PAYLAŞIM EKONOMİSİNDE SİGORTA

Airbnb, Uber ve Bla Bla Car gibi platform şirketlerin ortaya çıkmasıyla beraber paylaşım ekonomisi de ciddi ivme kazanıyor. Paylaşım ekonomisinde tercih edilen çalışma modellerinin oldukça yeni olması ve geleneksel sigortacılık çözümlerine tam olarak uygun olmaması nedeniyle sigorta konusunda soru işaretleri oluşabiliyor. **›S.40**





5 YILDA 206 BİN ARAÇ HURDAYA ÇIKTI ›S.19

08

ABD'DE 2016'YA DAMGA VURAN 8 SUİSTİMAL VAKASI

Suistimaller ABD sigorta sektörüne her yıl 80 milyar dolara mâl oluyor. 2016'da en çok dikkat çeken suistimallerse bir hayli ilginç: Hayat sigortası için üç aylık bebeğini öldüren bir baba, sakatlık tazminatı almak için kendini oğluna vurduran bir adam, vurulmasını iş kazası gibi gösterip tazminat almak isteyen bir gardiyan... ABD'deki en büyük 8 suistimal vakası, insanlığın karanlık yüzünü ortaya koyuyor. **›S.35**

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MART 2017 YIL: 32 / SAYI: 460 AYDA BİR YAYINLANIR



'OTOMATİK BES'TE heyecanlı yarış

10 Şubat tarihli Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre 1 milyon 18 bin kişi BES'e 'otomatik' katıldı. Otomatik BES'te katkı payı tutarı 107 milyon lirayı aştı. En çok sözleşme yapan ilk beş şirket Garanti Emeklilik, AvivaSA, Allianz Yaşam ve Emeklilik, Vakıf Emeklilik ile Anadolu Hayat oldu. ›S.36

POPESCU, NN HAYAT VE EMEKLİLİK CEO'SU

NN Hayat ve Emeklilik CEO'su Frank Eijsink, 1 Nisan itibarıyla görevini Marius Popescu'ya devrediyor. 2005 yılından bu yana NN Romanya'da görev yapan Popescu 2013'ten beri CEO'luk koltuğunda oturuyordu. Frank Eijsink ise 1 Nisan'da NN Life Japan'da CEO olarak göreve başlayacak. ›S.32



ACENTEYİ DIŞLAYAN PROJE BAŞARILI OLAMAZ

Sompo Japan Sigorta İcra Kurulu Başkanı Recai Dalaş, sigorta satın alma sürecinin en önemli halkasını acentelerin oluşturduğunu söyledi. Dalaş, dijitalleşme konu olduğunda da acente sistemini dışlayan projelerin başarılı olma şansının çok düşük olacağına inandığını belirtti. ›S.14



İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ SEKTÖRÜ DÖNÜŞTÜRECEK

İklim değişikliğiyle birlikte artış gösteren doğal afetlerin sigorta sektörünü de olumsuz etkilediğini söyleyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, sektörün iş süreçlerini iklim değişikliğinin yarattığı zorluklarla başa çıkabilecek şekilde değiştirmesi gerektiğini ifade etti. ›S.8



SİGORTACILARIN YERİNİ MAKİNELER Mİ ALACAK?

Yapay zekâ ve robotların günümüzde iş hayatını kolaylaştırdığı ve yaşam kalitesini artırdığı bir gerçek. Ancak, makine ve robotların yakın gelecekte insanların işgücünü ellerinden alacağını savunanlar hiç de az değil. Okan Utkueri, robotların gelecekte insanlar için oluşturacağı tehditleri yazdı. ›S.54



ARACA DEĞİL, SÜRÜCÜYE SİGORTA

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, trafik sigortasının araçtansa sürücüye yapılmasının daha doğru olduğunu söyledi. Hazine'nin böyle bir sistem üzerinde çalışmaya başladığını belirten Şimşek, "Böyle olursa kaza sayısı ve zarar azalır, primler düşer" dedi. ›S.32



EŞDEĞER PARÇA PRİMİ DÜŞÜREBİLİR

Trafik sigortasında eşdeğer parça kullanımının önündeki engeller Torba Yasayla ortadan kalktı. TSB Genel Sekreteri M. Akif Eroğlu, maliyetler iyi yönetilirse, eşdeğer parça uygulamasıyla birlikte trafik sigortası primlerinin düşebileceğini söyledi. S.28

ACENTELERE KOSGEB VE VERGİ İNDİRİMİ MÜJDESİ

Acentelerin KOBİ sayılmasını siyasi otorite onayladı. TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, "Bakanlar Kurulu'nda görüşülüp Resmi Gazete'de yayınlanması ve KOSGEB sayfasında desteklenecek sektörler arasına acentelerin ilave edilmesiyle süreç tamamlanacak" dedi. Ayrıca acenteler, Torba Yasayla sağlanan, vergisini düzenli ödeyene %5 vergi indirimi avantajından da faydalanacak. ›S.30

TARSİM'DEN REKOR HASAR ÖDEMESİ

Balıkesir'in Bandırma ilçesinde ocak ayında yaşanan yoğun kar yağışı sonucunda bir büyükbaş hayvan işletmesinin çatısı çöktü. 1.000'den fazla hayvanın zarar gördüğü işletmeye TARSİM 1.5 milyon liraya yakın hasar ödemesi yaptı. ›S.10

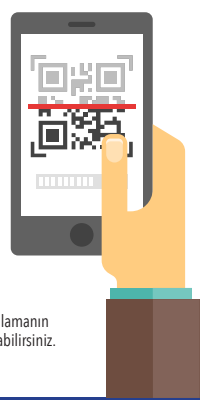




SİGORTACI GAZETESİ 'CHAT BOT'UYLA HABERLERİ HERKESTEN ÖNCE OKUYUN

QR kodu okutarak Facebook Messenger'ı mobil cihazlarınıza kurabilirsiniz.

QR kodu okutarak uygulamanın tanıtım videosuna ulaşabilirsiniz.



O SİZİN AYRICALIĞINIZ!

Aksigorta Ayrıcalıklar Dünyası uygulamamız ilk iki günde **1000**'i, toplamda ise tam **2000**'i aşkın kişi tarafından indirildi. Gösterdiğiniz büyük ilgiden dolayı teşekkür eder, **Ayrıcalıklı** günler dileriz.



AKSigorta Ayrıcalıklar DÜNYASI

AKSigorta

İyi düşün, iyi yaşa!

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

Aksigorta 2016 yılı finansal sonuçlarını açıkladı

1.9 milyar lira üretim 48 milyon lira net kâr

Aksigorta'nın 2016 yılı finansal sonuçları açıklandı. 2016'da 1.9 milyar lira prim üreten Aksigorta, prim üretimini geçen yıla göre %17 artırdı. Aksigorta, trafik sigortasının büyümeye ivme kazandırdığı 2016 için odaklandığı kasko ve yangın branşında da hedefine ulaştı. Kaskoda %24 gibi sektör ortalamasının oldukça üzerinde bir büyüme kaydeden Aksigorta, yangın branşında da %10 ile sektör paralelinde büyüdü.

Aksigorta, ürün portföyünü daha kârlı bir dengeye oturtarak oto dışı branşların portföyü içindeki payını %56'ya yükseltti. 2016'da teknik kârlılığı 123 milyon lira seviyesinde sonuçlanan Aksigorta'nın sigortacılıktaki teknik kârlılık göstergesi olan bileşik rasyosu 23 puan iyileşerek, %99 seviyesinde gerçekleşti. %67 oranında gerçekleşen hasar prim oranındaki 22 puanlık iyileşme, bu gelişmede en büyük katkıyı sağladı.

Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS) bazında hazırlanan finansal tablolara göre ise Aksigorta'nın net kârı yaklaşık %400 artış ile 71 milyon liraya ulaştı. Aksigorta, stratejik büyüme alanı olarak belirlediği banka kanalında; öncelik verdiği yangın, kasko, sağlık ve mühendislik branşlarında sektörün üzerinde büyüme göstererek başarılı bir performans sergiledi.



'2016 YENİLİKLER YILIYDI'

2016 yılında pek çok yeni ve yaratıcı ürün ve uygulamaları hayata geçirdiklerini belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, tüm stratejilerini müşterilerini daha fazla odağa alarak geliştirdiklerini söyledi. Uğur Gülen, şunları söyledi: "2016'da işyerlerini deprem riskine karşı, fiziki hasar şartı aramadan güvence altına alan ve Türkiye'de bir ilk olan 'İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi' ile can dostlarımızın sağlıklarını güvence altına alan 'Pati Sigortası' ürünlerimizi hayata geçirdik. Müşterilerimize verdiğimiz hizmetin süresini 7 gün 24 saate, hızını 7 kata çıkaran Robot Dönüşüm Projemizi başlattık. Sabancı Üniversitesi ve MIT (Massachusetts Institute of Technology) tarafından kurulan Türkiye'nin ilk 'Büyük Veri Davranışsal Analiz ve Görselleştirme Laboratuvarı' (BAVLAB) bünyesinde 'Sigortacılıkta Büyük Verinin Keşfi ve Analizi İnisiyatifi'ni hayata geçirdik. Bu programla, sigortacılıkta büyük verinin analiz edilmesine ve yeni stratejilerin geliştirilmesine yön vermeyi hedefliyoruz. Sektörde müşterilerimizin ihtiyaçları ve risk perspektifi ekseninde tanıma önceliğiyle hareket ediyoruz."

DENGELİ PORTFÖY, DENGELİ KANAL KARMASI

Aksigorta'nın bu yıl da "dengeli portföy ve dengeli kanal karması" stratejisine devam edeceğini belirten Uğur Gülen, sözlerine şöyle devam etti: "Sermayesi güçlü, finansalları ve bilançoları son derece şeffaf bir şirket olarak 2017'de trafik harici branşların payını artırarak dengeli bir portföy yaratmaya, sektörün üzerinde büyüyerek pazar payımızı korumaya, acente kanalımızın portföy kârlılığını iyileştirmeye, dönüşüm projelerimizi sürdürmeye ve piyasa değerimizle hisse performansımızı yükseltmeye devam edeceğiz. Sadece fiyat odaklı değil, yüksek hizmet kalitesi ve farklılaşan ürünlerimizle rekabet içinde yer alacağız. Müşterilerimizin geleceğe güvenle bakmasını mümkün kılmak, hedeflerimizin odak noktasını oluşturacak."

Aksigorta 2016 yılında prim üretimini bir önceki yıla göre %17 artırarak 1.9 milyar liraya yükseltti. 48 milyon lira dönem net kârı elde eden Aksigorta, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS) bazında hazırlanan finansal tablolara göre ise net kârını yaklaşık %400 artışla 71 milyon liraya taşıdı. Şirketin teknik kârı da 123 milyon lira olarak açıklandı.

Aksigorta acentelerinin ofisleri artık ceplerinde

Aksigorta'nın acentelere özel portalı "Ayrıcalıklar Dünyası", mobil platformu ile acentelerin hayatını daha da kolaylaştırıyor. Acentelerin, ofislerinde bulunmadıkları zamanlarda da ihtiyaç duyabilecekleri her türlü bilgiye her an ve güncel olarak ulaşabilecekleri mobil uygulama sayesinde Aksigorta ile iletişimi hiç kesilmeyecek. Acentelerin sahadayken bile güncel poliçe üretimini, hasar bilgilerini, yenileme performanslarını, komisyon gelirlerini ve hedef komisyon bilgilerini cep telefonlarından takip edebilecekleri uygulama, APP Store veya Google Play'den indirilebiliyor.

Aksigorta Acenteler Genel Müdür Yardımcısı Çetin Kolukısa, "Acentelerimizle aramızdaki güçlü bağımızı; samimiyet, yakın iletişim ve sahada yanlarında olmamızla sağlıyoruz. İletişim, Aksigorta olarak en güçlü yönümüz. Acentelerimizin müşterilerine daha fazla zaman ayırabilmesi ve ziyarete gittiklerinde gözlerinin arkada kalmaması için, Ayrıcalıklar Dünyası mobil uygulamasını kullanımlarına sunduk. Kolay, yalın ve erişebilir sigortacılık vizyonumuzla teknolojinin sağladığı avantajları acentelerimize sunmak için sürekli kendimizi yeniliyoruz. Mobil platformumuzu, acentelerimizin kullanımı ile sürekli geliştireceğiz. Bu platformumuzun, acente verimliliği ve kazançlarına olumlu yansımasını bekliyoruz" dedi.



