır. Devletimiz bu tarımsal sigortayı gerçekleştiren üreticilerimize, meyvelerde don teminatında %67, kuraklıkta %60 ve diğer tüm teminatlarda ise %50 oranında prim desteği sağlıyor.



DEVRİM NİTELİĞİNDE UYGULAMA

2017 yılında uygulamaya koyduğumuz ilklerle birlikte, doğal afetlerden kaynaklı tüm tarımsal riskleri sigorta kapsamına almış bulunuyoruz. Bunlar ülkemiz tarımı ve üreticisine çağ atlatacak, devrim niteliğindeki yaklaşımlardır. Nedir bu ilkler diye baktığımız zaman; tüm Türkiye'de, 81 ilde, kuru alanda yetiştirilen buğday, kuraklık karşısında güvence altına alındı. Ürünler ile birlikte meyve ağaçlarını ve fidanlarını, kirazda yağmur kaynaklı miktar kaybını, asma yapraklarını, küçükbaş ve büyükbaş hayvanlara yönelik hırsızlık veya hırsızlık teşebbüsü temelli zararları teminat kapsamına almış bulunuyoruz. Doğal risklerin tamamının teminat altına alındığı 2017 yılını, tarım sigortacılığı açısından bir seferberlik yılı ilan ediyoruz. Çiftçilerimizin bu konuda duyarlı olmaları gerekiyor. Yani doğal afet nedeniyle, ürünlerine bir zarar geldiği zaman, feryat etmek değil, bu feryat öncesinde, kara gün dostu olan TARSİM'le buluşmalarının kendileri açısından çok daha doğru olacağını belirtmek istiyorum.

'TÜRK ÇİFTÇİSİNE HAYIRLI OLSUN'

TARSİM'in bugünlere gelmesinde pek çok kurumun ve şahsın emeği var. Bu 10 yıl içerisinde, büyük emekler neticesinde TARSİM, bu büyük mesafeleri katetmiş bulunuyor. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'mızdan, Sigorta Şirketleri'mizden, Ziraat Odaları'mızdan ve tüm paydaşlarımızdan TARSİM çalışanlarımıza kadar herkesin büyük gayretleri oldu. Tüm emeği geçenleri kutluyorum. Yeni uygulamaların Türk çiftçisine hayırlı olmasını diliyorum."

TARSİM üreticinin imdadına yetişiyor

TARSİM'den yapılan açıklamada, ürünleri ve hayvanları zarar gören sigortalı üreticilerden geçtiğimiz aralık ayı başından ocak ayının ilk yarısına kadar Türkiye genelinde ve tüm tarım sigortası branşlarında 20 bin adet civarında hasar ihbarı alındığı bildirildi. Açıklamada, alınan ihbar nedenlerinde, Bitkisel Ürün Sigortası'nda don, sel-su baskını, dolu ve fırtına, Sera Sigortasında fırtına, dolu, kar ve dolu ağırlığı, Hayvan Hayat Sigortasında ise zorunlu kesim, yavru ölümü ve ölüm gibi risklerin olduğu bildirildi. Bu hasarların Antalya, Mersin, İzmir, Muğla, Hatay, Konya ve Balıkesir gibi illerde, portakal, buğday ve zeytin gibi ürünlerde etkili olduğu aktarıldı ve şu bilgilere yer verildi: "Eksperler tarafından gerçekleştirilen hasar tespit işlemlerine TARSİM Bölge Müdürlükleri de refakat ederek, çalışmaları yakından takip etmiştir. Tamamlanan hasar tespit çalışmaları neticesinde tazminat hesaplamaları yapılmış, poliçe bitiş tarihleri doğrultusunda hasar ödemelerine başlanmıştır. 25 Ocak tarihi itibarıyla üreticilere yapılan hasar ödemesi tutarı 20 milyon lira olup, 96 milyon lira daha ödenecektir. Bu gelişmeler ışığında üreticilerimizin, doğal afetlere ve çeşitli risklere karşı üretimlerini kesintisiz devam ettirebilmeleri için tek çıkış yolunun TARSİM olduğu bir kez daha ortaya çıkmıştır. Üreticilerimizin bir an önce sigortalarını yaptırmaları büyük önem arz etmektedir. Sigorta hizmeti, kapsama alınan riskler, ürünler ve bölgeler ile prim desteği oranlarına ilişkin Bakanlar Kurulu kararı gereğince belirlenen kapsam dahilinde Genel Şartlar, Tarife ve Talimatlar çerçevesinde sunulmaktadır. Üreticilerimizin sigortanın aradığı vasıfları karşılaması ve önlemlerini mutlaka alması gerekmektedir. Sonrasında Bitkisel Ürün Sigortası için Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS'ye), Sera Sigortası için Örtü Altı Kayıt Sistemi'ne (ÖKS'ye), Büyükbaş ve Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortası için Hayvancılık Bilgi Sistemi'ne (HAYBİS'e), Kümes Hayvanları Hayat Sigortası için Hayvancılık Bilgi Sistemi'ne (HAYBİS'e), Arıcılık (Arılı Kovan) Sigortası için Hayvancılık Bilgi Sistemi'ne (HAYBİS'e) ve Arıcılık Kayıt Sistemi'ne (AKS'ye), Su Ürünleri Hayat Sigortası için ise Su Ürünleri Kayıt Sistemi'ne (SKS'ye) kayıt yaptırmaları ya da kayıtlarını güncellemeleri halinde tarım sigortası poliçesi düzenlemeye yetkili sigorta şirketlerinin dağıtım kanalları aracılığıyla kolaylıkla sigorta yaptırılabilmektedir."



Generali Sigorta'dan 2. el araçları yenileyen kasko

Müşteri merkezli yaklaşımı ve yenilikçi hizmet anlayışını ürünlerine yansıtan Generali Sigorta, özellikle ikinci el araç sahiplerini mutlu edecek, sektörde bir ilk olan Yenileyen Kasko ürününü alan müşterilerine sunduğu Yenileyen Kasko Hizmet Paketi'yle, arabaların hem dış hem de iç aksamlarının ortalama 300 lira* değerindeki bakımını ücretsiz gerçekleştiriyor.

YENİLEYEN KASKO HİZMET PAKETİ

Yenileyen Kasko Paketi içerisinde yer alan 4 farklı hizmet ile ikinci el araçlarda sıfır kilometre görünümü yaratarak aracı pırıl pırıl yapan yenileme hizmetleri sunuluyor. Bu hizmetlerden Kaporta Dış Boya Parlatma ve Boya Mükemmelleştirme ile kaporta yüzeyine yapışmış olan ve suyla temizlenemeyen inatçı kirler kolaylıkla temizlenirken, Ekspres İç Temizlik ile anti bakteriyel temizlik ürünleri kullanılarak iç aksamların temizliği hızlı bir şekilde yapılıyor. Arabasını seven sürücüler için aracın görüntüsünde büyük fark yaratacak hizmetlerden bir diğeri olan Çelik ve Alüminyum Alaşımlı Jant Temizliği'yle jant yüzeyinde fren balata tozları, yağ lekeleri ve yol atıklarının oluşturduğu kirler temizlenirken, kullanılan özel temizleme cilasıyla jantlar mat görünümünden kurtuluyor. Ayrıca Lastik Temizlik Hizmetiyle lastik bakımı yapılarak, yüzeye parlaklık kazandırılıyor.

Generali Sigorta, anlaşmalı Autoking servisleri aracılığı ile Yenileyen Kasko poliçesi sahibi müşterilerine araçlarını mükemmel bir görünüme kavuşturma fırsatı sunuyor.

*2016 Autoking liste fiyatıdır.

Generali Sigorta, yeni ürünü "Yenileyen Kasko"yla ikinci el araçların iç ve dış aksamlarının bakımını ücretsiz gerçekleştiriyor.





Türk Nippon Sigorta yine hedeflerinin üzerinde büyüdü

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2016 yılında toplam prim üretimlerini bir önceki yıla göre %145 oranında artırdıklarını ifade etti. Hedeflerinin üstünde büyüdüklerini kaydeden Pamukçu, büyüme oranlarının kârlılığa da olumlu yansıdığını belirtti.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2016 yılında hedeflerinin üstünde bir büyüme gerçekleştirdiğini aktardı. Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "Şirketimizin 2016 yılındaki toplam prim üretimini 2015 ile karşılaştırdığımızda %145 artış olduğunu gözlemlemekteyiz. Şirketimiz, 2016 yılında hem oto dışı hem de oto branşlarında belirgin bir üretim artış hızı sağlamıştır. 2016 yılında elde ettiğimiz sonuçlar, 2014 ve 2015 yıllarından beri uygulamış olduğumuz stratejimizi başarı ile ortaya koyduğumuzu göstermektedir."
2016 başında planladıkları büyüme ve kârlılık oranlarını gerçekleştirdiklerini belirten Pamukçu, bu yıl da şirkete ve paralelinde satış kanallarına gelir getirecek her branşta etkin bir oyuncu olma hedefini başarılı şekilde uyguladıklarını ifade etti.
2017 yılında ürün yapılarını tekrar gözden geçirdikleri bireysel sigortaların yanı sıra özellikle küçük ve orta boy işletmelerin yangın, nakliyat, inşaat sigortalarında hem üretimi hem de kârlılığı artırmayı hedeflediklerinden bahseden Pamukçu, şunları söyledi: "Bu ürünlerin dışında, 2017 yılında sağlık ve ferdi kaza tabanlı sigorta ürünlerimiz ile piyasada etkin bir oyuncu olmayı hedeflemekteyiz. Yeni yılda, her alanda piyasanın ihtiyaçlarını yakından takip edip, bu anlamda ihtiyaca yönelik farklı ürünleri hızlı bir şekilde oluşturacağız. Bu ürünleri çeşitli satış kampanyaları ile destekleyeceğiz."

'YENİ YILDA DA ACENTELER EN ÖNEMLİ KANALIMIZ'

2016 yılında, prim üretimlerinin yaklaşık olarak %90'ının acenteler tarafından sağlandığı bilgisini veren Pamukçu, "2016 yılında olduğu gibi 2017 yılında da en önemli dağıtım kanalımız acentelerimiz olacaktır. 2017 yılında acentelerimizin ürün satışlarını kolaylaştıracak çeşitli uygulamalara devam ediyor olacağız. Bu uygulamaların en önemlilerinden bir tanesi, satış ve destek kampanyaları olacaktır. 2017 yılında, farklı ürünlerde haftalık, 15 günlük ve aylık kampanyalarla acentelerin satışlarına destek verip motivasyonlarını devamlı canlı tutacağız. Bunun dışında, 2017 yılında sistemsel çeşitli enstrümanlar ile acentelerin satış yapma kolaylıklarını artırmayı planlamaktayız. En temel özelliğimiz olan 'ulaşılabilir' olma özelliğimizi 2017 yılında acentelerimize daha çok hissettireceğiz" diye konuştu.
"Şirketimizin en önemli dağıtım kanalını acenteler oluşturmaktadır. Acentelerimizi iş ortaklarımız olarak görüyor ve onları her şeyden çok önemsiyoruz. Şirket olarak bunun bilinciyle hareket ediyoruz. Üretimimizin büyük bir kısmını en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimiz vasıtasıyla sağlıyoruz ve böyle de devam edeceğinin altını çizmek istiyoruz. Acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için her şeyden önemli. Şirket olarak, diğer şirket uygulamalarının dışında acentelerimize karşı farklılıklar yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz" diyen Pamukçu, bu sistemde çalışmaya ve acenteleri için her zaman yenilikler yapmaya devam edeceklerini aktardı.

'ACENTE KULÜP ÇALIŞMAMIZ BAŞLIYOR'

2017 yılında acentelere sundukları bu hizmetlerin dışında, acente kulüp çalışmalarını başlatacaklarını müjdeleyen Pamukçu, "Acentelerimiz, çeşitli kriterler çerçevesinde bu kulüp aracılığıyla birçok avantaja sahip olacak, yurtdışı gezileriyle ödüllendirilecek" dedi.
Acentelerin, Türk sigorta sektörünün en önemli dağıtım ve satış kanalları olduğunu vurgulayan Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Acentelerin, sektör için öneminin ve etkinliğinin ileriki yıllarda da artarak devam edeceğini düşünmekteyim. Ürünlerimizi, acentelerimizden aldığımız talepler doğrultusunda ve aynı zamanda geniş bir piyasa araştırması yaparak hazırlamaktayız. Ürünlerimizi oluştururken, genel ihtiyaçları ve rizikoları karşılamasının yanı sıra, acentelerimize özel, piyasadaki benzer ürünlerden farklı rizikoları da temin etmeleri konusunda ilk günden itibaren özen göstermekteyiz. Bir acente şirketi olarak, acentelerden aldığımız geri dönüşler ve piyasa ile ilgili bilgiler bizim için çok değerli. Biz bu bilgileri çok önemli bir parametre olarak kullanıp, her alanda oluşturacağımız stratejimize ekliyoruz."

'BÜYÜK VERİ YATIRIMLARIMIZ SÜRÜYOR'

Acentelerine kendi projelerinde kullanabilmeleri adına Türk Nippon Sigorta ürünlerine ait poliçe web servislerini kullanmaları için gerekli web servisleri sağladıklarını söyleyen Pamukçu, "Ayrıca, sistem altyapımızda yaptığımız çalışmalarla birlikte acente portalımızda acentelerimizin teklif verme ve poliçe üretme süreçlerini kolaylaştırmak için Jet Satış adını verdiğimiz kullanıcı dostu arayüzler aracılığıyla hızlı ve kolay bir şekilde bu işlemleri yapmalarına destek sağlıyoruz" dedi.
Sağladıkları teknolojik desteklere acentelerinin her zaman olumlu geri dönüşler verdiğini kaydeden Pamukçu, mobil uygulama çalışmalarının da devam ettiğini ifade etti. "Acente ve müşterilerimize farklı arayüz ve farklı özelliklerle kullanacakları, onlara gerçek anlamda fayda sağlayacak ve hayatlarını kolaylaştıracak mobil uygulamalarımızı geliştirmeye devam etmekteyiz. 2017 yılında, acentelerimiz için portalımızda farklı proje çalışmalarımız olacak. Ayrıca web servislerle kendi iş süreçlerini iyileştirmek ve satış kanallarını geliştirmek için yapacakları projelere destek vermeye devam edeceğiz. Büyük veri kullanımı ve iş zekâsı uygulamalarıyla ilgili yatırımlarımız devam etmektedir. Bu yatırımların önümüzdeki dönemde daha da artmasını planlıyoruz" diyen Pamukçu, bunun da sigortalılara kişiselleştirilmiş hizmet sunmalarında büyük fark yaratacağını dile getirdi.


E. Baturalp Pamukçu

'ACENTE SAYIMIZI ARTIRACAĞIZ'

2017 yılında, 2016 yılındaki mevcut acente sayılarını yaklaşık %15 oranında artırmayı planladıklarını söyleyen Pamukçu, "Acente değerlendirmelerinde çok detaylı çalışıyoruz. Çünkü biz, şirket ve acente ilişkisinin uzun soluklu olmasını hedefliyoruz ve istiyoruz. Bundan dolayı, şirketimiz ile aday acentelerimizin misyon, vizyon ve hedeflerinin paralel olması gerekliliğine inanıyoruz. En başta bu paralel düşünce sağlanırsa, hem şirket hem de acente için bu işbirliğinin sağlam temeller üzerinde uzun süreli olacağına inanmaktayız" diye konuştu.

ACENTELER İÇİN EĞİTİMLER YOLDA

2017 yılında çeşitli konularda ve bölgesel olarak acenteler için eğitim ve bilgilendirme çalışmaları yapacaklarını kaydeden Pamukçu, şunları söyledi: "Acentelerin her zaman portföylerini sadece oto sigortalarından değil, oto dışı sigortalardan da oluşturmaları için çaba sarf etmeleri gerekiyor. Çünkü oto dışı sigortalarında müşteri sadakati oto sigortalarına göre daha yüksek gerçekleşiyor. Bunun yanında bu ürünler, hem acentelerin dengeli portföy yapısına sahip olmalarına olanak sağlayacak hem de gelirlerini artıracaktır. Oto sigortalarının, oto dışı ürünlere göre satışı daha kolay, ancak bu ürünler acentelerin hasar frekansını ve hasar prim oranlarını artıran sonuçlara yol açabiliyor. Dengeli bir portföy, acentelerin sürdürülebilir bir yapıda faaliyetlerine devam etmelerine olanak sağlayacaktır."



Doğa Sigorta'dan Antalya çıkarması

Doğa Sigorta, 2017 hedeflerini paylaşmak üzere tüm çalışanlarıyla Antalya'da buluştu. Toplantıda konuşan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, çalışma arkadaşlarına, aynı zamanda toplantının temasını oluşturan sloganla seslenerek, "Doğa her zaman kazanır" dedi.

Doğa Sigorta, Antalya'da tüm çalışanlarıyla bir araya geldi. Zorlu geçen iş yılının yorgunluğunu atmak, 2016 yılını değerlendirmek ve 2017 yılı hedeflerini paylaşmak amacıyla bir toplantı düzenleyen Doğa Sigorta, çalışanlarını Antalya Voyage Otel'de ağırladı. "Doğa Her Zaman Kazanır" temasıyla gerçekleşen toplantıda Doğa Sigorta üst yönetimi de hazır bulundu. Toplantıda Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, Genel Müdür'ü Coşkun Gölpınar ve Genel Müdür Yardımcısı Ali Ercan Kösoğlu'nun yanı sıra bölge müdürleri de konuşma yaptı. Açılış konuşmasını yapan Nihat Kırmızı, 2016 yılı ve yıl içindeki performansları hakkında bir değerlendirme yaptı. Doğa Sigorta'nın misyon ve vizyonuna dikkat çeken Kırmızı, iş yapış süreçlerinde bu değerlere bağlı kaldıklarına vurgu yaptı. 2016'da ülkede yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen hedeflerine ulaştıklarını belirten Kırmızı, "Doğa Sigorta olarak tüm çalışanlarımızla oluşturduğumuz yüksek takım ruhu ve özverili çalışmalarımızla 2017 yılında da hedeflerimize başarıyla ulaşacağımıza inanıyoruz. Doğa her zaman kazanır" dedi.

Kırmızı'nın ardından söz alan Coşkun Gölpınar katılımcılara, sigorta sektörünün kârlılık ve büyüme oranlarıyla ilgili bilgi verdi. Gölpınar, ayrıca Doğa Sigorta'nın 2016 rakamsal verilerini, yeni yıl hedeflerini ve 2017'de yapacakları yenilikleri, hazırladığı bir sunumla tüm Doğa Sigorta çalışanları ile paylaştı.



Nihat Kırmızı, 2016 yılında hedeflerine ulaştıklarını ifade etti.

Ali Ercan Kösoğlu ise konuşmasına katılımcıları, 2016 yılında vermiş olduğumuz tüm şehitler için 1 dakikalık saygı duruşuna davet ederek başladı. Takım ruhunun başarıdaki rolüne değinen Kösoğlu, "Takım Ruhu ve Başarı" temalı bir video ile konuşmasını sonlandırdı.



Coşkun Gölpınar, Doğa Sigorta'nın 2017'de yapacağı yenilikleri çalışanlarla paylaştı.

Bölge grup müdürleri 2016 yılında bölgelerinde gerçekleşen yenilikleri ve 2017 hedeflerini Doğa Sigorta çalışanlarıyla paylaştılar.

TARSİM EĞİTİMİ DE VERİLDİ

Doğa Sigorta, 2016 yılında ürün portföyünü de genişletti. Yılın son çeyreğinde Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) ürünlerini de sigortalılarına sunan Doğa Sigorta, toplantıda bu doğrultuda acente temsilcilerine de özel bir eğitim verdi. Toplantı, Markam ekibi ile Doğa Sigorta'nın markalaşmasına yönelik gerçekleştirilen workshop çalışma ile sona erdi.

DEĞERLENDİRMELER PAYLAŞILDI

Kösoğlu'ndan sonra bölge müdürleri de katılımcılara birer konuşma yaptı. Sırasıyla konuşan İç Anadolu, Ege ve Karadeniz Bölgelerinden Sorumlu Satış Grup Müdürü Vedat Özer, Marmara ve Kurumsal Satış Grup Müdürü Fisun Yayalar, Doğu Anadolu, Güneydoğu Anadolu ve Akdeniz Bölgelerinden Sorumlu Satış Grup Müdürü Adnan Mehmet Sığın söz alarak sunumlarını gerçekleştirdi.





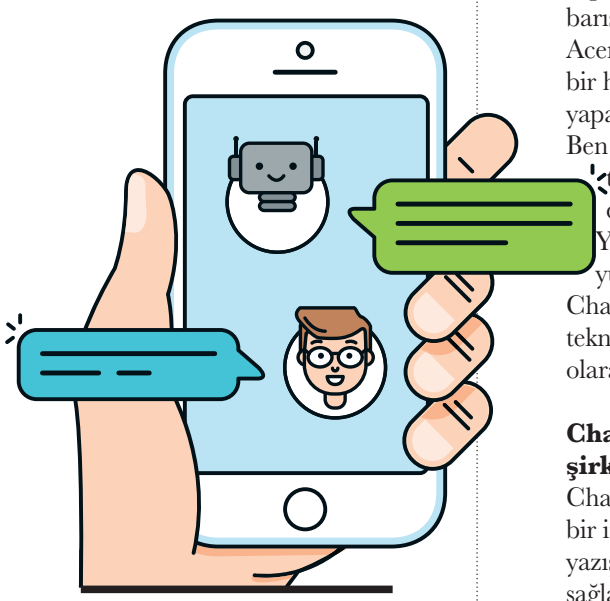






ChatBot ile acenteler için internetten satış dönemi

Artık sigortacılık teknolojilerinden sadece sigorta şirketleri değil, sigorta acenteleri de faydalanabiliyor. Yeni 'ChatBot' teknolojisi sayesinde acentelerin yatırım yaparak websitesi kurmalarına ihtiyaç kalmadığının altını çizen teknoloji girişimi Botudio'nun Kurucusu Ali Erhan Tamer, bu teknoloji ile sigorta acentelerinin hizmetlerini Facebook Messenger üzerinden kolayca dijitale taşıyabildiğini söyledi.



CHATBOT NEDİR?

ChatBot, sesli ya da yazılı girdilere cevap vererek bir sohbeti devam ettirebilen bilgisayar programlarına verilen isim. Bu programlar, satıştan bilgi sorgulamaya kadar pek çok işlemi gerçekleştirecek şekilde uyarlanabiliyor. ChatBot, İngilizce sohbet anlamına gelen "Chat" ve robot kelimesinin kısaltması olan "Bot" kelimelerinden oluşuyor.

Teknolojideki hızlı ilerlemenin yansımaları sigortacılıkta da kendini gösteriyor. Müşteriyle sizin yerinize iletişim kuran ve hatta satış yapan yeni ChatBot uygulamaları, acentelerin iş süreçlerini değiştirecek gibi gözüküyor. Bu teknolojiyi, konuyu en iyi bilen isimlerden, Botudio'nun Kurucusu Ali Erhan Tamer'e sorduk.



Ali Erhan Tamer

Botudio'yu kurana kadar hangi aşamalardan geçtiniz? ChatBot fikri nasıl ortaya çıktı?
Benim aşağı yukarı 15 yıllık bir sigortacılık geçmişim var. Marmara Üniversitesi Sigortacılık Bölümü'nden mezun olduktan sonra Assist Line'da sigortacılık hayatına başladım. 2014 yılına kadar bilfiil profesyonel sigorta hayatı içinde bulundum. 2014 yılında işin danışmanlık tarafına geçtim. Danışmanlıkta esas motivasyonum sektörün dijital tarafıyla ilgili faaliyetlerde bulunmaktı. Bu nedenle kendimi sahada eğitmeye karar verdim. Uzun bir süre sahada yer aldım ve çok sayıda e-ticaret sitesinin yanı sıra dijital tarafta hizmet veren birçok şirkete danışmanlık yaptım. Daha sonra kafamda olan bazı projelerle ilgili yurtdışına gittim ve Ar-Ge çalışmalarında bulundum. Sigorta acentelerini teknolojiyle barıştıracak çözümleri araştırdım. Acentelerin dijitalle ilgili çok büyük bir hevesi olmasına rağmen bu işi nasıl yapacaklarına dair bir metotları yoktu. Ben de acentelere, şirketlerini dijitale taşıma yolunu bulabileceğimi düşünerek bu projeye başladım. Yaklaşık 6-7 aylık bir fikir aşaması ve yurtdışındaki temaslarım sonunda ChatBot teknolojisiyle tanıştım. Bu teknoloji kafamdaki düşüncelere tam olarak uyuyordu.

ChatBot acentelere ve sigorta şirketlerine nasıl fayda sağlıyor?
Chat Robotu anlamına gelen ChatBot, bir insanla yazışır gibi bilgisayarla yazışarak her türlü hizmeti alabilmenizi sağlayan bir altyapı. Bir arkadaşınızla konuşuyor gibi trafik poliçesi fiyatına bakabiliyor ya da para transferi yapabiliyorsunuz. Bu sistem müşteriyi kendi başına yönlendiriyor ve bunu yaparken insan kaynağına kesinlikle ihtiyaç duymuyor. Bu uygulama üzerinden de bir poliçe satın almak istediğinizde ChatBot sizi işlemin tüm adımlarında yönlendiriyor. ChatBot'un alternatifi acentelerin kendi websitesini oluşturması. Ama websitesine teknik altyapı ve maliyet olarak baktığımızda çok büyük sayılarla karşılaşıyoruz. Daha büyük olan sorun ise bu websitesine müşteri çekmek.

SEKTÖREL MEDYADA BİR İLK: 'SİGORTACI GAZETESİ BOT'U

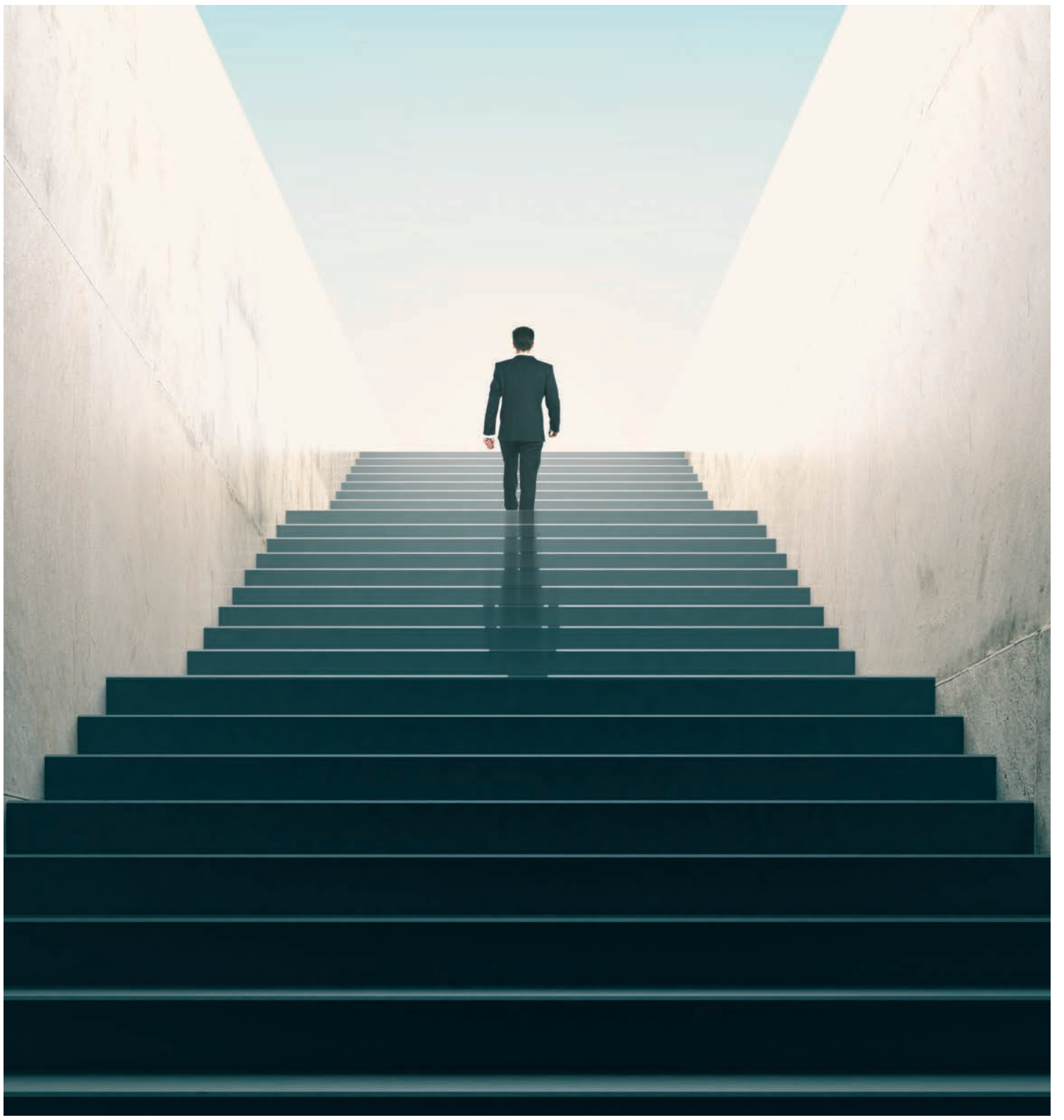
"Sektörel medyada ilk Messenger Bot'unu da Sigortacı Gazetesi ile birlikte kısa bir süre önce yayına aldık. Sigortacı Gazetesi'nin tüm içeriğine, kolayca haber arama fonksiyonu, istediğiniz bir konu ile ilgili gelecek haberleri anında mesaj olarak almanızı sağlayan haber kurma fonksiyonu özellikle Messenger Bot'ların yapabileceklerini gösterebilmek açısından iyi bir fırsat oldu bizim için. Haber kurma fonksiyonunun özellikle altını çizmek isterim. Bu yenilikçi özellik sayesinde, seçilen bir başlık ya da konu ile ilgili haberleri herkesten önce okuyucunun almasını sağlıyor olacağız. Sigortacı Gazetesi'nin sektör yayını özelinde dünyada ilk olan Messenger ChatBot'u, medyanın gelecekte gidebileceği noktaları göstermek açısından da çok önemli."

Özellikle sigorta alanında reklam yapmak çok daha pahalı. ChatBot'ta ise uygulamanın geliştirme ve yönetim maliyetleri websitesine göre çok daha makul. Daha da önemlisi Facebook üzerinden trafik yaratmak çok daha ucuza geliyor.
Örnek olarak; sigorta dışında 2 milyon Facebook takipçisi olan müşterimiz var. Bu da şu demek; biz bu müşterimize Facebook Bot'u geliştirdiğimizde bu müşterimiz 2 milyon kişiye hizmet verecek hale geliyor. Bugün sigorta şirketlerinin en az 10-15 bin takipçisi var. Dolayısıyla Facebook üzerinde oluşturduğumuz Bot altyapısı o sigorta şirketi için 10-15 bin kişiye poliçe satma, hasar yönetme, eksik evrak gönderme gibi hizmeti Facebook üzerinden sağlayabilecek hale geliyor. Türkiye'de 42 milyon Facebook üyesi bulunuyor. Bu kullanıcıların 28 milyonu aktif kullanıcı. Bu da sigorta acentesi için 28 milyon potansiyel müşteri demek.

'ACENTELER ONLINE MAĞAZALARINI AÇABİLİYOR'

Şu an ChatBot'un verebildiği hizmetler arasında neler var?
Bizim hem sigortacılık alanında hem de sigortacılık dışında e-ticaret, finans, bankacılık gibi hemen hemen her sektörde müşterimiz var. Sigorta tarafında çok yakın zamanda 'Facebook Acentem' projemize başladık. Bu proje, acentelerin hiç pazarlama ve geliştirme kabiliyetine sahip olmadan Facebook üzerinde online mağaza açmalarını sağlayan bir altyapı. Sigorta acentelerinden istediğimiz tek şey, bir Facebook hesabına sahip olmaları. Biz, çok basit bir üyelik altyapısıyla sadece acentelerin Facebook hesaplarını bizim sisteme bağlayarak, yaklaşık 15-20 dakikalık bir süre içerisinde tüm hizmetlerini sunabilecekleri bir online mağaza açmalarını sağlıyoruz. Bu öyle bir sistem ki, müşteri gece trafik sigortasını yenilemek isterse, acente müşteriyi Bot'a yönlendirebiliyor. Sisteme, acentelerine destek vermek için ilk katılan sigorta şirketi HDI Sigorta oldu. HDI Sigorta'nın tüm acenteleri HDI Sigorta işlemlerini online platforma taşıyabilecekler.

Peki, acenteler bu sisteme nasıl dahil olabilir?
Bizim olmazsa olmazımız sigorta şirketlerinin bu sisteme dahil olması. Sigorta şirketlerinden istediğimiz tek şey de sigorta şirketinin tüm servislerini bağlamak. Acente tarafından tek talebimiz ise çalıştıkları sigorta şirketleri başına aylık 49 lira gibi bir ücret ödemeleri. Örnek olarak, 4 şirketle çalışan bir acente ayda yaklaşık 200 lira kira ödeyerek sistemin tamamına ulaşabilecek ve internetten hizmet verebilecek. Ayrıca acentelerin ekstra istedikleri tüm ekstra hizmetleri de sağlıyoruz. Bunun yanı sıra, bizim modelimiz kullandıkça ödeme, yani kiralama modeli. Ödeme taahhütleri, yaptırımlar gibi sorunlar bizim modelimizde bulunmuyor. Ücretlendirme de ChatBot sistemi tamamen bağlandıktan ve çalışır hale geldikten sonra yapılıyor.