Aksigorta'dan sosyal medya kampanyası

Aksigorta, 'İyi düşün, iyi yaşa' mottosundan yola çıkarak başlattığı "Süper Güçler" sosyal medya kampanyası, Facebook, Twitter, Instagram ve YouTube'da kullanıcılarla buluştu. Viral etki oluşturarak sigorta ihtiyacı ve yararları hakkında farkındalığı geliştirmeyi amaçlayan kampanya eğlenceli videolardan oluşuyor. Videolarda sigortanın gereklilik olduğu durumlarda sigorta yaptırmayan karakterler süper kahramanlar olarak konumlanıyor. 'Sahip Olmadığın Süper Güçler İçin Endişelenme' ve 'Bunlar Olsa Olsa Filmlerde Olur' temalarındaki videolar, günlük yaşamın akışında her an karşılaşabileceğimiz ancak başımıza gelebileceğine ihtimal vermediğimiz farklı senaryolar üzerinden sigortanın neden gerekli olduğunu anlatıyor. 1 Şubat'ta yayınlanan videolara Aksigorta'nın Facebook sayfası üzerinden ulaşılabiliyor.

MOBİL ŞUBE İLE SİZ NEREDEYSENİZ

ZİRAAT EMEKLİLİK ORADA

Kullanıcı dostu arayüz

Tek kullanımlık şifre ile hızlı ve güvenli erişim

Sözleşmeleri kolayca görüntüleme ve işlem yapma

App Store'dan İndirin

Google Play'den indirin



Ziraat Emeklilik Mobil Şube ile birikimleriniz hakkında aradığınız her şey elinizin altında. Mobil Şube'yi kullanarak sözleşme ve poliçelerinizi kolayca takip edebilir, birikimleriniz ve devlet katkısıyla ilgili detaylara hızlı ve güvenli şekilde ulaşabilirsiniz.

Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

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

Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

/ziraatemeklilik

AXA SİGORTA Marmara Bölge Müdürlüğü yeni yerinde

AXA SİGORTA Marmara Bölgesi'ndeki portföyüne yüksek kalitede ve daha hızlı hizmet verebilmek adına Bursa'nın ticaret ve finans merkezi haline gelen Odunluk'taki R Plaza'ya taşındı. Marmara Bölge Müdürlüğü'nün yeni ofisinin açılış törenine Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, AXA SİGORTA CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Guillaume Lejeune, AXA SİGORTA Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, AXA SİGORTA Marmara Bölge Koordinatörü Önder Akkaya ve AXA SİGORTA acenteleri ile çok sayıda davetli katıldı.



Açılışta Önder Akkaya, Bursa Belediye Başkanı Recep Altepe, Guillaume Lejeune ve Özer Şimşek kurdele kestiler.

AXA SİGORTA Marmara Bölge Müdürlüğü'nün Bursa Odunluk'taki yeni ofisi yapılan törenle hizmete açıldı.

'YEREL YÖNETİMLER ŞEHİRLERİN SİGORTASIDIR'

Açılış töreninde konuşan Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, Bursa'nın birçok özelliğinin yanı sıra aynı zamanda bir sanayi kenti olduğunu, dolayısıyla ülke ekonomisine kattığı değerin her geçen gün arttığını söyledi. Başkan Altepe, Bursa'nın yatırımcılar ve üreticiler açısından bir cazibe merkezi haline geldiğinin altını çizdi. Sigortacılık sektörünün de üretimin ve ekonominin vazgeçilmez enstrümanlarından biri olduğuna dikkati çeken Başkan Altepe, AXA SİGORTA'nın sektörün lider markalarından biri olduğunu hatırlattı. Büyükşehir Belediyesi olarak Bursa'nın tarihi, kültürel, turistik ve doğal değerlerini koruma altına aldıklarını ifade eden Başkan Altepe, yerel yönetimlerin de aslında şehirler için birer sigorta niteliğinde olduğunun altını çizdi. Başkan Altepe, AXA SİGORTA çalışanlarına yeni yerlerinde başarılı çalışmalar diledi.

'BURSA LOJİSTİK VE STRATEJİK AÇIDAN ÇOK ÖNEMLİ'

AXA SİGORTA CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Guillaume Lejeune, Marmara Bölgesi'ndeki iş ortaklarına yeni yerlerinde hizmet vermekten mutluluk duyacaklarını söyledi. Bursa'nın, otomotiv sanayisinin merkezi ve 25 milyar dolarlık yıllık dış ticaret hacmi ile Türkiye'nin sanayi merkezlerinden olduğunu hatırlatan Lejeune, "Özellikle Osmangazi Köprüsü'nün açılmasının ardından lojistik ve stratejik avantajı daha da önem kazanmıştır. Üretimimizde önemli bir yere sahip Marmara Bölge Müdürlüğü'nün R Plaza'da yer alan yeni ofisinde bu çağdaş çalışma ortamına kavuşması, acentelerimizi de oldukça memnun etmiştir. Umuyorum ki, bu yeni motivasyon, Bursa ili ve sorumluluk alanındaki illerdeki üretim performansına önemli katkılarda bulunacaktır" şeklinde konuştu. Konuşmaların ardından Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, AXA SİGORTA CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Guillaume Lejeune, AXA SİGORTA Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek ile AXA SİGORTA Marmara Bölge Koordinatörü Önder Akkaya açılış kurdelesini kesti.

AXA SİGORTA'dan yeni babalara 4 hafta izin

AXA SİGORTA yeni doğum izni uygulaması ile çalışan memnuniyetine verdiği önemi ortaya koyuyor. 1 Ocak 2017 itibarı ile Axa Grup bünyesindeki 64 ülkede devreye alınan uygulama ile doğum sonrası AXA SİGORTA çalışanı kadınlar 16, erkekler ise 4 hafta tam ücretli doğum izni alabiliyorlar.
Axa, aynı zamanda, çalışanlarının sunulan doğum izni ayrıcalıklarından gönül rahatlığıyla yararlanabilmesi için, izne ayrılan çalışanlarına aynı ücret ve imtiyazlarla işe dönme garantisi de veriyor. Bu ayrıcalıkların yanında, eğer Axa çalışanlarının hizmet verdiği ülkedeki kanunlar daha uzun doğum izni öngörüyorsa, kanunlarla belirtilen izinler dikkate alınıyor.
Yeni Ebeveyn Yönetmeliği ile ilgili açıklamalarda bulunan AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune, Axa'nın tüm dünya ülkeleri ile beraber Türkiye'de de devreye aldığı uygulamasının, anne babalar için özen gösteren bir işveren olduğunu ve onları desteklediğini gösterdiğini belirtti. Lejeune, yeni uygulamanın AXA SİGORTA'nın çalışanları ile arasındaki güven ilişkisini pekiştireceğini ve şirketin sürdürülebilir başarısında önemli bir itici güç olacağını ifade etti. Türkiye'de insanların son derecede önemsediği aile kurumu için çok etkili bir uygulama olduğunu da vurgulayan Lejeune, "İş hayatı ile özel hayat dengesinin çalışanların performansını ve işten duydukları tatmin hissini artırmak için bir gereklilik olduğuna inanıyorum" dedi.

AXA SİGORTA'ya yedinci kez 'İnsana Saygı Ödülü'

Türkiye'nin en büyük İnsan Kaynakları platformu Kariyer.net tarafından her yıl geleneksel olarak özenli çalışmaları öne çıkarmak ve kamuoyu ile paylaşmak amacıyla düzenlenen İnsana Saygı Ödülleri, bu yıl 16.'sı gerçekleştirilen 2016 İnsan Kaynakları Zirvesi kapsamında Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda düzenlenen törenle sahiplerini buldu.
İş başvurusu sürecinde adaylara gösterilen saygıyı temsil eden bu performans ile AXA SİGORTA, İnsana Saygı Ödülü'nü yedinci kez almış oldu. AXA SİGORTA İnsan Kaynakları ve İç İletişim Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Esra Güller, "AXA SİGORTA, layık görüldüğü bu ödülle İnsan Kaynakları uygulamalarında benimsediği 'İnsana Saygı' yaklaşımıyla sadece çalışanlarına değil, çalışan adaylarına da önem verdiğini bir kez daha göstermiştir. Şirketlerin başarısının arkasındaki gücün çalışanlar olduğunu biliyor ve aday başvurularını büyük bir hassasiyetle değerlendiriyoruz" dedi.


Esra Güller

MAPFRE için 2016 yılı çok olumlu geçti

MAPFRE'nin küresel geliri 2016 yılında %1,5'lik bir artış göstererek 27 milyar 92 milyon euroya çıkarken, prim üretemi ise %2,2'lik bir artış ile 22 milyar 813 milyon euroya ulaştı. Grubun, 2016 yılı sonunda hisse değeri bir önceki yıla göre %10 artarak 11 milyar 444 milyon euro olarak gerçekleşti.

2016 yılında İspanyol sigorta devi MAPFRE, faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde çok olumlu bir performans sergiledi. MAPFRE, 2016 yılında %9.4'lük artışla 775 milyon euro gelir elde etti. MAPFRE Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Antonio Huertas: "2016 yılı MAPFRE için çok olumlu bir yıl oldu. Kârlı büyümeye dayalı stratejimiz sayesinde kârımızı neredeyse %10 artırdık ve ana pazarlarımızda konumumuzu daha da güçlendirdik" dedi.

MAPFRE, 2016 yılı rakamlarını açıkladı. Gruptan yapılan açıklamada, grubun üç önemli pazarda (İspanya, Brezilya ve Amerika Birleşik Devletleri) iyi performans sergilenen ve MAPFRE RE'nin harika sonuçlar elde ettiği bir yıl olan 2016 yılı için net kârı, %9,4 oranında bir artış göstererek 775 milyon euroya ulaştı. Açıklamada, her iki döneme ait (2016 ve 2015) olağanüstü kalemler hariç MAPFRE'nin net kârının %41 oranında bir büyüyebilme potansiyelinin olduğunun da altı çizildi. Grubun geliri, bir önceki yıla göre %1,5'lik bir artışla 27.092 milyon euroya ulaşırken, öte yandan primlerde ise %2,2'lik bir artış ile 22 milyar 813 milyon euroya ulaştı. İyi pazar performansı ve ana para birimlerinin (Brezilya Reali ve ABD Doları) pozitif gelişimi sayesinde, 2016 yılı sonunda hisse değeri bir önceki yıla göre %10 artarak 11 milyar 444 milyon euro olarak gerçekleşirken ayrıca hissedar iştiraki %6,4'lük bir artış göstererek 9 milyar 127 milyon euroya çıktı. Grubun toplam varlıkları (öz sermaye) ise %7 oranında artarak yıl sonunda 67 milyar 882 milyon euroya ulaştı. Yapılan açıklamada şu ayrıntılara yer verildi: 2016 yılında Sigorta Bölümü, geçmiş yıla göre %1,7 oranında artış göstererek 18 milyar 727 milyon değerinde prim üretmiştir.

Grubun toplam primine %28,7 oranında katkı sağlayan İberya Bölgesel Alanı (İspanya ve Portekiz) prim gelirini %6,6 oranında artırarak 7 milyar 139 milyon euroya çıkarmıştır. İspanya'da ise primler %7,1 artarak 6 milyar 962 milyon euro olarak gerçekleşmiştir. Otomobil iş kolu ise yılı %2,6'lık büyüme, yani 2 milyar 165 milyon euro ile kapatmıştır. Bu da 5,5 milyon sigortalı araca tekabül etmektedir. Çok bileşenli iş performansı da göze


Antonio Huertas

çarpan bir büyüme sergileyerek %6,1 (neredeyse sektördeki büyümenin iki katı) artmış ve 1 milyar euroyu geçmiştir. Sağlık sigortası iş bölümü ise bir önceki yıla kıyasla %7,7 artış göstererek 494 milyon euroluk prim hacmi üretmiştir. Bu, pazar büyüme oranından 2,6 puan daha yüksek bir büyümedir. Başta otomobil ve çok bileşenli iş kolları olmak üzere, titiz sigortalama ve risk seçme politikası sayesinde 2,6 puanlık artışla %95'e yükselen birleşik oran performansının da altını çizmek gerekir.