T-SİGORTA
TURKLAND SİGORTA

Yeni ama tecrübeli

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

CEOLAR KONUŞUYOR- Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan:

Otomatik katılımda % 20 pazar payı hedefliyoruz

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, yeni yılla birlikte kademeli bir şekilde başlayan "Otomatik Katılım"da net sonuçları görebilmek için henüz çok erken olduğunu belirterek, "Firmalara operasyonel yük doğurmayacak şekilde tekliflerimizi sunduk. Şirket olarak yüzde 20 civarında bir pazar payı hedefliyoruz"dedi.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, yeni yıl ile birlikte başlayan "Otomatik Katılım"a dahil olan işverenlerin öncelikle sürecin tam otomatik ve onlara ilave yük getirmeden yapılması konusunda kendilerinden talepleri olduğunu söyledi. "Bu konuda en iyi hizmeti sunan BES şirketi rekabette bir adım öne geçer" diyen Erkan, yeni dönem konusunda net konuşabilmek için henüz erken olduğunu söyledi. Erkan, bankasürans kanalında başarılı bir şirket olduklarının da altını çizerek "Bankasürans kanalındaki başarımızı acente kanalında da göstermek için yoğun bir şekilde çalışıyoruz" diye konuştu.
Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, bu ayki CEO buluşmamızda sorularımızı cevapladı.

Anadolu Hayat Emeklilik açısından 2016 nasıl geçti?
2016 şirketimiz için oldukça iyi bir yıl oldu. Özellikle hayat sigortası tarafında ciddi bir mesafe kat ettik. Vefat sigortası prim üretimimiz, geçen yılın aynı dönemine göre %50'nin üzerinde arttı ve bu alanda pazar payımızı yükselttik. BES tarafında ise, istikrarlı büyümemizi sürdürerek fon tutarımızı sektör ortalamasının bir miktar üzerinde %27,1, katılımcı sayımızı da %9,1 oranında büyütmeyi başardık. Sermayedarlarımıza ve müşterilerimize taahhütlerimiz anlamında da çok iyi bir yıl geçirdik. Bu yıl 2016 yılındaki olumlu performansımızı artırarak sürdüreceğimizi ve yatırımcılarımız açısından tatminkar bir kârlılık düzeyinin sağlanacağını öngörüyoruz. Öte yandan, müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitemizi her geçen gün artırmaya devam ediyoruz. Müşterilerimize ait hayat sigortası ve BES fonlarının toplamı itibarıyla da sektördeki lider konumumuzu sürdürüyoruz.

OTOMATİK KATILIMDA %20 PAZAR PAYI HEDEFLİYORUZ

Otomatik katılım başladı. İlk izlenimleriniz nelerdir?
Otomatik katılıma ocak ayının ilk yarısında dahil olan şirketlerin hepsi kurumsal şirketler. 1.000 adedin üzerinde personel çalıştırmak için şirketlerin kurumsal olması gerekir. Otomatik katılım kapsamında oluşturdukları ekipler vasıtasıyla, bu kurumlar en az emeklilik şirketleri kadar mevzuat konusuna hakim oldular. Kendileri ile görüştüğümüz zaman öncelikle, mevcut kesinti yapısının iyileştirilmesi gerektiğini düşünüyorlar. Otomatik katılım kapsamında, şirketler için operasyonel bir zorunluluk doğuyor. Çalışanların prime esas kazançlarının %3'ü emeklilik şirketine her ay aktarılacak, mutabakat yapılacak vs. Buradaki sürecin tam otomatik ve onlara ilave yük getirmeden yapılmasını istiyorlar. İşverenlere en kolay operasyonel süreci sağlayan ve onların yükümlülüklerini asgariye indiren şirketler de hiç kuşkusuz rekabette avantaj sağlayacak. 2016 yılı sonunda özellikle operasyon tarafında tüm süreçlerin otomatize edilmesine yönelik altyapı hazırlıklarımızı alternatifli bir şekilde tamamladık. Firmalara operasyonel yük doğurmayacak şekilde tekliflerimizi sunduk. Şu aşamada ocak ayı maaşlarının ödenmesini bekliyoruz. Şirket olarak %20'ler civarında bir pazar payı hedefimiz var.



ERKAN: 300 ADEDE YAKIN ACENTEMİZ VAR. ACENTE İLE ÇALIŞMANIN KIYMETİNİ BİLEN BİR ŞİRKETİZ. ACENTE KANALIMIZI GELİŞTİRMEK İÇİN CİDDİ ÇALIŞMALAR YAPIYORUZ.

Cayma hakkını kullanacak çalışanlarla ilgili izlenimleriniz ve beklentileriniz nedir?
Bildiğiniz gibi büyük şirketlerin içinde farklı maaş grupları var. Çalışan sayısı çoğaldıkça onun içindeki asgari ücretlinin sayısı da artıyor. Mavi yakalı çalışanların yoğun olduğu yerlerde caymanın bir miktar daha yüksek olmasını bekleyebiliriz. Cayma kararı iş koluna göre farklılık gösterebilir. Şirketlerin %80'inin mavi yakalılardan oluştuğunu biliyoruz. Maaşını ayın başında ödeyen kurumlarda çalışanların katkı payları tahsil edildi. Henüz bizim şirketimizde böyle bir örnek bulunmuyor. Firmaların büyük bir çoğunluğunun ücret ödeme günü ay sonu olduğu için, daha net sonuçlar için şimdilik çok erken.

KARAMSARLIĞA KAPILMAMAK GEREKİYOR

İki ay sonra cayma konusunda neler söyleyebilirsiniz?
Bu soruya umarım hiç cayma olmaz diye yanıt vermek istiyorum. Caymayı özendirecek ifadeler kullanmayı doğru bulmuyorum. Bunun ne şirketlere ne de çalışanlara bir faydası yok. Sistemde birikim yapmak, bankadaki hesabınıza paranızı yatırmaya benziyor. İhtiyacınız olduğu zaman birikiminizi geri alabiliyorsunuz. İnsanların BES'e yatıracak parası yoksa zaten ona bir şey diyemeyiz. Ama bütçesinin elverdiği ölçüde kişinin kendisi için birikim yapması kadar güzel ve anlamlı bir şey yok. Cayma tabii ki olacaktır. Mevcut sistemde de %10-11 düzeyinde ayrılma var. Yeni dönemde de %20-25 oranında caymayı makul karşılamak gerekir. Gerçeği görmemiz gerekiyor, asgari ücretli çalışanların oranı ülkemizde az değil. Örneğin, İngiltere için 'çalışanların %90'ı sistemde kalmış'

'SOSYAL SORUMLULUKTA YENİ ÇALIŞMALARIMIZ VAR'

Anadolu Hayat Emeklilik olarak sosyal sorumluluk projelerine yaklaşımınız nedir? Bu alanda ne gibi çalışmalarınız ve planlarınız var?
Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği ile ortaklaşa yürüttüğümüz 'geleceğin sigortası kızlarımız' projesi ile kız öğrencileri okutuyoruz. 'Kadın Gözüyle Hayattan Kareler' projemiz 11'inci yılına girdi. Bildiğiniz gibi bu yarışma sadece kadınlara özel. Katılım sayısından, bu konuya destek verdiğimizden, kadınları böyle bir alana yöneltmemizden dolayı çok memnunuz. Her yıl bu projeye katılan kadın sayısının artması, bu projeye amatörce girerek çeşitli ödüller alan kadınların olduğunu görmek bizi çok gururlandırıyor. Daha nice uzun yıllar bu projeyi devam ettirmek istiyoruz. Bunun yanı sıra sosyal sorumluluk tarafında da projelerimiz var, zaman içinde hayata geçireceğiz. Biz kurumsal ve büyük bir şirketiz. Üzerimize farklı sorumlulukların da düştüğünün bilincindeyiz.

Geleceğin Sigortası Kızlarımız

diyoruz. Ingiltere'deki otomatik katılım yapısı maaşı yıllık 10 bin pound'un altında olanları kapsam dışı bırakmış ve bu şekilde müthiş bir orana ulaşmış. Ülkelerdeki otomatik katılım sistemini kıyaslarken bu tip farklılıklara dikkat etmek lazım. Biz de asgari ücretli çalışanları sistemin dışında mı bıraksaydık? Bence doğru değil. Türkiye'deki ücret yapısı farklı şekillerde tezahür edebiliyor. Buradaki oranlardan karamsarlığa kapılmadan yolumuza devam etmemiz ve gelecek ne gösterecek diye beklememiz lazım.

Kademeli geçiş için neler söyleyeceksiniz?
Biz tedrici geçiş takvimi belli olmadan önce, 100 adedin üzerinde personel çalıştıran şirketlerin 2017 yılında büyük ihtimalle sisteme katılacağını öngörüyorduk. Yıl boyunca yayılmış şekilde kurgulanan kademeli yapı çok daha iyi oldu. Pazarlama stratejimiz doğrultusunda 100 adedin üzerinde çalışanı olan şirketlerin çoğunluğuna teklif sunmaya çalıştık. Satış ekiplerimiz ile sahada 250 adedin üzerinde personel çalıştıran- ki bunlar nisanda sisteme dahil olacak- şirketlere gidiyoruz. Sistemin şekli ortaya çıktığı ve somut sözleşmelerimiz olduğu için bunları hazır hale getirmekte hiçbir sakınca yok. Nisan ayını beklememize gerek yok.

DÜNYANIN HER YERİNDEN DEĞERLİ RAKİPLERİMİZ VAR

Anadolu Hayat Emeklilik Capital dergisi tarafından 2015'te "Yılın en beğenilen BES şirketi" seçildi. Şirketin geleceğiyle ilgili öngörüleriniz ve beklentileriniz neler?
Hayat sigortası ve bireysel emeklilik sektörlerinde faaliyet gösteren toplam 26 şirket var. BES'te 18 şirket var. Bu şirketlerin yapısına baktığımızda ödenmiş sermayenin yabancı payının %70'ler seviyesinde olduğunu görüyoruz. Yabancı sermayenin yoğun olduğu bir sektörde rekabet ediyoruz. Biz çok ortaklı halka açık bir şirketiz ama kendimizi yerli bir şirket olarak tarif ediyoruz. Dünyanın her yerinde faaliyet gösteren çok kıymetli rakiplerimiz var. Biz her ne kadar yerel bir şirket olsak da faaliyette bulunduğumuz iş kollarında dünya ölçeğinde pazarlama, dağıtım, servis ve operasyon süreçlerinin en etkin uygulamalarını esas alarak yarattığımız katma değeri üst seviyelere taşımak ve rekabetçi yapımızı daha da güçlendirmek arzusundayız. Sektörümüzün, özellikle dağıtım kanalı ve hizmet sunumu açısından konvansiyonel ağırlıklı yapısı devam ediyor. Önümüzde dijitalleşme diye bir olgu var. Bu olgu kuvvetli etki ettiği sektörlerin bütün dinamiklerini değiştiriyor, ayak uyduramayanlar yok oluyor. Bu, sigorta ve bireysel emeklilik sektörleri için de çok önemli. Biz de şirket olarak bu büyük dönüşümün öncüsü olmak istiyoruz. Dijitalleşmeye uygun bir altyapıya sahip olmak kritik önemde. Mevcut altyapının bizi 25-30 yıl ileriye taşıması için yeniden tasarlanması lazım ki buna biz çok büyük yatırım yapıyoruz ve çalışmalarımız devam ediyor. Altyapı çalışmalarımız iki fazda devam ediyor, %70 oranında çalışmalarımızı bitirdik. Önümüzdeki ay yeni altyapımızı devreye alacağız. Kalan bölümün çalışmaları bir yıl kadar daha sürecek. Bu çalışmalar bittiğinde, yeni teknolojilerle uyumlu, müşteri odaklı, yalın ve çevik süreçlerin bazını oluşturacak bir yapıya sahip olacağız. Bu perspektifle müşterilerimize dokunduğumuz bütün temas noktalarını gözden geçirdik ve yeniden yapılandırarak iyileştirdik. Kurumsal ve bireysel müşterilere yönelik internet şubemizi ve mobil uygulamamızı yeniledik ve geliştirmeye devam ediyoruz. Çağrı merkezimizi belirlediğimiz yüksek kalite standartları paralelinde yeniden yapılandırdık. Sosyal mecralarda uzun bir süredir aktif olarak yer alarak her geçen gün müşteri etkileşimimizi artırıyoruz. Müşterilerimize temas ettiğimiz her noktanın geliştirilmesi için büyük çaba sarf ediyoruz. Gelecekteki rekabete hazır olmak için satış, servis ve operasyon süreçlerimizin dijital dönüşüm perspektifiyle yeniden yapılandırılmasının çok önemli olduğunu düşünüyorum.

Çalışan bazında mutluluğunuz nedir?
Biz çalışanlarımıza yönelik pek çok faaliyette bulunuyoruz ve çalışan memnuniyetini periyodik olarak ölçüyoruz. Bu konuda dışarıdan danışmanlık hizmeti alıyoruz. Eksik yönlerimizi görüyor ve telafi edecek mekanizmaları hayata geçiriyoruz. Çalışan memnuniyeti hedeflerimiz doğrultusunda, bu konudan sorumlu çalışanlarımızla yeni projeler geliştiriyoruz. Çalışan memnuniyeti anlamında mevcut durumumuzdan daha da iyi hale geleceğimizi düşünüyorum. Şirketimizin önümüzdeki yıllara ilişkin büyüme hedeflerine ancak motivasyonu yüksek, mutlu bir çalışan profili ile ulaşabileceğinin bilinci ile hareket ediyoruz.

Otomatik katılım sistemi ile birlikte çalışan sayınız artacak mı?
Hayat sigortacılığı ve bireysel emeklilik iş kollarının yüksek büyüme eğilimlerinin önümüzdeki dönemde devamını öngörüyoruz. Otomatik katılım sistemi de bu büyümeye pozitif katkı yapacak. Özellikle otomatik katılım sistemi ile daha da belirginleşen kâr marjlarındaki düşüş beklentileri paralelinde iş modellerimizi güncelliyoruz. Bu çerçevede dijitalleşme ve çalışanlarımızın sayıdan ziyade kalitesinin artırılmasına yönelik faaliyetlere devam edeceğiz. Dolayısıyla

DİJİTALLEŞME DÜNYANIN KONUSU

Dijitalleşme sigorta sektörünü ve bireysel emeklilik şirketlerini, acenteleri nasıl etkileyecek? Şirket olarak bu konuda ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?
Hayat sigortası ve bireysel emeklilik ürünleri halen satın alınan değil satılan ürün niteliğinde olduğundan, yüz yüze temas ve ikna süreci gerektiriyor. Dolayısıyla sahada, satış elemanları ve acenteler çok önemli bir işlevi yerine getiriyor. Yani, satış aşamasında dijitalleşmeden yeterli sonuç alınabilmiş değil. Dünyanın pek çok ülkesinde benzer bir yapı var.
Bunun dışında kalan tüm süreçlerde ise tam bir dijitalleşme yaşanıyor. Başka türlü işlemleri sürdürmek, müşterilerin beklentilerini karşılamak zaten mümkün değil. Dijitalleşme dünyanın konusu. Her seviyede dijital çağa uyum sağlayamayanların devamlılığının olamayacağını düşünüyorum.

18 YAŞ ALTINA BES İÇİN ÇALIŞILIYOR

BES'te 18 yaş altına yönelik düşünceleriniz nelerdir?
Önümüzdeki dönemde BES'te asgari 18 yaş koşulunun kaldırılmasına yönelik çalışmalar var. Çocuklarımızın da en erken yaşta yüzde 25 devlet katkısından faydalanmasına yönelik çok faydalı ürünler hazırlayabiliriz. Giriş yaşı koşulunun kaldırılmasının çok da isabetli bir karar olduğu kanısındayım. Hazine Müsteşarlığı nezdinde bunu yapmaya dair ciddi bir irade var. Bu değişikliğin olabilmesi için kanun değişikliği gerekiyor. İlgili hususa Torba Kanun'un içinde yer verip, giriş yaşı koşulunun kaldırılması gibi bir niyet var. Dileğimiz, bir an önce bu iyileştirmenin gerçekleşmesi. Biz bu sisteme hazırız. Bu konuyla ilgili hazırlıklarımız mevcut. Geçen sene sektörde bir ilke imza atarak 18-25 yaşa özel 'Genç Emeklilik Planı'nı sunduk ve çok başarılı sonuçlar alıyoruz. Bu üründe yakaladığımız ivmeden cesaret alarak, 18 yaşın altındaki müşteri grubunda da ciddi başarılara ulaşacağımızı düşünüyoruz.

Meral Öztürk- Yakup Sayar
meraloztürk@sigortacigazetesi.com.tr
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

'SAĞLIK BRANŞI BÜYÜK FIRSAT'

Geçtiğimiz yıl BES şirketlerine de sağlık sigortası yapma hakkı tanındı. Bu durum sektörü ve sağlık sigortalarını nasıl etkiler, şirket olarak bu konuda bir hazırlığınız var mı?
Bu konuyla ilgili lisans çalışmalarımız halen yürütülüyor. Emekliliği bütün olarak görmemiz lazım. 2015 yılında gelir sigortalarına ilişkin mevzuat çıktı. Bu ürünleri sağlık sigortaları ile bütünleştirdiğimizde, yaşamsal riskleri kapsayan geniş kapsamlı bir emeklilik paketinden bahsetmemiz mümkün olacak. Bu aşamada lisansımızı alıp stratejimizi belirleyeceğiz.

Sağlık sigortasında Anadolu Sigorta ile çakışabilir misiniz?
Anadolu Sigorta'nın sağlık branşında çok başarılı ve geniş bir ürün yelpazesi var. Tabii ki bu ürünleri de kullanabilme alternatifini değerlendireceğiz. Hem müşterilerimiz hem de şirketimiz açısından ürün, pazarlama, dağıtım ve operasyon süreçleri için değer yaratacak en etkin çözümün kurgulanmasına yönelik çalışmalarımız sürüyor.

önümüzdeki dönemde çalışan sayımızda artışın sınırlı bir seviyede gerçekleşmesini öngörüyoruz.

BES'E UZUN VADELİ BAKILMALI

Emeklilik fonlarınız ile ilgili son durumu değerlendirebilir misiniz lütfen?
Bizim 26 adet fonumuz var.
En geniş fon yelpazesine sahip şirketlerden biriyiz. Farklı risk-getiri beklentisine sahip katılımcılara hitap edebiliyoruz. Fonların getirilerine baktığımızda, performans yıldan yıla farklılık gösterebiliyor. Türkiye'deki parametre değişikliklerinde, sizin ya da yönetiminizin seçimi dışında oluşan gelişmelerden dolayı fonların getirisi etkilenebiliyor. 2016 yılında, bir önceki yıla göre fonlarımızın getiri oranı daha iyi bir performans göstererek %10'lara ulaştı. BES uzun vadeli bir iş. Fonun 1 yılda gösterdiği performans çok da iyi bir gösterge olmayacaktır. Katılımcılarımızın risk algıları paralelinde doğru fonlara yönelmelerini istiyoruz. Gençken biraz daha risk ağırlıklı fonlar tercih edilmeli, emekliliğe kalan süre kısaldıkça belki daha muhafazakar fonlara geçiş olmalı. Biz her ay müşterilerimize yatırım danışmanlığı bülteni gönderiyoruz. Ayrıca katılımcılarımızla her ay '60 Saniyede Fon Önerileri' adında bir video paylaşıyoruz. Bu video, adından da anlaşılacağı gibi, bir dakika gibi kısa bir süre içerisinde finansal piyasalar hakkında kısaca bilgi verirken aynı zamanda düşük, orta ve yüksek risk profilinde bulunan katılımcılara yönelik aylık fon dağılımı önerileri içeriyor.

HAYAT SİGORTALARI İYİ YÖNDE İLERLİYOR

Hayat sigortasının geleceğiyle ilgili öngörü ve beklentileriniz neler?
Türkiye'de 2003 yılında Bireysel Emeklilik Sistemi hayata geçtiğinde birikimli hayat sigortaları 1985'ten o döneme kadar devam eden yoğun bir dönemi geride bırakmış oldu. Bu ürünler, milyonlarca kişiye ulaşmış, birikim amaçlı kullanılan enstrümanlardı. BES'in hayatımıza girmesiyle yavaş yavaş birikimlerin BES'e kaydığını, birikimli hayat sigortalarının da ikinci plana düştüğünü görüyoruz. 2005-2006 yıllarından itibaren risk ürünleri, yani vefat sigortaları yavaş yavaş ön plana çıktı ve özellikle banka ürünleriyle birlikte paket halinde sunulabilen yeni ürünler haline geldi. Bugün ülkemizde hayat sigortacılığı dediğimizde banka ürünleriyle ve çoğunlukla bireysel kredilerle bağlantılı olarak sunulan vefat sigortası ürünlerinden bahsedebiliriz. Şu anda Türkiye'de hayat sigortacılığı bu ürünlerle büyüyor. Dünya ile bir karşılaştırma yaptığımızda, ülkemizde hayat sigortalarının toplam prim üretimi içerisindeki payı çok düşük. Dünyadaki sigorta prim üretiminin yarısından fazlası hayat sigortacılığından geliyor. Ülkemizde ise bu durum tam tersi. Bu trendin bir süre daha devam edeceğini öngörüyoruz. Hayat sigortası ürünlerini sadece kredi ile bağlantılı değil, tek başına da sunulan ürünler haline getirmek için sektör sürekli çalışma içinde. Tek başına sunulan hayat sigortası ürünlerinin sektörde arttığını görüyoruz. Modern yaşamda kişiler kaskosunu yaptırmadan trafiğe çıkmaya çekiniyorlar. Ailemizin geleceği, çocuğumuzun eğitimi, konut kredimiz veya finansal borçlarımızın ödenmesi gibi farklı yaşam evrelerinde kendimiz ve sevdiklerimizin maruz kalabilecekleri yaşamsal riskleri durup düşündüğümüzde bu risklere karşı



koruma sağlayan ürünlere sahip olmanın bir gereklilik olduğunu daha iyi anlıyoruz. İşsiz kalındığında ödemelerin yapılabilmesi ve varsa borçların kapatılması için benzer sigorta ürünleri devreye giriyor. Kritik hastalıklara yakalanıldığında sağlık sigortasının dışında, kritik hastalık sigortası gibi ürünlere ihtiyaç oluyor. Bu konuda insanları ikna etmeye ve sigorta ürünlerinde farkındalık yaratmaya yönelik çalışmalar yapıyoruz. 2-3 yıl evveline göre bu tür ürünlere yönelik müşteri algısı dikkate değer ölçüde artış gösterdi. Bu farkındalığın daha da artacağını düşünüyoruz.

Hayat sigortalarını daha cazip hale getirmenin yolları nelerdir?
Hayat sigortalarında kendiniz ve eş/çocuklarınız için ödediğiniz primi gelir vergisi matrahından indiriyorsunuz. Esasen hayat sigortası insanların farkında olmadıkları bir ihtiyaç. 2-3 yıl evvel konut kredisi tahsis aşamasında kredi sahibine hayat sigortası düzenlerken zorlanıyorduk. Şimdi çok daha iyi noktadayız. İnsanlar kredi alırken hayat sigortasına ek masraf olarak bakıyordu. Krediyi alan kişinin yaşamını kaybetmesi durumunda; hayat sigortası yoksa, banka alacağını tahsil etmek için mirasçılardan evi geri alabilir. Halbuki konut kredisi alırken hayat sigortası yaptırılması durumunda, kredi sahibinin başına bir şey gelmesi halinde banka kalan kredi borcunu hayat sigortası için ödenen tazminat yoluyla kapatabilecektir. Sektörde faaliyet gösteren şirketler olarak, hayat sigortasının zaruri bir ihtiyaç olduğunu sürekli hatırlatmamız ve kamuoyuna anlatmamız lazım. Kişilerin bu tarz riskleri ve sevdiklerini düşünüp önlem almaları gerekiyor. Bu ürünler makul primlerle kendimizi rahat ve huzurlu hissettirecek ürünler. Kritik hastalık sigortası ve sağlık sigortası ürünleri karıştırılıyor, ancak sağlık sigortası pek çok hastalığı kapsamıyor. Kritik hastalık sigortası, hayat sigortası ile bütünleşik sunulan bir ürün. Kişi herhangi bir kritik hastalığa yakalandığı zaman tazminat hemen ödeniyor. O hastalığa yakalanan kişinin masraflarının çoğu öyle görünmez masraflar oluyor ki, ürün kapsamında sigortalıya ödenen toplu para ilaç gibi geliyor. 35 yaşını geçen herkesin bu ürünü alması gerek. Bizlerin görevi hiç yorulmadan defalarca kişilere bu ürünlere sahip olunmasının şart olduğunu anlatmak. Sektörümüzde yabancı sermayeli şirketler olduğunu söylemiştik. Türkiye'de 2015 verilerine göre kişi başına düşen hayat sigortası prim üretimi 17 dolar. Nüfusumuz genç, milli gelirimiz de artıyor, ülke gelişiyor. Ülkemiz önemli bir gelişme fırsatı sunuyor, o yüzden dünyanın en iyi şirketleri burada. 'Burası hareketlenecek ve biz de buradan payımızı alacağız' ilkesine inanarak buradalar. Bu ülkenin daha da gelişeceğine inanıyorlar ve geleceğine yatırım yapıyorlar.

ACENTE KANALIMIZI GELİŞTİRMEK İÇİN ÇALIŞIYORUZ

Acenteye yaklaşımınız nedir?
Kurulduğumuz yıl acente ağıyla faaliyete başladık. 2000 yılına gelene kadar 400 acente ile dominant, banka payı toplam üretim içerisinde %1'ler seviyesinde olan bir şirkettik. BES'in hayatımıza girmesiyle birlikte banka kanalının da ağırlığı artmaya başladı ve bugün banka kanalının toplam içerisindeki payı %80'leri aştı. Yaklaşık 300 acentemiz var. Biz acente ile çalışmayı, acentelerin kıymetini, katma değerini bilen bir şirketiz. Acente kanalımızı geliştirmek için ciddi çalışmalar içindeyiz. Acentelik faaliyetleri günümüzde 1990'lı yıllardan daha farklı formatta yürütülüyor. Özellikle yüksek gelire sahip müşteri gruplarına yoğunlaşmış acenteler, müşterilere birebir hizmet verdikleri için çok başarılılar. Biz de bu acente kanalımızı daha da geliştirmek istiyoruz. Banka kanalının ve dijitalleşmenin etkinliğinin devam edeceği önümüzdeki dönemde, doğru konumlanan acentelerin başarılı olmaya devam edeceğini öngörüyoruz.



Tamamlayıcı sağlıkta grup sözleşmeleri bir yılda 62 binden 217 bine fırladı. Geleneksel sağlık sigortasındaki grup sözleşmeleri ise 949 binden 665 bine geriledi.

Grup poliçeleri 'TAMAMLAYICI SAĞLIK'a dönüyor

2012 yılında adını duymaya başladığımız "Tamamlayıcı Sağlık Sigortası"na ilgi her geçen gün artıyor. Tamamlayıcı sağlık poliçesi adedi 2016 yılı sonunda toplamda 643 bini aşarken, 2015 yılına göre artış oranı yüzde 100'e yaklaştı.
Söz konusu adet içinde en önemli değişim ise şirketlerin çalışanlarına yaptığı özel sağlık sigortası poliçesinden hızla tamamlayıcı sağlık poliçesine dönmesinde görüldü. Tamamlayıcı sağlık grup poliçe adedi 5 yılda 217 bini aştı.
Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin düzenli yayınladığı SAGMER istatistiklerine göre özel sağlık sigortası poliçe sayısının son 6 yılda 1.5 milyon ile 2 milyon arasında bir seyir izlediği gözleniyor. 2012 yılında 1 milyon 552 bin olan özel sağlık sigortası poliçe sayısı 2015 yılında 1 milyon 981 bine tırmanırken, geride bıraktığımız yıl poliçe sayısının 1 milyon 772 bine gerilediği görüldü.
SAGMER istatistiklerine göre, söz konusu branş içinde yer alan seyahat sağlık poliçesi adedi ise 2016 yılında 2 milyon 218 bini aştı. Söz konusu branşta 2012 yılında poliçe sahibi 1 milyon 116 bin seviyesindeydi.

TAMAMLAYICI SAĞLIK POLİÇESİ 643 BİNİ AŞTI

2012 yılında hayatımıza giren tamamlayıcı sağlık ise sektörün yüzünü güldürüyor. 2012 yılında 133 bin seviyesinde olan poliçe sayısı 2013 yılında 200 bini aşarken, 2015 yılında 371 bine ulaştı. Tamamlayıcı sağlığa yatırım yapan şirket sayısının hızla artması söz konusu ürüne olan talebi hızla artırırken, bunun meyveleri ise 2016 yılında alınmaya başladı ve poliçe sayısı 2015 yılına göre yüzde 100'e yakın oranda artarak 643 bini aştı.
Tamamlayıcı sağlık poliçesindeki artış, sağlık poliçeleri içinde yer alan acil sağlık poliçelerine olan ilgiyi ise azalttı. 2012 yılında 219 bin seviyesinde olan acil sağlık poliçesi sayısı 2016 yılında 51 bin seviyesine geriledi.
Grup poliçelerde hızlı büyüme sağlık sigortalarında 2016 yılı sonundaki toplam 1 milyon 772 bin poliçeye, grup ve ferdi yapıda bakıldığında önemli bir değişim gözlerden kaçmıyor. Söz konusu ürünün 5 yıllık seyrine bakıldığında 2012 yılında grup poliçe adedi 872 bin, ferdi poliçe adedi ise 681 bin seviyelerinde bulunurken, bu durumun 2016 yılında ferdi poliçe tarafında arttığı görüldü. 2016 yılında sağlık sigortası grup poliçe adedi 665 bin, ferdi poliçe adedi de 1 milyon 107 bin oldu.
Tamamlayıcı sağlık ürünlerinde ise tablo tam tersi bir hareket izliyor. Özellikle grup sağlık sigortası poliçesini şirketler çalışanları için kullanırken, söz konusu poliçelerin maliyetlerini düşünen şirketlerin tamamlayıcı sağlık ürünlerinin piyasaya çıkmasıyla daha uygun maliyetlerdeki bu poliçeleri çalışanlarına yaptırmaya başladığı görüldü. 2012 yılında grup poliçenin olmadığı tamamlayıcı sağlıkta 2016 yılında 217 bin 282 adetlik bir poliçe sayısına ulaşılmasının bunun bir göstergesi oldu.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

Sağlık sigortalarının son 3 yıllık prim üretim seyri (TL) Kaynak: TSB

Ürün Grubu	2014	2015	2016
Sağlık	2.670.954.454	3.070.570.612	3.677.840.400
Seyahat	61.890.831	68.833.767	84.354.019
Sağlık Acil Sağlık	42.801.735	40.111.151	49.224.769
Tamamlayıcı Sağlık	36.529.454	72.642.875	206.109.545
Hastalık	27.145.836	52.585.393	59.572.051

Sağlık branşında poliçe tipine göre sigortalı sayısı Kaynak SAGMER

	2012		2013		2014		2015		2016	
Ürün Grubu	Grup	Ferdi	Grup	Ferdi	Grup	Ferdi	Grup	Ferdi	Grup	Ferdi
Sağlık	871.262	681.079	814.939	725.749	939.761	905.782	948.990	1.032.130	665.221	1.107.026
Seyahat	95.559	1.021.093	144.766	1.185.395	254.473	1.562.650	304.953	1.756.300	306.251	1.912.196
Sağlık Acil Sağlık	29.797	189.557	25.390	121.621	10.222	63.506	5.844	75.827	3.856	47.675
Tamamlayıcı Sağlık	0	133.761	782	200.293	10.992	251.945	62.594	308.627	217.282	425.782
Hastalık	0	66.157	0	74.982	160	83.467	291	59.607	227	67.777

GOOGLE'IN SİGORTA BOZGUNUNDAN SÜRÜCÜSÜZ ARAÇLARA:

Dünya genelinde SİGORTACILIĞA yön veren 12 olay

GEÇTİĞİMİZ YILIN SİGORTA SEKTÖRÜNÜN HABER BULMAKTA ZORLANDIĞI BİR YIL OLDUĞU SÖYLENEMEZ. ACENTELERE RAKİP OLMAYA ÇALIŞAN GOOGLE COMPARE'İN ERKEN HAVLU ATMASINDAN SÜRÜCÜSÜZ ARAÇLARA, 2016'NIN EN ÇOK KONUŞULANLARINI INSURANCE JOURNAL'DAN DERLEDİK.

2016 yılı da, küresel sigortacılıkta önceki yıllar gibi finansal sonuçları doğal afetlerden etkilenen şirketlerden, oto sigortalarındaki kayıplardan ve düşük faiz oranlarından bahsedilen bir yıl oldu.

ABD merkezli uluslararası sigorta haber portalı Insurance Journal, 2016 yılının hayat dışındaki en büyük sigorta trendlerini okunma, yorum yapılma sıklığına ve sektörde yarattığı etkiye göre sıraladı.