Bunun yanında MAPFRE yaşam iş kolu %18,1 oranında büyüme göstererek bütün yıl geçerli olan düşük faiz oranlı ortamda 2 milyar 155 milyon euroluk prim hacmi üretmiştir. Tek prim sigortasındaki büyüme özellikle kayda değerdir; %60,3'lük bir artış ile 1 milyar 205 milyon euroya ulaşmıştır. Yatırım fonları iş kolu ise %30'luk (742 milyon euro) artış ile 3 milyar 208 milyon euroya ulaşmıştır, öte yandan emeklilik fonları 4 milyar 684 milyon euro olarak gerçekleşmiştir.

Kuzey Amerika Bölgesel Alanı, 2016 yılında %4,5'lik bir artış sergileyerek 2 milyar 902 milyon euroluk bir prim hacmi yakalamıştır. Amerika Birleşik Devletleri'nde gerçekleştirilen iş performansının da altını çizmekte fayda var: Bu pazarda %6,2'lik (yerel para biriminde %+7,2) bir büyüme yakalanmış ve 6 puan azalarak %77,5'e düşen tazminat talebi düzeylerindeki çok önemli iyileşme ile birlikte 2 milyar 539 milyon euro olarak gerçekleşmiştir. Bu Bölgesel Alan, grubun primlerinin %11,7'sini karşılamaktadır.

TÜRKİYE'DE BÜYÜME %20

EMEA Bölgesel Alanı primleri, neredeyse her pazarda gerçekleştirilen büyüme ile %29,7'lik bir artış ile 2 milyar 571 milyon euroya ulaşmıştır. Türkiye'de sergilenen performans da kayda değerdir; %20 oranında bir artış ile net primler 838 milyon euro olarak gerçekleşmiştir. Öte yandan Malta'da %23,4'lük bir büyüme ile 335 milyon euroya ulaşılmıştır. Almanya'daki primler 321 milyon euro olarak seyretmiş, diğer yandan İtalya'da primler 558 milyon euro olarak gerçekleşmiştir. Bu ülkelerin doğrudan iş kollarının MAPFRE hesaplarında konsolide edildiği tek yıl 2016 yılı olmuştur. Bu Bölgesel Alan, grubun toplam priminin %10,4'üne tekabül etmektedir. Grubun toplam priminin %0,5'ine tekabül eden APAC Bölgesel Alanında, 2016 yılında primlerde %13,4 artış ile 130 milyon euroya ulaşılmıştır.

REASÜRANS PRİMLERİ 4.2 MİLYAR EUROYU AŞTI

Reasürans biriminin primleri geçen yılda %13,5 oranında büyümüş ve 4 milyar 235 milyon euro olarak gerçekleşmiştir. APAC, Kuzey Amerika ve Iberia Bölgesel Alanları'ndaki yeni sözleşmelerinden de özel olarak bahsetmek yerinde olacaktır. Bu iş kolunun neti 22'lik bir artış ile 186 milyon euro olarak gerçekleşmiştir. MAPFRE RE, grubun toplam primine %17,1 oranında ve gelirine de %20,1 oranında katkı yapmıştır.

Buna ek olarak Küresel Riskler birimi, %3,2'lik artışla 2016 yılında 1 milyar 212 milyon euroluk prim kaydetmiştir ve Asistans, Hizmetler ve Özel Riskler biriminden elde edilen gelir ise 1 milyar 156 milyon olarak gerçekleşmiştir (%-4,4).

YIL İÇERİSİNDEKİ ÖNEMLİ GELİŞMELER

MAPFRE'nin geliri %1,5'lik bir artış göstererek 27.092 milyon euroya ulaşmış ve primlerde ise %2,2'lik bir artış ile 22.813 milyon euroya ulaşılmıştır.

- 2015 ve 2016 yılına ait olağandışı kalemler hariç tutulduğunda, net kâr yüzde 41 oranında artış gösterebilme potansiyeline sahiptir.
- Grubun birleşik oranı bir puanın üzerinde artış göstererek %97,4'e ulaşmış, öte yandan İspanya'da elde edilen iyileşme %95 olarak gerçekleşmiştir.
- İspanya'da (yüzde +7,1) ve Amerika Birleşik Devletleri'nde (%+6,2) güçlü ticari büyüme.
- Kârın yüzde 22 oranında arttığı bu yıl, MAPFRE RE için mükemmel bir yıl olmuştur.
- %93'lük bir sermaye kalitesi ile (TIER 1) Solvency II oranı %200 olarak gerçekleşmiştir.
- MAPFRE, bir önceki yıla göre yüzde 11,5 bir artış ile 2016 yılı elde edilen sonuçlar ışığında hissedarlarına her bir hisse başına 14,5 euro sent ödeyecektir.
- Yönetim Kurulu, MAPFRE S.A.'nın yetkili müdürlüğü görevine Francisco Jose Marco Orenes'in tayin edilmesi teklifini Genel Kurula sunacaktır.



Liberty Sigorta yönetimi en çok prim üreten acentelere ödüllerini takdim etti.

Liberty Sigorta acenteleriyle her fırsatta bir araya gelmeye devam ediyor. Liberty Sigorta üst yönetimi 'Liberty Sigorta Roadshow' etkinlikleri adı altında bölge müdürlüklerini ve bölgelerdeki acentelerini ziyaret etmeye başladı. Liberty Sigorta yönetiminin geçtiğimiz ayki durakları Akdeniz Bölge Müdürlüğü ve İstanbul Anadolu Bölge Müdürlüğü oldu.

Liberty Sigorta'da 'Roadshow' başladı

Liberty Sigorta, acenteleriyle ve bölge temsilcileriyle düzenlediği etkinliklerde bir araya gelmeye devam ediyor. 'Liberty Sigorta Roadshow' etkinliği kapsamında bu ayki durakları Akdeniz ve İstanbul Anadolu Bölge Müdürlükleri oldu. 'Roadshow'da Liberty Sigorta'nın 2016 sonuçları ve 2017 hedefleri paylaşılırken, acenteler ve bölge temsilcileri düzenlenen keyifli kokteyl ve etkinliklerle moral depoladı. Etkinliklerde aynı zamanda Türkiye geneli ve oto dışı prim üretiminde ilk 3 sırada yer alan acentelere de özel olarak hazırlanan kupalar yöneticiler tarafından takdim edildi.

AKDENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ'NE ZİYARET

Liberty Sigorta Roadshow etkinliğinin ilk durağı Antalya oldu. Antalya Akra Barut Hotel'de Akdeniz Bölge Müdürlüğü'ne bağlı acenteleriyle bir araya gelen Liberty Sigorta yönetimi acenteleri ile sohbet etme, beklentilerini anlama ve ortak hedefler yolunda neler yapabileceklerini konuşma fırsatı yakaladılar. Düzenlenen kokteyl sonrası 2016 yılı Türkiye geneli prim üretiminde ve oto dışı prim üretiminde başarı gösteren ilk

Liberty Sigorta'nın yeni İstanbul Anadolu Bölge Müdürü Mehmet Ermurat. (solda)





Liberty Sigorta acentesi Tema Sigorta, 2016 yılında hem toplam hem de oto dışı prim üretiminde birinci oldu.

3 acenteye ödülleri Liberty Sigorta Genel Müdür Defne Türkeş, Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay, Akdeniz Bölge Müdürü Ece Ülken tarafından verildi. Daha sonrasında keyifli bir öğlen yemeğine geçildi. Akdeniz Bölge'de gerçekleştirilen etkinliğe 40'tan fazla acente katıldı.

YENİ BÖLGE MÜDÜRÜ TANITILDI

Roadshow'un şubat ayındaki ikinci durağı ise Liberty Sigorta İstanbul Anadolu Bölge Müdürlüğü oldu. Bölge Müdürlüğü binasında yapılan kokteyle 73 farklı acenteden 85'in üzerinde kişinin yanı sıra Genel Müdürlük yöneticilerinden de 30 kişi katıldı. Toplam katılımın 115 kişiyi geçtiği kokteylde 2016 yılı sonuçlarına göre toplam prim üretimi ve oto dışı prim üretiminde dereceye giren acentelere ödülleri Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay, Teknik ve Reasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Yaşar Fıstıkçı ve İstanbul Anadolu Bölge Müdürü Mehmet Ermurat tarafından takdim edildi.
Etkinlikte aynı zamanda görevine yeni başlayan Liberty Sigorta İstanbul Anadolu Bölge Müdürü Mehmet Ermurat acentelerle tanışma ve sohbet etme fırsatı yakaladı.



Üretimde dereceye giren acentelere özel olarak hazırlanan kupalar verildi.

ROADSHOW DEVAM EDECEK

Liberty Sigorta yönetimi her fırsatta acenteleri ve bölge satış temsilcileriyle bir araya gelmeye özen gösteriyor. Liberty Sigorta Roadshow sayesinde acenteler ve satış ekibi acentelerini beklentilerini dinliyor ve onlarla karşılıklı olarak görüş alışverişi yapma fırsatı yakalıyor. Son derece faydalı bulunan Liberty Sigorta Roadshow'un önümüzdeki durakları ise Karadeniz Bölge, İç Anadolu Bölge, Marmara Bölge, İstanbul Avrupa Bölge, Ege Bölge, Güney Doğu Anadolu Bölge olacak.



‘İklim değişikliği sigorta sektörünü doğrudan etkiler’

Son yıllarda artan doğal felaketlerin etkileri hakkında açıklamada bulunan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, sigorta sektörünün iklim değişikliğinin sonuçlarına ilişkin doğrudan sorumluluk taşıdığını söyledi.

İklim değişikliği ile birlikte son yıllarda artan doğal felaketler sigorta sektörünü de olumsuz etkiliyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, iklim değişikliğinin önümüzdeki yıllarda sigorta sektöründe bugüne kadar bilinen birçok değeri değiştireceğini söyledi. Erdoğan, “Sektörümüz artan doğal felaketler nedeniyle finansal işlemlerini, sigortacılığın işleyişe ilişkin yöntemlerini ve genel faaliyetlerini iklim değişikliğinin piyasada yarattığı zorluklarla başa çıkabilecek şekilde değiştirmek zorunda kalacak” diye konuştu. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan yaptığı açıklamada, doğal afetler nedeniyle meydana gelen sigortalı kayıpların her geçen yıl arttığına dikkat çekti. Erdoğan şunları söyledi: “Araştırmalar gösteriyor ki; dünya genelinde son 30 yılda görülen tüm doğal felaketlerin %90’a yakın bir kısmı kasırga, dolu fırtınası, sert fırtınalar, seller ve aşırı sıcaklık dereceleri nedeniyle meydana geliyor. İçinde yer aldığımız Avrupa’da ise rakamlar daha da dikkat çekiyor.



Aynı dönemde Avrupa’da meydana gelen tüm doğal afetlerin %90’ı aşırı hava olayları ile bağlantılı. Son 50 yıl içerisinde aşırı hava şartları ile bağlantılı doğal afet (kasırga, sel, aşırı sıcaklık dereceleri gibi) sıklığı artış gösteriyor. Ülkemiz genelinde ise sel ve benzeri doğa olayları artık bölge gözetmeksizin her yerde her an yaşanabiliyor. Bunun en büyük örneklerinden birini geçtiğimiz sene aralık ayında Mersin’de yaşadık. Son verilere göre Mersin’de yaşanan sel felaketinde 850’den fazla ev ve iş yeri, 350’ye yakın araç zarar gördü. Sadece şehir merkezinde 50 milyon liraya yakın zarar oluştu. Tarımsal alanlar ve tüm ilçeler dahil edildiğinde Mersin’deki felaketin faturası 220 milyon liraya ulaşıyor.”

'VATANDAŞLARIMIZI DA BİLGİLENDİRMELİYİZ'

Erdoğan, Ray Sigorta olarak geçmişte yaşanan tüm doğal afetleri inceleyip risk haritalarını güncelleddiklerini belirterek, “Elde ettiğimiz bilgiler doğrultusunda sigortalılarımıza sunduğumuz ürünlerimizin içeriğini ihtiyaçlar doğrultusunda güncelliyoruz. Fakat şunu unutmamak gerekiyor. Doğal afetler ile yaşamayı öğrenmeliyiz. Yaşanan kötü tecrübelerden ders alarak aynı durumlarla bir daha karşılaşılmamasını sağlamamız gerekiyor. Tüketicilere yol göstererek, iklim değişikliği nedeniyle oluşabilecek tüm risklere karşı poliçelerini doğru ve eksiksiz almalarını sağlamalı, sigortalıları olası felaketlere karşı önlem almaları konusunda sürece dahil edebilmeliyiz” dedi.

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

AIG Sigorta'da müşteri memnuniyeti tescillendi

AIG Sigorta Hasar Müdürü Sevil Furat, Hasar Departmanının ilk olarak 2014 Kasım ayında almış olduğu ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi ve ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Belgeleri kapsamında, bu yıl ocak ayında gerçekleştirilen ara denetim sonucunda, tüm prosedürlere birebir uyarak hizmet kalitesini devam ettirdiğinin tekrar tescil edildiğini söyledi. Sevil Furat, AIG Hasar ekibinin, Bureau Veritas danışmanlığı ile yürütülen kalite belgelendirme süreçlerini başarıyla tamamlayarak, hasar uygulamalarının etkin bir şekilde çalıştığını ispatladığını ve bu yılki denetimden de başarıyla geçtiklerinin altını çizdi. Müşteri memnuniyetinin önemini bildiklerini ve bunu her aşamada gözettiklerini



bildiren AIG Sigorta Hasar Müdürü Sevil Furat, "Şirketimiz hem müşterilerinden hasar hizmetlerine ilişkin aldığı teşekkür yazıları ile hem de yetkili kurumlardan almış oldukları etkili sonuçlarla sektördeki iddiasını ve hizmette yarattığı farklılığını devam ettirmekte olduğunu göstermiştir" dedi.

FARKLILIĞIMIZI GÖSTERİYORUZ

Tüm sektörlerde olduğu gibi sigorta sektöründe de ciddi bir rekabet yaşandığını belirten Furat sözlerini şöyle sürdürdü: "Biz de bu rekabet ortamında hasar ekibi olarak AIG'nin gerek lokal gerekse globaldeki operasyonları sayesinde kazandığımız deneyim ve konusunda bilgili, hızlı ve titiz çalışan ekip arkadaşlarımızla farklılığımızı göstermeye çalışıyoruz. Memnun müşterilerimizin hasar anındaki olumlu deneyimlerini paylaşarak yapacakları paylaşımların en güzel reklam olduğuna inanarak, bu anlayışı tüm ekipce benimseyip her zaman daha iyi olma yönündeki gayretimizle çalışmalarımızı sürdürüyoruz."

AIG Sigorta Hasar Müdürü Sevil Furat, Bureau Veritas danışmanlığı ile yürütülen kalite belgelendirme süreçlerini başarıyla tamamladıklarını söyledi.



AIG Sigorta'dan HAYATA "ARTI DEĞER" katan ürünler

AIG Sigorta, özel sigorta ürünleriyle dikkat çekiyor. AIG Sigorta Özel Ürünler Müdürü Volkan Emir, teknolojik gelişmelerin bireysel ihtiyaçlara yönelik tehdit ve risklerin günden güne çeşitlenerek artmasına sebep olduğunu belirterek, "AIG Sigorta olarak her yaşa ve yaşam stiline uygun çözümler ile müşterilerin bu ihtiyaçlarına özel olarak ürün tasarlayarak sigortacılığa farklı bir bakış açısı getiriyoruz" dedi. AIG Sigorta Özel Ürünler Müdürü Volkan Emir bu amaçla çıkardıkları 'Artı Ürünleri' anlattı. Emir şunları söyledi: "Risk kimi zaman bir eşyanın fiziki zarara uğraması iken kimi zaman eşyanın içerisindeki kişisel bilgilerin çalınması olabilmektedir.
Cep telefonu, tablet, dizüstü bilgisayar gibi taşınabilir elektronik cihazlar, kredi kartı ve ödeme kartları, evde kullanılan elektrikli aletler, çanta, cüzdan gibi değerli eşyalar, etkinlik biletleri, kimlik bilgileri ve seyahatlerimiz artık bizler için oldukça değerli ve vazgeçilmezlerimiz arasında yer almakta. Her yaşa ve yaşam stiline uygun çözümler ile müşterilerin bu ihtiyaçlarına özel olarak ürün tasarlayarak sigortacılığa farklı bir bakış açısı getiriyoruz. 'Artı Ürünler' olarak adlandırdığımız çözümler yenilikçi yapısı ile iş ortaklarımızın ve müşterilerinin pazarda rakiplerinden bir adım önde olmalarını sağlıyor. Aynı zamanda nihai müşterinin



firmaya olan sadakatini ve memnuniyetini artırarak işinin büyümesine de yardımcı oluyor."

30'A YAKIN TEMİNAT VE ÜRÜNLERDEN BAZILARI

AIG Sigorta'nın Artı Ürünler adı altında sunduğu 30'a yakın teminat ve ürünlerinden bazıları şöyle: "Bilet İptali Sigortası, Hatalı Akaryakıt Dolumu Sigortası, Beyaz Eşya ve Televizyonum Güvende Sigortası, Çantam Güvende Sigortası. Kimlik ve Kredi Kartı Koruma Sigortaları grubunda; Kimlik Hırsızlığı Sigortası, Dolandırıcılık Masrafları Sigortası, ATM Hırsızlık Sigortası, Cüzdan Kaybı Sigortası, Seyahat Koruma Sigortaları grubunda; Seyahat Mali Mesuliyet Sigortası ve Seyahat Halinde Kişisel Eşyaların Çalınması Sigortası, Ürün Koruma Sigortaları grubunda ise Satın Alma Güvencesi (Alışveriş Sigortası), Uzatılmış Garanti Sigortaları, Fiyat Koruma, Anahtar Kaybı Sigortası."

AIG Sigorta Özel Ürünler Müdürü Volkan Emir, günlük hayatımızda artan risk ve tehditler nedeniyle, farklı ve yenilikçi sigorta ürünlerinin geçmişte olduğundan daha fazla talep edildiğini söyledi.

TARSİM'den rekor hasar ödemesi

TARSİM, Balıkesir'in Bandırma ilçesinde yer alan sigortalı büyükbaş hayvan işletmesine, hasar dosya işlemlerini çok kısa sürede tamamlamasını takiben, 1.5 milyon liraya yakın hasar ödemesi gerçekleştirdi.

Ocak ayında yaşanan yoğun kar yağışına bağlı olarak çatı çökmesinin meydana geldiği ve bin adedin üzerinde hayvanın zarar gördüğü işletmeyi geçtiğimiz günlerde ziyaret eden TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu ve Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt, yetkililere geçmiş olsun dileklerini ileterek, sembolik çek sundu ve Hayvan Hayat Sigortası'nı düzenli olarak yaptırdıklarından ötürü teşekkür etti. Ziyaret çerçevesinde, tarım sigortasının önemine de değinen Genel Müdür Satoğlu, risklerin nereden ve ne zaman geleceğinin, bitkisel ürünlere ve hayvanlara hangi boyutlarda zarar vereceğinin bilinememesinden ötürü, bütün üreticileri zaman kaybetmeden sigorta yaptırmaya davet etti.





TARSİM Fotoğraf Yarışması'nın sonuçları açıklandı

TARSİM'in İFSAK (İstanbul Fotoğraf Sinema Amatörleri Derneği) ile beraber gerçekleştirdiği "Tarım ve Risk" konulu fotoğraf yarışmasının kazananları belli oldu.

TARSİM'in Türkiye fotoğraf ve sinema sanatının en köklü kuruluşlarından biri olan İFSAK ile birlikte 2016 yılında düzenlediği "Tarım ve Risk" konulu fotoğraf yarışmasının sonuçları açıklandı. TARSİM'in, ülkemizde ve dünyada değişen iklim koşulları nedeniyle, tarım faaliyetlerinde meydana gelen risklere dikkat çekmek ve farkındalık yaratmak amacıyla düzenlediği yarışmaya, iki bin adedin üzerinde fotoğraf ile başvuruda bulunuldu. Yarışmada birinciliği, "Akşam Olmakta" eseri ile Nejla Can Güler, ikinciliği "Balık" eseri ile İsmail İkiz, üçüncülüğü ise "Tütün Kurur" eseri ile Hakan Aydın üstlendi. Mansiyon ödülleri ise; "Çoban" eseri ile Bülent Suberk'in, "Fındık" eseri ile Sabri Altın'ın, "Balya" eseri ile Ramiz Aksoy'un ve "Çilek" eseri ile Seyit Konyalı'nın oldu.

2016 YILI "TARIM VE RİSK" FOTOĞRAF YARIŞMAMIZIN **KAZANANLARI:**

1. Nejla CAN GÜLER | Akşam Olmakta
2. İsmail İKİZ | Balık
3. Hakan AYDIN | Tütün Kurur

Mansiyon:
Bülent **SUBERK** | Çoban
Sabri **ALTIN** | Fındık
Ramiz **AKSOY** | Balya
Seyit **KONYALI** | Çilek

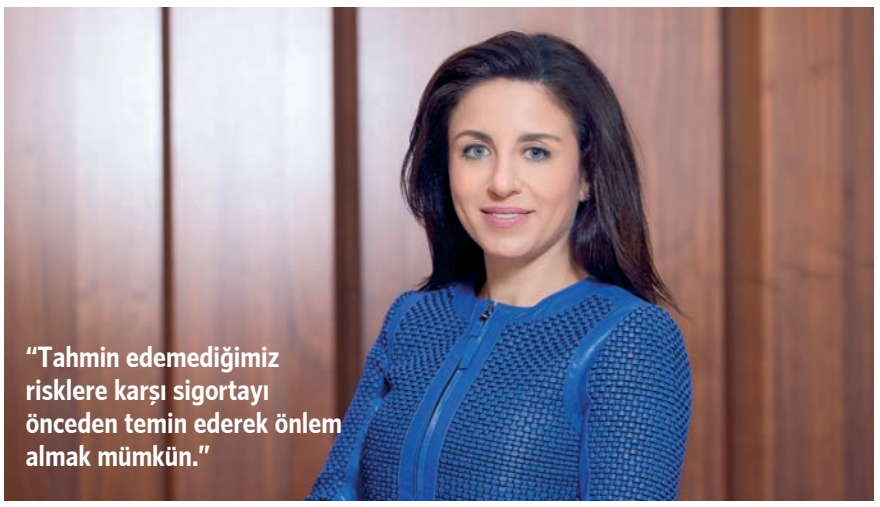


T.C. GIDA TARIM VE HAYVANCILIK BAKANLIĞI
T.C. BAŞBAKANLIK HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI
ISO 9001 ISO 10002 ISO 27001 BUREAU VERITAS Certification
ÇOCUKLARINIZIN GELECEĞİ İÇİN TARIM SİGORTANIZI YAPTIRIN
TARSİM® TARIM SİGORTALARI HAVUZU

Sigortasız yatırımlar kül oluyor

Geleceğini güvence altına almak insani bir dürtü olarak, imkânlar dahilinde bireyleri yatırım yapmaya teşvik ediyor. Yapılan araştırmalar Türk halkı için ev sahibi olmanın hala yatırım tercihleri arasında birinci sırada olduğunu gösteriyor. Ancak yıllarca birikim yaparak elde edilen kazançların risklere karşı korunması hep ihmal edilen bir gerçek olarak karşımıza çıkıyor.