1 TRUMP'IN ABD BAŞKANI SEÇİLMESİ

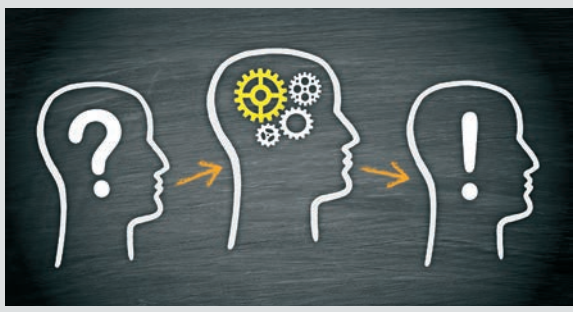
Milyarder Donald Trump'ın tüm dünyayı şaşırtarak önde bitirdiği ABD seçimlerinde Cumhuriyetçiler de Senato'yu ve Temsilciler Meclisi'ni, Yüksek Mahkeme atamalarını ve yerel yönetimlerin çoğunun kontrolünü kazandı. Bu oylama, Obama yönetiminin geçtiğimiz 8 yıl boyunca yaptığı düzenlemelerin ve politik hamlelerin çoğunun geri alınmasına işaret ediyor. Yakın dönemde Obamacare sağlık sigortası uygulamasının çoğu bölümünün uygulamadan kaldırılması bekleniyor. ABD'de işgücü piyasası düzenlemelerinin ve vergi kanunlarının da Trump ve Cumhuriyetçiler'in istekleri yönünde değişeceği tahmin ediliyor.



Bu değişikliklerle beraber serbest ticaret anlaşmaları, iklim değişikliklerine karşı alınan önlemler, iş yeri, araç, gıda, çevre ve ürün güvenlik düzenlemeleri de tehlikeye girebilir. Yeni ABD Başkanı Trump'ın yapacağı atamalar sektör tarafından merakla bekleniyor.

2 INSURTECH!

Ve tabii ki, 2016'nın en ses getiren konularından biri de sigorta teknolojileri, yani InsurTech oldu. Geçtiğimiz yıllar daha çok finans teknolojilerinin (FinTech) gölgesinde geçse de, geçtiğimiz yıl bayrağı sigorta tarafı devralmaya başladı. Klasik sigorta şirketlerinin yanında InsurTech yatırımlarının büyük bir bölümü bağımsız girişimcilerden geldi. Özellikle kiracı sigortası gibi küçük ölçekli ticari sigortalar bu alanda en çok ilgi çeken ürünler oldu. Sigortacı Gazetesi'nde de sık sık haberlerini paylaştığımız Lemonade, Bought By Many, CoverHound, Embroker, Friendsurance, TROV, Insurify gibi startup'ları bu yıl çok konuşacağız...



3 YENİ NORMAL: SİBER SALDIRILAR

Geçtiğimiz yıl fark ettiklerimizden (ya da edemediklerimizden) biri de siber saldırıların gazetelerin manşetlerine eskisi kadar sık çıkmaması ve haber değerinin (Rusya'nın ABD'ye yaptığı öne sürülen siber saldırılarını saymazsak) düşmesi oldu. Bu durum da siber saldırıların artık normalleştiğini gösteriyor. Tamamen rutinleşen veri ihlalleri ve siber saldırılar neredeyse her sektörde izlenebiliyor. Sigorta sektörünün de yeni 'normal'e cevabı gecikmedi. Günümüzde sayısız siber teminat, siber güvenlik opsiyonu ve siber risk yönetim hizmeti müşterilere sunuluyor. Teminatlar evrimleşmeye devam ederken, çoğu underwriter temkinli davranmaya devam ediyor. Büyüme yavaşlamaya başladığı halde, sektör tarafından sibere gösterilen ilgi hiç de azalmış gözükmüyor.



4 GIG EKONOMİSİ

Bağımsız (freelance) çalışanların ve kendi kendinin patronu olanların yarattığı bir ekonomi modeli olan 'gig ekonomisi' 2016 yılında sigortacıların en çok kafasını karıştıran konulardan biri oldu. Gig ekonomisinin ve ortaklığa bağlı çalışma modellerinin yükselişi, işveren ve çalışan arasındaki ayrımı şeffaflaştırırken, asırlık tanımları geçersiz kıldı. Anlaşmalı ve ortak çalışma modelleri aynı zamanda perakende gibi sözleşmeli personel kullanan sektörleri de değiştiriyor. İşverensiz çalışma modellerinin sorumluluk sigortalarında da anlaşmazlıklara yol açabileceği görüşü hakim.

Bu alanda ilgi çeken gelişmelerden biri de Uber sürücülerinin istekleri oldu. Uber sürücüleri, 'anlaşmalı çalışan' statüsünden 'çalışan' statüsüne geçmek için bastırdı ama bu istek Uber tarafında karşılık bulmadı.

5 KÜÇÜK ÖLÇEKLİ TİCARİ SİGORTALAR

2016 yılında online sigortacılık ve startup tarafında en fazla hareketliliğin yaşandığı alan küçük ticari sigortalar oldu. İnternet üzerinden KOBİ'lere sigorta satmayı hedefleyen pek çok fikir, kişi ve girişim ortaya çıktı. Bu girişimler sadece internet üzerinden teklif almakla sınırlı kalmıyor, aynı zamanda başvuru ve underwriting süreçlerini de kolaylaştırarak işlemi hızlandırıyor. Hatta bu startup'lardan bazıları şirketlere risk yönetimi ve poliçelendirme tarafında fayda sağlıyor. Sigorta devi Allstate tarafından hayata geçirilen ve 5 dakikanın altında küçük ölçekli ticari sigorta poliçesini online olarak kesebilen websitesinin bu branşta ezber bozması bekleniyor.



6 SÜRÜCÜSÜZ ARAÇLAR

Kendi kendini idare edebilen sürücüsüz araçların sigorta sektörüne olan olası etkileri yıllardır konuşuluyor. Trafik sigortalarındaki gelirlerini kaybetmekten korkan sigortacılar, verilerle kurgulanmış olacak geleceğin ulaşım modellerinden kâr edebilmek için alternatif yollar ve hizmetler düşünmeye başlıyor. Buna karşın, özellikle Tesla'nın yarı-otonom araçlarının bu yıl içinde kazalara karışması ve ABD hükümetinin otonom araçlar için güvenlik kılavuzu oluşturması, sürücüsüz araçların güvenliği ve bu araçların kullanımından doğacak sorumluluk problemleri tekrardan tartışma konusu olmaya başladı.



7 İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ

Havalar ısınmaya, deniz seviyesi yükselmeye ve fırtınaların şiddeti artmaya devam ettiği sürece, iklim değişiklikleri de, sektörün gündeminde olacak. Neyse ki; günümüzde bilim, siyasetin bir adım önüne geçmeye başladı ve bilim insanları, şirketler ve karar vericiler, iklim değişikliklerinin etkilerini azaltmaya yönelik adımlar atmaya ve bu konuda bilgi alışverişi yapmaya başladılar. İklim değişikliği konusunda sigortacılık tarafındaki en büyük tartışmalar arasında hasarları engelleme konusunda ne kadar proaktif olunması gerektiği ve alınan önlemleri kimin finanse edeceği gibi sorular bulunuyor. Paris anlaşmaları her ne kadar iklim değişikliği konusunda bir dönüm noktası olsa da, ABD hükümetinin bu konuda nasıl bir tavır alacağı tartışma konusu.



8 GOOGLE'IN HAVLU ATMASI

Geçtiğimiz yılın şubat ayında, teknoloji devi Google, oto sigortası karşılaştırma sitesi Google Compare'ı kapattığını açıkladı. Google'ın acentelerin sonu olacağı yönündeki yorumlar ardı arkasına gelirken, bu beklenmedik açıklama acentelerin adeta rahat bir nefes almasını sağladı. Google'ın online sigorta satışı alanında başarısız olması şimdilik diğer büyük yatırımcıları korkutmuş olsa da, çok sayıda startup Google'ın boşluğunu doldurmaya başlıyor. Kısa bir süre sonra startup'ların Google'ın yarattığı etkinin çok daha büyüğünü oluşturduğunu görebiliriz.



9 CHUBB'IN SAHNEYE ÇIKIŞI

Geçtiğimiz yılın en önemli haberlerinden biri de ACE'in Chubb'ı satın alması olmuştu. Bu satın alma işleminden sonra Chubb ismiyle devam eden şirket dünyanın borsada işlem gören en büyük hayat dışı sigorta şirketi oldu. Şirketlerin tam olarak entegrasyonunun uzun bir süre alması beklense de, şu ana kadar birleşme tarafında bir sıkıntı yok gibi gözüküyor. Yeni Chubb'ın CEO'su Evan Greenberg, acenteler ve brokerle çalışırken önemli olanın devamlılık olduğunu söylüyor. Birleşmeden sonra Chubb, sunduğu küçük ticari hizmetleri genişletirken, sağlık ürünleri de piyasaya sunarak rekabet gücünü daha da artırdı.



10 REÇETELİ İLAÇ BAĞIMLILIĞI

Dünyada görülen opioid (ağrı kesici ilaçlarda da kullanılan afyon türevleri) kullanımındaki artış aileleri ve toplumları parçalamaya devam ediyor. Özellikle iş kazası sigortası yapan şirketler, işçilerin tedavi sırasında kullandıkları ilaçlara bağımlı olması nedeniyle gittikçe daha fazla sorun yaşamaya başladı. Sorunların önüne geçmek için sigorta şirketleri, opioid bağımlılığına yakalanma ihtimali olan işçileri belirlemek için sistemler geliştirirken, hükümetler de gereksiz reçete yazımını azaltmak için adımlar atıyor. İlaç şirketleri opioidlere alternatif yeni ilaçlar da geliştirmeye çalışıyor. Reçeteli ilaç bağımlılığının önüne geçmek çok zor olsa da, gösterilen çabanın bağımlılığın önlenmesi yönünde fark yarattığı kesin.



11 SÜRÜCÜ DİKKATİNİ AZALTAN UYGULAMALAR

Oto hasarlarının artması sigortacıların kârlarını da tıraşlıyor. Sigorta şirketleri fiyatları sürekli artırsa da, bazı sigortacılar bu fiyatların bile hasarları karşılamaya yetmeyeceğini savunuyor. Teknolojideki gelişmelere karşın, ölümlü trafik kazalarında artış kaydediliyor. Bu artışın nedenlerinden biri olarak sürücülerin dikkatini dağıtacak faktörlerin artması gösteriliyor. Akıllı telefon uygulamalarının son derece yaygınlaştığı 2016'da, akıllı telefon kullanımına bağlı kazalar da son derece arttı.



12 DRONE KULLANIMI

ABD hükümetinin insansız küçük hava araçları olan drone'larda kılavuz kuralları belirlemesiyle beraber sigortacıların da arasında bulunduğu kurumlar doğal felaketler ve benzeri senaryolarda drone'ların kullanışlılığını test etmeye başladı. Drone'ların üretimi ve kullanımıyla ilgili tartışmaların yapılabileceği bir zemin de kılavuz kuralların ortaya çıkmasıyla hazırlanmış oldu. Bu taraftaki diğer bir gelişme de ortalama yıllık %30 büyüyen bireysel drone pazarının 2016 yılında beklediği büyümeyi bulamaması ve başlıca drone üreticilerinin küçülmeye gitmesi oldu. Drone'larda bireysel tüketici pazarı her ne kadar küçülmeye başlasa da, sigortacılar drone'ların iş süreçlerine potansiyel katkısı hakkında iyimser davranmaya devam ediyor. Geçtiğimiz yıl AIG, AXA, Allstate gibi pek çok sigorta devi iş süreçlerine drone'ları entegre etmeye başladı. Perakende devi Amazon ise, ilk drone teslimatını bu yılın başında İngiltere'de gerçekleştirdi.



KÜRESEL ÇAPTA 2016 YILINDA YAŞANAN AFETLER, SİGORTALILIK ORANI DÜŞÜK BÖLGELERİ VURDU

158 milyar dolarlık hasarın 109 milyar doları sigortasız

2016 yılında gerçekleşen doğal afetler ve insan kaynaklı felaketlerin küresel ekonomik hasarı 158 milyar dolar civarında. Buna karşın, hasarın sadece 49 milyar doları sigortalı. Düşük sigortalılık oranına dair bir örnek veren Swiss Re, yıl içinde dünyanın en büyük sekizinci ekonomisi konumundaki İtalya'da depremler sebebiyle büyük yıkım yaşandığına, fakat ülkedeki konutların sadece %1'inin sigortalı olduğuna dikkat çekti.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr



2016'da en çok hasara yol açan felaket, Japonya'nın Kumamoto vilayetini vuran 7.0 büyüklüğündeki deprem oldu.

Swiss Re, 2016 yılında gerçekleşen doğal afetler ve insan kaynaklı felaketlere dair hasar tahminlerini açıkladı. Sigma tahminlerine göre, afetlerin küresel ekonomik hasarı 158 milyar dolar civarındaydı. Büyük depremler ve seller, 2016 yılındaki ekonomik hasarın bir önceki yıla göre daha yüksek olmasına sebep oldu. 2015 yılında afetlerin ekonomik hasarı 94 milyar dolardı.

Bir önceki yıl gerçekleşen 37 milyar dolarlık sigortalı afet hasarına kıyasla, 2016 yılındaki sigortalı hasar arttı ve 49 milyar dolar civarında gerçekleşti. Buna karşın, 2016'da sigortalı ve ekonomik hasar arasındaki uçurum, afetlerin çoğunun sigortalılık oranı düşük bölgelerde gerçekleştiğini ortaya koydu.

2016 yılında doğal afetlerin açtığı ekonomik hasar 150 milyar dolar, sigortalı hasarsa 42 milyar dolar oldu. Sigortalı hasar her ne kadar 2015 yılındaki 28 milyar dolarlık hasardan yüksek olsa da, son 10 yılın ortalaması olan 46 milyar doların aşağısında kaldı.

İnsan kaynaklı felaketler, 2016 yılında 8 milyar dolar ekonomik hasara sebep oldu. Bu hasarın 7 milyar dolarını sigorta sektörü üstlendi. 2015 yılında insan kaynaklı felaketler 12 milyar dolar ekonomik hasara yol açmıştı. Bu hasardan sigorta sektörüne düşen paysa 9 milyar dolar olmuştu.

2016'YA DEPREMLER DAMGASINI VURDU

2016, pek çok depremin gerçekleştiği bir yıldı. Bunların içinde en büyüğü, 16 Nisan'da Japonya'daki Kumamoto vilayetini vuran 7.0 büyüklüğündeki depremdi. Bölgede daha sonra da birçok artçı deprem görüldü. 137 kişinin hayatına mâl olan sarsıntılar, en az 20 milyar dolar ekonomik hasara yol açtı. Hasarın 5 milyar dolarını sigortacılar üstlendi. Kumamoto depremi, senenin en çok hasar veren felaketi olarak kayıtlara geçti.

Ağustos ayında, İtalya'da gerçekleşen bir deprem de birkaç küçük kasabayı yerle bir etti ve 299 kişinin yaşamını yitirmesine yol açtı. Daha sonra, ekim ayında gerçekleşen güçlü depremler de bölgede yıkıma sebep oldu, ancak bu depremlerde can kaybı yaşanmadı. Hükümet kaynakları, sadece ağustos ayında gerçekleşen depremin ekonomiye maliyetini 5 milyar dolar olarak açıkladı. Buna karşın, ağustostaki depremin sigortalı hasarı sadece 70 milyon dolar civarında kaldı.

'İTALYA'DAKİ KONUTLARIN SADECE %1'İ SİGORTALI'

Swiss Re Baş Ekonomisti Kurt Karl, deprem riskine karşı sigortalılık oranının yetersiz olduğunu ifade ederek, "Yüksek sigortasızlık oranları küresel bir sorun. Örneğin, İtalya dünyadaki en büyük sekizinci ekonomi. Buna karşın, ülkedeki konutların sadece %1'i depreme karşı sigortalanmış durumda. Bu yıl gerçekleşen depremlerin çoğunun verdiği hasarı toplum cebinden karşılamak zorunda kalacak" dedi.

EN YÜKSEK CAN KAYBI MATTHEW'DEN GELDİ

Ekim ayında, Karayipler'in doğusunda ve ABD'nin güneydoğusunda Matthew kasırgası büyük bir yıkım yarattı. Kasırganın ekonomik hasarı 8 milyar dolar, sigortalı hasarıysa 4 milyar dolar civarındaydı. Yılın en çok can kaybına yol açan felaketi de bu oldu. Çoğu

2016 ve 2015 yıllarındaki toplam hasarlar

(Milyar dolar)	2016	2015	Yıllık değişim %	Son 10 yılın ortalaması
Toplam ekonomik hasar	**158**	**94**	**68**	**175**
Doğal afetler	150	82	83	163
İnsan kaynaklı felaketler	8	12	-33	12
Toplam sigortalı hasar	**49**	**37**	**33**	**53**
Doğal afetler	42	28	51	46
İnsan kaynaklı felaketler	7	9	-23	7

2016 yılında en çok sigortalı hasara yol açan afetler

(Milyar dolar)

Ay	Sigortalı hasar(*)	Ekonomik hasar	Olay	Ülke
Nisan	5.0	20-40	Deprem	Japonya
Ekim	>4.0	8.0	Matthew Kasırgası	ABD ve Karayipler
Nisan	3.0	3.5	Dolu fırtınası	ABD
Mayıs/Haziran	2.9	3.9	Fırtına ve seller	Avrupa
Mayıs	2.8	3.9	Orman yangını	Kanada

(*) Sorumluluk hasarları hariç.

Son 10 yılda doğal afetlerin ve insan kaynaklı felaketlerin verdiği toplam hasarlar

Yıl	Toplam ekonomik hasar (milyar $)	Sigortalı hasar (milyar $)	Sigortalı hasar oranı
2016 (Tahmini)	158	49	%31
2015	92	37	%40.2
2014	110	35	%31.8
2013	140	45	%32.1
2012	186	77	%41.4
2011	370	116	%31.3
2010	218	43	%19.7
2009	62	26	%41.9
2008	269	52	%19.3
2007	70	28	%40

Haiti'de olmak üzere, kasırga sonucunda 733 kişi yaşamını yitirdi.
2016 yılında ABD'de şiddetli hava koşullarından kaynaklanan başka afetler de gerçekleşti. Bunlar arasında en çok hasara sebep olan, nisan ayında Teksas eyaletinde gerçekleşen dolu fırtınası oldu. Fırtınanın yarattığı ekonomik hasar 3.5 milyar dolar, sigortalı hasarsa 3 milyar dolar olarak kayıtlara geçti.
ABD, 2016'da sellerden de payını aldı. Ağustos ayındaki şiddetli yağış sonucunda Louisiana ve Mississippi eyaletlerinde gerçekleşen seller en önemlileriydi. Sellerin ekonomik hasarı 10 milyar doları bulurken, sigortalı hasar da 1 milyar dolar civarında gerçekleşti.
Avrupa ve Asya'da da sel olayları yaşandı. Mayıs ayının sonları, haziran ayının başlarında Avrupa'da yaşanan fırtınalar ve seller en çok Almanya ile Fransa'yı etkiledi. Fırtına ve sellerin yarattığı toplam ekonomik hasar 3.9 milyar dolar, ekonomik hasarsa 2.9 milyar dolar oldu. Asya'daysa, yıl boyunca görülen yoğun yağış Çin'de ve diğer ülkelerde sellere yol açtı. Yangtze Nehri boyunca gerçekleşen sel olayları en az 16 milyar dolar ekonomik hasar yarattı.





KANADA'DAKİ ORMAN YANGINI TARİHE GEÇTİ

Kanada'daki orman yangını da 2016'da büyük hasara yol açan bir başka felaketti. Yangının sebepleri hâlâ araştırılıyor, insan kaynaklı olabileceği de düşünülüyor. Sebebi ne olursa olsun, yangın başladıktan sonra Alberta eyaletindeki ormanlarda hızlı bir şekilde yayıldı. Yangın dolayısıyla Fort McMurray kasabası tahliye edildi ve bölgedeki birçok ev kül oldu. Ekonomik hasar 3.9 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Kanada'daki petrol üretiminin kalbi olan bölgede sigortalılık oranının yüksek olması sayesinde, hasarın 2.8 milyar dolarını sigorta sektörü üstlendi. Bu olay, sigorta tarihindeki en yüksek hasarlı orman yangını oldu. Aynı zamanda, Kanada sigorta sektörünün tarihindeki en büyük hasar da buydu.

2016 yılında büyük depremler atlatan İtalya'daki ilk deprem ağustos ayında gerçekleşen 6.2 büyüklüğündeki depremdi. Bu depremden en çok başkent Roma'nın yaklaşık 117 kilometre kuzeydoğusunda kalan Visso kasabası etkilendi. Ekim ayında gerçekleşen depremler ise sırasıyla 5.5, 6.1 ve 6.6 büyüklüğündeydi. Ağustostaki depremde hasar gören bölgelerin çoğu, İtalya'nın orta kesimini vuran bu depremlerden yine etkilendi.





Zorunlu Deprem Sigortası'na yeni tarife

Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimatı'na ilişkin tebliğ, Resmi Gazete'de yayınlandı. Düzenleme, 1 Ocak 2017'de yürürlüğe girdi.
Getirilen yeni düzenlemeyle, Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından yapı için verilen azami teminat tutarı artırıldı. Buna göre, Zorunlu Deprem Sigortası kapsamında bir mesken için verilebilecek azami teminat tutarı, yapı tarzı ayrımı yapılmaksızın 170 bin lira olarak belirlendi. Bu tutar, mevcut düzenlemede 160 bin lira olarak uygulanıyordu. Sigorta bedelinin hesaplamasında esas alınan metrekare bedellerinde de artışa gidildi. Bu çerçevede, çelik, betonarme, karkas yapılar için metrekare bedeli 750 liradan 800 liraya, yığma kagir yapılar için 540 liradan 575 liraya, diğer yapılar için de 275 liradan 295 liraya çıkarıldı.

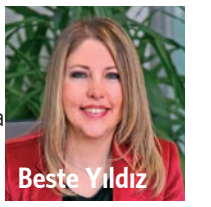


TOBB SAİK ekim toplantısı İstanbul'da yapıldı

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, 2017 yılının ilk Komite Toplantısı'nı İstanbul'da TOBB İstanbul Hizmet Binasında gerçekleştirdi. İcra Komitesi üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda; Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları, sigortaya konu asistans ürünlerinin sigorta acenteleri tarafından pazarlanması, kredi kartı yoluyla tahsilatı yapılan poliçelerde yaşanan güvenlik sorunları, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikayet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.

NN Hayat ve Emeklilik'te atama

NN Hayat ve Emeklilik'in Kurumsal İletişim ve Müşteri Deneyimi Müdürü Beste Yıldız, Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı oldu.
1998 yılında Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olan Beste Yıldız, 2006-2014 yılları arasında AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ta görev yaptı.


Beste Yıldız

Haziran 2014'te ING Emeklilik Ailesi'ne katılan Yıldız, Müşteri Deneyimi ve Pazar Araştırmaları Müdürlüğü ile Kurumsal İletişim sorumluluğunu da üstlendi.
Yıldız, 1 Ocak 2017 tarihi itibarıyla ise Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.

Hüseyin Kasap'tan Necmi Bulut'a tebrik ziyareti



TOBB SAİK üyelerinden Necmi Bulut, Kocaeli Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı oldu. Bu vesileyle yapılan tebrik ziyareti esnasında, TOBB SAİK üyeleri, Kocaeli Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi başkan ve üyeleri ile sigorta acenteleri dernek yöneticileri bir araya gelerek meslek ile ilgili istişarelerde bulundu. TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Bulut'u tebrik ederek, "Üyelerimizden Süleyman Özer Antalya Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı, Sami Akay da Gaziantep Ticaret Odası Muhasip YK üyesi oldu. Diğer arkadaşlarımızı gelecekte daha üst görevlerde görmeyi arzu ediyoruz" temennisinde bulundu.

1.1.2016-31.12.2016 dönemi sig

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S	Ge Sorumlu
ALLIANZ	108.608	4	1.477.317	1	732.144	2			872	5	11.581	4	49.197	3	446.915	3	218.284	4	2.616.228	1	1.742	5			80.
ANADOLU	132.021	1	405.694	4	899.455	1			26.322	2	78.783	1	81.973	1	755.997	1	318.983	3	1.580.540	3	33.702	2			140.5
AXA	50.017	10	252.010	5	678.189	3			617	7	7.410	7	35.390	6	507.031	2	155.548	10	1.776.871	2	43	12			71.7
MAPFRE	16.261	22	431.776	3	254.685	9			279	10	4.695	10	41.430	4	267.565	7	208.469	5	1.519.078	4	228	9			53.4
SOMPO JAPAN	13.404	23	43.581	12	376.883	5			467	8	1.858	14	26.517	9	163.840	10	165.626	9	1.403.116	5			2.436	2	22.7
AK	33.470	14	218.566	6	590.852	4			4.209	3	3.596	11	27.820	8	445.425	4	181.321	8	246.021	11	7.155	3			65.7
GÜNEŞ	30.042	15	118.626	8	258.014	8			68.709	1	19.984	2	20.824	11	269.267	6	199.334	6	269.369	9	75.938	1			26.0
ZİRAAT	121.350	3	12.924	19	131.806	15					2.017	13	1.070	27	220.603	8	746.378	1	86.625	19					5.
EUREKO	39.394	11	95.131	9	342.197	6			2.837	4	10.150	5	29.252	7	362.471	5	198.441	7	102.515	18	6.343	4			30.5
GROUPAMA	16.723	21	131.936	7	295.529	7					4.765	9	18.132	12	115.813	14	424.164	2	118.191	17					13.7
ZİRAAT HYT VE EMK	13.054	24																							
HALK	29.228	16	27.701	15	138.732	14			39	12	233	18	1.257	26	182.732	9	42.750	17	598.239	6	35	13			8.7
NEOVA	96.638	7	148	32	155.845	12			8	13			3.524	21	72.735	16	57.117	15	596.398	7	74	11			5.
HDI	26.431	18	9.219	20	251.903	10					3.297	12	63.341	2	138.379	12	80.131	12	256.060	10					25.
ERGO	12.723	25	77.545	10	235.446	11					13.379	3	41.227	5	113.261	15	59.630	14	242.878	12					21.
SS DOĞA	106.085	5	7.044	21	80.284	18							13.113	14	57.814	19	3.515	30	515.617	8					1.
ACIBADEM SAĞLIK VE HYT	3.466	39	728.475	2																					
RAY	5.394	32	15.246	18	86.930	17			758	6	7.703	6	10.767	15	117.203	13	111.746	11	183.087	13	184	10			24.9
ANADOLU HYT VE EMK	835	46																							
ZURICH	100.001	6	30.182	14	65.372	20					856	15	21.124	10	140.892	11	64.800	13	9.092	28					38.8
METLIFE	127.192	2																							
ALLIANZ YŞM VE EMK	5.005	35																							
GARANTİ EMK	3	55																							
HALK EMK	1.325	44																							
VAKIF EMK	62.482	8																							
ANKARA	6.380	28	30.877	13	73.469	19					177	19	2.166	24	52.420	21	17.708	23	126.495	16					4.4
AVIVASA (*)	52.388	9																							
AIG	35.032	12	21.637	16	20.739	26					758	17	17.586	13	65.969	18	38.852	19	8.312	29	1.332	6	232	3	74.
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	27.997	17																							
UNICO	6.114	31	5.154	23	139.166	13					818	16	8.367	17	70.134	17	21.709	21	19.111	25					17.0
TÜRK NİPPON	26.060	19	20.155	17	42.820	23					4	25	3.359	22	18.397	28	7.761	26	147.133	15					9.
AEGON EMK VE HYT	6	54																							
ETHICA	4.110	37	534	29	18.831	27					0	28	0	31	5.402	31	1.612	32	178.784	14			0	4	
GENERALI	6.152	30	2.127	24	47.361	22	11	1	348	9	55	21	2.806	23	52.699	20	15.830	25	62.425	23	617	8			5.0
LIBERTY	5.247	33	1.282	26	97.764	16					4	24	4.930	19	32.006	23	16.565	24	22.471	24					4.8
DUBAI STARR	4.684	36	1.620	25	57.014	21			79	11	150	20	4.535	20	44.983	22	43.661	16	1.943	30	1.218	7			17.8
SBN	24.975	20	6.257	22	7.144	30					28	23	1.524	25	22.714	25	18.801	22	78.725	20					1.
IŞIK	2.942	40	475	31	34.265	25							603	28	29.407	24	7.604	27	75.476	22					1.2
BNP PARIBAS CARDIF EMK	729	47																							
GROUPAMA EMK	34.692	13																							
NN HYT VE EMK	11.818	26																							
ALLIANZ HYT VE EMK	1.127	45																							
ACE EUROPE	7.518	27	622	28									8.960	16	22.283	26	39.029	18							35.
SS KORU	3.984	38			10.394	28					3	26	147	30	5.592	30	2.104	31	77.447	21					1.4
BNP PARIBAS CARDIF HYT	202	49																							
ORIENT	2.386	42	35	33	38.559	24					41	22	8.271	18	21.211	27	3.847	28	10.020	26					3.2
BNP PARIBAS CARDIF	6.235	29															23.777	20							
COFACE																									
EULER HERMES																									
DEMİR HYT	266	48	50.952	11																					
FİBA EMK (*)	71	52																							
ATRADIUS																									
TURKLAND	1.722	43	489	30	8.890	29					2	27	243	29	7.344	29	3.651	29	9.325	27					1.
KATILIM EMK VE HYT	5.231	34																							
AXA HYT VE EMK	79	51																							
TÜRK P & I											5.180	8											19.446	1	
MAPFRE YAŞAM	9	53	5	34																					
GULF	2.455	41	733	27	9	31									1.409	32	182	33	426	32					1.6
ASYA EMK	194	50																							
MAGDEBURGER	0	56	2	35	3	32							0	32	2	33	0	34	436	31					
EGE																									
HÜR																									
NEWLIFE YŞM																									
2016/12 ay toplamı	1.431.955		4.226.077		6.170.691		11		105.544		177.526		549.456		4.829.915		3.498.931		12.938.457		128.611		22.115		816.0
2015/12 ay toplamı	1.196.578		3.436.530		5.551.398		17		75.366		176.890		534.079		4.394.391		2.978.132		7.486.399		123.099		16.758		758.0
Artış oranı 2015/2016	19,67		22,98		11,16		-34,26		40,04		0,36		2,88		9,91		17,49		72,83		4,48		31,97		7

Geçtiğimiz yıl %30 büyüyen sigorta sektörünün reel büyümesi ise %20 oldu

2016 üretimi 40 milyar lirayı aştı

2016 yılı sigorta sektörü prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 30.5 artışla 40 milyar 489 milyon lira oldu. Bu büyümede prim üretimi % 72.8 oranında artan trafik sigortası önemli rol oynadı. Türkiye'de 10 milyar dolar seviyesinde seyreden yıllık prim üretimi -Ortalama ABD Doları kuru; 2.96 dikkate alındığında- geçtiğimiz yıl 13 milyar 679 milyon dolara ulaştı. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) verilerinde 2016 yılında 78 milyon 965 bin kişi olarak öngörülen nüfusa göre kişi başına düşen yıllık sigorta prim üretimi 173 doları aştı.

i sigorta şirketlerinin prim üretimi (bin TL)

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

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2016-12 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.
(*) Avivasa'nın 2016 yılı 12 aylık rakamları TSB'nin 11 aylık rakamları üzerinden tahmini olarak verilmiştir.

çları	S	Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2015/12 ay	S	Hayat dışı 2016/12 ay	S	A %	Hayat 2015/12 ay	S	Hayat 2016/ 12 ay	S	A %	2015 12 aylık genel toplam	S	2016 12 aylık genel toplam	S	A %	PP
uluk																										
		80.164	2					29.123	3	2.962	11	4.050.873	1	5.775.138	1	43						4.050.873	1	5.775.138	1	43	14,26
		140.549	1	1.554	9			19.226	4	9.261	6	3.610.674	2	4.484.060	2	24						3.610.674	2	4.484.060	2	24	11,07
		71.799	4					15.043	5	12.502	5	3.065.688	3	3.562.467	3	16						3.065.688	3	3.562.467	3	16	8,80
		53.477	6			1.189	8	1.566	17	1.566	18	2.110.573	4	2.802.265	4	33						2.110.573	4	2.802.265	4	33	6,92
436	2	22.799	13			5.113	2	5.088	11	5.427	7	1.063.474	8	2.236.156	5	110						1.063.474	8	2.236.156	5	110	5,52
		65.785	5	3.586	5	4.586	3	58.808	1	4.357	8	1.622.171	5	1.895.559	6	17	16	24	7	23	-54	1.622.187	5	1.895.566	6	17	4,68
		26.034	10			225	15	3.453	15	13.158	4	1.288.386	6	1.372.978	7	7						1.288.386	6	1.372.978	7	7	3,39
		5.130	21	2.880	6	50	22	4.923	12	2.104	16	932.355	10	1.337.860	8	43						932.355	10	1.337.860	8	43	3,30
		30.539	9	1.975	8			10.657	7	2.842	12	1.002.552	9	1.234.744	9	23						1.002.552	9	1.234.744	9	23	3,05
		13.755	17					7.751	8	3.842	9	1.114.561	7	1.150.601	10	3						1.114.561	7	1.150.601	10	3	2,84
												11.693	44	13.054	44	12	618.806	1	1.071.165	1	73	630.499	14	1.084.219	11	72	2,68
		8.743	19			218	16	5.575	9			757.374	12	1.035.484	11	37						757.374	12	1.035.484	12	37	2,56
		5.713	20			987	9	70	22	16.741	2	514.431	15	1.005.998	12	96						514.431	16	1.005.998	13	96	2,48
		25.333	11			-38	27			16.779	1	700.684	13	870.835	13	24						700.684	13	870.835	14	24	2,15
		21.517	14			264	13	1.275	19	2.427	15	902.818	11	821.572	14	-9						902.818	11	821.572	15	-9	2,03
		1.159	31			15	25			15.256	3	291.332	19	799.902	15	175						291.332	25	799.902	16	175	1,98
												518.018	14	731.941	16	41	4.343	22	7.779	20	79	522.361	15	739.720	17	42	1,83
		24.989	12			338	11	3.926	14	447	22	444.639	17	568.718	17	28						444.639	18	568.718	18	28	1,40
												444	52	835	51	88	402.108	3	500.565	2	24	402.552	20	501.400	19	25	1,24
		38.896	7			503	10	5.561	10	3.725	10	506.688	16	481.004	18	-5						506.688	17	481.004	20	-5	1,19
												89.164	31	127.192	29	43	231.930	6	350.043	6	51	321.094	23	477.235	21	49	1,18
												7.882	46	5.005	48	-37	432.827	2	452.029	3	4	440.709	19	457.033	22	4	1,13
												3	59	3	60	34	328.797	4	409.804	4	25	328.799	22	409.808	23	25	1,01
												1.310	50	1.325	49	1	316.439	5	395.346	5	25	317.749	24	396.671	24	25	0,98
												61.283	35	62.482	35	2	182.364	10	311.593	7	71	243.647	28	374.075	25	54	0,92
		4.484	24	-1.764	12	117	18	15	24	2.480	14	193.014	23	315.023	19	63						193.014	33	315.023	26	63	0,78
												45.690	38	52.388	37	15	217.767	7	255.837	10	17	263.457	26	308.225	27	17	0,76
232	3	74.532	3	1.281	10	5.986	1	14.067	6			342.278	18	306.314	20	-11						342.278	21	306.314	28	-11	0,76
												36.517	40	27.997	42	-23	217.628	8	273.821	8	26	254.145	27	301.817	29	19	0,75
		17.030	16	4.121	4	295	12	4.039	13	2.550	13	221.831	20	298.607	21	35						221.831	29	298.607	30	35	0,74
		9.910	18			16	24					110.338	28	275.615	22	150						110.338	41	275.615	31	150	0,68
												6	58	6	59	-5	195.617	9	272.264	9	39	195.623	32	272.270	32	39	0,67
0	4	237	32			21	23			820	19	0	63	210.351	23	0						0	62	210.351	33	0	0,52
		5.067	22	2	11	98	20	0	28	737	20	199.788	21	196.334	24	-2	1	25				199.789	30	196.334	34	-2	0,48
		4.883	23			109	19	54	23	1.578	17	158.771	25	186.895	25	18						158.771	35	186.895	35	18	0,46
		17.835	15	2.788	7	127	17	1.481	18	248	25	162.963	24	182.367	26	12						162.963	34	182.367	36	12	0,45
		1.315	28					379	20			125.264	27	161.862	27	29						125.264	39	161.862	37	29	0,40
		1.244	30			233	14	143	21	350	23	157.926	26	152.742	28	-3						157.926	36	152.742	38	-3	0,38
												111	54	729	52	558	145.613	11	148.651	11	2	145.724	37	149.380	39	3	0,37
												33.345	41	34.692	41	4	93.237	13	113.070	14	21	126.581	38	147.762	40	17	0,36
												11.519	45	11.818	45	3	85.995	14	131.772	12	53	97.514	42	143.590	41	47	0,35
												812	51	1.127	50	39	114.692	12	116.244	13	1	115.504	40	117.371	42	2	0,29
		35.391	8			1.242	7					94.723	30	115.045	30	21						94.723	44	115.045	43	21	0,28
		1.475	27			2.689	5			650	21	95.257	29	104.486	31	10						95.257	43	104.486	44	10	0,26
												80	55	202	54	153	85.924	15	101.129	15	18	86.003	45	101.331	45	18	0,25
		3.293	25			61	21	3.154	16	308	24	60.507	36	91.186	32	51						60.507	49	91.186	46	51	0,23
								39.459	2			61.511	34	69.471	33	13						61.511	48	69.471	47	13	0,17
				64.847	1							71.164	32	64.847	34	-9						71.164	46	64.847	48	-9	0,16
				53.714	2	4.050	4					65.018	33	57.764	36	-11						65.018	47	57.764	49	-11	0,14
												53.793	37	51.217	38	-5	5.111	21	4.471	21	-13	58.904	50	55.688	50	-5	0,14
												77	56	71	57	-8	23.400	16	52.462	16	124	23.477	53	52.533	51	124	0,13
				36.640	3							31.510	42	36.640	39	16						31.510	52	36.640	52	16	0,09
		1.255	29			1.899	6	13	25			41.053	39	34.833	40	-15						41.053	51	34.833	53	-15	0,09
												1.362	49	5.231	47	284	16.843	18	23.669	18	41	18.205	55	28.899	54	59	0,07
												116	53	79	56	-32	22.901	17	28.705	17	25	23.017	54	28.784	55	25	0,07
446	1	43	33									13.868	43	24.669	43	78						13.868	56	24.669	56	78	0,06
												41	57	14	58	-66	13.698	19	13.251	19	-3	13.739	57	13.264	57	-3	0,03
		1.688	26			0	26	10	26	0	26	4.123	47	6.913	46	68						4.123	59	6.913	58	68	0,02
												0	60	194	55	775.084	5.147	20	382	22	-93	5.147	58	576	59	-89	0,00
		0	34					1	27			0	61	444	53	0						0	63	444	60	0	0,00
												198.759	22	0	61	0						198.759	31	0	61	0	0,00
												2.285	48	0	62	0						2.285	60	0	62	0	0,00
												0	62	0	63	0	202	23				202	61	0	63	0	0,00
.115		**816.065**		**171.623**		**30.392**		**234.861**		**123.119**		**27.264.487**		**35.455.349**		**30,04**	**3.761.404**		**5.034.059**		**33,83**	**31.025.891**		**40.489.409**		**30,50**	
758		**758.010**		**185.239**		**29.154**		**226.583**		**95.864**				**27.264.487**					**3.761.404**					**31.025.891**			
1,97		**7,66**		**-7,35**		**4,25**		**3,65**		**28,43**				**30,04**					**33,83**					**30,50**			

REEL BÜYÜME SÜRÜYOR

2016'da sektör reel olarak büyümeyi sürdürdü. Geçtiğimiz yıl enflasyon TÜFE'de 8.53 olurken Türkiye Sigorta Birliği'nin verilerine göre sektör reel olarak yaklaşık yüzde 20 oranında büyüdü. 2016 yılında üretimin 35 milyar 455 milyon liralık bölümü hayat dışı sigortalardan, 5 milyar 34 milyon lirası da hayat sigortalarından elde edildi. Büyüme oranı elementerde % 30 olurken hayat sigortalarında % 33.8 olarak gerçekleşti. Branşlara göre üretim artışları kazada yaklaşık % 19.7, hastalık sağlıkta % 23, kara araçlarında % 11, yangın ve doğal afetlerde % 10, genel zararlarda %17.5 ve genel sorumlulukta % 7.6 oldu. 2016'da en çok prim üreten şirket 5 milyar 775 milyon lirayla Allianz oldu. Bu şirketi 4 milyar 484 milyon lirayla Anadolu Sigorta ve 3 milyar 562 milyon lirayla Axa Sigorta takip etti. Hayatta en çok prim üreten şirket 1 milyar 71 milyon lirayla Ziraat Hayat ve Emeklilik olurken, Anadolu Hayat Emeklilik 500 milyon lirayla, Allianz Yaşam ve Emeklilik 452 milyon lirayla bu şirketi izledi.



Finansal teknoloji alanında yükselen trend: InsurTech

Sigortacılık alanında gelişen teknolojiyle yıkıcı hizmetler ve çözümler sunan InsurTech'in (sigorta teknolojileri) büyük sigorta şirketlerini son derece zorlayacağı öngörülüyor. InsurTech, ürün tasarımından teknik analize, poliçe yönetiminden destek hizmetlerine varıncaya kadar pek çok alanda sektöre yeni çözümler getiriyor.

Gelişen teknolojiyi kullanarak müşteri ve müşteri memnuniyetini hizmet/servisin odağında tutan finansal teknoloji girişimlerinin (FinTech) sayısı her geçen gün artmaya devam ederken, bu girişimler diğer yandan bazı köklü finansal kuruluşların yerlerini sarsmaya da başlıyor. EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Müdürü Ali İziç, FinTech ekosistemi içinde yer alan sigorta teknolojilerinin sektöre etkilerini değerlendirdi:

FinTech adı ile tanımlanan şirketlerin dünya ölçeğindeki verilerini incelediğimizde, 2015 yılında yaklaşık olarak 15 milyar dolarlık yatırım almış olduğunu ve pazarda 4 bin 500'e yakın şirketin bulunduğunu görüyoruz. İlgili ve yeni kurulacak şirketler ile birlikte toplam yatırım rakamının 2016 yılı sonunda ise yaklaşık olarak 26 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor.

Bu ekosistemin içinde yer alan ve sigortacılık alanında gelişen teknoloji ile yıkıcı hizmetler ve çözümler sunan InsurTech şirketleri ise 2015 yılı sonunda yaklaşık olarak 2.7 milyar dolar yatırım aldı, şirket sayıları ise 400'e yaklaştı.

Sigortacılık sektörünün ise bankacılık ve telekom sektörlerinin arkasından geldiğini ve gelişim potansiyelinin olduğunu söyleyebiliriz. Bu durum özellikle InsurTech olarak adlandırabileceğimiz şirketlerin yükselmesine ve kullanıcılar tarafından tercih edilmesine neden oluyor.

Peki, InsurTech şirketleri neyi amaçlıyor? Sigortacılıkta değiştirmeyi ve yıkmayı istedikleri konular ve alanlar nelerdir? Hangi teknoloji etmenlerini kullanarak müşteriye ne gibi bir değer önerisi sağlıyorlar?

Bu sorulara cevap verebilmemiz için öncelikle gelişen teknolojiden bahsediyor olmamız gerekiyor.

Son günlerde hepimizin yoğun olarak duyduğu, tartıştığı ve hatta uygulandığını gördüğümüz bazı kavramlar artık günümüzün birer gerçeği olma yolunda ciddi bir gelişim gösteriyor. Bu teknolojik gelişmelere baktığımızda; nesnelerin interneti, giyilebilir teknoloji, blockchain, mobil cihazlar, robotlar, robot danışmanlar/chatbotlar, telematik, siber güvenlik çözümleri ve yapay zekâ gibi teknolojiler günümüz iş süreçlerini, hizmet anlayışını ve sigortacılık ürünlerine yıkıcı bir şekilde etki ediyor. Gelişen bu teknolojilerin sonucunda ise yeni iş yapış şekilleri ve tanımlar doğuyor; bunlara; paylaşım ekonomisi, kişiden kişiye çözümler (P2P), kullanım bazlı servisleri örnek verebiliriz.

InsurTech şirketleri ilgili her adımda yepyeni çözümler sunarak sigortacılık dünyasına etki ediyor. Bunlara örnek olarak;

Ürün Tasarımı: Bireysel sigortacılık ürünlerine baktığımızda gelişen ürünler olarak; kullanım bazlı araba (trafik + kasko), ev sigortaları, ferdi sigortalar, drone sigortaları, paylaşım ekonomisine yönelik, araç, ev, yat ve özel uçak sigortaları gibi yeni ürünler sunuluyor. Kurumsal tarafta ise siber güvenlik, sensör bazlı ev, işyeri ve lojistik araç sigortaları, internet işi yapan kurumlar için farklı çözümler, drone sigortaları, gibi ürünler geliştiriliyor.

Pazarlama ve Kanallar/Dağıtım: Teknolojinin gelişmesi ile birlikte müşteriye ulaşım kanalları ve temas noktaları da çoğaldı. Bir markette veya bir sosyal ağ platformu üzerinden müşteriye robot danışmanlar ile hizmet verip, sigorta ihtiyacının anında ve hızlı bir şekilde giderilmesi ve ilgili pazarlama aktivitelerinin yapılması örneğini verebiliriz. Telematik cihazı olan bir araçta, sigortalının belirttiği rota dışına çıkması halinde bulunduğu bölgenin kapsanması için otomatik uyarı gönderilmesi ve ürün satışının yapılması da önümüzdeki dönemde görebileceğimiz senaryolardan sadece birisi olacaktır.

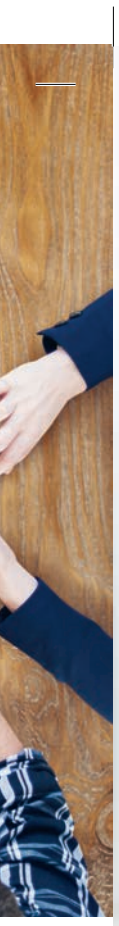
Teknik Değerlendirme: Analitik yetkinlikleri en üst düzeyde kullanan bu şirketler, teknik değerlendirme ve fiyatlama süreçleri kapsamında yenilikler ve rekabetçi çözümler sunuyor. Bunlara örnek olarak, sensör bazlı izleme araçlarını kullanan bireylere veya iş yerlerine indirimli ev/iş yeri sigortası, telematik yüklü araçları olan bir filo şirketine veya aracında telematik olan bir bireye indirimli veya kullanım bazlı fiyatlama ve teknik değerlendirme yapılması verilebilir.

Poliçe Yönetimi: Teknoloji gelişimi ile birlikte poliçe oluşturma/yönetimi ve servis işlemleri kolaylaşıyor ve hızlanıyor. Bunlara temel örnek olarak; müşterilerin çevrimiçi ve mobil kanallar üzerinden bir acente veya kişi ile iletişime geçmeden istediği şartlar ile poliçe oluşturmasını verebiliriz. Şirketler için ise bu self-servis hizmet sunması anlamına gelmekte olup oldukça önemli bir maliyet indirimi sağlıyor.

Hasar Yönetimi ve Destek Hizmetler: Değer zincirinde müşteri odaklılığının en çok görüldüğü alan hasar yönetimi alanıdır. Analitik, büyük veri ve telematik gibi araçlarla alanda oldukça önemli gelişmeler görülüyor. Başlıca örnekler; telematik yüklü olan bir aracın kaza yaptığı andan itibaren, kazanın şiddeti, aracın hasar durumu gibi veriler sigortacıya aktarılır, hasar süreci başlatılmış olur. Buna benzer bir süreç olarak sensörler ile desteklenen ev ve iş yerleri için de kullanılabilir. Hasar sürecinin sigortalı tarafından daha şeffaf, hızlı ve bilgilendirici bir akışı içerisinde oluşturulması kapsamında tüm süreç mobil kanallar üzerine taşınabiliyor. Bu şekilde self servis kavramında sigortalıların her an bilgilendirilmesi sağlanıyor.

GİRİŞİMLER ŞİRKETLERİ ZORLAYACAK

"Sigorta sektörü hala gelişmekte gibi görünse de, ilerleyen teknoloji ile birlikte girişim sayısı ve çözümlerinin gücü her geçen gün artıyor. Yakın bir gelecekte bankacılık ve telekom sektörlerinde gördüğümüz gibi InsurTech alanında faaliyet gösteren girişimlerin büyük sigorta şirketlerini oldukça zorlayacağını öngörüyoruz. Bu alanda trend ve gelişmelerin dikkatli izlenmesine ve aksiyonların doğru zamanda alınması, büyük sigorta şirketleri için önem arz edecektir."





• 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

SİGORTA ACENTELERİ DERNEĞİ (SAB) BAŞKANI DOĞAN ŞEN:

Acente Asist AA+ projesini tüm acenteler desteklemeli

SAB Başkanı Doğan Şen, Acente Asist AA+ projesini tüm acenteler olarak desteklemeleri gerektiğini vurguladı. Projeyle acenteye yeni bir gelir kapısı yaratıldığını ifade eden Şen, "Bu proje sonucunda acentenin fatura keserek, yaptığı hizmetlerin karşılığını alabilecek olması çok önemli" dedi.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Doğan Şen, Assist Line firmasının acentelerin satışına sunduğu Acente Asist AA+ projesini desteklediklerini ifade etti.
SAB olarak yaklaşık 1 yıl önce asistans hizmet sağlayan başka bir şirketle benzer ürün ve ürünler çıkartmak için harekete geçtiklerini belirten Şen, "Bahsettiğim asistans firmasına projemizi sunduk ve hayata geçirebilmek için bir komisyon kurduk. Üç kez toplandık, ancak asistans şirketiyle son aşamaya gelindiğinde, asistans şirketinin isteksiz davranması sonucu projemiz hayat bulamamıştı. İçimizde ukde kalan projemizden TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap'a bahsettiğimde kendisi ilgilenerek yerli bir asistans firmasıyla görüşerek bunu çözebileceğini söyledi. Gerçekten de Assist Line firması ile görüşmeler sonuçlanarak bu ürünün çıkması sağlandı" diye konuştu.
Öncelikle bu ürünün proje sahibi olarak SAB ile iftihar ettiğini dile getiren Doğan Şen, bu projenin hayata geçirilmesinde emeği geçen SAB Yönetim Kurulu'na ve komisyonda yer alan arkadaşlarına teşekkür etti. Şen, "Ancak, bu projenin geliştirilmesinde çok ciddi efor sarf eden Hüseyin Kasap'a, Assist Line Yönetim Kurulu Başkanı Metin Öztürk'e ve bu projenin yasallaştırılmasında emek veren Müsteşar Yardımcımız Dr. Ahmet Genç'e teşekkür etmeyi de derneğim ve şahsım adına bir borç bilirim" dedi.
Acente Asist AA+ projesini tüm acenteler olarak desteklemeleri gerektiğini vurgulayan Doğan Şen,



şunları söyledi:

'YENİ BİR VİZYON'

"Çünkü bu proje acenteye yeni bir vizyon katıyor. Proje, acentenin serbest iradesiyle mesleğini icra etmesinin kapısını açması bakımından çok önemli. Acente bundan böyle mesleğini icra ederken kendi ürettiği bir ürünü satabilecek. Kazanacağı komisyon için bir tacir gibi fatura kesebilecek. Acentenin fatura keserek, yaptığı hizmetlerin karşılığını alabilecek olmasını çok önemsiyorum."
Acentenin, başka hangi hizmetleri için fatura kesebileceğini sorgulayan Doğan Şen, fatura kesmek için şu alternatifleri saydı:
"1. Risk analizi yapıyoruz, tesisin eksikliklerini tespit ediyoruz. Sigortalanabilmesi için koruma önlemlerini anlatıyoruz ve danışmanlık yapıyoruz.
2. Müşterimiz olmayan kişilere MTV için kasko bildirim formunu düzenliyoruz.
3. Trafik sigortası iptal iade işlemleri yapıyoruz.
4. Trafik kazalarında tutanak tutmaya gidiyoruz.
5. Fon yönetiyoruz."

'ACENTELERİN VERECEĞİ HİZMETLER ÇEŞİTLENECEK'

Değişen koşullarda acentenin yapacağı hizmetlerin çeşitleneceğini kaydeden Şen, "Çok yakında, acenteler olarak finansal ürünlerin satışına aracılık edebilecek; tüketici kredisi, kredi kartı pazarlaması yapabileceğiz" dedi.

'BU ÜRÜNLERİ BENİMSEMELİYİZ'

"Acente Asist AA+ projesini tüm acenteler olarak desteklememiz gerekiyor, çünkü özellikle sadece trafik sigortası ya da DASK poliçesi yaptırıp, asistans hizmetlerin nimetlerinden faydalanamayan kişilere bu imkanı sunuyor olması yeni bir pazar yaratmaktadır. Gayet tabii bu ürünü satacak acente için yeni bir gelir kaynağı oluşturması açısından da çok değerli" diyen Şen, sözlerini şöyle tamamladı: "Asist AA+ ürünü bir ilk. Bundan sonra alternatif paketler hazırlanmalıdır. Bu paketlerde sürücü desteği, ev hanımlarının işlerini kolaylaştıracak hizmetler vb. olabilir. Bunların hepsi ihtiyaca göre geliştirilmelidir. Ancak biz acenteler olarak, bu ürünleri benimseyerek satışını ciddi adetlerde yapmalıyız."





TOBB SAİK'ten trafik sigortalılarına destek hizmet

ACENTE ASIST AA+

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) hem sigortalıya hem acenteye kazandıracak bir projeye imza attı. Asistans Şirketleri Derneği'ne üye tek yerli şirket Assist Line'ın hizmet verdiği bu proje, 18 Ocak Çarşamba günü İstanbul Taksim'deki Grand Hyatt Otel'de gerçekleştirilen basın toplantısıyla duyuruldu.
Toplantıda TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez, Assist Line Yönetim Kurulu Başkanı Metin Öztürk ve Assist Line Genel Müdür Vekili Serdar Tufan ve ürünü acentelere ve basına tanıttı.
Yapılan işbirliği kapsamında, acenteden trafik sigortası poliçesi alanlara 59 TL'ye yol yardımından, ev yardımına birçok hizmet sunuluyor. 'Acente Asist AA+' trafik yardım, konut yardım, sağlıkta avantajlar, hukuksal danışma, acil yardım ve tıbbi danışma gibi Assist Line tarafından sağlanan pek çok hizmeti kapsıyor.

'SİGORTA PAZARINI BÜYÜTÜR'

10 milyon aracın kaskosu olmadığını ve bu yüzden destek hizmetlerinden yoksun kaldığını belirten Hüseyin Kasap, "Zor koşullarda ekonomik faaliyetlerini sürdürmeye çalışan sigorta acentelerinin müşterilerine farklı ürün ve hizmetler sunmasının yollarını uzun süredir arıyorduk. Sigorta poliçesinden bağımsız olarak acentenin asist ürünü satmasına imkan veren Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün 23.12.2016 tarihli yazısı pek çok destek hizmetinin müşteriye sigorta acentesi kanalı ile sunulmasının önünü açıyor. İnanıyoruz ki, Acente Asist AA+ hizmetini satın alan ve faydalarını gören müşteriler, sağlık, kasko ve konut sigortalarına da yönelecektir. Çok uygun bir ücretle verilen bu destek hizmetin sigorta bilincini artırıp sigorta pazarının büyümesine de katkı sağlayacağını düşünüyoruz" dedi.

TRAFİK YARDIM

Trafik yardım kapsamında; kaza halinde aracın çekilmesi, aracın vinç ile kurtarılması, aracın kullanılamayışı nedeniyle konaklama, daimi ikametgâha geri dönüş veya yolculuğa devam seyahati, aracın emanet ve muhafazası gibi hizmetler sunuluyor. Yaralanma veya hastalık durumunda nakil, taburcu olduktan sonra daimi ikametgâha dönüş, yapılacak tedavi nedeniyle aile üyelerinden birinin seyahati ve konaklaması ile acil mesajların iletilmesi gibi ek ferdi hizmetler de bulunuyor.

KONUT YARDIM

Konut yardım ise tesisat, elektrik, cam ve anahtar işlerini kapsıyor.

SAĞLIKTA AVANTAJLAR

Türkiye genelinde 2500'den fazla kurumda geçerli olan sağlıkta avantajlar paketiyle özel hastaneler, poliklinikler, tanı merkezleri, doktor muayenehaneleri, görüntüleme merkezleri, laboratuvarlar, fizik tedavi ve rehabilitasyon merkezleri, eczaneler ve optikleri kapsayan geniş ağda özel avantajlar sunuluyor. Anlaşmalı sağlık kurumlarında %5 - %40 arasında değişen, eczanelerde ilaçta ortalama %3.5, kozmetik ürünlerinde %10 oranında indirim avantajıyla hizmet sağlanabiliyor.

ACİL TIBBİ YARDIM VE DANIŞMANLIK HİZMETLERİ

Acil Tıbbi Yardım kapsamında 32 acil durum parametresi dahilinde belirli limitlerde ambulans hizmeti ücretsiz olarak veriliyor.
Tıbbi danışma çerçevesinde sigortalıya acil tıbbi danışma desteği sağlanıyor. Ayrıca, sigortalının veya birlikte ikamet ettiği yakınının karşılaştığı her türlü sağlık problemiyle ilgili bilgi veriliyor. Doktor, uzman doktor, diş hekimi, hastane, teşhis merkezleri, eczane ve nöbetçi eczane isimleri, adresleri ve telefon numaraları bildiriliyor.
Hukuksal danışma hizmeti kapsamındaysa sigortalının Assist Line acil yardım hattını araması ve hukuki işlemler hakkında bilgi almak maksadıyla talepte bulunması halinde, uzman avukat ile sigortalı arasında konferans görüştürme yapılarak gerekli bilgilendirmeye aracı olunuyor.

7/24 HİZMET

Proje kapsamında Assist Line yeni bir yazılım geliştirdi. Yazılım üzerinden acenteler kendilerine verilen şifreyle sisteme girip gerekli bilgileri doldurduğu ve müşteri online Sanal POS cihazı üzerinden ödeme yaptığı anda bu ek hizmetlere hak kazanıyor ve hizmet paketiyle ilgili bir belge alıyor. Ürün, satıldığı andan itibaren 1 yıl süreyle geçerli oluyor. 'Acente Asist AA+' müşterileri, (0212) 334 2020 numaralı telefonu arayarak günün her saati 7/24 bu hizmetlerden faydalanabiliyorlar.



Serdar Tufan, Metin Öztürk, Hüseyin Kasap ve Mevlüt Söylemez toplantıda basına ve acentelere projeyi tanıttılar.



TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin Assist Line ile geliştirdiği proje kapsamında, acenteden trafik sigortası alanlar, 'Acente Asist AA+' ile yolda kalmayacak.



İklim değişikliği, sektörü ‘kara kara’ düşündürüyor

Dünya genelinde son yıllarda en çok konuşulan konuların başında gelen “İklim Değişikliği” sigorta sektöründe de risk basamaklarında hızla yukarılara tırmanıyor. İklim değişikliğinin mal, ürün, büyükbaş hayvan, iş aksaması, otomobil ve sağlık sigortalarındaki hasarlar üzerinde doğrudan etkisi olmakla birlikte, sigorta sektörünün kârlılığını ve iş modelini tehdit edecek etkileri de oluyor.

Gün geçmiyor ki ülkemiz ya da dünyanın herhangi bir bölgesinde doğal afet kaynaklı haberlerle karşılaşmayalım. Bunun en önemli nedeni ise son yıllarda gündemin ilk sıralarına yerleşen “İklim Değişikliği” konusu. İklim değişikliğinin yarattığı en acı tablo ise artık coğrafi konum ve zamanlama tahminlerinin dışında yaşanan sel, fırtına gibi doğa olaylarının ciddi oranda artmaya başlaması. Bunun en son örneğini kısa süre önce Mersin ilimizde yaşadık. Mersin’e yıl genelinde yağması gereken yağışın 3 gün gibi kısa sürede yağması ile kentin sosyal ve ekonomik yapısı büyük hasar gördü. İşte bu ve benzeri doğal afetler sigorta sektörünü “kara kara” düşündürmeye başladı.

TSB’NİN 2010 YILI RAPORU GÜNCELLİĞİNİ KORUYOR

Yapılan araştırmalar gösteriyor ki iklim değişikliğinin sonuçlarına ilişkin sorumluluk taşıması nedeniyle sigorta sektörü iklim değişikliğinden doğrudan etkileniyor. Türkiye Sigorta Birliği’nin (TSB) İklim Değişikliği İle Mücadele ve Sigorta Sektörünün Katkısı başlıklı 2010 yılında yayınlanan raporu güncelliğini korurken, raporda “İklim değişikliğinin sigorta sektörü üzerindeki en önemli etkisi, sigortalı hane halkları, çiftçiler, enerji sağlayıcılar vb. grupların karşılaştıkları finansal kayıpların tazmin edilmesinde sektörün sahip olduğu kilit konum nedeniyle hasar ödemelerinde artış meydana gelmesidir. İklim değişikliğinin mal, ürün, büyükbaş hayvan, iş aksaması, motor ve sağlık sigortalarındaki hasarlar üzerinde doğrudan etkisi olmakla birlikte, sigorta sektörünün kârlılığını ve iş modelini tehdit edecek dolaylı etkisi de olmaktadır. Daha da önemlisi, iklim değişikliği önümüzdeki on yıllarda sigorta sektöründe bir paradigma değişikliğine de neden olacak; sektör finansal işlemlerini (fonlama, risk azaltıcı teknikler), işleyişe ilişkin yöntemlerini (sigorta ve hasar) ve genel faaliyetlerini düzenleyici gelişmelerle piyasadaki gelişmelerin yarattığı zorluklarla başa çıkabilecek şekilde değiştirmek zorunda kalacaktır. İklim değişikliği ile sıklığı ve şiddeti giderek artan aşırı hava olaylarının birçok sigorta üzerinde etkili olması beklenmektedir. Buna göre mal sigortası en kırılgan sigorta olup diğer sigortaların da iklim değişikliği ve doğal afetlerden geniş çapta etkilenmesi öngörülmektedir.” denilmişti.

Sigortacı Gazetesi olarak gündemin ilk sıralarında yer alan “İklim Değişikliği”nin sektöre etkilerini sigorta şirketlerinin risk departmanlarına sorduk. Risk departmanı yöneticileri, iklimin gelecekte, nasıl bir değişim göstereceğinin iyi hesaplanması ve bu değişimin hasar sıklığı, hasar maliyetleri, ortalama hasar miktarı ve sigorta şirketlerinin karşı karşıya kalacağı risklere karşı gerek reasürans gerekse sermaye yeterliliklerinin üzerinde çalışmalarının acilen gündeme alınması gerektiğinin altını çiziyorlar.

Generali Sigorta Otodışı Teknik Müdürü Gökhan Yıldırım :

SEL VE BENZERİ TEMİNATLARI TEK POLİÇEDE SUNMAK YANLIŞ OLUR

YILDIRIM, ARTAN DOĞAL AFETLERLE BİRLİKTE, SEL VE SU BASKINI YA DA BAŞKA BİR TEMİNATI TEK POLİÇE OLARAK SUNMANIN MÜŞTERİLERİN LEHİNE DEĞİL ALEYHİNE OLACAĞINI SÖYLEDİ.

Generali Sigorta Otodışı Teknik Müdürü Gökhan Yıldırım, önümüzdeki yıllarda da doğal afetlerin şiddeti ve çeşidi artarak devam edeceğinin öngörüldüğünü belirterek, "İlk olarak doğal afetler ile yaşamayı öğrenmeliyiz. İkincisi ise istisnasız tüm sınai, ticari ve konut rizikolar için tüm tüketicilerin doğru ve eksiksiz poliçe almasını sağlamak ve olası felaketlere karşı önlem almaları konusunda sigortalılarımızı da sürece dahil etmeliyiz" dedi.
Gökhan Yıldırım, öncelikle tarih boyunca iklim şartlarının çeşitli ölçülerde değiştiğinin kabul edilmesi gerektiğini belirterek şunları söyledi: "Bu değişimin bir kısmı olağan değişimler olsa da büyük bir kısmı olağandışı bir durumdur. Bununla beraber yapılan birçok araştırma hava ve okyanus sıcaklığının arttığını, kar ve buzulların yaygın bir şekilde eridiğini ve deniz seviyelerinin yükseldiğini göstermektedir. Tropikal iklimin etkisini artırmasıyla birlikte sel ve su baskını, fırtına ve hortumlar gibi doğa olaylarıyla daha sık karşılaşmaya başlıyoruz. Sorunuzu bu kapsamda değerlendirecek olursak önümüzdeki yıllarda da doğal afetlerin şiddeti ve çeşidi artarak devam edecektir.
Bu nedenle tüm doğal afetleri bir havuzda birlikte ya da ayrı ayrı değerlendirme imkanı çok doğru olmayacaktır. Biz ayrı bir havuzdan öte öncelikle iki konuyu çok önemsiyoruz. Bu konulardan birincisi doğal afetler ile yaşamayı öğrenmek. Yaşanan kötü tecrübelerden ders alarak aynı durumlarla bir daha karşılaşmamayı sağlamamız gerekiyor. İkinci konu ise istisnasız tüm sınai, ticari ve konut rizikolar için tüm tüketicilerin doğru ve eksiksiz poliçe almasını sağlamak ve olası felaketlere karşı önlem almaları konusunda sigortalılarımızı da sürece dahil edebilmek. Eğer bu iki konuda başarılı olabilirsek doğal afetlerin hem ülkemize hem de sigorta sektörüne daha az zarar vereceğini düşünüyorum."

MERSİN'İN ZARARI 217 MİLYON LİRAYI BULDU



Ülkemizde halen daha birçok rizikonun sigortasız durumda olduğuna dikkat çeken Yıldırım, "Sel ve su baskını ya da başka bir teminatı tek poliçe olarak sunmak müşterilerin lehine değil aleyhine olacaktır. Öte yandan doğal afetler yangın dışında en çok kasko branşını etkiliyor. En son Mersin ilinde yaşanan sel hasarı bunun için örnek olarak verilebilir. Mersin'de yaşanan sel felaketinde 851 ev ve iş yeri, 331 araç zarar gördü. Sadece şehir merkezinde 47,5 milyon zarar oluştu. Tarımsal alanları ve tüm ilçeleri dahil ettiğimizde bu felaketin faturası 217 milyon liraya ulaşıyor. Ayrıca zorunlu sigorta olmakla beraber Tarsim'in tarım alanlarında bulunan ürünlere doğal afetler nedeni ile gelecek zararlar kapsamında 2006 yılından günümüze kadar ciddi rakamlar ödediğini unutmamak gerekir"dedi.