İtfaiye Daire Başkanlığı tarafından yayınlanan son veriler ev, araç ve işyeri sahipleri için yatırımların özellikle yangınlara karşı risk altında olduğunu gözler önüne seriyor. Rakamlar 2016 yılında sadece İstanbul'da 28 bin 586 yangın vakası gerçekleştiğini, yangınların 5 bin 910'unun konut, 153'ünün ise fabrika yangını olduğunu gösteriyor. Aynı verilere göre son 5 yıl içinde konut yangınlarının %10, fabrika yangınlarının ise %17 arttığı görülüyor. 2011-2016 döneminde meydana gelen yangınların ortalaması göz önüne alındığında her yıl meydana gelen yangınların yaklaşık %20.6'sını konut, %0.5'ini fabrika,%30'unu diğer bina, %6.4'ünü ise araç yangınları oluşturuyor. Özellikle temmuz, ağustos ve eylül aylarında yoğunlaşan yangın vakalarının %44'ünün sigara, %20.9'unun elektrik kontağı ve %9.5'inin kasıt (sebebi meçhul) nedenlerinden kaynaklandığı raporlanmış bulunuyor. Verilere göre Türkiye'de 17 milyon 500 bin civarında konut mevcut. 2016 yılı istatistiklerine göre bu konutların sadece 5 milyon 369 bininin sigortası bulunuyor, diğer bir deyişle yaklaşık 3 konuttan 1'i sigortasız. Ticari taraftaysa ticari ve sınai rizikolar için düzenlenen poliçe 1 milyon 411 bin civarında. Bu, 3 milyonun üzerindeki KOBİ'nin yarısından fazlasının sigortasız olduğunu gösteriyor.



YANGINA KARŞI SİGORTA

Yangın riskine karşı ev, işyeri ve yangın sigortası yaptırmanın önemine dikkat çeken Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan "Binbir zorlukla edinilen ev, işyeri gibi yatırım ve girişimlerin olası risklere karşı koruma altına alınmaması telafisi mümkün olmayan maddi sonuçlar doğuruyor. Söz konusu değerlerin bir yangın neticesinde ekonomik hayattan çekileceğini ve bir daha aynı duruma gelmelerinin çok zaman alacağını unutmamak gerekir. Bu durumun önüne geçmek için tahmin edemediğimiz risklere karşı ihtiyacımız olan sigortaları önceden temin ederek önlem almamız mümkün. Generali Sigorta olarak, sunduğumuz konut, işyeri ve yangın sigortası branşındaki ürünlerimiz ile yaşanması muhtemel kayıplara karşı en üst düzeyde koruma sağlıyoruz" diye konuştu.

Yangın riskine karşı ev ve işyerlerinin sigortalanmasının önemine dikkat çeken Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, "Binbir zorlukla edinilen ev, işyeri gibi yatırım ve girişimlerin olası risklere karşı koruma altına alınmaması maalesef telafisi mümkün olmayan maddi sonuçlar doğuruyor" diye konuştu.

Generali Sigorta'dan acentelerine sosyal medya eğitimi

Dağıtım kanallarının merkezinde acenteleri bulunan Generali Sigorta Yeni Jenerasyon Acente Projesi kapsamında yatırımlar yapmaya devam ediyor. İletişim teknolojilerinin gelişmesi ile sosyal medya iletişiminin önem kazandığı günümüzde müşterilerine dijital dünyanın kolaylıklarını sunmaya çalışan Generali, acentelerinin de bu yeni dünyaya adaptasyonu için şubat ayında ilk eğitimini İstanbul'da gerçekleştirdi. CYB Eğitim ve Danışmanlık firması yöneticisi, eğitimci ve danışman Cem Yalçın Bayer tarafından Radisson Blue Şişli'de gerçekleştirilen eğitime Generali İstanbul bölge acenteleri katıldı.

"ACENTELERİNİN GELECEĞİ GENERALI'NİN GELECEĞİ"

Sosyal medyanın Generali acenteleri tarafından doğru ve etkin kullanımının önemine vurgu yapan Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, sosyal medya kanallarının geleceğin acenteleri için önemli bir iletişim mecrası olduğunu belirtti. Aydoğan, "Acentelerimizin bu konuda eğitim ihtiyacının olduğunu tespit edip, 2017 yılında profesyonel bir sosyal medya eğitim danışmanı ile anlaşıp tüm bölgelerdeki acentelerimize sosyal medyada nasıl var olmaları, nelere dikkat etmeleri gerekir konu başlıklı bir eğitim vermek üzere yola çıktık. İlki İstanbul bölge acentelerimiz için gerçekleşen eğitimin sonunda acentelerimizden çok güzel geri bildirimler aldık. Acentelerimizin devamlılıklarını sağlamak için sosyal medyada ve dijitalde var olmanın iş süreçlerindeki önemi üzerine sohbet ederken, bu mecralarda nelere dikkat etmeleri gerektiği konularında eğitimin oldukça faydalı olduğunu belirttiler" dedi.







Generali Sigorta FIAT Egea kazandırdı

Tüm Generali acenteleri, anlaşmalı banka ve broker kanallarının yanı sıra direkt satış kanalları olan generali.com.tr ve 0850 555 55 55 üzerinden Prestij Trafik Sigortası, Prestij Trafik Ekstra veya Prestij Kasko Ekstra Sigortası teklifi alan yaklaşık 468 binden fazla kişinin katılım gösterdiği kampanyada, FIAT Egea'yı kazanan isim Generali Sigorta Mersin Acentesi I.T.C. Sigorta müşterisi Niyazi Azimet oldu. 1 Ağustos 2016 tarihinde başlayan ve 31 Aralık 2016 tarihinde sona eren kampanyanın kazananı Milli Piyango İdaresi tarafından gerçekleştirilen çekiliş sonucunda belirlendi. Talihli Niyazi Azimet, Generali Sigorta'nın Mersin Acentesi I.T.C. Sigorta üzerinden, sadece birkaç dakika ayırıp Trafik Sigortası fiyat teklifi alarak FIAT Egea Hatchback'in sahibi oldu. Düzenlenen törenle talihliye arabasını teslim eden Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, "Hayata geçirdiğimiz projelerle sigortalıların memnuniyetini kazanmayı hedefliyoruz. Generali Sigorta olarak, müşterimiz olsun olmasın herkese, sadece fiyat teklif alarak araba kazanma şansı sunuyoruz. Dileğimiz tüm araç sahiplerinin Generali'nin sunduğu hayatı kolaylaştıran ayrıcalıklı ürün ve hizmetlerle buluşması ve sigortalanma bilincinin artmasını sağlayarak daha çok sigortalıya ulaşmak. Bu yüzden sigorta yaptırmaya teşvik edecek bu tarz kampanyalara devam edeceğiz" dedi.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu:

Yangın sigortaları konusunda daha hassas davranılmalı

Çanakkale'de üst üste meydana gelen depremlerin ardından açıklama yapan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, DASK kadar yangın sigortalarına da önem verilmesi gerektiğini söyledi. Pamukçu, çeşitli risklerin verebileceği hasarların ortalama bir yangın poliçesi priminden çok daha yüksek olduğuna ve çoğu zaman büyük kayıplara yol açtığına dikkat çekti.

Geçtiğimiz günlerde Çanakkale'de 5.3 ve 5.2 büyüklüğünde iki depremin ve ardından devam eden sarsıntıların yaşanması, tüm Türkiye genelinde tedirginliğe neden oldu. Meydana gelen depremler Türkiye'deki zorunlu deprem sigortasına yönelik bilinç düzeyini yeniden gündeme taşıdı. Konu hakkında değerlendirmelerde bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türkiye gibi deprem kuşağında yer alan bölgelerde, depremle mücadele konusunun büyük önem taşıdığını ifade etti.

Pamukçu, "Zorunlu deprem sigortası, depremin evlere verdiği maddi hasarları en aza indirmek ve konut sahiplerini yeniden normal yaşamlarına döndürebilmek için alınabilecek en önemli önlemlerden biridir" diye konuştu.

Konuyla ilgili sektörün tanıtıma ciddi bütçeler ayırmasına ve son yıllarda artarak devam eden hızlı hasar ödeme performansına rağmen, DASK poliçelerinde sigortalılık oranının istenilen seviyeye gelemediğinden bahseden Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "Temel problem, tüketicinin hala oto sigortaları dışında bir poliçe alma alışkanlığının olmaması. Her fırsatta ve her platformda deprem gerçeğinin üzerinde özellikle durulmalı ve insanlar bilinçlendirilmelidir. Deprem, hayatımızın değişmez bir gerçeğidir."



'YANGIN SİGORTASINA GEREKEN ÖNEM VERİLMELİ'

DASK poliçeleri haricinde, ülkemizde üzerine eğilinmesi gereken diğer sigorta ürününün de yangın sigortaları olduğunun altını çizen Pamukçu, çeşitli risklerin konut veya işyerlerine verebileceği hasarların ortalama bir yangın poliçesi priminden çok daha yüksek olduğuna ve mevcut riskleri sigorta yaptırmadan göze almanın çoğu zaman büyük kayıplara yol açtığına dikkat çekti.

"Sigorta bilincini yaymak için ülkemizde daha fazla insana ulaşmak, sigortayla ilgili farkındalık ve ilgi yaratmak sigorta şirketleri ile birlikte bütün satış kanallarının en önemli görevlerinden bir tanesi" diyen Pamukçu, sigortacılık ürün ve hizmetlerinin ilgili süreçlerle birlikte sigortalılara en uygun olacak şekilde tasarlanmalarının, yangın sigortaları konusundaki bilinçlenme süreçlerinin hızlanmasına neden olacağını belirtti.

Geçen sene, ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik konjonktür dolayısıyla prim üretiminin yetersiz kalmasının, yangın sigortalarında reel büyüme gerçekleşmemesi sonucunu doğurduğundan bahseden Pamukçu, "Yangın sigortalarında yaşanan diğer bir sorun, özellikle ticari risklerde teknik anlamda gerçek fiyatlandırma kriterlerine bağlı bir risk kabul ve fiyatlama politikası yerine, tamamıyla deprem tarifesine dayalı bir fiyatlama yapılmasından kaynaklanıyor. Bu tarz büyük ticari işlerde, gerek sigorta bedellerinin artmaması, gerekse primlerin ciddi bir şekilde erozyona uğraması, bu branşın reel olarak büyümemesine yol açtı" dedi.

Pamukçu, orta ve küçük boy işletme (KOBİ) sigortalarındaki portföylerini artırmayı ve konut sigortalarına yoğunlaşıp, bu alanlardaki düşük seviyelerdeki sigortalılık oranlarını yukarı çıkarmayı hedeflediklerini aktardı.

"Şirketimizin sadece yangın branşında değil, tüm oto dışı branşlarda büyüme hedefi, yeniden faaliyete geçtiğimiz dönemden bugüne kadar geçen sürede ana stratejimizi oluşturdu. Her sene tüm hedef gerçekleştirmelerimizi, hep bu strateji doğrultusunda kanalize olarak sağlamaya çalıştık. Şirket olarak müşterilerimize ulaşmanın ve farklı hizmet sunmanın yollarını benimsiyoruz" diyen Pamukçu, acenteleriyle birlikte özellikle yangın branşında tüm çapraz satış yöntemlerini kullandıklarını kaydetti.

KOBİ'LER DE TÜRK NİPPON GÜVENCESİNDE

2016 yılında satışına başladıkları KOBİ Paket Sigortası'ndan bahseden Pamukçu, şunları söyledi: "Bu poliçe, küçük ve orta ölçekli işletmeler için hazırlanan ve faaliyet grupları özelinde belirlenen ürün içerikleri ile ihtiyacı maksimum derecede karşılayacak bir poliçe olup, uğranabilecek çeşitli zarar ve kayıplara karşı KOBİ'leri Türk Nippon Sigorta güvencesi altına alıyor."

'BİRÇOK BİNA RİSK ALTINDA'

İstanbul'da 2014 yılında yaklaşık 120 bin yeni riskli bina tespit edildiğini dile getiren Pamukçu, "Toplam riskli birim sayısı 566 bine yükseldi. Bu binaların sadece 12 bin 500 adedi yıkıldı. 2014 yılı sonunda riskli ilan edilen alan sayısı 152, bu alanlardaki toplam bağımsız birim sayısı 392 bin ve bu alanların dışındaki bağımsız riskli birim sayısı 174 bin oldu. Bu birimlerde yaşayan kişi sayısı şu an için 1.5 milyon" dedi.