SEL VE SU BASKINI RİSK HARİTAMIZI GÜNCELLİYORUZ

Generali Sigorta olarak iklim değişikliğine yönelik tüm bilimsel verileri takip etmeye çalıştıklarını söyleyen Gökhan Yıldırım; "Sel ve su baskını risk haritamızı güncelliyoruz. Bu çalışmalar sonrasında da fiyat ve şartlarımızı belirlemeye çalışıyoruz. İklim değişiklikleri nedeniyle doğal afetler ile daha sık karşılaşacağız. Dolayısıyla bu hasarların hem şiddeti hem de frekansı giderek artacaktır. Ülke ve sektör olarak gerekli önlemleri almazsak bundan 10 yıl sonra da aynı konuları konuşacağımızı düşünüyorum" dedi.

Turkland Sigorta Teknik Koordinatörü Zeynep Azim:

TÜM DOĞAL AFETLERİ İÇİNE ALAN BİR HAVUZ OLUŞTURULABİLİR

AZİM, İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNİN SON DERECE CİDDİYE ALINMASI GEREKTİĞİNİN ALTINI ÇİZEREK, "DASK GİBİ TÜM DOĞAL AFETLERİ İÇİNE ALAN BİR HAVUZ OLUŞTURULABİLİR" DEDİ.

Turkland Sigorta Teknik Koordinatörü Zeynep Azim, sigorta şirketlerinin iklim değişikliklerinden en çok etkilenen kurumlar olduğunu belirtti. "İklim değişiklikleri sonucunda oluşan zararların büyük bir oranı sel nedeni ile oluşan hasarlar olsa da konu sadece sel riskiyle sınırlı değildir" diyen Azim, iklim değişiklikleri nedeni ile oluşan fırtına, kasırga, dolu, toprak kayması, kar, çığ düşmesi gibi doğa olaylarının önemli riskler arasında olduğunun altını çizdi.
Tüm doğa olayları içerisinde, sel ve fırtınanın en sık görülen ve en maliyetli hava olayları olduğuna dikkat çeken Azim sözlerini şöyle sürdürdü: "Deprem dışında, iklim değişikliğinin yol açtığı ekonomik kayıpların önemli bir bölümü muafiyetli de olsa sigortacılar tarafından karşılanmaktadır. Bu konuya, pek çok ülkede devlet müdahalesi görülmemekte ve doğal afetlere ilişkin sigortalar ihtiyari olmakla beraber, bazı ülkelerde de zorunlu sigorta ve devlet müdahalesini bir araya getiren sistemler ortak olarak kullanılmaktadır. Ülkemizde de, binalarda deprem sonucu meydana gelebilecek maddi zararların karşılanmasını teminen yaptırılmakta olan zorunlu deprem sigortası gibi, tüm doğal afetleri içine alan bir havuz oluşturulabilir veya aynı havuz içinde konu değerlendirilebilir."

DASK TEMİNATLARI ARTARSA YANGIN ÜRETİMİ AZALIR

6305 Sayılı Doğal Afetler Kanunu ile Zorunlu Deprem Sigortası teminatının DASK kurumu tarafından sağlandığını hatırlatan Zeynep Azim, "Bu kanunda 'Sigorta şirketlerince teminat verilememesi durumunda deprem, sel, yer kayması, fırtına, dolu, don, çığ düşmesi ve benzeri doğal afetler için kamu yararı açısından gerek görülmesi hâlinde sigortacılık ilkeleri gözetilerek Kurum tarafından sigorta veya reasürans teminatı verilebilir' denmektedir. Kanun buna açık ama sigorta şirketlerinin buna hazır olmadıklarını düşünüyorum. Zira deprem sigortasıyla yangın üretiminde önemli bir kayba uğrayan sigorta şirketleri, bu teminatların da havuza dahil olmasıyla yangında daha fazla üretim kaybı yaşayacaklardır. Bu kadar teminat, havuz tarafından zorunlu olarak verildikten sonra kişiler başka bir yangın poliçesi maliyetini taşıyamayacaklardır. Devlet, sigorta şirketlerinin bu teminatları su,numuna müdahale etmeyip, belirli risklerin sigortalanmasını zorunlu hale getirirse, tüm taraflar için daha faydalı bir sonuca ulaşılabilir" dedi.
Artan doğal afetlerin, birinci sırada yangın sigortalarını etkilediğine değinen Azim, "Bununla beraber, mühendislik sigortalarını da çok fazla etkilemektedir. En son Mersin'deki doğa olayları, mühendislik ve tarım sigortacılığına büyük zarar verdi" diye konuştu.



DEĞİŞİM SÜRECİNİ ACİLEN GÜNDEME ALMALIYIZ

İklim değişikliğinin sigortacılıkta son derece ciddiye alınması gereken bir konu olduğunun altını çizen Turkland Sigorta Teknik Koordinatörü Zeynep Azim, "İklimin gelecekte, nasıl bir değişim göstereceğinin iyi hesaplanması ve bu değişimin hasar sıklığı, hasar maliyetleri, ortalama hasar miktarı ve sigorta şirketlerinin karşı karşıya kalacağı risklere karşı gerek reasürans gerekse sermaye yeterliliklerinin üzerinde çalışmalarının acilen gündeme alınması gerekmektedir. Çünkü değişim süreci hızlanmıştır." diye konuştu.

Trafik kazasındaki sağlık hizmeti GSS kapsamına alındı

Hazine Müsteşarlığı "Trafik Kazaları Nedeniyle İlgililere Sunulan Sağlık Hizmet Bedellerinin Tahsiline İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik"te yeni bir düzenlemeye gitti ve bundan böyle trafik kazası nedeniyle alınan sağlık hizmetleri genel sağlık sigortası kapsamına alındı.
Resmi Gazete'nin 31 Aralık 2016 tarihli sayısında yayınlanan değişikliğe göre ilgili yönetmeliğin 4'üncü maddesinin birinci fıkrası: "Trafik kazaları sebebiyle üniversitelere bağlı hastaneler ve diğer bütün resmi ve özel sağlık kurum ve kuruluşlarının sundukları sağlık hizmet bedelleri, kazazedenin sosyal güvencesi olup olmadığına bakılmaksızın genel sağlık sigortalısı sayılanlar için belirlenen sağlık hizmeti geri ödeme usul ve esasları çerçevesinde Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından karşılanır." şeklinde değişti. Önceki yönetmelikte genel sağlık sigortası ibaresi yoktu. Yeni yönetmelik 31 Aralık 2016 tarihi itibarıyla yürürlüğe girdi.



AvivaSA, Otomatik Katılım'a hızlı başladı



11.8 milyar TL fon büyüklüğü ve yüzde 19.4 pazar payıyla, BES fon büyüklüğünde sektörün ilk sırasında yer alan AvivaSA; Otomatik Katılım'ın ilk 16 gününde, aralarında ülkemizin dev holdinglerinin de yer aldığı 115 adet şirket tarafından tercih edilerek, yeni uygulamaya da iddialı bir giriş yaptı.
AvivaSA Emeklilik ve Hayat, yılbaşı itibarıyla başlayan BES'te Otomatik Katılım ve 2016-2017 ile ilgili değerlendirme ve hedeflerini kamuoyuyla paylaştı. Sabancı Holding'de gerçekleştirilen toplantıya, Sabancı Holding Sigorta Grup Başkanı Haluk Dinçer ve AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ın yeni CEO'su Fırat Kuruca katıldı.



Eşsiz Boğaz manzarasına karşı keyifli bir yemek...

Geçen ay yazarlar yemeği için Gümüşsuyu'ndaki Topaz Restaurant'ta buluştuk. Burası daha önce de geldiğimiz klasik mekânlarımızdan biri. Topaz'ın en büyük özelliği, adeta çerçevelenmiş gibi duran Boğaz manzarası. Resimde de gördüğünüz gibi, sağda Bezmi Alem Valide Sultan Camii'nin minaresi, manzaranın ortasında biraz ilerideki Dolmabahçe Sarayı ve ünlü saat kulesi, gerisinde Boğaz Köprüsü ve uzayıp giden Boğaziçi…
Boğaz o gün oldukça durgundu ve rengi de açık maviydi. Martılar ve karabataklar rutin yaşamlarını sürdürüyordu Boğaz'da. Beşiktaş-Üsküdar ve Beşiktaş-Kadıköy vapurları ve motorları belli aralıklarla suları köpürte köpürte gidip geliyordu. Eşsiz bir manzara duruyordu önümüzde.
Geçen ayki yemekte konuklarımız, Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, Genel Müdür Yardımcıları Ender Şenol, Adem Duman, Mithat Şahin, Genel Müdür Yardımcısı Vekili Cenk Torgalöz ile Kurumsal İletişim Birim Müdürü Örge Doğan'dı.
Topaz'ın mutfağı da en az manzarası kadar ünlü. Mutfağında modern Akdeniz yemekleri ile Osmanlı lezzetlerini harmanlayarak müşterilerine sunuyor Topaz. Biz de konuklarımızla birlikte, nefes kesen Boğaz manzarası eşliğinde Topaz'ın lezzetli yemeklerini zevkle yedik. Oldukça keyifli bir yemekti. Sohbet de, bazen geçmişe gidip, bazen günümüze gelerek yemek boyu neşeyle sürdü.
(M. Emin Özcan)

Hazine: Otomatik BES'te işveren menfaat sağlayamaz

Hazine Müsteşarlığı, otomatik katılımla ilgili bir uyarı yayınladı. Yapılan açıklamada, emeklilik şirketi seçiminde hizmet kalitesinin ve çalışana sağlanan avantajların dikkate alınması gerektiği belirtildi. İşverenin, şirket seçimi sebebiyle şirketten komisyon dahil hiçbir şekilde maddi menfaat sağlayamayacağı gibi, şirketim de işverene bu şekilde bir teklifte bulunamayacağının altı çizildi.

Işık Sigorta Tarım Kredi Kooperatifleri'nin

Işık Sigorta'nın satışı için yapılan ihalede 34 milyon 500 bin TL'lik nihai teklif veren Tarım Kredi Kooperatifleri ile Asya Katılım Bankası AŞ Yönetimi arasında devir sözleşmesi imzalandı. Işık Sigorta'nın Bank Asya'ya ait hisselerinin satışı için gerçekleştirilen açık ihale ve pazarlık sürecinde Tarım Kredi Kooperatifleri 34 milyon 500 bin TL ile nihai fiyat teklifini verdi. Fon kurulunun 2017/2 sayılı kararıyla ihale onaylandı. Tarım Kredi Kooperatifleri'nin internet sitesinde yer alan açıklamaya göre, ihalenin onaylanmasının ardından Asya Katılım Bankası AŞ Yönetimi ile hisse devir sözleşmesinin imzalandığı ifade edildi. Açıklamada devir sözleşmesinin imzalanması sonrası Hazine Müsteşarlığı ve Rekabet Kurumu'ndan izin almak için gerekli başvurular yapıldığı, izin taleplerinin olumlu sonuçlanmasını müteakip hisselerin Kooperatif lehine devrolacağı belirtildi.

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 - 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 - Şubat 2017, İstanbul

Baskı Şan Ofset Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.
Hamidiye Mahallesi, Anadolu Caddesi
No: 50 Kağıthane / İstanbul Tel: 0212 289 24 24

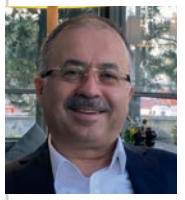
Sigortacı Gazetesi'nde yer alan yazı ve fotoğraflar öncelikle yazılı izin alarak ve kaynak gösterilerek yayımlanabilir.

Çakırsoy Sigortacılık Genel Müdürü

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne Şerif Çakırsoy getirildi. Genel Müdürlüğe bir süredir Gökhan Karasu vekalet ediyordu. Vekaleti bırakan Gökhan Karasu, Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve devam ediyor. Şerif Çakırsoy'un en son görevi Sigortacılık Genel Müdür Yardımcılığıydı.



Halk Emeklilik Genel Müdürü Faruk Öztürk



Halk Emeklilik Genel Müdürlüğü'ne Ömer Faruk Öztürk getirildi. Öztürk daha önce, Işık Sigorta'da genel müdürlük, Asya Emeklilik'te genel müdür yardımcılığı ve Türk Hava Yolları'nda genel müdür yardımcılığı görevlerinde bulunmuştu.

Fiba Emeklilik'te görev değişimi

Fiba Emeklilik Genel Müdürü Ömer Mert Fibabank'a Genel Müdür olarak atandı.



Mert'in yerine Fiba Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Erol Öztürkoğlu getirildi. Erol Öztürkoğlu, 1996-2012 yılları arasında Garanti Emeklilik ve Hayat'ta teknik ve aktüerya birimlerini yönetti. Öztürkoğlu, 2012 yılından bu yana ise Fiba Emeklilik'te Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyordu.

Aegon Emeklilik ve Hayat'ta atama

Aegon Emeklilik ve Hayat'ta İnsan Kaynakları, Eğitim ve Hukuk bölümlerinden sorumlu Direktör olarak görev yapan Alper Oturaklı, 1 Ocak itibarıyla Genel Müdür Yardımcılığı'na terfi etti. Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi mezunu olan Alper Oturaklı Sigorta Şirketleri Birliği'nde Hukuk Komitesi üyeliğini de sürdürüyor.



'Otomatik katılım yeni yılda ekonomiye pozitif katkı sağlayacak'

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, 2017 yılında yürürlüğe giren otomatik katılım uygulamasının Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olma algısını güçlendireceğini vurguladı. Obalı, "Otomatik katılım; tasarruf oranlarını artırmak, ürünü tabana yaymak ve bireylerin refah düzeylerini emeklilik dönemlerinde de korumak gibi üç ana amaç üzerine kuruldu. Otomatik katılım, fonları büyütmemizde, dolayısıyla piyasaların stabilizasyonu ve derinleşmesi anlamında çok önemli bir rol oynayacak. Sistem hem portföy hem de fon büyüklüğü açısından hızlı bir büyüme gösterecektir. Ocak ayında 2 milyon, nisan ayında 4 milyon ve temmuz ayında da 1.5 milyon kişi kademeli olarak sisteme dahil olacak. Bu katılımlarla birlikte sektördeki gelişim Türkiye ekonomisine de pozitif katkı sağlayacaktır" görüşünü kaydetti.


Özgür Obalı

'İŞVERENLER OPERASYONEL KOLAYLIĞA BAKIYORLAR'

Vakıf Emeklilik Otomatik BES online platformunu İK profesyonellerinin hizmetine sunduklarını dile getiren Obalı, şöyle devam etti: "Vakıf Emeklilik olarak otomatik katılım sürecinde teknolojiyi işin içine katarak çağrı merkezi, operasyonel verimlilik ve müşteri deneyimi gibi konularda 360 derecelik bir vizyon belirledik. Sektörde mobil şube hizmetini sunan ilk markayız. Müşterilerimize mobilden, internetten, çağrı merkezinden ya da danışmanlarımız aracılığı ile yüz yüze istedikleri an, istedikleri yerden hizmet sağlamayı amaçlıyoruz. Müşterilerimiz çağrı merkezimizden birkaç tuşla tüm işlemlerini yapabilecek. 0850 222 9 OKS hattımız da önemli bir fark oldu. Bu hat ile çalışanlara ve İK profesyonellerine Otomatik BES ile ilgili tüm konularda destek oluyoruz. Yine WhatsApp şubemizi de geçen yıl hizmete açtık. Otomatik katılım ile sisteme girecek firmalara özel Otomatik BES Şube tasarladık. Ayrıca fon seçiminde interaktif SMS ve lokasyonda ise danışman desteği sağlıyoruz. Teknolojik gelişmelerin yanı sıra insan faktörünün ve yüz yüze iletişimin de hiçbir zaman ortadan kalkmayacağını düşünüyoruz."

Sürücülerin düşmanı cep telefonları

Allianz'ın yaptığı araştırma; sayısı giderek artan trafik kazaları ile modern teknoloji cihazları arasındaki ilişkiyi inceledi. Modern teknolojinin sürücülerin dikkatini dağıttığı ve ölümlere neden olduğu belirtilen araştırmada her iki araç sürücüsünden birinin, trafikte cep telefonu kullanma yasağını ihlal ettiği ortaya çıktı. Cep telefonları ve navigasyon sistemlerinin neden olduğu dikkatsizlik, alkolden daha büyük bir tehlike olarak algılanıyor. Almanya, Avusturya ve İsviçre'de yapılan "yol güvenliği araştırması" sayısı artan trafik kazalarıyla araçlarda kullanılan bilgi, iletişim ve eğlence teknolojileri arasındaki ilişkiyi inceledi. Institute for Applied Psychology ve Makam Market Research işbirliğiyle, 1600 şoförle görüşülerek yapılan araştırmada, sürücülerin trafikteyken teknik cihazlara odaklanmaları nedeniyle kaza riskinin önemli ölçüde arttığı kanıtlandı. Son üç yılda kaza yapan sürücülerin yüzde 60'ının, kaza sırasında cep telefonlarını kullandıkları tespit edildi.





Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

2016 REEL GETİRİ YILI OLDU

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 aralık ayında %5.74 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış %5.60 seviyesinde oldu. Aralık ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.07 oranında artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerindeki artış %2.75 oranında gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2016 yılı aralık ayında %1.64 oranında yükseldi. 2016 yılında Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetleri, enflasyonun yaklaşık %8,5 üzerinde bir performans göstererek, %16,95'lik getiri seviyesine ulaştı. Esnek fonlar %11,27, Likit fonlar %9,42, BES fonları ağırlıklı ortalamada %10,79 getiri elde ederken, Tüketici Fiyat Endeksindeki getiri %8,53 oranında gerçekleşti.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

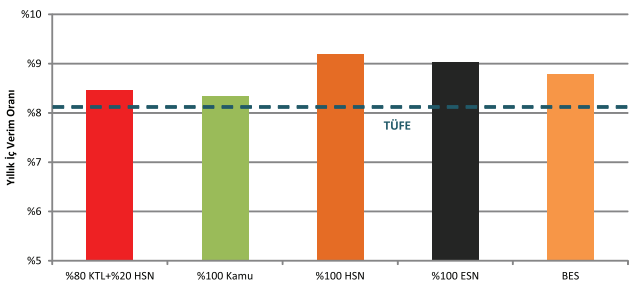
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

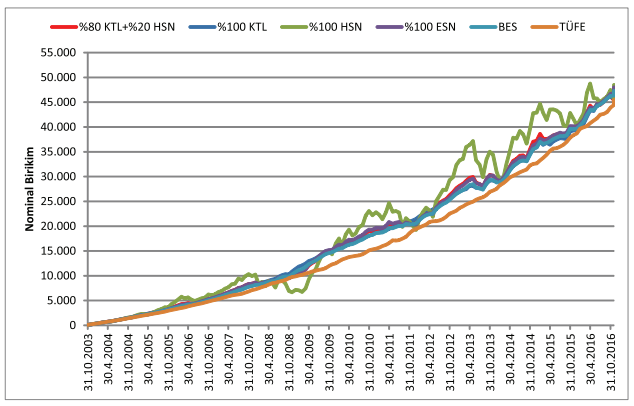
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.12.2016 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



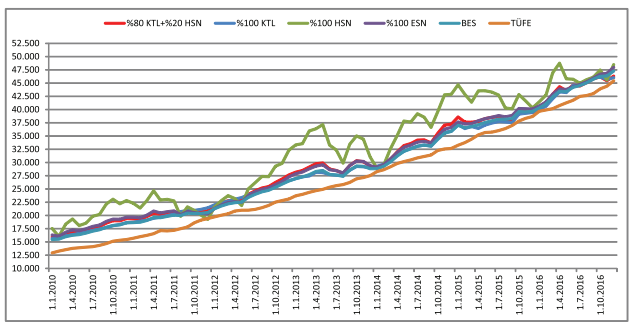
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.12.2016 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %8,79 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %9,20 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.12.2016 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 31.10.2003-30.12.2016 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, 30.12.2016 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 47.273 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 45.433 TL birikime ulaşmaktadır.

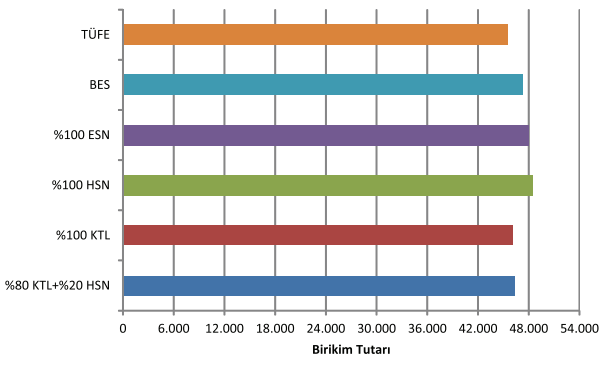
31.10.2003-30.12.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2016 gelişimi)



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.

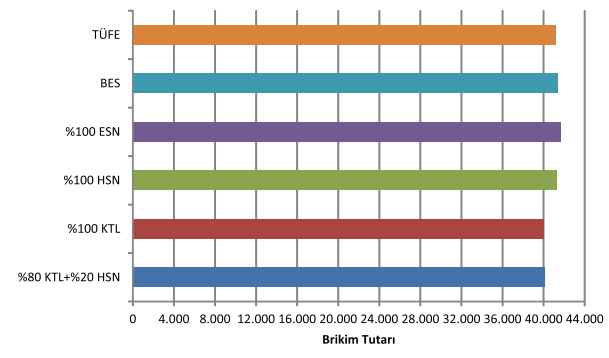
31.10.2003-30.12.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-30.12.2016 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 30.12.2016 tarihinde 47.273 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Aralık 2016 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 286 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-30.12.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.12.2016 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 30.12.2016 tarihinde 41.233 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





2016'DA BES'TE FON TUTARI %24 ORANINDA ARTTI

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerinden derlenen bilgilere göre, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcı sayısı, 2016 yılbaşında 6 milyon 39 bin 300 iken %9.7'lik bir oranla artarak, 2016 sonu itibarıyla 6 milyon 625 bin 759 oldu.

Aynı dönemde katılımcıların fon tutarı, 42 milyar 979 milyon liradan, %24.3'lük artışla 53 milyar 409 milyon liraya ulaştı. Devlet katkısı fon tutarı ise 5 milyar 20 milyon liradan, 7 milyar 438 milyon liraya çıktı. 31 Aralık tarihi itibarıyla sistemden emekli olan katılımcı sayısı da %59.8 artarak 44 bin 351'e ulaştı.

Geçen bir yıllık sürede Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcı sayısı 586 bin 459 kişi, emekli olan kişi sayısı 16 bin 570 artarken, katılımcı fon tutarı 10 milyar 430 milyon lira, devlet katkısı ise 2 milyar 418 milyon lira artış gösterdi. Böylelikle, 2016'da toplam fon büyüklüğü 12 milyar 848 milyon lira artmış oldu.

2016 yılı içerisinde sisteme dahil olan katılımcıların yaşlara göre dağılımına bakıldığında, %65'inin 35-55 yaş aralığındaki kişilerden oluştuğu görülmekte. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde en fazla katılımcının yerleşik olduğu şehir %28.2'lik oranla İstanbul olurken, İstanbul'u %9.2 ile Ankara, %7.1 ile İzmir izledi.

OTOMATİK BES'TE 7.7 MİLYON KATILIMCI POTANSİYELİ VAR

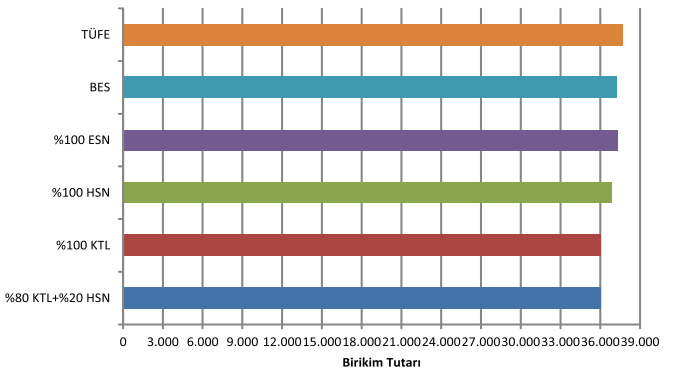
Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu'nun paylaştığı bilgilere göre, SGK verilerine istinaden, 2017 içerisinde otomatik katılım vasıtasıyla 45 yaşını doldurmamış özel sektör ve kamuda çalışan yaklaşık 7.7 milyon kişi sisteme dahil olacak. Çalışan sayısı 1.000 ve üzerinde olan bir işverene bağlı olarak çalışan yaklaşık 2.2 milyon kişinin 1 Ocak 2017 itibarıyla sisteme katıldığı ve çalışan sayısı 250 ve üzerinde olan bir işverene bağlı olarak çalışan yaklaşık 4 milyon kişinin ise 1 Nisan 2017 itibarıyla sisteme gireceği bildirildi. Bu bağlamda, 2017'nin ilk 4 ayında toplamda 6.2 milyon kişiye ulaşılacağının da altı çizildi. BES'e otomatik katılımın, orta ve uzun vadede Türkiye'de tasarruf oranının artmasına katkıda bulunması bekleniyor.



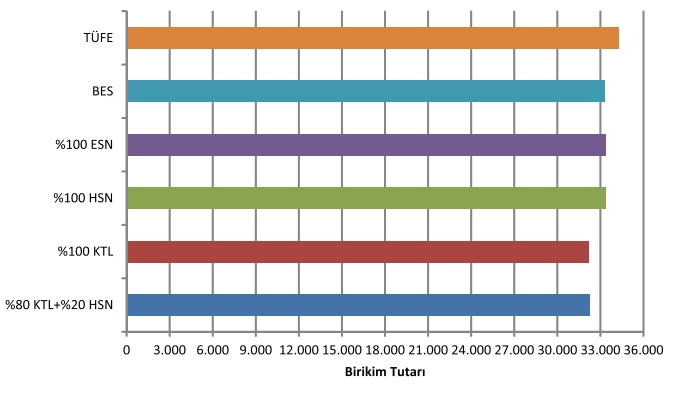
Mehmet Akif Eroğlu

EGM verilerine göre, 2016 yılında BES'teki toplam katılımcı sayısı %9.7, toplam fon tutarıysa %24.3 oranında artış gösterdi. 31 Aralık tarihi itibarıyla sistemden emekli olan katılımcı sayısı da %59.8 artarak 44 bin 351'e ulaştı.

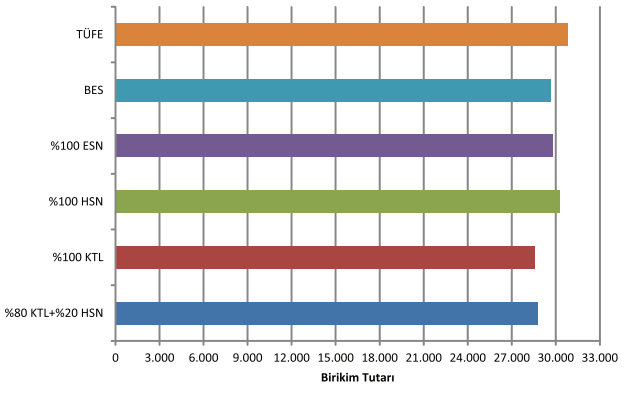
31.01.2006-30.12.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



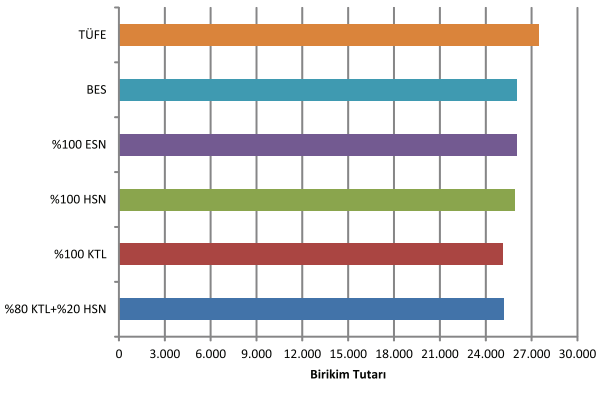
31.01.2007-30.12.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2008-30.12.2016 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.12.2016 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.

Sigortacılıkta SİBER RİZİKO dönemi

'Dördüncü Endüstri Devrimi' olarak da nitelendirilen dijitale geçiş döneminde siber riskler sigortacılık gündeminde artık iyice yer tutuyor. Maddi kayıpların telafi edilmesi üstüne kurgulanmış sigorta sektörünün siber risklere karşı farklı bir yaklaşım benimsemesi gerekiyor.

Günümüz "Dördüncü Endüstri Devrimi" olarak isimlendirilen evreyi yaşadığımız bir zaman dilimidir. Bu son çeşit endüstri devrimi IoT (Internet of Things = Nesnelerin interneti) ve IoS (Internet of Services = Hizmetlerin interneti) ve fizik-siber sistemler üzerine inşa edilmiştir. IoT, fiziksel nesnelerin, araçların, binaların birbirleriyle veya daha büyük sistemlerle elektronik ortam, yazılımlar, sensörler v.b. sayesinde bağlantılı olduğu ve veri değiştirebildiği "bilgi toplumunun altyapısı" olarak tanımlanan bir kavramdır. IoT uzaktan kumanda olanağı verdiğinden, dış dünyanın bilgisayar sistemleriyle bütünleşmesini sağlamaktadır. Buna M2M (Machine to Machine) iletişim denmektedir.
IoS ise yeni hizmet dağıtım kanallarının devreye alınmış olmasını ifade etmektedir. Öyle ki, hizmet alan kişinin hizmet sağlayıcıya başvuruda bulunması esasına dayanan hizmetler artık, kullanıcının doğrudan inisiyatif aldığı bir şekle dönüşmekte; Intranet (yerel veya sınırlı iletişim), Internet'e (geniş iletişime) evrilmektedir.

SİBER RİZİKOLAR EN ÖNEMLİ 10 RİZİKO İÇİNDE

Kuşkusuz her yenilik, sorunlarını da yaratmaktadır. Siber rizikolar son zamanlarda oldukça önemli bir artış göstermiştir.



Siber tehdidin çoğalması üzerine tüzel kişiler bundan kaynaklanan rizikoların sigorta şirketleri tarafından üstlenilmesini daha fazla talep etmeye başlamışlardır.
Günümüzde siber rizikolar kişilerin karşı karşıya olduğu en önemli 10 riziko içinde yer almaktadır. (Belirtmek gerekir ki, içinde bulunduğumuz yüzyıl, iklim değişikliğine bağlı rizikolar ile terör rizikosunda da yükselişe sahne olmuş ve olmaktadır.)

2019'DA SALDIRILARIN MALİYETİ 2.1 TRİLYON DOLARA ULAŞABİLİR

Diğer taraftan bakacak olursak; veri ihlallerinin toplam maliyetinin 2019 yılında 2.1 trilyon dolara ulaşacağı tahmin edilmektedir. Siber suçların dünya ekonomisine 2015 yılındaki senelik maliyeti ise 445 milyar dolar olarak hesaplanmıştır. Şu halde kısa sürede muazzam bir artış meydana geleceği düşünülmektedir.
İçinde yaşadığımız çağda şirketlerin ve diğer kuruluşların en büyük sermayeleri sahip oldukları bilgilerdir. Ancak bilgi, elektronik ağın büyük bir hızla genişlemesi yüzünden saldırılara açık bir hale gelmiş bulunmaktadır.

SİBER SALDIRILAR DEVLETLERİ BİLE TEHDİT EDİYOR

Siber rizikolar yalnızca tüzel kişileri değil, gerçek kişileri de yakından ilgilendirmekte ve tehdit etmektedir. 2015 senesinde üç Ukrayna enerji tesisine yönelik siber saldırılar sonucu yaklaşık 80 bin müşterinin enerji alamadığı hesaplanmıştır.
Diğer yandan, günümüzde devletler de siber sorunlar yaşamaktadır. Geçmişte Estonya ve Gürcistan doğrudan siber saldırılara hedef olmuşlardır. 2007 yılında Estonya'da "Kahraman Kızılordu Askeri" heykelinin kaldırılmasına karar verildikten sonra, bu ülkeye siber alanda geniş bir saldırı gerçekleştirildi ve Estonya, bankaların kamu kurumlarının ve özel sektörün çalışamaz duruma düşmesiyle adeta felce uğradı. Bu saldırıdan sonra NATO tarafından Talin'de bir Siber Savunma Merkezi kurulmuştur.
2008 yılında ise "Siber Savaşçılar" bu sefer Gürcistan'daki Güney Osetya'yı önce bombalaması sonra da işgal etmesi üzerine saldırıda bulundular. Sonuçta Gürcü bankaları devre dışı kaldı. Bu saldırıdan sonra Gürcistan'ın kullanması için Türkiye ve Rusya ile kesişmesi olmayan, Karadeniz'den geçen yeni bir fiber altyapısı oluşturuldu.
Rusya'nın ABD seçimlerine "karıştığı" iddialarının (bizzat eski ABD Başkanı Barack Obama tarafından) ortaya atıldığı; ülkemizde 2017'nin ilk günlerinde yaşanan elektrik kesintilerinin siber saldırı ürünü olduğunun açıklandığı günümüzde siber saldırılar dijital ortamın söz konusu olduğu bütün durumlarda karşımıza çıkmaktadır.

İTİBAR KAYBINA NEDEN OLABİLİR

Başlıca siber rizikoları aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:
- Verilerin çalınması
- Sistemlere saldırılması
- Hukuksal sorumluluk
- İtibar ve şöhretin zedelenmesi
- Mal zararları

Bir kişi veya kuruluş açısından önem taşıyan gizli bilgilere ulaşılarak bunların başkalarına satılmak veya sadece hedef kişi veya kuruluşa zarar vermek amacıyla çalınması sık görülen bir siber rizikodur.
Sistemlere yönelik saldırılar bunları devre dışı bırakmak için yapılmaktadır. Daha sonra da "fidye" istenmekte ve sistemin yeniden işler duruma getirilmesi alınan fidye karşılığında olmaktadır. Sistemin devre dışı kalması yüzünden çok önemli boyutlara ulaşan iş durması kayıpları meydana gelebilmektedir.
Kamu otoriteleri, bazı hallerde idari para cezası uygulayabilmektedirler.
Bir kişi veya kuruluşun elinde bulunan başkalarına (mesela müşterilere, çalışanlara) ait bilgilerin ve kişisel verilerin gereği gibi korunmamış olması, bu bilgileri elinde bulunduran ve siber saldırıyı engellemekte ihmali saptanan kişi veya kuruluşun hukuksal sorumluluğunu gerektirebilir.
Nihayet, siber saldırıya maruz kalan kişi veya kuruluş, itibar kaybına uğrayabilmektedir.
Bir diğer önemli kategori de virüs bulaşması veya "hacker" saldırısı sebebiyle artık elektronik donanımın "güvensiz" hale gelmesi ve yenilenmesi gereğinin ortaya çıkmasıdır. Bu sebeple önemli masrafların yapılması lazım gelebilir.
Siber saldırının altı özelliği olduğu kabul edilmektedir:
- Görünmezlik
- Yoğunluk
- Anlaşılmazlık
- Uluslararası nitelik taşıması
- Belirsizlik
- Kasıtlı olma

Siber olayın söz konusu olduğu çoğu kere iş işten geçtikten sonra belirlenebilmektedir; bu da zararlı sonuçların önüne geçme şansını tanımamaktadır. Siber olay çoğu zaman oldukça yoğun bir biçimde ve anlaşılmaz bir karmaşıklıkta gerçekleşmektedir (saptanması ve kapsamının ne olduğunun öğrenilmesi ancak uzmanların başarabildiği hususlardır.) Kaynağı ve sonuçları açısından uluslararası boyut içermektedir (riziko uluslararası web üzerinde ortaya çıkmaktadır.) Belirsizlik unsuru da söz konusudur (siber olayın meydana gelip



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

gelmeyeceği ve eğer meydana gelecekse bunun ne zaman söz konusu olacağı bilinmemektedir.) Nihayet siber olay çok büyük bir çoğunlukla kasıtlı eylemdir.

KLASİK SİGORTA ÇÖZÜMLERİ YETERSİZ KALABİLİYOR

Mal sigortası, sigorta konusu malın zayi olması, hasarlanması veya malın (mesela çalınma sebebiyle, ziya veya hasar söz konusu olmaksızın) elden çıkmış bulunması halinde sigorta koruması sağlar. Siber riskler ise, kullanım olanağından yoksun kalma ve verilerin gizliliği ve tamlığına yönelik sonuçlar doğurmaktadır. Bir eşya zararı ise çoğunlukla söz konusu olmamaktadır. Geleneksel sigorta anlayışında, bir eşya zararından kaynaklanan zararlar (uygulama bunları çoğu halde "dolaylı zarar" deyimiyle anlatmaktadır) temin edilmekte, buna karşılık kural olarak saf mal varlığı zararları (bir eşya zararının sonucu olmayan kayıplar) teminat dışında bırakılmaktadır. Bu ilke katı şekilde sürdürülürse, mesela su basması sonucunda hasarlanan bilgisayar sistemi sigortacı tarafından tazmin edilecek, buna karşılık virüs bulaşması sonucu meydana gelen kayıplar (maddesel olmayan = immateriel kayıplar) teminat dışında kalacaktır. Oysa siber rizikolar alanında bu ilke gereksinimleri karşılamaktan uzaktır. Farklı yaklaşım benimsemek lazımdır. Buna karşılık sorumluluk teminatı, üçüncü kişilere verilen maddesel ve maddesel olmayan zararlar dolayısıyla sigortalının tazminat ödeme yükümlülüğünü sigorta koruması altına almaktadır.
Özel anlaşma ile virüs bulaşması ve terör teminatları sigorta teminatına ilave ettirilebilir. Özel bir teminat genişlemesi de, bilgisayar sisteminin "rehin alınması" ve tekrar devreye alınması için "fidye" istenmesi halini temin eden (deyim yerinde ise "haydutluk") teminatıdır.
Türk Elektronik Cihaz Sigortası Genel Şartları "all risks" (bütün rizikolar) esasına tabi olarak sigorta koruması sağlamaktadır. Ancak bu sigorta, yalnızca teminat dışında bırakılmış olmayan hallerden ileri gelen "maddi" zararları kapsadığı için, siber rizikolar bunun sağladığı korumaya dahil bulunmamaktadır.

SİBER RİZİKOYA KARŞI YENİ VERİ KORUMA KURALLARI

Siber rizikoların en aza indirilmesinde, özellikle kişisel verilerin korunmasına ilişkin mevzuat da önemli bir yer tutmaktadır. Avrupa Topluluğu, 2016 yılında bu konuda yeni bir tüzük benimsemiştir ve 2 sene sonra yürürlüğe girecektir. Bu yeni düzenlemenin önemli noktalarından biri de yalnızca AB sınırları içinde uygulanacak bir düzenleme olmaması; tersine AB'ye dönük mal veya hizmet satmayı öneren yabancı kişi ve firmaların da bunun kapsamına dahil bulunmasıdır.

Katılım Emeklilik'in ilk Otomatik Katılım sözleşmesi Kuveyt Türk'ten

2016 yılında BES'te 200 bin sözleşmeyi aşarak hedefinin üzerine çıkan Katılım Emeklilik, her hizmetinde olduğu gibi Otomatik Katılım'da da aynı hassasiyetlerle hizmet vermeye devam ediyor. Katılım Emeklilik, 1000'in üzerinde çalışanı olan şirketler için başlayan Otomatik Katılım'ın ilk anlaşmasını Kuveyt Türk'le gerçekleştirdi.
Faizsiz sigortacılığın öncü kuruluşu Katılım Emeklilik, ilk Otomatik Katılım anlaşmasını yaptı.
2017 yılının ilk gününde yapılan anlaşmayla 5 bin 500 çalışanı olan Kuveyt Türk, Otomatik Katılım'a geçişini Katılım Emeklilik ile gerçekleştirdi.
Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "2017 yılına girilmesiyle start verilen Otomatik Katılım'da önemli bir anlaşmayı yapmanın ve teknik olarak da binlerce kişiyi kapsayan işlem sürecini başarmanın gururunu yaşadık. Tüm Kuveyt Türk çalışanlarının otomatik katılım işlemlerini başarıyla tamamladık. Teknik ve altyapı hazırlıklarımızı 2016 yılı boyunca sürdürerek tamamlamıştık. Şimdi ise ilk meyvesini görmüş olduk. Katılım Emeklilik, bir seferde bu ölçekte bir toplu katılımı gerçekleştirerek sektöre de örnek oldu" şeklinde konuştu.



Ayhan Sincek

2017'DE 250 BİN YENİ SÖZLEŞME HEDEFİ

"2017'de BES'te ve Otomatik Katılım'da toplam 250.000 yeni sözleşmeye ulaşarak yüksek büyüme hızımızı sürdürmeyi hedefliyoruz" diyen Ayhan Sincek, kurumlara olduğu kadar bu süreçte çalışanlara da BES'in avantajlarının iyi anlatılması gerektiğine vurgu yaptı. Sincek şöyle devam etti: "Otomatik Katılım, BES için çok önemli bir aşama. Tasarrufa dayalı bir gelecek planlamanın önemini bu aşamada iyi anlatmamız gerekiyor. Otomatik Katılım'da da, başlangıç tarihi en önemli unsur. Sistem başlarken sisteme girmiş olmak ve düzenli katkı payı ödemek ileride pozitif anlamda katılımcıya çok fazla kazanım sağlayacaktır. Henüz Otomatik Katılım'ın birinci aşamasındayız ancak bu ilk adımdaki başarı daha sonra gelecek aşamaları da etkileyecek. Bu nedenle bu fırsatı iyi çalışıp çok iyi değerlendirmeliyiz."

NN Hayat ve Emeklilik'ten 'OTOBES'li yeni reklam

NN Hayat ve Emeklilik, yeni reklam kampanyasıyla izleyicilerin karşısına çıktı. Çekilen iki reklam filminin ilkinde, otomatik katılımın başlamasıyla işlerini kolaylaştıracak bir emeklilik şirketine ihtiyacı olan İnsan Kaynakları yöneticilerine; ikinci filmde ise tecrübeli bir emeklilik şirketi arayan bir KOBİ sahibine "NN Hayat ve Emeklilik'in OTOBES'ini yakala" şeklinde sesleniliyor. Reklam kampanyasının temel amacı otomatik katılımda "Neden NN?" sorusunun cevabını net bir şekilde vermek. NN Hayat ve Emeklilik, 4 adımda basitçe kayıt olunabilecek, kullanıcı dostu portalı, internet ve mobil şubeleri, otomatik katılıma özel destek hattı ve yardım masasıyla müşterilerine hizmet sunmaya her an hazır. İşverenlerin hayatını kolaylaştırmayı amaçlayan şirket reklam filminde de bu iki unsura vurgu yaparak pazardaki gücünü ortaya koyuyor.





Acenteler terörü lanetledi

Acente dernekleri, Kuruçeşme Parkı'nın Reina'ya bakan tarafında buluşup yılbaşındaki saldırıda yaşamını yitiren meslektaşları ve diğer hayatını kaybedenler için toplandı. Ortaköy'deki taziye ve anma toplantısına SAİK Başkanı'nın yanı sıra ANSAD, ANSADER, ASİAD, AVSAD, İSAD, PASSAD, SAAD ve SAB Başkanları ve yönetim kurulları ile üyeleri katılım gösterdi. Hayatını kaybeden sigorta acentesi Mustafa Sezgin Seymen'in yeğeni Elvan Seymen Boyabatlı (Saney Sigorta) da aralarında bulundu.

Sompo Japan Sigorta 15 yaşında



Sigorta sektörüne 2001 yılında giriş yapan ve genç yaşına rağmen, istikrarlı başarısıyla sektörde beşinciliğe yükselen Sompo Japan Sigorta 15 yaşında. Sompo Japan Sigorta ailesi, 15'inci yaşını ve yeni yılı, Hilton Bosphorus'ta gerçekleşen gala gecesinde 480 çalışanı ve eşleriyle birlikte coşkuyla kutladı. Bu geceye davetli olan çalışan eşleri, hem şirketin 15 yıllık başarısına hem de bu başarıyı kutlama gururuna tanık oldular. Kokteyl ile başlayıp, gala yemeğiyle süren geceye Suzan Kardeş şarkılarıyla renk kattı. Gecede kuruluştan bu yana çalışan Sompo Japanlılara 15'inci yıl plaketleri takdim edildi.

Kısa süreli eğitim programları

TSEV ŞUBAT AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
CMR Sorumluluk Sigortaları ve Mahkeme Kararları	7 Şubat	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
Şirket Analizleriyle Stratejik Planlama	8 Şubat	Fergül Guyard & Can Demirağ
MS Visio ile Diyagramlara Hükmedin	9 Şubat	Ulaş Çardak
Yargı ve Emsal Yargıtay Kararlarının İncelenerek Trafik ve Motorlu Kara Taşıtlarında İhtiyari Mali Sorumluluk Sigortalarının Hasar Riski ve Maliyetlerinin Azaltılması	10 Şubat	Av. Nuray Dinçment
Sağlık Sigortalarında Suistimal ve Sahte Bildirimler İle Mücadele	13 Şubat	Funda Elgin
Marina/Liman İşletenlerinin Sigortası	15 Şubat	Murat Işıklı
Sigorta Şirketlerinde İç Denetim (Üretim, Tahsilat, Reasürans, Hasar Faaliyetlerinin Denetimi)	16-17-18 Şubat	Dr. Metin Sarıaslan
Finansal Teknolojiler ve Dijital Sigortacılık	17 Şubat	Prof. Dr. Selim Yazıcı
Eşel ve Kar Komisyon Hesaplamaları	20 Şubat	Nihat Tavşanlı
Takım Liderliği ve Etkin Yönetim	24 Şubat	Okan Utkueri
Politik Risk Sigortaları ve Spesifik Fiyatlandırma	22 Şubat	Hayri Pekergin
Hayat Sigortalarında Fiyatlama Yöntemleri	22-23 Şubat	Dr. Neşe Uğurkan Varna
Makine Kırılması ve Elektronik Cihaz Sigortası Uygulamaları	23 Şubat	Ülkü Güleç

2017 yılında daha geniş kitlelere ulaşma hedefiyle sektör ve ilgililerine daha farklı ve yeni eğitimler sunan TSEV'in şubat ayı programı sağlık sigortalarından hayat sigortalarına; sigorta hukukundan denetime kadar pek çok farklı konuda eğitim içeriyor. Şubat ayına özel bir ila üç gün arasında planlanan eğitim programları tabloda verilmektedir.

Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Programı

Sigorta sektöründe yeni işe başlayanlar için düzenli olarak her ay organize edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 13 Şubat'ta başlıyor. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan programla sigorta sektörüyle yeni tanışanların, sigortayla ilgili teknik ve hukuki konularda yeterli bir ön bilgiye sahip olmaları, sigortacılığı işleyişi ve tüm aktörleriyle bir bütün olarak görmeleri amaçlanıyor. Program bir bütün olarak alınabileceği gibi arzu edilmesi halinde sadece tercih edilen günlerde modül halinde de alınabiliyor. Program için son başvuru tarihi 10 Şubat. Eğitim takvimiyle ilgili detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

TSEP branş eğitimleri başlıyor

Sigortacılıkla ilgili işgücü niteliği ve verimliliğinin artırılması hedefiyle 43 yıldır sektörün en prestijli eğitim programı olarak devam eden Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 34. 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 şubat ayında başlıyor. Yangın/Mühendislik, Kaza ve Nakliyat Sigortaları branşları 13 Şubat'ta; Muhasebe, Hayat ve Sağlık Sigortaları branşları ise 14 Şubat'ta başlayacak. Branş eğitimlerine katılmak için ilk yarı yılı tamamlama zorunluluğu bulunmamakta; sigortacılıkla ilgili temel bilgisi yeterli kişiler, kontenjan olması halinde doğrudan seçeceği branş derslerine katılabilmektedir.



Bu yıl bir yenilik olarak Nakliyat ve Sağlık branşlarının bazı dersleri modül halinde de alınabilecek. Branş programları, içerikleri ve ücreti konusunda detaylı bilgi için TSEV'i arayabilir veya egitim@tsev.org.tr üzerinden iletişime geçebilirsiniz. Nakliyat ve Sağlık Sigortaları branşlarının modül olarak alınabilecek dersleri şu şekildedir:

SAĞLIK SİGORTALARI BRANŞI	EĞİTMEN	SÜRE	TARİH
Sağlık Sigortaları	Dr. Kaspar Zakaryan	24 saat	18 Şubat-18 Mart
Uzun Süreli Sağlık Sigortaları	Feral Özgüç	9 saat	21-28 Mart
Sağlık Sigortaları Pazarlaması	Ali Aktuğ	12 saat	4-14 Nisan
Sağlık Sig. Tekniği ve Dünya Uyg.	Yrd. Doç. Dr. Cem Köylüoğlu	12 saat	17-26 Nisan

NAKLİYAT SİGORTALARI BRANSI	EĞİTMEN	SÜRE	TARİH
Tekne ve Makine Sigortaları	Murat Işıklı	12 saat	20 Şubat-1 Mart
Koruma ve Tazmin Kulüpleri	Ali Akşener	9 saat	7-9 Mart
Uluslararası Taşımacılık, Lojistik ve Yük Sigortaları	Av. Egemen Gürsel Ankaralı	15 saat	13-22 Mart
Deniz Ticaret Hukuku	Prof. Dr. Selim Ataergin	18 saat	24 Mart-7 Nisan
Nakliyat Sigortalarında Risk Yönetimi ve Hasar Uygulamaları	Ali Akşener	12 saat	10-19 Nisan
Nakliyat Sigortalarında Hasar Uygulamaları ve Ekspertiz Süreci + Saha Çalışması	Fikret Gülbahar	12 saat	20-24 Nisan 6 saatlik saha çalışması mayısta

TSEV'den yönetici ve yönetici adaylarına yeni eğitim

TSEV'in yöneticilere ve yönetici adaylarına yönelik olarak sunduğu 'Yönetici Yetiştirme ve Geliştirme Eğitim Programı' 20 Şubat'ta başlıyor. Toplam 75 saat olarak planlanan eğitim programında değişime ayak uydurabilen; hızlı karar verme süreçlerine uyum sağlayan; yenilikçi ve dönüşümcü liderliğin temel değerlerine sahip yönetici adaylarının yetiştirilmesi ve halihazırdaki yöneticilerin bu yeteneklerini geliştirmesi hedefleniyor. Üç ay sürecek programda sektörün önde gelen yönetici ve eğitmenlerinin vereceği eğitimler haftada iki gün olarak mesai saatleri dışında gerçekleşecek. Eğitime katılım için son başvuru tarihi 3 Şubat olup; kayıt ve detay için egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilirsiniz.

Aktüerya eğitimleri tekrar başlıyor

Geçtiğimiz yıl 7 farklı konu başlığında toplam 11 kez açılan TSEV'in Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları 2017'de tekrar aktüer adaylarına sunuluyor. Buna göre 2 Şubat'ta İstatistik & Olasılık; 4 Şubat'ta Finans Teorisi ve Uygulamaları; 5 Nisan'da ise Muhasebe & Finansal Raporlama eğitimi başlıyor. Baharda yapılacak aktüerlik sınavlarına yönelik olarak planlanan eğitimlerden Risk Analizi&Aktüeryal Modelleme ve Finansal Matematik ise nisan-mayıs aylarında planlanacak.

Eğitim takvimleri aşağıdaki gibi olup ayrıntılı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilir veya egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilirsiniz.

DERSİN ADI	EĞİTİM TARİHİ
İSTATİSTİK & OLASILIK (1. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	2 Şubat - 4 Mart (Hafta içi 17.00-20.30 & Hafta sonu 9.30-12.30 veya 13.30-18.30) Toplam 36 Saat

DERSİN ADI	EĞİTİM TARİHİ
FİNANS TEORİSİ & UYGULAMALARI (2. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	4 Şubat - 4 Mart (Hafta içi 17.00-20.30 & Hafta sonu 9.30-12.30 veya 13.30-18.30) Toplam 27 Saat

DERSİN ADI	EĞİTİM TARİHİ
FİNANSAL MUHASEBE & RAPORLAMA (2. Seviye) Eğitmen: Dr. Metin Sarıaslan Eğitim Yeri: TSEV	5 - 14 Nisan (Hafta içi 15.30-20.30; 9.30-16.30 veya 17.00-20.30) Toplam 28 Saat



25 TL

SEZEN AKSU
Türk pop müziğinin en sevilen isimlerinden 'Minik Serçe' 14 Ocak'ta çıkardığı albümüyle kısa sürede listelerin tepesinde yerini aldı.

YERLİ

1- Sezen Aksu - Biraz Pop Biraz Sezen
2- Tarkan - Ahde Vefa
3- Ümit Besen - Başka
4- Nilüfer - Yeniden Yeni Yine
5- Candan Erçetin - Ah Bu Şarkıların Gözü Kör Olsun
6- Mabel Matiz - Gök Nerede
7- Pinhani - Kediköy
8- Sıla - Mürekkep
9- Ferdi Özbeğen - Başka Başka Bambaşka
10- Kalben - Kalben



45 TL

LEONARD COHEN
Kasım ayında hayatını kaybeden sanatçının 1967'de çıkardığı plağı, bu ayın en çok satan yabancı albümlerinin başında yer alıyor.

YABANCI

1- Leonard Cohen - Songs Of Leonard Cohen (1967)
2- Miles Davis - Kind Of Blue
3- Metallica - Hardwired:To Self-Destruct
4- Il Divo - Amor & Pasion
5- Ariana Grande - Dangerous Woman
6- Farid Farjad - Farid Farjad 4
7- Tove Lo - Queen Of The Clouds
8- George Michael - Live in London
9- Michael Jackson - Number Ones
10- Suicide - Deaf Mute

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

AKTÜEL / KİTAP

Benim Adım Leon

Kit de Wall

Dokuz yaşındaki Leon, hayatla başa çıkmaktan âciz, depresyondaki annesine bakmanın yanı sıra yeni doğan kardeşine de kol kanat germek zorunda. Her şeye razı, yeter ki hep birlikte olsunlar, hiç ayrılmasınlar. Ama bir gün korktuğu başına geliyor Leon'un. Annesi rehabilitasyon merkezine gönderilirken, küçük kardeşini bir aile evlat ediniyor, Leon bir yandan ailesini tekrar bir araya getirme planları yaparken, bir yandan da yeni hayatına uyum sağlamaya çalışıyor.



288 sy. 24 TL

Müptezeller

Emrah Serbes

"Üzülme baba," dedim, "alt tarafı bir ev, alt tarafı beton parçası ya. Çalışır ederiz, yine alırız. Ben de çalışırım bundan sonra, söz, alırız bir ev daha." "Ona üzülmüyorum ki ben," dedi babam. "Her ay evin taksitini ödedik de ne oldu. Bak, uçup gitti elimizden balon gibi. Keşke seni ağlatmasaydık çocukken. Keşke sana o akülü arabayı alsaydık." Müptezeller, uğultuların, yoksunluğun ve kaybeden delikanlıların romanı. Lime lime, ufalanarak. Emrah Serbes, kenarların soluğunu, dünyaya katlanamayan, kendine gömülen çocukları haykırarak anlatıyor.

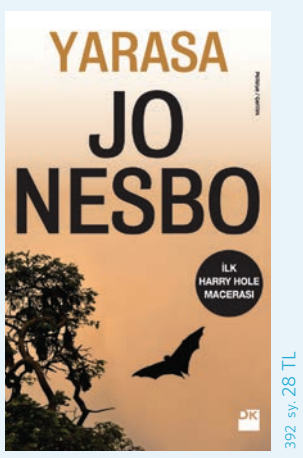


163 sy. 17 TL

Yarasa

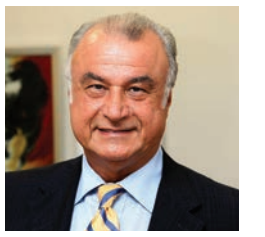
Jo Nesbo

Yirmi üç yaşında Norveçli bir kadın Sydney'de ölü bulununca, Oslo Cinayet Masası dedektifi Harry Hole, bu vakayı incelemeye gönderilir. Amacı Sydney polisine elinden geldiğince yardım etmektir ama kesin bir dille işe burnunu sokmaması söylenir. Soruşturmaya seyirci kalmaya niyeti olmayan Harry, ekibin baş dedektiflerinden biriyle arkadaşlığını ilerletir ve kendini olayların içinde bulur. Harry katile yaklaştıkça çok tehlikeli bir seri katilin peşine düştüğünü ve aslında soruşturmanın içindekiler dahil hiç kimsenin güvende olmadığını düşünmeye başlar.



392 sy. 28 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Eğitime bir bakış 2016

HER yıl 35 üye ülkenin eğitim performanslarını inceleyerek 'Eğitime Bir Bakış' raporu hazırlıyor OECD.

Bu raporda, üye ülkelerde tüm eğitim düzeylerinde öğretime katılımdan harcamalara, öğretmen maaşlarından uluslararası hareketliliğe kadar onlarca alan ele alınıyor. Bu yılki raporda ise Türkiye'deki eğitim harcamalarına vurgu yapılmış. 2008-2013 arasında ilkokuldan yüksek öğretime öğrenci başına yıllık kamu harcamalarını artıran Türkiye'nin, OECD ortalamasının hala gerisinde kaldığının altı çizildi. Bu raporun Türkiye ile ilgili öne çıkan başlıkları şöyle:

***

GELİŞME YETERLİ DEĞİL

Türkiye'de ilkokuldan yükseköğretime, 2008-2013 arasında yüzde 63'lük bir artış yaşandı. Ancak Türkiye, OECD ülkeleri arasında öğrenci başına düşen harcamalarda hala sondan ikinci ülke konumunda.

2013 verilerine göre Türkiye'de öğrenci başına yıllık olarak, ilkokulda 2.894, ortaokul ve lisede 3.590 ve yükseköğretimde 10.637 dolar kaynak ayrılıyor. Türkiye, 2008-2013 yılları arasında yükseköğretimde öğrenci başına düşen yıllık kamu harcamalarını neredeyse ikiye katlamasına rağmen, OECD'nin 16 bin dolarlık ortalamasının bir hayli altında kalmıştır.

***

MESLEKİ EĞİTİM GÜÇLENİYOR

Mesleki eğitimde önemli gelişme gösterilmesine rağmen Türkiye OECD ortalamasını yakalayamıyor. Türkiye'de genç yetişkinlerin yüzde 34'ü lise düzeyinde mesleki eğitim almış olsa da, OECD'de bu oran yüzde 46. Fakat raporda özellikle 2005'ten itibaren mesleki eğitime katılımda önemli bir yol alındığı vurgulanıyor. 2005'te yüzde 17 olan bu oran, 2010'da yüzde 22 ve 2015'te 34'e kadar yükselmiş.

***

ÖĞRETMEN MAAŞLARI YETERLİ Mİ?

Türkiye'de 2005-2014 yılları arasında öğretmen maaşları OECD ortalamalarına göre büyük oranda arttı. İlkokul öğret menlerinin yıllık kazançları yüzde 21 gelişme gösterirken, ortaokul ve lise düzeyinde bu oran yüzde 18 oldu. Fakat tüm artışlara rağmen, öğretmen maaşları hala OECD ortalamasının altında.

***

GENÇ TÜRK KADINLARI NEREDE?

Yine OECD'nin raporunda, 20-24 yaş arası kadınların yüzde 47.6'sının ne eğitime ne de iş gücüne katılım göstermediğine dikkat çekiliyor. Bu OECD'nin yüzde 18.5'lik ortalamasının hayli üstünde bir oran. Yine Türkiye'de 15-29 yaş grubunda bu oran kadınlarda yüzde 43, erkeklerde ise yüzde 15.

***

Eğitim ile ilgili nereye elimizi atsak maalesef 35 ülke arasında hep sonlarda olduğumuz görülüyor. Bu kader olamaz, bu tesadüfde olamaz, peki nedir sorunumuz? Uzman görüşlerini gelecek ayki yazımda okuyacaksınız, doğru ve güzel kritikler yapılmış. Ama benim görüşüm tipik bir Güney Amerika ülkesine benzediğimizdir.Tepede gelir seviyesi yüksek ve tahsilli bir kesim, ortada zor geçinen tahsil seviyesi idare eden bir orta sınıf ve aşağıda parası da tahsili de olmayan kalabalık bir sınıf. Meksika, Brezilya, Kolombiya gibiyiz bence. Trafik çok kötü, eğitim çok eksik, terörizm aktif, insan hayatı önemli değil, bu ülkelerin (Türkiye dahil) genel sorunları bunlar.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Mahkemeler niye yavaş?

MAHKEMELERİN yavaşlığı kişileri olduğu gibi kurumları ve sigorta sektörünü de olumsuz etkiliyor. Sebebi ne diye baktığımızda, "Daha İyi Yargı" isimli yeni kurulmuş bir dernek bunun araştırmasını yapmış.

Türkiye'de açılan dava sayısı 3 milyon yedi yüz bin civarındadır. Bu rakam İngiltere'de 2.8 milyon ve Almanya'da ise 5.1 milyon civarındadır. Dava başına hakim sayısı Almanya'da 100 bin kişiye 24 iken, İngiltere'de 3.3 ve Türkiye'de 10.4'tür. Bu anlamda Avrupa ortalamasında gibi görünüyor olsak da, davaların uyuşmazlıkla çözümünde Türkiye oldukça geri kalmış durumdadır. Almanya'da yüzde 38 olan bu oran, İngiltere'de yüzde 98'lerdedir. Türkiye'de ise bu oran yüzde 2'nin altındadır. Derneğin İstanbul Ticaret Mahkemeleri'nde görülen 105 dava dosyası üzerinde yaptığı mikro istatistik çalışmaya göre, Türk adalet sistemi oldukça yavaş işlemektedir. Sistemin verimliliği ve etkinliği oldukça düşüktür. Bunun da ana sebebi, hem davacının hem de davalının, vakıa ve delilleri mahkemeye tam ve doğru ifşa ve ibraz etmemesidir.

Yargılama sırasında dürüst davranmama durumu, tarafların uyuşmazlıkları ile ilgili vakıaları tam ve doğru olarak ifşa etmelerinin sağlanamaması, bunu sağlayacak bir mekanizma olmaması, aleyhe olan delillerin gizlenmesi, hakimin bile bu konuda yetkisinin kısıtlanması, mahkemeye yalan beyanda bulunmanın savunma hakkı olarak görülmesi ve yargılamayı zorlaştırmanın bir yaptırımının olmaması sonucunda dürüstlüğün iyi niyete kalmış olması şeklinde ortaya çıkmaktadır.

Toplumun her kesiminden ve yargının içinden çok sayıda kişi, yargının işlevini göstermediği ve savunma hakkının zorlaştırılıp kısıtlandığı, kararların isabetsiz ve adaletsiz olduğu, yargılamaların çok geciktiği, yargının iş yükünün çok fazla olduğu ve hak arama özgürlüğünün suiistimal ediliyor olduğuna dair haklı ve önemli şikayetlerini dile getirmektedir.

Derneğin kanaatına göre, işte bütün bu şikayetlere neden olan, toplumda adalete güveni aşağılara çeken durumun kök sebebi uyuşmazlıklarda dürüst davranış ilkesinin ve bu ilkenin bir gereği olan uyuşmazlık konusu vakıaları ve delilleri tam ve doğru ifşa ve ibrazın Türkiye'de sağlanamamış olmasıdır.

Bu durum, yargının asli unsurları arasında ve ayrıca yargı ile vatandaş arasında ciddi ve yıkıcı bir güvensizliğe neden olmakta; taraflar birbirlerine hiç itimat etmediği gibi, vatandaş avukatına, avukatı vatandaşa, hakim avukata, avukat hakime, avukatlar karşı taraf avukatlarına itimat edememekte; yargılama süresinde ortaya konulan hiçbir şeye, hatta mahkemenin vereceği kararın sağlığına ve adaleti gerçekleştireceğine itimat edilmemektedir.

İşte bu gerçeği gizlerken adaleti bekleme anlayışı, uyuşmazlık çözümü bekler görünürken yargıyı haksızlıklara alet etmeye çalışma riyakarlığı yargının sorunlarının temelindeki kök sebeptir.

Bu sorun çözüldüğünde yargı maliyet olmaktan çıkıp, yüksek katma değer sağlar hale gelecek ve hukuk sektörü hızla büyüyerek daha iyi ve daha kaliteli hizmet üretilmesinin önü açılacaktır. Böyle bir düzen Türkiye'nin uluslararası uyuşmazlık çözüm merkezi haline gelmesine ve Türk hukukçuların hizmet ihraç eder hale gelmesini sağlayacaktır.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



BLUETOOTH 5

Yenilenen standart

Bluetooth Özel İlgi Grubu, Bluetooth'un yeni standardı Bluetooth 5'in resmen onaylandığını duyurdu. Daha hızlı performans ve daha geniş alanlarda kullanım imkanı sunan Bluetooth 5, Bluetooth 4.2 bağlantısıyla kıyaslandığında iki kata kadar daha yüksek hız ve 4 kata kadar daha geniş menzil vaat ediyor. Bağlı cihazlar arasında daha güvenilir bağlantılar sağlayan Bluetooth 5'in tüm ev ve binayı kapsayabileceği bununla birlikte bu bağlantı teknolojisinin endüstriyel ve ticari uygulamalar için de uygun olduğu belirtildi.

ARÇELİK AKILLI EV ASİSTANI

Beklenen "yerli" asistan

Arçelik, Türkiye'de bir ilk olan Akıllı Ev Asistanı'nı İnovasyon Haftası'nda tanıttı. Akıllı Ev Asistanı kullanıcıların sorularını saniyeler içinde Türkçe olarak yanıtlıyor. Akıllı Ev Asistanı ile çevrim içi alışveriş, yemek siparişi, fatura ödeme, bankacılık işlemleri de yapılabiliyor. Nöbetçi eczane, en yakın hastane gibi acil ihtiyaçların karşılanması için doğrudan kaynak olacak cihaz ile gündemdeki haberler, vizyondaki filmler de rahatlıkla takip edilebilecek.





GOPRO REMO

Uzaktan kontrol

GoPro, sesle kontrol edilebilen Hero 5 kameralarıyla uyumlu ses kontrollü uzaktan kumandasını tanıttı. GoPro Remo olarak adlandırılan uzaktan kumanda sayesinde Hero 5 kullanıcıları kameralarını sesle kontrol edebiliyor. Fotoğraf çekimi, video kaydı ve kamerayı kapatma gibi işlemler kolay bir şekilde yapılabiliyor. Suya karşı da dayanıklı olan kumanda yurt dışında 80 dolardan satışta.





MEIZU BAND

Bütçe dostu

Meizu yeni aktivite takip bilekliği Meizu Band'i tanıttı. Uygun fiyatıyla dikkat çeken bileklik piyasadaki aktivite takibi yapabilen cihazlarda olduğu gibi katedilen mesafeyi, hızı, süreyi ve ne kadar kalori harcandığını ölçebiliyor. Kalp ritmi sensörüne de sahip olan bileklikte dokunmatik OLED ekran yer alıyor. Gelen aramaları ve mesajları ekranı üzerinden gösterebilen bileklik, IP67 sertifikasıyla su sıçramalarına karşı da dayanıklı.