Türk Nippon Sigorta'dan Koruncuk Vakfı'na destek

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E Baturalp Pamukçu, kurum olarak varlıklarını, topluma ve geleceğe katkıda bulunarak sürdürmeyi amaçlayan bir şirket olduklarını söyledi. Sosyal sorumluluk projelerinin bu fırsatı sunan en önemli köprülerden biri olduğunu dile getiren Pamukçu, "Bu nedenle, kurumsal sorumluluk bilincimizi geliştirmek ve bu tarz faaliyetlerde yer almak bizler için her daim en önemli gündem maddelerinin başında geliyor" dedi.

Koruncuk Vakfı ile yürüttükleri bir projeden bahseden Pamukçu, "Bilindiği üzere, Koruncuk Vakfı (Korunmaya Muhtaç Çocuklar Vakfı), uzun yıllardır faaliyet gösteren, her çocuğun şefkat, sevgi ve anlayış görme, yeterli beslenme ve sağlıklı bir ortamda yaşama, oyun ve eğlence olanaklarından yararlanma, çağdaş bir eğitim alma ve yeteneklerini geliştirme, kısaca insan haysiyetine yakışır bir şekilde yaşama hakkı olduğu düşüncesiyle kurulmuş bir vakıf. Koruncuk Vakfı ile işbirliğimiz, Ocak 2017 tarihi itibarıyla başladı. Sosyal sorumluk bilincini güçlendirmek adına, bu yıl çalışanlarımızın doğum günlerinde, onların adlarına Koruncuk Vakfı'na Türk Nippon Sigorta olarak bağış yapmaya başladık. Tüm çalışanlarımıza, doğum günlerinde onların isimleriyle özel olarak tasarlanan Koruncuk Vakfı'na ait kutlama sertifikaları düzenleniyor. Böylece Koruncuk Bolluca köyünde yaşayan bir çocuğun geleceğine de katkıda bulunuyoruz" dedi.

Koruncuk
El ver, hayata tutunsun!
TÜRKİYE KORUNMAYA MUHTAÇ ÇOCUKLAR VAKFI

Şirket çalışanlarının da bu projeye olumlu yaklaştığını, aldıkları geri bildirimlerin oldukça memnun edici olduğunu belirten Pamukçu, sözlerini şöyle tamamladı: "2017 yılının, sosyal sorumluluk projeleri adına şirketimiz için oldukça aktif bir yıl olacağını şimdiden söyleyebiliriz."



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.

Sompo Japan Sigorta acenteleri için yeni mobil uygulaması 'EJENTO'yu hayata geçirdi

EJENTO uygulaması ile acenteler için her yer ofis

Sompo Japan Sigorta, acentelerine özel olarak geliştirdiği 'EJENTO' uygulamasıyla acenteler için ofis/mesai saati kavramını yeniden tanımlıyor. Konu hakkında konuşan İcra Kurulu Başkanı Recai Dalaş, 'EJENTO' ile acentelerinin günlük iş hayatlarında karşılaştıkları sorunları asgari seviyelere indirmeyi, müşteri deneyimini üst seviyeye taşımayı ve acentelerin satış yeteneklerini güçlendirmeyi hedeflediklerini kaydetti.

Sompo Japan Sigorta, 15'inci yılında yeni uygulamalar geliştirmeye devam ediyor. Şirketin dijital dönüşüm stratejileri doğrultusunda, acentelerine özel olarak geliştirdiği ve acenteler için ofis/mesai saati kavramını yeniden tanımlayacak olan EJENTO mobil uygulaması 30 Ocak tarihinde tüm Apple Store ve Play Store'larda kullanıma uygun hale getirildi.

EJENTO mobil uygulaması, hız ve kullanım kolaylığı sunarak, içerdiği hızlı satış özelliği sayesinde acentelere her an her yerde poliçe tanzim edebilme imkanı sağlayacak.

EJENTO mobil uygulamasıyla ilgili görüşlerini paylaşan Sompo Japan Sigorta İcra Kurulu Başkanı Recai Dalaş şunları söyledi:

"Son yıllarda dünyada ve paralel olarak ülkemizde de, şirketlerin bilişim teknolojileri merkezli dijital dönüşüm stratejilerini iş modellerine entegre etmesi kaçınılmaz bir ihtiyaç haline gelmiştir. Sigorta sektörü de elbette bu gelişmelerin dışında değerlendirilemez. Bu çerçevede geliştirilen ve geliştirilecek olan uygulamalar öncelikli olarak müşterilerin daha iyi sigorta deneyimi yaşamasını hedeflemekle birlikte şirketlerin kendi iç iş kabul, hasar, tahsilat, satış ve pazarlama olmak üzere nerede ise tüm süreçlerinde karşımıza çıkmaktadır. Bu dönüşümün en önemli kazanımlarından bazılarını operasyonel verimlilik, etkili hasar süreci yönetimi ve pozitif müşteri deneyimi olarak tanımlamamız mümkündür. Sigorta Bilgi Merkezi'nin yakın zamanda geliştirmiş olduğu 'Mobil Kaza Tespit Tutanağı' ve 'SBMobil' mobil uygulamaları da dijitalleşmenin örnekleri olarak karşımıza çıkmaktadır.

'ACENTELERİ DIŞLAYAN PROJELER BAŞARILI OLAMAZ'

Sompo Japan Sigorta olarak kuruluşumuzdan bu yana her zaman acentelerimizle birlikte büyüme stratejileri geliştirme çabası içinde yer aldık. Bu doğrultuda önceliğimiz sürekli olarak, sürdürülebilir ve kazan-kazan esası üzerine kurgulanmış iş modelleri yaratabilmek oldu. Dijitalleşme konu olduğunda da acente sistemini dışlayan projelerin başarılı olma şansının çok düşük olacağına inanıyoruz.

Tüketici eğilimlerini değerlendirdiğimizde acentelerin



satın alma sürecinin en önemli halkasını oluşturduğunu görmekteyiz. Tüketici ihtiyacı olduğunda kendi açısından en uygun olan ürünü bulmak için internet ortamında araştırma ve karşılaştırma yapmakla birlikte satın alma işlemini çok yüksek oranda acentesi üzerinden gerçekleştirmektedir. Satış sonrasında da bu davranış şeklinin devam ettiğini, müşterilerin hasar anında veya yenileme döneminde çoğunlukla acentelerini aradıklarını biliyoruz.

'AMAÇ ACENTELERİN GÜNDELİK SORUNLARINI AZALTMAK'

Acentelerimizi dinlediğimizde en çok yaşadıkları sorunların, ofis dışında olduklarında, müşteri ziyaretine çıktıklarında veya acil bir durumla karşılaştıklarında ortaya çıktığını biliyoruz. Buna ek olarak, dijital trend araştırmalarına göre Türkiye'deki akıllı telefon sahipliği, mobil internet ve uygulama kullanım oranlarının pek çok gelişmiş ülkeyi geride bırakmış olduğunu gözlemliyoruz.

Tüm bu tespitler doğrultusunda ve dijital dönüşüm stratejilerimiz kapsamında, önceliği acentelerimizin günlük iş hayatlarında karşılaştıkları sorunları asgari seviyelere indirebilecek, müşteri deneyimini üst seviyeye taşıyacak ve acentelerimizin satış yeteneklerini güçlendirebilecek bir mobil uygulama geliştirmiş bulunuyoruz.

Acentelerimize en iyi kullanıcı deneyimi ve ara yüz tasarımını sunan, birçok yenilikçi özelliğe sahip bu uygulamamıza acentelerimize verdiğimiz önemin bir sembolü olarak acente kelimesinin Japonca okunuşunun karşılığı olan 'EJENTO' adını verdik.

Ejento uygulamamız ile acentelerimiz, iş hayatlarına dokunan portföy, müşteri, teklif/poliçe, yeni iş/yenileme, hasar ihbarı/takibi, kampanya vb. bilgileri inceleyebilme, aksiyonlar alabilme gibi fonksiyonların yanında, ofislerinin dışında da müşterilerine teklif oluşturabilecek ve en önemlisi poliçe üretimi yaparak satış gerçekleştirebileceklerdir. Sadece bir mobil cihaz (cep telefonu veya tablet) kullanarak, mekânsal veya zamansal kısıtlama bulunmaksızın poliçe tanzimi yapmayı mümkün kılan ve bu anlamda da sektörde ilk olma özelliği bulunan EJENTO uygulamamızın acentelerimizin hayatına katma değer sağlayacağına inanıyoruz.

'EJENTO' uygulamamız ile yeni bir dönemin kapısını aralamış oluyoruz. Ofis dışında da iş yapabilen acente modeline geçiş yaparak, acentelerimize sahada daha fazla vakit geçirme, satışa ve müşteri memnuniyetine daha fazla odaklanabilme ve mesai dışı zamanları da daha efektif kullanabilme imkanı sağlamış olacağımızı düşünüyoruz.

Sompo Japan Sigorta olarak ilerleyen dönemlerde de, modern çağın gerekliliklerine uygun çözümler üretmeye devam edeceğiz. 'EJENTO' uygulamamızın acentelerimize vazgeçemeyecekleri katkılar sunacağına ve iş geliştirme süreçlerine olumlu desteği olacağına inanıyoruz."



Sompo Japan Akademi'den özgün gelişim programları

Sompo Japan Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli, şirket olarak sahip oldukları en önemli değerin çalışanları olduğunu belirtti. Bu nedenle, çalışanlarının gelişimlerini desteklemenin her zaman öncelikleri arasında olduğunu vurgulayan Mengenli, "Biliyoruz ki, sunulan gelişim fırsatları, çalışanların şirkete bağlılıklarını artıran en önemli etkenlerden biridir. Bize göre, bağlı ve mutlu çalışanlar, aynı zamanda bağlı ve mutlu müşteri demektir" dedi. Tüm eğitim ve gelişim faaliyetlerini Sompo Japan Akademi çatısı altında gerçekleştirdiklerini aktaran Mengenli, Akademi'nin vizyonunun "strateji odaklı öğrenme yaklaşımıyla, çalışanların ve şirketin performansına ivme kazandırmak" olduğunu kaydetti. Mengenli, bu vizyondan hareketle, piyasadaki gelişmelere ve çalışanlarının ihtiyaçlarına bire bir hâkim olarak, şirketin ve fonksiyonların hedeflerine hizmet eden butik gelişim yaklaşımını benimsediklerini söyledi.

ÖZGÜN ÇÖZÜMLER

Gerçekleştirdikleri her bir eğitimin, detaylı ihtiyaç analizleri sonucu belirlenmiş, odaklı eğitimler olduğunun altını çizen Mengenli, "Her bir ihtiyacı, üzerinde etraflıca düşünülüp, en doğru çözümü üretmemiz gereken durumlar gözüyle değerlendiriyor, standart çözümler ve raftan alınan hazır ve toplu eğitimler yerine, özgün çözümlerle ilerlemeyi tercih ediyoruz" dedi.

'SOMPO JAPAN BİR OKUL'

Bu durumun yansımalarını da gördüklerinden bahseden Mengenli, sözlerine şu şekilde devam etti: "Sompo Japan Sigorta hızla büyüyor ve aramıza her geçen gün deneyimli/deneyimsiz yeni arkadaşlar katılıyor. Yeni arkadaşlara şirketimizle ilgili algılarını ölçmeye yönelik anket uyguluyoruz. Bu ankette, şirketi bir cümleyle ifade etmelerini istediğimizde sıklıkla aldığımız yanıt 'Sompo Japan bir okul' oluyor, bu da bizim için mutluluk verici bir durum." Büyüyen bir şirket olarak, aralarına yeni katılan çalışanlardan beklentilerinin, hızlı adaptasyon, kültüre uyum olduğunu, ayrıca yeni bir göz olmalarının avantajıyla işlerini ileriye götürecek öneriler getirmeye ve vizyon oluşturmaya açık olmaları ve bunu paylaşmalarının da beklendiğini dile getiren Mengenli, "Biz de Akademi olarak, bu konularda elbette yeni arkadaşlarımızın yanındayız. Eğitim ve gelişim sürecimiz, arkadaşlarımızın işe başladıkları ilk gün başlar ve şirketimizde çalıştıkları sürece devam eder. Yeni başlayan arkadaşlarımız, şirketimizdeki ilk günlerinden itibaren, onları yalnız bırakmayan buddy'leri, iki günlük oryantasyon programı ve göreve özel olarak yapılandırılmış eğitim programlarıyla hem şirketimize hem de yeni görevlerine kısa sürede adapte olurlar ve Sompo Japan kültürüne uyum sağlarlar" diye konuştu.