MOPHIE JUICE PACK AIR

Kablosuz şarj kılıfı



Popüler kılıf üreticisi Mophie, iPhone 7 ve iPhone 7 Plus için geliştirdiği şarjlı kılıfı tanıttı. Juice Pack Air adını taşıyan 2.525 mAh'lik kılıf iPhone 7'ye ekstradan 27 saat, 2.420 mAh'lik kılıf ise iPhone 7 Plus'a 33 saatlik güç sağlıyor. Bununla birlikte Mophie'nin Qi uyumlu kablosuz şarj teknolojisine de destek veriyor. Şarj pedine konulduğunda iPhone 7 ve iPhone 7 Plus kablosuz şarj edilebiliyor. Kılıfın yurtdışı fiyatı yaklaşık 100 dolar.

MUGGINO

Akıllı termos

İçeceklerin her zaman ideal sıcaklıkta kalmasını sağlayan akıllı termos Muggino, aynı zamanda ısıyla kendini şarj ederek kesintisiz bir döngü oluşturuyor. Termos, mobil uygulama aracılığıyla da kontrol edilebiliyor.



NEXTEV NIO EP9

Dünyanın en hızlısı

NextEV'in dünyanın en hızlı elektrikli otomobili olarak tanıttığı EP9, teknik değerlerinden önce Nürburgring'de elde ettiği yedi dakika beş saniyelik dereceyle adını "enler" arasına yazdırmayı başardı bile. NextEV, aracın saatte 241 km'lik hızda 24.000 newtonluk downforce (yere basma kuvveti) ürettiğini belirtiyor. Dört tekerlekten çekiş altyapısına sahip NextEV EP9, 1.360 beygir güç üretebiliyor.



SALTO

Engel tanımıyor

Yürüyen, uçan ve yüzen robotlardan sonra şimdi de duvardan duvara zıplayabilen robot geliştirildi. Berkeley Üniversitesi araştırmacıları tarafından geliştirilen SALTO isimli robot, Afrika'da yaşayan galagogiller isimli primatlardan ilham alarak geliştiriliyor. Çok yüksek mesafelere zıplayabilen bu sevimli hayvanları örnek alan robot, yer ve duvardan iki kere zıplayabiliyor. Hâl böyle olunca bu sevimli robotlar engel tanımıyor.





SLIDE

Perde kontrolü

Evi akıllandırmak için tüm eşyalarınızı değiştirmeye gerek yok.
Birkaç yardımcı eşya ile akıllı çözümler üretmek mümkün. Slide da "var olan perdelerinizi akıllı yapın" sloganıyla yola çıkıyor. Sistem iki dakika gibi kısa bir sürede kuruluyor.
iOS ve Android cihazlarla birlikte çalışabilen bu sistem kablosuz internet üzerinden kullanılabiliyor.
IFTTT desteğinin yanı sıra isterseniz Amazon Echo ve benzeri sistemlerle sesli komut da alıyor. Kickstarter projesi olan Slide'ın yurt dışı fiyatı ise 39 euro.

HUAWEI HONOR MAGIC

Üst seviye koruma

Sekiz kenardan kavisli tasarımıyla Huawei Honor Magic ortaya çıktı. WiseScreen özelliğiyle gelen Honor Magic'in çerçevesine yerleştirilen sensörden ve ön kameradaki kızılötesi sensörden yararlanan teknoloji, kullanıcıların elleri ile gözlerini tanıyıp telefonun ekranını açmaya imkan tanıyor. WiseScreen ile birlikte yer alan akıllı yüz tanıma özelliği FaceCode Intelligent Recognition ise telefonu eline alan kişiyi algılayarak bildirimleri gösterebiliyor. Telefonu farklı bir kişi eline aldığında ise bildirimler gizleniyor. Telefonun yurt dışı satış fiyatı ise yaklaşık 530 dolar.



RANSOMLY

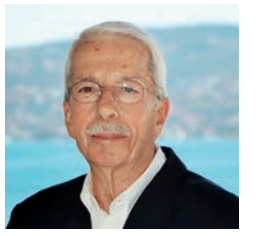
Telefon düşmanı

Elinden telefonunu düşüremeyenler için eski usul cezalandırma sistemi beacon ile sağlanıyor. Ransomly isimli bu mini cihaz evde herhangi bir yere rahatlıkla koyabileceğiniz hatta sinsice saklayabileceğiniz bir beacon. Bluetooth aracılığıyla bağlanan cihazın kapsama alanında ise telefondaki uygulamalara erişmek imkansız hale geliyor. Hemen hemen tüm Android cihazlarla çalışan Ransomly ile belirli uygulamaları engelleyebileceğiniz gibi tüm uygulamaları engellemek de mümkün. Ransomly iOS uyumluluğu sunmuyor.





EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



Kış

KIŞ yüzünü gösterdi. 5 gündür kar yağıyor. Son günlerde hastalık ve yaşlılık etkisi ile bir tür inziva halinde yaşarken bu hava daha da miskinleştirdi. Feyza kardeşim mektup yazmadan bir şeyler yazıp göndereyim diye KIŞ başlığını atıp "kaydet'i" tuşladım ki 2010, 2011 ve 2012'de değişik başlıklarla KIŞ yazısı yazdığımı gördüm. Geçen yılların hafızalardan silmiş olacağı ümidi ile bir tanesini, küçük bir iki tadilâtla tekrar takdim ediyorum.

David Bey'in ayrılması sebebiyle, "en yaşlı yazar" konumuna gelmem psikolojimi bozdu. Orta yaşlıların arasında ne güzel kaybolmuştum oysa...

Oldum olası kış mevsimini sevmem. Soğuktan fazla etkilendiğim için değil. Doğu'da ne kışlar gördüm.

O zamanlar "vicdanî red", "bedelli" filan yoktu, seve seve aslanlar gibi askerlik yapılırdı, eksi 42'lerde.

Öncelikle mavi gökyüzünü çok sevmemden olsa gerek diye düşünürüm kış karşıtlığımı. Gri hatta zaman zaman füme renkli gökyüzü çok etkiler beni, karamsar olurum onun rengi gibi. Ayrıca su seven bir insan olmama rağmen yağmur sevmem, kış denen mevsim de kurak olamaz ya, bir kış sevmeme sebebim de bu olsa gerek. Giyim hususunda da takıntılarım vardır. Kazak, kaşkol, eldivenler ve şemsiye! Nefret ederdim. Bir iki sene öncesine kadar başıma bir şey giymedim. Paltom yoktu. Hepsi mazide kaldı.

Ailede "Büyük Ev" diye anılan Süleymaniye'deki doğduğumuz evde (bir konağın selâmlık bölümü idi) kışlar bir hayli zor geçerdi. Yaşanan bölümde, büyük bir çini sobada odun yakılır ve yanan odunların koru büyük pirinç (galiba) mangala alınarak kocaman mekân ısıtılırdı. Yaşam uyku saati dışında orada geçerdi, geri kalan bölümlerin nasıl ısıtıldığını hatırlamıyorum. Diğer bölümlerde muhafaza edilen babamın rengârenk balıklarının yaşadığı akvaryumun suyu donmuş, faaliyeti devam eden soba canlandırılıp üzerinde ısıtılan sularla eritilip, ölümden kurtarılmışlardı. Mutfakta donan zeytinyağı şişelerinin de zaman zaman çini sobanın arkasında erimeye bırakıldığını hatırlıyorum. İlerleyen yıllarda oturduğumuz apartman dairelerinde de sobalı hayat devam etti. Geniş bir hol üzerinde 3 - 4 odası bulunan apartman dairesinde, kömür sobası hole kurulur kullanım ihtiyacına göre, nöbetleşe açılan odaları da ısıtırdı. Biz sobanın sönük halini görmezdik. Sabah sobanın üzerinde kızaran ekmeklerin kokusu ile uyanır ve kahvaltı masasına otururduk. Sevgili anacığım Yaşar Hanım, bu işler için sabah saat kaçta kalkardı bilmem. Onun soba marifetleri ekmek kızartmaktan ibaret değildi, kebap kestane, çevire çevire kızarttığı tepsi böreği ve tel kadayıfının da tadına doyum olmazdı. Rahmet diliyorum, nur içinde yatsın fedakâr kadın. Sonraki yıllarda bize hem analık hem de babalık yaptı.

İstanbul kışlarında kar diz boyunu geçerdi. Kimin umurunda? Okullar genellikle yürüme mesafesinde. Daha uzaksa atlarsın tramvaya. Ne zincir takmak ister ne de akşam radyatör suyunu boşaltmak, o zaman daha antifriz icat edilmemişti çünkü, zaten kimsenin arabası da yoktu.

Delikanlılığa ulaştığımız dönemde, gece Samatya'dan Aksaray'a tramvayla gelir, yürüyerek Atatürk Bulvarı'ndan Saraçhane'ye ve oradan Vefa'ya boza içmeye giderdik. Aramızdan sesi müsait olanlar tenha sokaklarda keten helvacı mânileri söylerdi, çok kere camlar açılır, "keten helvacı" diye seslenilir, aşağıdan cevap alınamayınca, içerden ağlayan çocuk sesleri gelmeye başlardı. Böyle eğlenirdi gençlik... Bazı günler okul asılır, Ortaköy – Aksaray tramvayı ile Yıldız Parkı'na gelinirdi, karlı havadaki güzelliği anlatılmaz. Hava park için uygun değilse, Harbiye – Aksaray tramvayı ile 11.00 matinesine Atlas Sineması'na. Grip salgını nedeniyle, devamsızlıktan okulların tatil edilmesi, çok kere Atlas Sineması balkonunda, okullar arası dayanışma kararı alınarak temin (!) edilirdi.

Bunlar Dolçe Vita döneminin kışlarıydı. Vatan borcu dönemi, Ağrı kışlarını ise "Sibirya Soğuğu" başlıklı yazımda anlatmıştım. Bir dönem kaldı, 60'lı yıllar ve ötesi... Sağ olursam onu da gelecek kış başında yazarım... (Demişim, hoşgörün!..)

Başa dönersek şöyle veya böyle ben kış sevmem, güneşli mavi bir gökyüzü, hafif giysiler, ıslanmamış pantolon paçaları ile başkadır yaz günleri...

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



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Acente Asist AA+ kolaylaştırıcı hizmet!..

OCAK ayı ortasında, teknolojinin üstünlüğü de kullanılarak gerçekleştirilen bir sunum izledim. Beğenimi kazanan ve alkışı hak eden kısmı ise, güzel bir ortamda gerçekleştirilen bu toplantıyı online, canlı olarak ofisimde izliyor olmak ve yapılacak yeni girişimden anında haberdar olmamdı. Hatta bu aldığım keyif ve hayranlığımı o kadar abarttım ki, bu ay için yazdığım yazıyı erteledim ve anında bu yazıyı yazmaya başladım. Peki, böylesine güçlü bir motivasyonu bana sağlayan olay ne idi? Hemen söyleyeyim. Yapılan çalışmanın ve izlediğim sunumun adı "Acente Asist AA+" idi. TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) ile Assist Line'ın işbirliğinde ortaya çıkarılan ve de hem sigortalıya hem de acenteye kazandıracak yeni bir girişime dayalı proje olması dikkatimi fazlasıyla çekmeye yetmişti.

Projede benim ilgi alanıma giren ve yorumlama ihtiyacı duyduğum kısmı, pazarlamaya dönük yapılan faaliyetlerle ilgili olanıdır. Acentelere sigorta satışının yanında ürün çeşitliliği ile sigorta sektörü için yeni bir ürün satış esnekliği kazandırması ve ön plana çıkarılan bu çalışmanın faydalarını aşağıdaki şekilde sıralamak mümkün görünüyor.

● Her şeyden önce, Türkiye'nin her köşesine kadar uzanan bir dağıtım kanal ağıyla bunun satışının yapılması, çok doğru bir iş modellemesi olarak ortaya konmuş bulunmaktadır.

● Asistans hizmetlerin bir bütün olarak sunulmasıyla, pazarın genişletilmesi amaçlanmıştır. Müşterinin hizmetten beklediği fayda/ faydalara dayanan temel hizmet paketi oluşturulmuş ve sigorta ürünlerinin satışını artıran, başka bir deyişle çekirdek hizmetin satışını kolaylaştıran bir model oluşturulmuştur. Bu kavramı açıklamakta fayda var. Sigorta sektörünün çekirdek hizmeti, pazarda bulunma nedenidir. Bu neden de, sigorta satışının tüketicinin kullanımına ulaştırılmasıdır. Bununla birlikte, bu hizmetin kullanımını kolaylaştıran ve sonraki adımlarda asistans hizmetlerinin kullanımından dolayı sigorta satışlarının artışını olumlu yönde etkileyecek bir ürün olarak ortaya çıkmaktadır.

● **McKinsey'in pazarlama matrisine göre, pazar çekiciliği ve rekabet gücü olarak değerlendirildiğinde ürünün pazardaki avantajlarını aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz.**

- Pazar büyüklüğüne ulaşma hızı kolay olabilecektir
- Pazar kârlılığı, penetrasyona bağlı olarak yüksek olacaktır
- Rekabet koşulları uygunluğu
- Pazara giriş kolaylığının olması
- Talep değişkenliğine bir bütün olarak hizmet vermesi

• Pazardaki rekabet gücünü yorumlamak gerekirse;

- Pazar payı trendinin yüksek oluşu
- Marka bilinirliğinin kuvvetli olması
- Müşteri sadakatinin, maliyet yapısına bağlı olarak hızla sağlanacak olması
- Müşterinin ödediği bedele karşın elde edeceği fayda marjının yüksek oluşu
- Yararlanma oranının yüksek olacağı gibi öngörülerin gerçekleşmesi muhtemel olarak görülmektedir.

• Şirketin rekabet gücü açısından değerlendirdiğimizde ise;

- Stratejik yönetim yetkinliği ve tecrübesinin yüksekliği
- Donanımlı çalışan sayısının fazlalığı
- Müşteri ilişkileri yeterliliği ve deneyiminin yüksek oluşu
- Ürün geliştirme kapasitesi ve esnekliğine sahip olunması
- Pazar geliştirme yeteneği ve hızı
- Dağıtım kanal yapılarının genişliğine açık oluşu gibi

konularda rekabet üstünlüğü görülmektedir.



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

LAVANTA

Bilhassa uçucu yağı, sakinleştirici ve uyku düzeni için yardımcıdır.

Eskiden İstanbul'un hemen hemen her semtinde köşe başlarında, roman vatandaşlarımız kendilerine has sesleri ile lavanta çiçeği satardı. Alınan lavanta çiçekleri, küçük torbalar içinde çamaşır ve yünlülerin arasına çamaşırlar güzel koksun, yünlülere güve gelmesin diye konurdu. Diğer güzelliklerle beraber bu adet de kayboldu. Yazımda, bu güzel ve yararlı çiçekten bahsedeceğim.

Çiçeklerin kimyasal yapısı

Çiçeklerin güzel kokusunu taşıdığı % 1 - 3 uçucu yağ veriyor. Bunun yanında tabii başka maddeler de var

Çiçeklerin kullanılışı

Çiçekler Avrupa İlaç Kurumu tarafından, geleneksel bitkisel tıbbi ürün olarak kabul edilmiş. Avrupa İlaç Kurumu, "bitkinlik ve hafif stres belirtilerini hafifletme ve uykuya yardımcı olma" amaçları için değişik lavanta çiçeği preparatlarının kullanılabileceğini kabul etmiş.
Kullanılışları kısaca görelim:

• Çay – Cam kana veya porselen demliğe 1-2 g (yani 1-2 tatlı kaşığı) çiçek konur, üzerine 1 kupa sıcak su ilâve edilip 10 dakika kadar beklenir, süzülüp içilir. Günde 3 kupa içilmesi ile yeterli etki sağlanabilir.

• Tentür (alkol kullanarak elde edilmiş olan çözeltisi, ülkemizde yok!) - Bir fincan suya, 40-60 damla tentür damlatılır, içilir. Günde 3 defa kullanılabilir.

Yeterli bilgi bulunmadığı için 12 yaş altı çocuklara, hamile ve emziklilere tavsiye edilmemektedir. Ama çocuğun yatağının yakınına torba içinde lavanta çiçekleri konmasında sakınca bulunmamaktadır.

Uçucu yağ

Lavanta uçucu yağı, bitkinin çiçek durumlarından veya toprak üstü kısmından elde edilir. Uçucu yağın şifalı etkilerinden eczacılıkta, güzel kokusundan da kozmetik preparatlarda yararlanılmaktadır. Uçucu yağın yapısında yüksek oranda linalol ve linalil asetat bulunmaktadır.

Uçucu yağın kullanılışı

Avrupa İlaç Kurumu lavanta uçucu yağını, çiçekler gibi geleneksel bitkisel tıbbi ürün olarak kabul etmiş ve "bitkinlik ve hafif stres belirtilerini hafifletme ve uykuya yardımcı olmak" üzere kullanılabileceği tavsiyesini yapmıştır. Diğer kaynaklarda genel huzursuzluk halinde de kullanılabileceği kabul edilmektedir. Bu amaçlar için çok pratik bir yol tavsiye edelim: Kesme şeker üzerine 1 - 4 damla uçucu yağ damlatılır ve şeker yenir.
Lavanta uçucu yağının banyo suyuna ilâve edilerek de rahatlatıcı olarak kullanılabileceği kabul edilmektedir. Bu uygulamada küvete vücut sıcaklığına yakın bir sıcaklıkta su doldurulur, vücudun tamamının suya girmesi sağlanır, 1 -2 çay kaşığı lavanta yağı ilâve edilir, 10 - 20 dakika banyoya devam edilir. Günde 1 defa bu uygulama yapılabilir. Bu bir çeşit aromaterapi uygulamasıdır.
Son uyarım, uçucu yağlara alerjisi olan kişilerin dikkat etmeleri.

Aromaterapi

Aromaterapi de çok kullanılan uçucu yağlardan biridir. Aromaterapi de bilhassa uykusuzluk, huzursuzluk gibi durumlara karşı kullanılmaktadır.

• Bir tülbente veya bir bez parçasına 3 - 5 damla lavanta yağı damlatılır, yatmadan önce 3 - 4 dakika süre ile aralıklı olarak koklanır.

• Pratik bir uygulama - bir beze 3 - 5 damla lavanta yağı koyup yastığınızdan 30 santim kadar uzağa koyunuz. Böylece uykuya dalınız.

• Masaj tatbik edilen aromaterapi uygulamalarında da rahatlatıcı, teskin edici formüllerde çok kullanılmaktadır.

Uçucu yağı nereden alacaksınız?

Sakın aktar vb. dükkânlardan almayınız. Bazılarının lavanta yağı bile olduğu şüpheli, bunu unutmayınız! Eczanelerde kalitesi belli aromaterapi yağları artık satılmakta. Yani adres yine eczane ve eczacılar.



Soğuktan korunmanın yolları

Kış aylarında üşümenin hastalıklara neden olduğunu az çok biliyoruz, ancak aşırı soğuklar özellikle yaşlı bireyleri daha çok etkilemektedir. Yaşlılar vücut ısısını korumakta gençlere göre daha çok zorlanırlar. Hipotermi vücut ısısı, kalp krizi dahil olmak üzere böbrek, karaciğer ve başka organlarda ciddi hasarlara yol açabilmektedir. Çok soğuk havalarda dışarıda kalmak veya çok soğuk bir evde yaşamak hipotermiye neden olabilir.



Soğuk havalarda iyi giyinin

Hava durumunu takip etmeye özen gösterin. Aşırı soğuk günlerde dışarıya çıkmamaya çalışın. Dışarı çıkmanız gerekiyorsa mutlaka sizi sıcak tutacak giysiler giyin.

Hipotermide olan birisine ne yapmalı?

Bu tür durumlarda derhal 112 aranmalı ve yardım gelene kadar hasta sadece sıcak bir battaniye ile örtülmelidir. Kesinlikle;

- Hastanın kol ve bacaklarını ısınması için ovalamayınız.
- Hastaya sıcak duş aldırmayınız.
- Hastaya sıcak su torbası vermeyiniz.

Hipotermiden korunmak için yapmamız gerekenler

- Evin ısısını en az 20 derecede tutun.
- Evden çıkmasanız bile sizi sıcak tutacak giysiler giymeye özen gösterin.
- Dışarıda soğukta ve rüzgarda fazla durmayın.

Sağlıklı dişler güzel gülüşler

Dişler iyi temizlenmeyecek olursa üzerindeki besin artıkları ve bakteriler yiyecek artıklarındaki şekerli maddeleri kullanarak onu saydam, yapışkan bir hale getirir ve dişler üzerine yapışmasını sağlar. Zamanla plak haline gelen bu maddeler bakterilerin diş üzerine tutunmasını kolaylaştırır. Dişlerin bütün yüzeylerinde, diş ve dişeti birleşimlerinde, diş aralarında, diş eti hastalıklarına ve çürüğe neden olur. Bu nedenle dişler sabah kahvaltıdan sonra ve akşam yatarken mutlaka en az 2 kez fırçalanmalıdır.



Dişler yapışkan ve çürük yapıcı gıdaların tüketiminden hemen sonra fırçalanmalıdır. Limon, portakal gibi asit oranı yüksek gıdalar; şarap, turşu, sirke, efervesan C vitamini tabletleri tüketiminden sonra yüksek oranda asit altında aşındırıcı etki yapacağı için 2-3 saat sonra fırçalanmalıdır.

Ne kadar etkin bir fırçalama yapılırsa yapılsın plak tamamen temizlenemez; bu nedenle diş hekiminizin veya eczacınızın önereceği ara yüz fırçası, diş ipi gibi ürünlerden destek alabilirsiniz.

Adı gibi tatlı olmayan ŞEKER

Çoğu kişi diyabeti "şeker hastalığı" olarak bilir. Sinsi ve ilerleyici bir hastalıktır ve diğer organlarımıza zarar verdiğinden doğru tedavi edilmez ve kontrol altına alınmaz ise farklı hastalıklara da sebep olur. Sürekli susamak ve sık sık idrara çıkmak diyabetin en önemli belirtileridir. Bu belirtiler pankreasın yetersiz insülin üretmesinden ya da vücut dokularının insülin etkisine direncinden veya ikisinin bileşiminden- kaynaklanır.

Diyabetin nedenleri nelerdir?

- Aşırı kilo obezite
- Hareketsiz yaşam tarzı
- Hazır yemek yeme alışkanlığı
- Genetik faktörler en önemli nedenlerdir.
- Ailesinde Tip II diyabet hastası olanlar diyabet olma yönünden daha fazla risk taşıdıklarından yılda 2 kez açlık ve tokluk şekeri kontrolü ile kendilerini izlemelidirler.

Nasıl önüne geçilebilir

Tüm dünyada tip 2 diyabet ve obezite sıklığı giderek artmaktadır. Doğru ve uygun beslenme hareketli yaşam tarzı ve düzenli sağlık kontrolleri bu artışın önüne geçmek için önemli faktörlerdir.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

2017 yılında vergiyle ilgili tutarlar ve hadlerde artış:

VERGİ kanunlarında yer alan maktu tutarlar ve hadler Bakanlar Kurulu'nca farklı bir karar alınmadığı sürece genel olarak her yıl bir önceki yılın yeniden değerleme oranına bağlı olarak (emlak vergisinde yarısı kadar) artmaktadır. 2016 yılı yeniden değerleme oranı % 3,83 olarak gerçekleşmiştir. Ancak, 2016/9641 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile bazı vergi ve harçlar için farklı artış oranı belirlenmiştir. Buna göre, 2017 yılı vergilerinin bazıları aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır.

Maktu damga vergisi tutarları yukarıda belirtilen Bakanlar Kurulu kararı uyarınca yeniden değerleme oranında değil % 7,5 oranında artırılarak dikkate alınacaktır.

Maktu harç tutarları (maktu ve nispi harçların asgari ve azami miktarlarını belirleyen hadler dahil) aynı Bakanlar Kurulu kararı uyarınca % 7,5 oranında artırılarak uygulanacaktır.

Emlak vergisine esas değerlerde artış da yine aynı Bakanlar Kurulu kararı uyarınca yeniden değerleme oranının yarısı kadar değil yeniden değerleme oranında artırılarak hesaplanacaktır.

Yukarıda sayılanlar dışında kalanlarda ise, Bakanlar Kurulu'nca bir karar alınmadığından artışlar yeniden değerleme oranında gerçekleşmiştir. 47 Seri No'lu Motorlu Taşıtlar Vergisi Genel Tebliği ile; Motorlu Taşıtlar Vergisi Kanunu'na ekli (I), (II) ve (IV) sayılı tarifelerde yer alan taşıtlar için 2017 yılında uygulanacak olan motorlu taşıtlar vergisi tutarları duyurulmuştur. Öte yandan; (I) sayılı tarifede yer alan otomobil, kaptıkaçtı, arazi taşıtları ve benzeri taşıtlar için, yıllar itibarıyla uygulanacak olan motorlu taşıtlar vergisi tutarlarının, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği tarafından her yılın ocak ayında ilan edilen kasko sigortası değerlerinin %5'ini aşması halinde, aynı yaş grubunda bulunan taşıtlara ait vergi tutarları, bir alt kademedeki taşıtlara isabet eden vergi tutarı olarak uygulanacaktır. 20 Aralık 2006 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 28 Seri No'lu Motorlu Taşıtlar Vergisi Genel Tebliği'nde konuyla ilgili açıklamalar yer almıştır.

2016 yılında elde edilen konut kira gelirleri için 3.800 TL olarak uygulanan istisna tutarı, 2017 yılı konut kira gelirleri için 3.900 TL olarak dikkate alınacaktır. Ticari, zirai ve mesleki kazancını yıllık beyanname ile beyan edenler bu istisnadan yararlanamamaktadır.

Öte yandan; istisna haddi üzerinde hasılat elde edenlerden, beyanı gerekip gerekmediğine bakılmaksızın ayrı ayrı veya birlikte elde ettiği ücret, menkul sermaye iradı, gayrimenkul sermaye iradı ile diğer kazanç ve iratlarının gayri safi tutarları toplamı ücret gelirleri için uygulanan vergi tarifesinin 3. dilim sınırını (2016 ve 2017 için 110.000 TL) aşanlar da bu istisnadan faydalanamayacaktır. Örneğin; 2016 yılında 5.000 TL konut kira geliri, 90.000 TL ücret geliri, 40.000 TL de mevduat faizi elde eden bir kişi bunların toplamı 110.000 TL'yi aştığından konut kira istisnasından faydalanamayacaktır. (Mevduat faizi ve ücretin yıllık beyanname ile beyan edilmeyecek olması bunu değiştirmez)

Fatura düzenleme sınırı 900, demirbaşlarda amortismana tabi tutma sınırı da yine 900 TL olarak kalmıştır. (Belli tutar altındaki artışların dikkate alınmaması sebebiyle)

Hizmet erbabına işyeri veya işyerinin müştemilatı dışında kalan yerlerde yemek verilmek suretiyle sağlanan menfaatlere ilişkin 2016 yılı için günlük (KDV hariç) 13,70 TL olarak uygulanan istisna tutarı 2017 yılı başından geçerli olmak üzere günlük (KDV hariç) 14 TL olarak belirlenmiştir.

2017 yılı gelirlerine uygulanacak gelir vergisi tarifesi dilimleri ücret dışı gelirlerde; gelirin 13.000 TL'ye kadar olan kısmı % 15, 13.001 – 30.000 arası % 20, 30.001- 70.000 arası % 27 ve 70.000 TL üstü ise % 35 oranıyla vergilenecektir. Ücret gelirlerinde ise dilimler farklıdır. Şöyle ki; 13.000 TL'na kadar % 15, 13.001 – 30.000 arası % 20, 30.001- 110.000 arası % 27 ve 110.000 TL üstü ise % 35 oranına tabidir. 2016 yılında elde edilerek 2017 yılının mart ayında yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyan edilecek gelirlere bu oranların değil, 2016 yılı tarifesinin uygulanacağı malumdur.

Veraset ve intikal vergisi vergi oranlarının uygulanacağı matrah dilimlerinde (belli tutar altındaki artışların dikkate alınmaması sebebiyle) değişiklik olmamıştır. 1 Ocak 2017'den itibaren oluşacak intikallerde uygulanacak istisna tutarları; ivazsız intikallerde 4.068 TL, eş ve çocuklara isabet eden miras hisselerinin her birinde 176.600 TL, sadece eşe kalan mirasta 353.417 TL olmuştur.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

"Ve Gözlerinde Söndü Dolunay"

BU köşeden zaman zaman ülkemizde yaşanan trafik anarşisi konusunda görüş, eleştiri ve önerilerimi yazıyorum. Trafik anarşisinden yakınımızda olsun uzağımızda olsun herkes mutlaka nasibini alıyor.

Karayollarımızda meydana gelen feci trafik kazalarını televizyonda izleyip, gazetelerde okurken, nedense tepkilerimiz de giderek azalıyor. İnsanları bir karınca gibi ezip yok eden trafik canavarlarına nasıl engel olunacağı konusunda neredeyse kimseler kılını kıpırdatmaz hale geldi. Nasıl olsa birileri bir çare bulur diye, ne çözüm üretiyoruz ne de tepki gösteriyoruz. Bu kaos içerisinde trafik canavarının pençesine kim, ne zaman ne şekilde düşecek ve sıra bize ne zaman gelecek diye bekleşir olduk.

Toplumsal hafızamız zayıf olduğundan kısa bir süre sonra tüm bu olanı biteni çoğumuz hatırlamıyoruz. Ancak eskilerin dediği gibi "Ateş düştüğü yeri yakar." Sigortacı olarak bizler de yakınlarımızı, arkadaşlarımızı ve dostlarımızı trafik canavarının acımasız kollarında kaybediyoruz. Bu nedenle ateş bizi de etkiliyor. O kadar çaresiz kaldık ki artık gençlerimizi, yetişmiş insanlarımızı ve yakınlarımızı kaybetmemek için umut temenni etmekten başka bir şey yapamıyoruz.

Emek Hayat Sigorta'nın İzmit şubesinde çalışan genç bir kızımızın Sezen Aksu'nun İstanbul'daki konserinden çıkıp İzmit'teki evine dönerken trafik kazası sonucunda hayatını kaybettiğini soğuk fakat pırıl pırıl bir kış günü öğrendim. Hereke yakınlarındaki viyadük üzerinde geliş yönündeki bariyerleri yıkıp iki yol arasındaki boşluğu da aşan demir yüklü bir kamyon, İzmit yönüne gitmekte olan yolcu otobüsüne tam ortasından çarparak onu viyadükten aşağı uçurmuş. Herhalde bu şekil bir kazanın Türkiye'nin dışında başka bir ülkede meydana gelme olasılığı ise "milyarda" birdir.

Viyadükten uçan otobüsün içinde Emek Hayat'ta çalışan arkadaşımızın ölümünü öğrendiğim günün gecesi nedense bir türlü uyuyamadım. Balkona geçtim oturdum. Hava kurşun gibi ağır ve insanın iliklerini donduracak kadar soğuktu. Başımı kaldırıp gökyüzüne baktığımda dolunay, karanlıkların prensi, ihtişamıyla parıldamaya devam ediyordu. Tıpkı kaza anında parıldadığı gibi.

Dolunayın ışıltıları arasından kazanın görüntüleri yeniden gözümün önüne geldi. Genç birinin ölümü kim olursa olsun insanı derinden etkiliyor. Çünkü yaşam dediğimiz süreç; umutlar, ihtiraslar, küçük büyük mutluluklar, düş kırıklıkları, sevinçler, dostluklar arkadaşlıklar ve kocaman bir sevgi yumağının kendisi değil mi? Bunların hiçbirini tam anlamı ile yaşayamadan, yüzünü bile görmediğiniz bir kişinin cehaleti ve hatası yüzünden ölmek, kesinlikle hak etmediğimiz adaletsiz ve acımasız bir sonuç değil mi?

Dolunayın gizemli ışıkları beni bir anda kazanın olduğu metal cehenneminin ortasına sürükledi. Genç arkadaşımızla göz göze geldiğimizde benim yalnızca çaresiz bir seyirci olduğumu biliyor gibiydi. Ama siyah gözleri o kadar çok şeyler anlatıyordu ki...

Metal bir ayna gibiydi gökyüzünde ay
Umutları sığmazken küçücük yüreğine
Kulağında kadife sesli bir şarkıcının sevgi dolu sözcükleri
Ve şarkıdaki gibi hep sevsin istiyordu insanlar insanları
Mutluluk istiyordu metalin metale vurduğu o cehennem anında
Ve o ses ve bağrışmalar ve karanlık ve boşluklar
İncecik göğsünde inanılmaz bir acı ve giderek azalan çığlıklar
Gözlerini açtığında kendi parçası imiş gibi göğsüne saplı demir çubuk
Ve yavaş yavaş buz keserken ayakları
Nedense lisedeki beden hocası geldi aklına
Ve gülmek istedi metal çubuğun verdiği acılara inat
Alaycı bir tebessüm oturdu solan dudaklarına
Dolunay kaybolurken siyah gözlerinin sonsuzluğunda



7 ŞUBAT

RENKLİ RÜYALAR KONSERİ

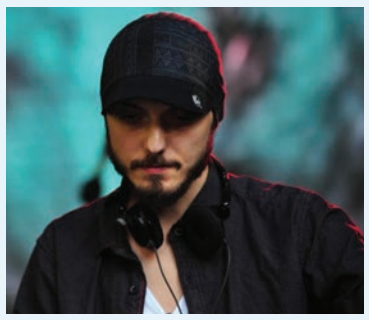
Türk rock müziğinin en başarılı şarkıcı-söz yazarlarından Teoman, 7 Şubat'ta Atlantis Yapım iş birliğiyle gerçekleşen Vestel #gururlayerli konserleri kapsamında İstanbul Zorlu PSM'de!