GÖREVE GÖRE OKULLAR

Işın Mengenli, şunları söyledi: "Çalışanlarımızın, işlerinde fark yaratmalarını sağlamak hedefiyle, Sompo Japan Akademi çatısı altında, göreve göre okullar oluşturduk. Satış ekiplerimiz satış okuluna, teknik ekiplerimiz ise teknik okula katılarak, işlerini daha iyi yapmalarını sağlayacak bilgilerle donatılıyorlar. Okul programlarımızı, uzun soluklu bir akademik takvim doğrultusunda gerçekleştiriyoruz."
Sompo Japan Sigorta olarak, birbirlerinden öğrenmenin faydasına inandıklarına değinen Mengenli, bunun için içeride bilgi transferini sağlayacak imkanlar ve ortamlar yarattıklarını belirtti. En iyi öğrenme yolunun öğretmek olduğunun da bilinciyle, iç eğitmenler yetiştirdiklerini ve iç eğitmenlerin aktif bir şekilde eğitim vermelerini sağladıklarını dile getiren Işın Mengenli, "İç eğitmenlerimiz okullarımızda da önemli rol alıyorlar. Her biri kendi uzmanlık alanlarında kendi eğitimlerini tasarlıyor, eğitim kitapçıkları hazırlıyor ve soru bankamız için soru sağlıyorlar. İç eğitmenlerimiz tarafından verilen eğitimlerimizin değerlendirme puanları da oldukça yüksek. Yönetsel gelişimi desteklemeye yönelik programlarımız da mevcut. Şirket içi mentorluk, bu konuda uyguladığımız yöntemlerden biri. Ayrıca, çok boyutlu liderlik modelini önemsiyor ve yeni yöneticilerimizin bu eğitimi alarak, modeli içselleştirmelerini sağlamaya çalışıyoruz" şeklinde konuştu.

YURTDIŞINDA EĞİTİM İMKANI

Global bir şirket olmalarının da eğitim ve gelişim anlamında farklı fırsatlar yarattığından bahseden Mengenli, "Çalışanlarımız, sermayedarımız Sompo Holdings'in Tokyo'da ve dünyadaki birçok şirketinde düzenlediği çalışan değişim programlarına ve Singapur Üniversitesi'nde düzenlenen mini MBA programlarına katılıyor. Bunlar dışında, birçok arkadaşımızı, kendi uzmanlıklarıyla ilgili yurtdışı eğitimlerine de gönderiyoruz" dedi. Eğitim teknolojilerini de yakından takip ettiklerine işaret eden Mengenli, geleneksel yöntemlerle yeni nesil çözümleri bir arada kullandıklarını; e-eğitimler, eğitim videoları, video konferans ve webinar gibi uzaktan eğitimlerle Genel Müdürlük ve İstanbul dışı bölge çalışanlarına eğitim imkanı sunduklarını aktardı.
"Hem sınıf eğitimleri hem de uzaktan eğitimlerimizle ilgili her türlü süreci sistemsel olarak yönettiğimiz, tüm eğitim faaliyetlerimize ilişkin raporlarımızı anlık olarak alabildiğimiz bir eğitim portalımız mevcut. Sompo Japan Akademi portalımız üzerinden, çalışanlarımız hem kendilerinin hem de ekiplerinin eğitim bilgilerine ulaşabildiği gibi, e-eğitimler, eğitim videoları, makaleler ve eğitim dokümanları gibi zengin gelişim kaynaklarına da diledikleri an erişebiliyor. Portala tablet ve mobil cihazlardan 7/24 erişim mümkün" diyen Mengenli, eğitim platformlarının acentelerin erişimine de açık olduğuna dikkat çekti.

KİŞİSEL GELİŞİM SEMİNERLERİ

Çalışanlarının kişisel gelişimlerini desteklemek için seminerler de düzenlediklerini kaydeden Işın Mengenli, konu hakkında şunları söyledi: "Bilgi ile Beslenme Saati adı altında, dışarıdan konuk konuşmacılar getirerek, öğle tatillerinde düzenlediğimiz seminerlerimiz, çalışanlarımız tarafından büyük ilgi görüyor. Bu seminerlerimizde, şirket çalışanlarımız da konuşmacı olarak yer alarak, ilgi ya da uzmanlık alanları ile ilgili paylaşımlarda bulunabiliyorlar."
Mengenli, sözlerini şöyle tamamladı: "Özetle, çok genç ve büyümekte olan bir şirket olarak, çalışanlarımıza gelişim fırsatları sunmak her zaman önceliğimiz olmaya devam edecek."

Sompo Japan Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli, çalışanlarına gelişim fırsatı sunmanın öncelikleri olduğunu söyledi. Eğitim ve gelişim faaliyetlerini Sompo Japan Akademi çatısı altında gerçekleştirdiklerini kaydeden Mengenli, Akademi çatısı altında özgün programlar sunduklarını belirtti.

22 BİN SAATİN ÜSTÜNDE EĞİTİM

"Şirketimizde, eğitim ve gelişimi destekleyen bir yönetim anlayışı var. Bu anlayış her bir çalışanımıza gelişim fırsatı olarak yansıyor. Hem eğitim almak, hem de eğitim vermek Sompo Japan çalışanları için bir yaşam biçimi haline geldi. 2016 yılı içinde **22 bin saatin üzerinde eğitim** verdik, bu doğrultuda **çalışan başına düşen eğitim 48 saat**ler mertebesine ulaştı" diyen Işın Mengenli, bu seviyenin sektör ortalamasının, hatta iş piyasaları ortalamalarının oldukça üzerinde olduğunu ifade etti.

CEOLAR KONUŞUYOR - TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu:

Poliçede yazan verdiğimiz sözdür

TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, sistemin en önemli amacının, havuzu mümkün olabildiğince büyütebilmek olduğuna dikkat çekerek, "Havuz ne kadar büyürse bu durum çiftçimize olumlu yönde yansıyacak. Mesela, üreticinin ödeyeceği primler daha çok düşecek, muafiyet, müşterek oranları üretici lehine düzenlenecek." dedi. TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, bu ayki CEO buluşmamızda sorularımızı cevapladı.

TARSİM açısından 2016 yılı nasıl geçti ve 2017 yılı nasıl başladı?
2016 yılı oldukça yoğun geçti. Genele baktığımız zaman, 1 milyar 300 milyon lira toplam prim üretimine ulaşıldı. Poliçe adedi ise yaklaşık 1.5 milyona ulaştı. Hasar işlemleri olarak ise yaklaşık 330 bin hasar dosyası işlem gördü. Tüm bunların karşılığında üreticilere yaklaşık 900 milyon liraya yakın hasar ödemesi gerçekleştirmiş olduk. 2016 yılı sonu itibarıyla açık alanda sigortalılık oranı %19'a yaklaştı. 2017 yılının ilk ayını bir önceki yılın aynı dönemi ile mukayese ettiğimizde, poliçe adedinde %68'lik bir artış görüyoruz. 199 bin adet poliçe, 336 bin adet poliçeye ulaşmış durumda. En önemli kriter olarak gördüğümüz sigortalanan alan, bir önceki dönemde 2.6 milyon dekar iken, bu yıl aynı dönemde 4.7 milyon dekara çıktı. Sigortalı alanda %76'lık, sigortalı hayvan adedinde %87'lik bir artış var. Sigortalı hayvan sayısı 81 bin adet iken, 153 bin adede çıktı. Arıcılık (Arılı Kovan) Sigortasında %46'lık artış yaşandı. Kovan adedi, 48 binden 70 bine ulaştı. Sigortalılarımıza Ocak 2016 döneminde 2.9 milyar lira teminat verdik. Bu yıl, %58'lik artışla yine aynı dönemde 4.6 milyar liraya çıktı. Sigortalanan alan bu hızla giderse sigortalılık oranı %25'ler civarında seyredebilir diye düşünüyorum. Bu durumu, sistem açısından çok iyi bir gelişme olarak değerlendirebiliriz.

'TEKNOLOJİK GELİŞMELERİ ÇOK YAKINDAN TAKİPTEYİZ'

2016 yılı, her zaman olduğu gibi teknolojik gelişmeleri çok yakından takip ettiğimiz ve Ar-Ge çalışmalarını yoğun bir şekilde gerçekleştirdiğimiz bir yıl oldu. Örneğin, dünyada ilk kez uygulanan dolu ve fırtına simülasyon cihazlarını geliştirdik. Yurt dışında bazı modeller vardı. Biz ülkemize özgü fırtına ile dolu simülasyon cihazları yaptık. Bu cihazlarla dolu ve fırtınanın bitkiler ve meyveler üzerindeki etkisini ölçme şansını yakaladık ve araştırmalarımıza devam ediyoruz. Bunun dışında İHA'ları (İnsansız Hava Araçlarını) deneme amaçlı kullanmaya başladık. Hayvan Hayat Sigortası tarafında ise gözlükleri (eyeglass) kullanmaya başladık. Bu uygulamanın dünyada ilklerden biri olduğunu ifade edebiliriz.

genelinde bu sigortayı kuru alanda ekim yapılan buğdayda veriyoruz. Verim Sigortası ile ilgili ilk adımı atmış oluyoruz. Bundan sonra buna ilişkin gelişmeler devam edecek. Bakanımızın açıkladığı üzere, 2018 yılında diğer tahıl ürünlerinde de kuraklık teminatı için çalışmalarımız devam ediyor. İleriki yıllarda da en son dördüncü basamak olan Ürün ve İşletme Bazlı Gelir Sigortasını gelişmelere, Bakanlık kararlarına göre uygulamaya alacağız.



SATOĞLU: TARSİM OLARAK TİCARİ BİR İŞLETME DEĞİLİZ. TARIM EKONOMİSİNİN, TARIM ÜRETİMİNİN SÜREKLİLİĞİNİ SAĞLAYAN ENSTRÜMANLARDAN BİR TANESİYİZ.

'ÜÇÜNCÜ BASAMAĞI DA GEÇTİK'

TARSİM'in teminat kapsamı her geçen yıl genişliyor. Son olarak 81 ilin tüm ilçelerindeki kuru tarım alanlarında yetişen buğday ürünü "kuraklık verim sigortası" kapsamına alındı. Bu teminatın işleyişini anlatır mısınız?
Kuraklık, üreticilerimiz tarafından yoğun bir şekilde talep edilen bir teminattı. Biz buna 'İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası' diyoruz. Bu sigorta ile TARSİM, merdivende bir adım daha yukarı çıktı. Dünyada tarım sigortacılığına baktığımızda, 4 aşamadan oluştuğuna tanık oluyoruz. İlki, tekli risk sigortası, tek bir riske teminat verilmesi.
İkincisi, çoklu risk sigortası, birden fazla riske karşı sigorta.
Üçüncüsü ise kuraklık ile birlikte Verim Sigortasına geçiş. Tüm Türkiye

Söz konusu teminattan faydalanmak isteyecek çiftçiler nasıl bir yol izleyecek?
Bu teminatın diğer sigortalardan hiçbir farkı yok. Öncelikli olarak tek şartımız, Çiftçi Kayıt Sistemi'ne yani ÇKS'ye kayıtlı olunması ya da kaydın güncel olması. Sonrasında, sistemde yer alan 24 sigorta şirketinin acenteleri aracılığıyla sigorta poliçesi düzenlenebiliyor.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ DENGELERİ DEĞİŞTİRİYOR

En riskli bölge hangisi?
Geçtiğimiz günlerde Davos'ta gerçekleştirilen Dünya Ekonomik Forumu'nda açıklanan global risk raporunda, iklimsel değişiklik riski birinci sırada yer aldı. İklimsel değişiklik, sadece Türkiye'ye özgü bir sorun değil, bu dünyanın sorunu. Hiç beklemediğiniz bir yerde ve frekansta çeşitli riskler ile karşı karşıya kalabiliyorsunuz. Üreticimiz artık bu gerçeğin bilinciyle ürünlerini ve

TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, TARSİM'in üreticilerin hizmetkârı olduğunu belirterek şunları söyledi: "Üreticimize hizmet için varız ama bunun bir sigorta sistemi olduğunu üreticilerimizin anlamaları gerekiyor. Bir poliçede belirlenen teminatlar ne ise TARSİM'in sorumluluğu da o. Poliçede yazan, bizim sorumluluğumuz ve verdiğimiz sözdür."