8 ŞUBAT

YAPAMAYAN YÖNETİR DERLER

Jordi Galceran'ın 2003 yılında kaleme aldığı ve günümüz iş dünyasının acımasız yönlerini ortaya koyduğu oyun İstanbul Çevre Tiyatrosu'nda.



11 ŞUBAT

SAYKODELİ EZGİLER

Rap'in en yetenekli isimlerinden VEYasin'in Türkiye müziğini yeniden harmanladığı çalışmalarından oluşan projesi Hey! Douglas, İstanbul Babylon'da!



12 ŞUBAT

SUNAY AKIN ANLATIYOR

Sunay Akın'ın tek kişilik oyunu "Bir Çift Güvercin", 12 Şubat'ta İstanbul Trump Kültür ve Gösteri Merkezi'nde sahnelenecek.



17 ŞUBAT

BÜYÜLENMEMEK ELDE DEĞİL

Çağdaş kadın ozan geleneğinin güçlü adaylarından Jehan Barbur The Ritz- Carlton, İstanbul, Bleu Lounge sahnesinde.



18 ŞUBAT

TARKAN'DAN DARÜŞŞAFAKA KONSERİ

Mega star Tarkan, bu sefer eğitimde fırsat eşitliği için Darüşşafaka yararına söylüyor. Konser İstanbul Volkswagen Arena'da gerçekleşecek.



19 ŞUBAT

DAVID SANBORN İSTANBUL'DA

70'lerden beri çağdaş müziğe yön veren saksafonculardan biri olan David Sanborn 19 Şubat'ta 4. Caz Şubatı kapsamında İstanbul CRR'de.



22 ŞUBAT

SEVİP DE KAVUŞAMAYANLARA GELSİN

Sevilen sanatçı Hakan Altun, romantik ve tutkulu bir gece için 22 Şubat'ta Jolly Joker İstanbul sahnesinde mikrofon başında...



23 ŞUBAT

KARİKATÜR SERGİSİ

19. yüzyıl sonu Osmanlı bürokratı, Hariciyeci, Mutasarrıf, cemiyet adamı Yusuf Franko Kusa'nın karikatür albümü ilk kez İstanbul Koç Üniversitesi'nde.



24 ŞUBAT

BEKLENEN KONSER GELDİ ÇATTI

1996 Haziranı'nda Murat Ak ve Çağatay Kadı tarafından kurulan Çamur, 24 Şubat'ta İstanbul KadıköySahne'de müzikseverlerle buluşuyor.



25 ŞUBAT

AĞZINIZIN SUYU AKACAK

En lezzetli burgerleri evinizde hazırlamadan önce İstanbul MSA mutfağında gerçekleşecek "Burger & Fries" workshopunda yerinizi alın.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Yaşlanmak mı, yaş almak mı?

BUYURUN size kimsenin kolaylıkla cevaplandıramayacağı bir soru. Ama önce bu soruyu neden sordum diye sormalı. Cevap basit; çünkü yaşlanıyorum. Bunu durdurabilir miyim? Hayır. Bir zamanlar yaşımızı büyütmek için gösterdiğimiz çaba, acımasız bir şekilde semeresini vermiş durumda. İşte altmışlı yaşların ikinci yarısına geldik bile.

İnsanoğlu kabul etse de etmese de zamana karşı duramıyor ve biyolojik olarak yaşlanıyor. Yaşlılık, bedenen ve ruhen ortaya çıkıyor. Bana göre bedenen yaşlılık kaçınılmaz bir gerçek. Ruhen yaşlanmanın sonuçları ise daha ağır. Bu durumu da yaşlandığınıza değil de, yaş aldığınıza kendinizi ikna ederek atlatmanızın mümkün olacağı kanaatindeyim.

Biyolojik yaşlanmanın cinsiyet gözetmeksizin 60, 65 yaşlarında başladığını kabul edersek; bu yaştan sonra yaşam biçimimizi ve düşünce tarzımızı değiştirerek, durumu 'yaş alma'ya çevirmek suretiyle hem kendimize hem de çevremizdekilere iyilik etmiş oluruz.

Yaşlılık herkes için başka şekillerde kendisini gösteriyor. En yaygın ortak belirtisi unutkanlık olarak ortaya çıkıyor. Yorgun beyinler yaşlılığa daha çabuk yenik düşüyor. Beyin yorgunluğunun en önemli, belki de tek nedeni stres. Stres bedenimizin dış etkenlere karşı vermiş olduğu içsel tepkiler, yaşamımızın doğal bir parçası ve ondan kaçış yok. Megakent hayatını yaşayan bizlerin stresten uzak durması mümkün değil. Yararları yok değil ama zararları yararlarından çok. Yeni duruma yoğunlaşmak, yeni hedeflere yönelmek ve başarıya odaklanmak gibi yararlarından bahsetmek mümkün ama bu yararların ileri yaşlarda çok ağır faturaların ödenmesine neden olacağını insanlar ancak yaşlandıklarında fark ediyorlar ve iş işten geçmiş oluyor. Stresli bir yaşamın ileri yaşlarda beyinlerde bıraktığı en büyük hasar, unutkanlık ve dikkat dağınıklığı. İleri hali alzheimer. Allah hepimizi korusun.

Unutkanlığı yönetebilmek çok zor hatta imkânsız gibi bir şey. Kişiden kişiye farklılık gösterebilir. Örneğin ben neredeyse her sabah, akşam gözlüğü nerede çıkardım diye yarım saat arandıktan sonra gözlüğü alnımda asılı bulmak gibi bir sendrom yaşıyorum. İkincisi yine bir aletin aranması olarak yaşanıyor. Çoğunlukla sessiz konumda bıraktığım telefonu bulmak ayrı bir sorun olarak karşıma çıkıyor. Televizyonun, DVD oynatıcısının kumanda cihazları için de durum aynı. Arandıklarında bulunmaları uzun bir zaman kaybına ve seyretmek istediğim belgeselin kaçmasına neden oluyor. Son birkaç yıldır, evden çıkıp doğrudan gitmek istediğim yere gitmek gibi bir lüks yaşamadım. Çünkü ya cüzdanımı ya artık bana ücretsiz seyahat etme hakkını veren İstanbul Kartımı ya da bulmak için yarım saatimi harcadığım telefonumu unutmuş oluyorum. Otomobili kullanacaksam bir bakıyorum ki anahtarlar yok. Bu nedenle eve dönüp anahtarları almam gerekiyor. Kapıyı çalıyorum ve eşime çaktırmadan anahtarları alıyorum. Neyse hanım fazlaca işi büyütmüyor, anahtarı kapıp doğru otomobilin yanına gidiyorum. Hayda bu sefer de otomobilin anahtarı yerine evin anahtarını alıp çıkmışım. Çünkü ilk sefer evden çıkarken onu da almayı unutmuşum. Çaresiz tekrar eve dönüyorum ve eşimin müstehzi bakışları altında yorum yapmasına izin vermeksizin iki anahtarı da alarak aslanlar gibi çıkıp doğru otobüs durağına yöneliyorum. Yarı yolda durumun farkına varıp dönüyorum. Ben bugün otomobille gitmeyecek miydim?

Tabii hikâyeye biraz mizah katmıyor değilim, ama emin olun unutkanlık ve dikkat dağınıklığı gerçekten belli bir yaştan sonra başa bela. Bu nedenle hiç şemsiye kullanmam, çünkü evden şemsiyeyle çıkıp şemsiyeyle dönme başarısını bir defa olsun gösteremedim. Bizim şemsiye otobüste, vapurda veya bir alış veriş merkezinde kamu malına dönüşüyor. Eldivenler de öyle. Neyse ki onlar çift. Birini bir yerde unutsam veya kaybetsem bile öbür tekiyle idare ediyorum. Şapka için aynı şeyi söyleyemem. Artık şapka kullanmıyorum. Zaten hanım da şapkanın beni daha da yaşlı gösterdiğini söylüyor. Varsın şapkasız olsun.

İhtiyarlık kaçınılmaz, Tedavisi var mı? Tabii ki yok. Belki benim gibi biraz abartıp kendimizle dalga geçerek tedaviye biraz katkıda bulunabiliriz. Olgunluk gösterip kabullenmekten başka çare yok gibi. Buraya kadar ihtiyarlıktan bahsettik. Ben yaşlılık kelimesini tercih ediyorum. Unutmazsam, gelecek yazımda yaş almak konusu üzerinde duracağım.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Sosyodirek"

1980'LERDEN bugünlere epey bir değişim geçirdi ülke ve toplum. 1980'lerde birçok ürün ve hizmeti tek ya da sayılı sağlayıcıdan almak zorunda kalan bireyler bugün sonsuz sağlayıcı ile karşı karşıya. Eskiden bir bilene yönlendirdiği ya da kitaplara başvurduğu soruların tüm yanıtları bir tuş uzaklığında, üstelik 24 saat / 365 gün.

Sadece sağlayıcılar mı arttı bu dönemde? Her gelir grubuna hitap eden ve her kesitte yüzlerce çeşit ürün piyasada günümüzde. Eskiden ancak gidip galeride ya da mağazada görebildiğiniz ürünleri şimdi oturduğunuz yerden en ince detayına kadar inceliyor, hatta bu sayede belki birçok hatalı satın almadan da kurtarıyorsunuz kendinizi.

Gitmek istediğin şehir, görmek istediğin müze, gezmek istediğin park anında elindeki telefonda, üstelik oraya senden önce giden başkalarının yorum ve düşünceleri de cabası.

Teorik olarak tüm eğlenceni, beslenmeni, bankacılık ve yatırım işlemlerini, giyim & kuşamını ve neredeyse tüm diğer satın almalarını oturduğun yerden yapman olası.

Bilmediğin bir adrese nasıl gideceğini, hafta sonu hava durumunu, ülkendeki ve dünyadaki gelişmeleri elindeki akıllı cihazdan öğrenip aynı cihazda istediğin TV kanalını ya da kaçırdığın dizi bölümünü de izleyebilirsin.

Dahası ne kadar sağlıklı bir "sosyalleşme" olduğu hala tartışılıyor olsa da eski ve/veya uzaktaki tanıdıkların ile sanal platformlarda bir araya gelip onlarla ve hatta tanımadığın başka insanlarla belirli konularda görüş alışverişi de yapman olası.

Durum böyle olunca insanlar hemcinsleri ile geçirebilecekleri zamanlardan kısıp bu artan zamanı akıllı cihazları ile geçiriyorlar. Bu cihazların nitelik ve performansları arttığı ölçüde de mekan bağımlılığından kurtulup her yerde / her zaman şeklinde bir ilişki kurup bu cihazlar ile yaşamaya başlıyorlar.

Tarih boyunca ailesi, vatanı, milleti, serveti, geleceği için savaş veren insanoğlu şimdilerde belki de hepsinden belli ölçüde feragat edip öncelikli olarak iletişim özgürlüğü için uğraşıyor. Bu özgürlük sayesinde belki çok daha özerk, güncel ve kendine yeter oluyor birey ama birçok insani değerlerini riske atıp yaşamın farklı fırsat ve güzelliklerini de göz ardı ediyor.

Sosyalleşeceğim, güncel olacağım, habersiz kalmayacağım, onu bunu izleyeceğim diye tüm boş zamanını bu ortamlarda geçiren insan yalnızlaşıyor büyük ölçüde, içine kapanıyor, nesnel doğrular ve değerlerden uzaklaşıp öznelliğine hapsoluyor çokça.

Tabii sosyal medya ve internet sitelerinin beraberinde getirdiği yanılma, yanıltma, tuzağa düşürme, yanlış yönlendirme gibi olumsuz etkileri de oluyor bu bağımlılığın.

Bunun yanında dikkatin tamamen bu cihazlara yönelmesi sonucu ortaya çıkan trafik kazaları, evde yaşanan kazalar gibi daha vahim sonuçlar da oluyor...

...İlk kez 1980'lerde bir seçim sürecinde kullanılmıştı "Ortadirek" kelimesi. Sabit gelirli, kıt kanaat geçinen ya da geçim sıkıntısı çeken, toplumun büyük çoğunluğunu oluşturan kitle için kullanılmıştı. Daha sonra epey kalıcı bir konum edindi kendine bu kelime. Her ne kadar son yıllarda eski fiyakasında olmasa da yine de toplumu tanımlamada en geniş kapsama sahip kelimelerden biri bu kelime.

Şimdilerde başka bir toplumsal katman oluşuyor, yeni ve çok güçlü bir direk, akıllı cihaz ile sosyalleşen ya da öyle yaptığını düşünen bu katmana sosyodirek diyeceğim izninizle.

Yaşamları yönlendiren, içerik getiren, mal ve hizmet sağlayan, işlerin uzaktan yapılmasına olanak tanıyan, merak gideren bu yeni ortamlar artık çoğumuzun vazgeçilmezi durumunda; eksisiyle/artısıyla bu yeni durumu kabullenmek durumundayız. Bu kabullenme sadece gündelik yaşamlar veya bireysel ilişkilerde değil, ticari ilişkilerde, iş modellerinde, gelecek planlarında, ekonomik ve siyasi hedeflerde de olmalı çünkü bu kitle öngörülemeyecek şekilde genişliyor ve güçleniyor.

Belki "Benim sosyodireğim" diye nutuklar atılmayacak bir yerlerde ama her aklı başında insan bu kitlenin farkında ve er ya da geç bu büyük grubun yaşam biçimleri ve beklentileri ülke gündeminin ön sıralarında yer alacak.

Görüşmek üzere...



Yıldızlararası

KÜNYE
Yönetmen: Christopher Nolan
Senaryo: Nolan Kardeşler
Oyuncular: Matthew McConaughey, Anne Hathaway, Michael Caine
Türü: Bilimkurgu, Dram
Yapım Yılı: 2016

Yönetmen Christopher Nolan, insanlık tarihinin en önemli görevini üstlenen bir grup araştırmacının çarpıcı hikayesiyle kamera arkasına geçiyor. Oscar ödüllü Matthew McConaughey çiftçilik yaparak geçinen eski bir pilottur. Ailesini ve kaynakları tükenmek üzere olan dünyayı geride bırakarak, insanlığın yıldızların ötesinde bir yaşam sürdürmesinin mümkün olup olmayacağını öğrenmek için başka galaksilere keşfe çıkar.



Kimlik Hırsızı

Sınırsız para, Diana'nın (McCarthy) gününü gün ederek yaşamasını sağlamaktadır. Bu alışveriş çılgınlığının finansmanını ABD'nin bambaşka bir ucunda yaşayan Sandy Patterson'dan (Bateman) çaldığı kimlikle sağlamaktadır. İsmini temizlemek için akıl almaz yöntemlere başvurmak zorunda kalan gerçek Sandy'nin bu dolandırıcıyı yakalamak için sadece bir haftası vardır. Filmin yönetmenliğini Seth Gordon üstleniyor.



Jason Bourne

CIA'nin eski ve en tehlikeli casusu Robert Ludlum'un sevilen karakteri Jason Bourne, geçmişi hakkında bomba etkisi yaratacak daha çok gerçeği öğrenmek için tekrar gün yüzüne çıkıyor.
Usta oyuncu Matt Damon'a Danimarkalı Kız filmindeki etkileyici performansıyla Oscar ödülü kazanan güzel oyuncu Alicia Vikander eşlik ediyor. Yönetmen koltuğunda ise Paul Greengrass'ı görüyoruz.



The Imitation Game: Enigma

Yönetmenliğini Morten Tyldum'un yaptığı filmde II. Dünya Savaşı'nın en karanlık günlerinde, Almanların kullandığı Enigma şifreleme sistemini çözmek isteyen İngiliz hükümeti, matematikçi Alan Turing'den yardım ister. Turing ve kriptologlardan oluşan ekibi, daha fazla insan hayatını kaybetmeden Enigma şifresini çözmek için zamanla yarışmak zorundadırlar. Film, savaşın gizli kahramanı Turing'in inanması güç öyküsünü anlatıyor.



John Wick 2

Emekliye ayrılmış olan John Wick can yoldaşı köpeğiyle sakin bir hayat sürmektedir. Ancak başına gelen kimi olaylar onu bir kez daha suç dünyasına iter. Bu kez bu uğurda Roma sokaklarını arşınlaması gerekecektir... John Wick'in bu devam filminin yönetmen koltuğunda Chad Stahelski oturuyor. Başrolünde yine Keanu Reeves'in olduğu filmin kadrosunda Ruby Rose, Bridget Moynahan ve Ian McShane gibi isimler de yer alıyor.

KÜNYE
Vizyon tarihi: 10 Şubat
Yönetmen: Chad Stahelski
Senaryo: Derek Kolstad
Oyuncular: Keanu Reeves, Ruby Rose, Ian McShane
Türü: Aksiyon, Gerilim
Yapım Yılı: 2016



10 ŞUBAT

Swiss Army Man

Küçük ıssız bir adada tek başına olan Hank'ın evine dönmek için hala umudu vardır. Fakat bir gün kıyaya vuran bir ceset her şeyi değiştirir. Hank çok geçmeden ölümden kaçmak için son şansı olduğunun farkına varır. Silahlı yeni "arkadaş" ve tuhaf bir çanta, bu ikili ile Hank'ın hayallerindeki kadını yeniden getirmek için destansı bir maceraya atılır. Filmin yönetmenliğini Dan Kwan ve Daniel Scheinert üstleniyor.



17 ŞUBAT

Silence

Yönetmenliğini Martin Scorsese'in üstlendiği film, 17. yüzyılda yaşayan iki rahibin karşılaştıkları şiddet ve baskıyı konu alıyor. Hıristiyanlığı tanıtmak ve kayıp olan akıl hocaları Ferreira'yı bulmak için yola çıkan iki Cizvit papaz, Rodrigues ve Garrpe, Japonya'ya geldiklerinde şiddet ve zulümle karşı karşıya kalırlar. Katolikliğin yasadışı olduğu bir dönemde Japonya'ya gelen ikilinin inancı ciddi bir teste tabi tutulacaktır.



24 ŞUBAT

Resident Evil: Son Bölüm

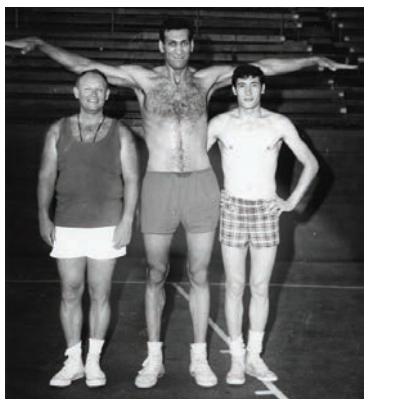
Alice, insanlığın zombilere karşı verdiği savaştan sağ kurtulan tek kişidir. Umbrella Şirketi ise, kıyametten kurtulan kişileri de yok etmek amacıyla güçlerini son kez toplamaktadır. Zamana karşı yarışan Alice, eski arkadaşları ile birlikte yeni mutantlara karşı da bir savaş verecektir. Sinema tarihinin uzun soluklu serilerinden Resident Evil'ın son devam filmi olan yapımın yönetmenliğini yine Paul W.S. Anderson üstlendi.



EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

Hüseyin Alp ve yayın piyasası...

BU yazıda yine gençlik yıllarıma döneceğim. Benim gençlik yıllarımda Türkiye'de ünlü bir basketbolcu vardı; Hüseyin Alp. Bugün bile Hüseyin Alp'i hatırlamamın birçok nedeni var. Hüseyin Alp 2.14 metre boyunda, o güne göre adeta bir devdi; nitekim daha sonra Yeşilçam filmlerinde dev rolü de oynadı...
İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) basketbol takımı 1961 yılında Türkiye'nin en uzun boylu insanını bulmak için harekete geçti. Ve sonuçta 1935 yılında Sivas'ın Kangal ilçesinde doğan Hüseyin Alp'i bulup, 26 yaşında basketbola başlattılar. Alp, İstanbul Teknik Üniversitesi ve Altınordu'da basketbol oynadı. 73 kez Türkiye Millî Basketbol Takımı forması giydi. 1983 yılında İstanbul'da yaşamını yitirdi.
Spora geç başlaması ve fiziki özellikleri nedeniyle Hüseyin Alp oldukça hantal bir sporcuydu. Koşarken zorlanırdı. İTÜ topu kaptığında Hüseyin Alp karşı potaya koşar ve arkadaşlarının ona verdiği topu potaya bırakırdı. Bu sırada Alp'e faul yapılırsa da faul atışı kullanırdı. Ama bugünkü gibi değil. Hüseyin Alp faul atışlarını karpuzlama yapardı; yani aşağıdan yukarıya, tıpkı karpuzcuların tarladan kamyona aktardıkları gibi...
Bunlar benim Hüseyin Alp'le ilgili anımsadıklarım. Onu hiç tanımadım. Ama tanıyan biri; milli takım arkadaşı Emin Kemal Özer onu şöyle anlatıyor: "Hüseyin Abi köyünde hayatını tarlada geçirdiği için vücudunun üst kısmı çok gelişmiş ancak bacakları zayıf kalmıştır. Bu nedenle top oynarken sıkıntı yaşamıştır. Çok esprili şaka kaldıran dost bir insandı. Ama zeka seviyesi de çok üst seviyedeydi. Tiran'da Bulgaristan ile maça çıkacağız. İki takım da salonun yanındaki ısıtılmış bir salonda ısınma hareketleri yapıyor. Bulgarlar Hüseyin Alp'i kesiyorlar. O tarihte Bulgarların Danev diye 2.08 boyunda bir pivotu var, 140 kilo her maçta 25-30 sayı yapıyor. Hüseyin Abi, 'Danev pek kuvvetli görünmüyor' dedi. Ben tercüme ettim. Danev geldi şaka yollu Hüseyin Abi'yi kollarından tuttu itmeye başladı. Hüseyin Abi onu durdurmaya çalışıyor ama başaramıyor. Danev bizimkini ite ite kapıya kadar götürdü ve ayrıldılar. Sahaya çıkacağız baktım Hüseyin Abi gülüyor. 'Abi ne iştir' dedim. 'Kollara bak' dedi. Danev'in kolları omuz dirsek arasında mosmor olmuş. 'O bugün sayı zor yapar' dedi. O gün Danev sadece 6 sayı yaptı, biz Bulgaristan'ı yendik Balkan 3'üncüsü olduk."



Türkiye basketbolunun devi Hüseyin Alp'i hasretle yad ettikten sonra bir başka konuya geçelim.

YAYIN PİYASASI FENA DEĞİL

Her şeyin kötüye gittiği bir ortamda Türkiye'de yayın piyasasının durumu hiç de kötü değilmiş. Türkiye Yayıncılar Birliği'nin aktardığı verilere göre, 2016 yılında Türkiye'de kitap üretimi yüzde 7.4 arttı, kişi başına 8.4 kitap düştü.
9-15 Ocak 2017 tarihlerinde Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen Çukurova 10. Kitap Fuarı'nın basın toplantısında konuşan Türkiye Yayıncılar Birliği Başkanı Metin Celal Zeynioğlu, 2016 Türkiye yayıncılık verileriyle ilgili bilgi verdi. Milli Eğitim Bakanlığı ve Yayımcı Meslek Birlikleri Federasyonu verilerine dayanılarak hazırlanan, 2016 yılına ait Türkiye yayıncılık verilerine göre geçtiğimiz yıl toplam 666 milyon 865 bin 579 kitap üretildi. Milli Eğitim Bakanlığı 2016 yılında ilk ve orta öğretim öğrencilerine 262 milyon 736 bin 286 adet ücretsiz ders kitabı dağıttı.
78 milyon 741 bin 53 kişinin yaşadığı Türkiye'de kişi başına 8.4 kitap düştü. Bu sayı 2015'te 8'di. Açıklamaya göre üretilen kitap adedinde yüde 7.4'lük artış olduğu belirtiliyor.
Uluslararası Yayıncılar Birliği'nin (IPA) verilerine göre Türkiye dünyanın en büyük 11. yayıncılık sektörü ve üretilen yeni kitap çeşidinde yine 11. sırada yer alıyor.
Üretilen kitap kadar içerik de önemlidir diye bir hatırlatma yapıp, esen kalın diyorum.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

2017 Küresel Riskler Raporu:

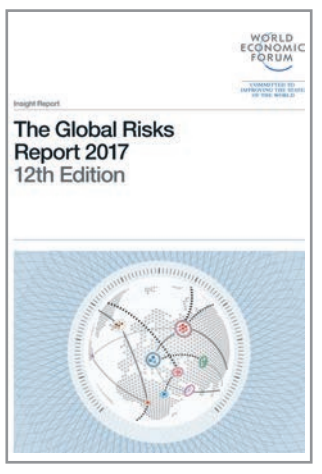
Sigorta penceresinden 2017 Davos Zirvesi

Bu yıl Davos Zirvesi'nde, Sanayi 4.0, finansal kriz gibi başlıklar yerine, toplumsal kutuplaşma, küresel ticaret, kapitalizmin işleyişi gibi mevcut sistemin geleceğine ilişkin çok daha temel unsurlar tartışıldı. Önceliğin artık jeopolitik, çevresel ve teknolojik risklerde olduğu vurgulandı.

Sigorta ve risk, adeta birbiriyle bütünleşmiş, iç içe geçmiş iki kavram. Sigortacılık mesleğinin temelinin risk unsuruna dayandığını söylemek yanlış olmaz.
Öte yandan, daha büyük ölçekte global sistemi ilgilendiren, ekonomik, teknolojik, politik, sosyolojik anlamda geleceğimizi etkileyen riskler ve bunlara yönelik ana trendler büyük önem taşıyor.
Dünya genelinde toplumsal refahın sağlanması, pozitif gelişmenin önünün açılması ve insanlığın daha aydınlık bir geleceğe ilerlemesi adına, bu global risklerin büyük hassasiyetle ve bütüncül bir yaklaşımla ele alınması gerekiyor.
İşte bu amaçla, Dünya Ekonomik Forumu tarafından her yıl kapsamlı bir çalışma yürütülüyor ve "Küresel Riskler Raporu" hazırlanıyor.



Bu yıl 12. kez yayınlanan bu rapor, global risk ortamındaki değişimi, bu risklere etki eden ana trendleri ve aynı zamanda söz konusu riskler arasındaki etkileşimi ortaya koyuyor.
Bu alanda üst seviye bir rapor niteliği taşısa da, Küresel Riskler Raporu'nun, temel unsuru risk olan sigorta sektörünü çok yakından ilgilendirdiğini ve titizlikle incelenmesi gerektiğini düşünüyorum.
2006'dan itibaren hazırlanan bu rapor, her yıl ocak ayında Dünya Ekonomik Forumu'nun organize ettiği Davos Zirvesi sırasında paylaşılıyor.
Bu sayfada, raporda yer alan tespitlere ilişkin bir özetle birlikte sigortacılığa etkilerini ele alacağım.



Raporun tamamını incelemek isteyenler, https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2017 adresinden indirebilirler.

HAZIRLANIŞ VE KAPSAMI

Küresel Riskler Raporu'nun içeriği, dünya genelinde alanında öncü konumdaki 750 uzman ve fikir önderini kapsayan, detaylı bir algı araştırması ve ankete dayanıyor. Alınan yanıtlar, Dünya Ekonomi Forumu bünyesinde oluşturulan ekip tarafından kapsamlı bir rapora dönüştürülüyor.
Anket bünyesinde, öncelikle önümüzdeki 10 yıl içerisinde global gelişmelere ve risklere yön verecek ana trendler belirlenmeye çalışıyor. Ankette sunulan 13 trend içerisinden 3 adedinin önceliklendirilmesi isteniyor.
Daha sonra da, belirlenen bu 3 ana trend bünyesinde yer alan riskler ortaya konuyor. Önceden belirlenen 30 adet global risk arasından, katılımcılar tarafından seçilen ana riskler, meydana gelme ihtimali ve yaratacakları etkinin boyutuna göre derecelendiriliyor.
Son aşama olarak da, katılımcılardan birbiriyle ilişki ve etkileşim içinde olan küresel riskleri ortaya koymaları isteniyor.

RAPORUN SONUÇLARI VE BULGULARI

2016 yılının, global ölçekte yaşanan birçok ekonomik, politik, toplumsal ve teknolojik gelişmenin ışığında, önemli bir dönüm noktası niteliğinde olduğunu kabul etmek gerekir. Birçok ülkede yaşanan terör olayları, yakın coğrafyamızdaki sıcak savaş ortamı, Brexit kararı, Donald Trump'ın ABD Başkanı seçilmesi, ABD Merkez Bankası FED'in para politikaları açısından yeni döneme girmesi akla ilk gelen örnekler. Böylesine kritik bir senenin ardından, 2017 yılı Global Riskler Raporu'nun ayrı bir önem ve hassasiyet taşıdığını söylemek mümkün.

2017 yılı raporunda ön plana çıkan, önümüzdeki 10 yıllık dönem içerisinde global risklerin oluşması sürecine etki edecek en önemli 3 ana trend;
- Gelir ve servet dağılımındaki eşitsizlik
- İklim değişikliği
- Toplumlar arası kutuplaşma

Geçmiş yılların raporlarında ön plana çıkan risklerin yıllar içerisinde değişimine bakıldığında, ortaya çarpıcı bir tablo çıkıyor.
Global ekonomik krizin etkilerinin yoğun hissedildiği 2007 ile 2014 yılları arasındaki dönemde ağırlıklı olarak ekonomik riskler ön plandayken, son 3 yıla ait raporlarda jeopolitik, toplumsal ve çevresel risk faktörleri daha öncelik kazanmış durumda.
2007 - 2014 yılları arasındaki 8 yıllık süreçte yayınlanan raporlarda yer alan toplam 80 riskin 37 adedi ekonomi kategorisinden olmuş. Son 3 yıl içerisindeki toplam 30 risk arasında ise, ekonomik riskler sadece 2 kez yer almış.

SİGORTA SEKTÖRÜ İÇİN MESAJLAR

Bu global risklerin daha iyi yönetilmesi ve maddi kayıpların karşılanması noktasında sektörün oynadığı rolü yadsımak mümkün değil.
Bu yılın raporuna sigorta sektörü penceresinden bakıldığında öne çıkan iki temel tespit olduğunu söyleyebilirim.
- Toplumsal huzursuzluk, göç olayları ve terör hadiselerinin daha da artarak devam etmesi bekleniyor. Politik riskler, halk hareketleri ve terör olayları sonucu meydana gelen kayıpların karşılanması noktasında sigorta sektörüne önemli bir görev düşmesi kaçınılmaz olacak.
- Global iklim değişikliği ve sıcaklık artışı ile birlikte seylap, fırtına, kasırga gibi doğa olaylarının frekans ve şiddetinin artması bekleniyor. Bunlara depremi de dahil edersek, doğal afetler sonucu ortaya çıkan katastrofik zararlar, sigorta sektörü için önemini korumaya devam edecek gibi görünüyor.

Bu iki ana başlığa ek olarak, dikkat çekilen bir diğer önemli alan da, teknoloji ile ilintili riskler. Bilgi güvenliği, büyük veri kullanımı, dijital cihazlar, robot teknolojisi ve siber riskler, sigorta sektörünün gündemini meşgul edecek gibi görünüyor.
Raporda belirtilen risklerin boyutu ve ölçeği değerlendirildiğinde, sektör açısından madalyonun iki tarafı var.
Doğal afetler, politik riskler, terör, siber güvenlik gibi büyük boyutlu risklerin global ölçekte daha da ön plana çıkması, sektöre olan ihtiyacı ve sigortacılığın oynadığı rolün önemini ortaya koyacak.
Global sistemin, ekonomik faaliyetlerin ve teknolojik gelişimin sağlıklı ve sürdürülebilir bir yapıda devam ettirilebilmesi noktasında, sigortacılığın fonksiyonu daha da artacak.
Öte yandan, bu risklerin frekansının artmasıyla birlikte, sektörün ana konusu bu risklere karşı talep edilen teminatların makul primlerle karşılanması olacak.
Sektörün yeterli finansal sağlamlığı, risk iştahını ve çevikliği ortaya koyabilmesi önemli bir faktör olacak. Bu noktada, özellikle sermaye ve aktif yönetimi ile reasürans sisteminin oynadığı rol daha da ön plana çıkacak gibi görünüyor.

"Meydana gelme ihtimali" açısından belirlenen en önemli 5 risk faktörü:
1. Aşırı hava olayları
2. Büyük ölçekte istek dışı göçler
3. Doğal afetler
4. Terör aktiviteleri
5. Veri sahtekarlığı ve bilgi hırsızlığı

"Yaratacağı etkinin boyutu"na göre ön plana çıkan en önemli 5 risk:
1. Kitle imha silahları kullanımı
2. Aşırı hava olayları
3. Su krizleri
4. Doğal afetler
5. İklim değişikliğiyle mücadelede başarısızlık

Yukarıda iki ayrı açıdan ele alınmış bu riskler, aynı zamanda; ekonomik, çevresel, jeopolitik, toplumsal ve teknolojik olmak üzere 5 kategori altında sınıflandırılmış.

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

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta



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

www.sfs.com.tr

Halk_Sigorta_Kalpli_Ilan_27x39.pdf 1 16.01.2017 16:45

SigorTAM ile sağlığım TAM!



Bundan böyle **SigorTAM TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI** ile
özel hastanelerde tedavi olun, fark ücreti ödemeyi unutun.

halksigorta.com.tr | 444 1 545

HALKSİGORTA
Bir HALKBANK iştirakidir.