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ ANA KONUMUZ

İklim değişikliği ile ilgili olarak TARSİM tarafında ne gibi sosyal sorumluluk çalışmalarınız var?
Biz sosyal konulara duyarlı bir kurumuz, bu işimizin bir parçası. İklim değişikliği bizim ana konumuz. Aslında TARSİM olarak yaptığımız bütün çalışmaları sosyal sorumluluk çalışmaları olarak nitelendirebiliriz. Yaptığımız işin duygusal bir tarafı var, sorumluluğu yüksek olan bir alan. Biz üreticiye her daim dokunuyoruz. Bir üretici hasar gördüğü zaman bir yıllık emeği boşa gitmiş oluyor. TARSİM poliçesi almayan üreticinin yaşadığı sıkıntıyı geçenlerde Mersin'e gittiğimde net bir şekilde gözlemledim. Ortada bir hasar var, üreticinin sigortası yok ve emeği bir anda yok olmuş, ama sigortayı yaptıran memnun ve mutlu. Çünkü o kaybını maddi olarak yerine koyabilecek. Bütün bunları gördüğünüz zaman siz de mutlu oluyorsunuz ve işin duygusal tarafından memnun kalıyorsunuz.



hayvanlarını teminat altına almak zorunda.

Kuraklık teminatının dünyadaki örneklerinden bahseder misiniz?
Biz kuraklık teminatı için çok gelişmiş bir model uyguluyoruz. Dünyadaki örneklerin hiçbirinin gerisinde değil, hatta birçok noktada onların ilerisinde bir model. TARSİM sadece Kuraklık Sigortası'nda değil, pek çok konuda dünyaya örnek oluyor, öncülük ediyor. Ancak çok uzun zamandır uygulamada olan ABD'yi bunun dışında tutmak lazım.

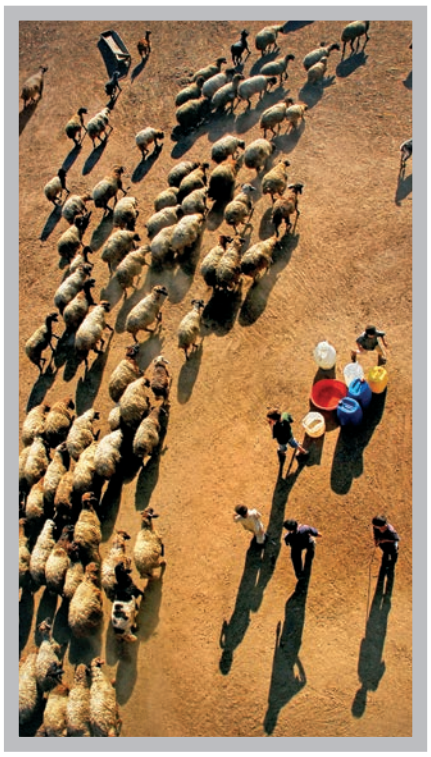
2017'nin sonunda toplam üretimin yüzde kaçı kurak sigortasından gelebilir?
Birtakım rakamsal hedeflerimiz var ama bu kuraklıkta ilk yılımız. Bu teminatın hazırlık aşamaları epeyce uzun sürdü. Yaklaşık iki yıldır çok yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Şu ana kadar yaklaşık 34 bin adet poliçe düzenlenmiş durumda. Yıl sonuna kadar yapacağımız yoğun eğitim ve tanıtım faaliyetleriyle, üreticilerimizin Kuraklık Sigortası'ndan haberdar olmasını sağlamak amacıyla var gücümüzle çalışacağız.

'YENİ TEMİNATLAR ÇİFTÇİNİN BEKLENTİSİNİ KARŞILAYACAK'

Öte yandan büyükbaş ve küçükbaş hayvancılık ile meyve ağaçları ve asmalara yönelik teminatlar başlattınız. Bunlardan bahseder misiniz?
Büyükbaş ve Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortası'nda hırsızlık, yetiştiriciler tarafından yoğun bir şekilde talep edilmekteydi. Yeni yıldan itibaren Büyükbaş ve Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortası'nda, hırsızlık ve hırsızlık teşebbüsü sonucu meydana gelen zararlar teminat kapsamına alındı.
Aynı şekilde meyve ağaçları ve asmaların kendileri ile fidanları, dolu, fırtına, hortum, yangın, deprem, heyelan, sel ve su baskını, taşıt çarpması ve kar ağırlığı risklerine karşı yeni yıldan itibaren teminat kapsamına alındı.
Ayrıca, açık ve yarı açık sistemde yetiştirilen tavuk, hindi, devekuşu, kaz ve ördek, (Dar Kapsamlı 'Hastalıklar hariç' tarife çerçevesinde olmak kaydıyla) Kümes Hayvanları Hayat Sigortası kapsamında teminat altına alındı.
Ekonomik değere sahip olan asma yaprakları, dolu, fırtına, yangın, hortum, sel ve su baskını, deprem ve heyelan riskleri nedeni ile meydana gelen zararlara karşı teminat kapsamına alındı.
Yağmur riskinin kiraz ürününün olgunlaşma döneminde neden olduğu miktar kaybı da yine yeni yıldan itibaren teminat kapsamına alındı ve üreticinin hizmetine sunuldu.

Sera konusunda üreticilerin dikkat etmesi gereken hususları bizimle paylaşabilir misiniz?
Sera yapı malzemeleri, içindeki teknik donanım ve serada yetiştirilen bitkisel ürünler için risk inceleme ve değerlendirme sonucuna göre, dolu, deprem, taşıt çarpması ile fırtına, hortum, yangın, heyelan, sel ve su baskını, kar ve dolu ağırlığı riskleri teminat kapsamına alınabiliyor. Sera Sigortası'na kabul için belirlenen bazı kriterler ve alınması gereken önlemler söz konusu. Eğer o önlemlerde bir eksiklik varsa üreticiler bazı teminatları alamamak durumunda kalabilir. Bu durum, özellikle eski seralar için geçerli. Yeni seralarda çok büyük problemler bulunmuyor. Örnek olarak, seranın örtüsünü koruyan ve tutabilecek kalınlıkta ve yoğunlukta özellikle fırtınaya karşı koruyan çevre betonunun olması gerekiyor. Çevre betonu olmayan bir sera için fırtına teminatı veremiyoruz. Ancak şartları karşılayan modern seralara rahatlıkla teminat verebiliyoruz.





'TARSİM, ÜRETİCİMİZİN HİZMETKÂRIDIR'

Üreticilere son olarak ne mesaj vermek istersiniz?
Sistem'i büyüterek, geliştirmenin ve sürdürülebilir olmasını sağlamanın yanı sıra, sigortanın sunduğu imkanları üreticiye anlatmak bizim en önemli görevimiz. Ancak üreticilerimizin de tarım sigortaları konusunda biraz daha bilinçli olmasını bekliyoruz. Üreticinin nasıl sigorta yaptırıldığını, poliçesinin hangi teminatları içerdiğini, bir hasar anında ne yapması gerektiğini mutlaka bilmesi gerekiyor.
Sigorta konusundaki bazı bilgi eksiklikleri, "TARSİM teminat vermiyor, hasar ödemiyor, eksik ödüyor" gibi eleştirilerle bizleri karşı karşıya bırakıyor maalesef. Sonuç olarak, TARSİM, üreticimiz için var. TARSİM üreticimizin hizmetkarı. Ancak üreticilerimizin de TARSİM'in bir sigorta sistemi olduğunu anlaması gerekiyor. Poliçede belirtilen teminatlar ne ise TARSİM'in sorumluluğu da o çerçevede. O poliçede yazan bizim sorumluluğumuz, verdiğimiz söz. TARSİM olarak eksik ödeyelim, fazla ödemeyelim gibi politikamız asla yok. Ticari bir işletme değiliz. Tarım ekonomisinin, tarım üretiminin sürekliliğini sağlayan enstrümanlardan bir tanesiyiz.

TARIM SİGORTALARI PAHALI DEĞİL

Tarım sigortası pahalı bir ürün mü?
Kesinlikle değil. Şundan dolayı, zaten devletin prim desteği var. Devlet üreticiye, meyvelerde don teminatında %67, kuraklıkta %60, geri kalan tüm sigorta branşlarında %50 oranında prim desteği sağlıyor. Biraz önce de belirttiğimiz gibi, TARSİM'in kuruluş amacı ticari değil ve kâr amacı yok ama sistemin de sürdürülebilir olması gerekiyor. 80'li 90'lı yıllarda Latin Amerika'da bu tip havuz denemeleri yapıldı. Ancak 3-4 yıl içinde sistemin yürümediği gözleniyor. Bunun temel nedeni, verilen ile alınan arasında bir dengenin olmamasından kaynaklanıyor. TARSİM'de o denge her zaman gözetiliyor. Yani, sistem açısından bu ticari bir tercih değil, hayati bir tercih. Sistemin hayatına devam edebilmesi için yapılan bir tercih.

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

Doğa Sigorta 2017'de de iddialı

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, yangın, sağlık ve ferdi kaza gibi ürünlerin toplam prim üretimlerindeki payını artırmayı hedeflediklerini söyledi. Kırmızı, 2016'da olduğu gibi bu sene de hedeflerini gerçekleştirerek yılı kârlı kapayacaklarını dile getirdi.

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, sektör için çok tartışmalı bir yıl olmasına karşın 2016 yılında büyümenin, ortalama büyüme oranlarının üzerinde gerçekleştiğini dile getirdi. Kırmızı, "Sektördeki normal büyümeler genelde %15'ler civarında olurdu. 2016'da ise bu oran %35'lere çıkmış durumda. Sektördeki yeni oyunculardan biri olduğumuz için, bizim büyümemiz çok daha yüksek oranlarda. 2016 yılında toplam 800 milyon lira prim ürettik. 2017 yılında da minimum sektör ortalamalarında büyüyerek yılı yine kârlı kapatacağız" diye konuştu.
Üretimde iddialı oldukları branşlardan bahseden Nihat Kırmızı, kaza branşında sektörde önde gelen şirketlerden biri olduklarına değindi. Bu branştaki ürünlerinden bahseden Nihat Kırmızı, şunları söyledi: "Ferdi kaza teminatını bireysel, grup ve farklı ürünlerle, sigortalılarımızın menfaatlerini korumak adına mevcut ürün içeriklerimize ek teminat olarak veriyoruz. Ferdi kaza ürünlerimizi ek teminatlarla zenginleştirerek bu ürün satışını artırmayı hedefliyoruz."

'STANDARTLAR YÜKSELECEK'

Maden çalışanları zorunlu ferdi kaza sigortasında da önemli bir üretim yaptıklarını kaydeden Kırmızı, "Sigortasız maden ocaklarının önümüzdeki günlerde hızla azalacağına ve bu sigorta sayesinde madencilik sektörünün standartlarının yükseleceğine inanıyorum" dedi.
Tüm maden ocaklarının yönetmelik kapsamında ruhsat alabilmeleri için maden poliçesini tanzim ettirmek zorunda olduğunun altını çizen Kırmızı, sigorta sektörünün bir anlamda bir denetim faaliyeti yürüttüğüne işaret etti.
Nihat Kırmızı, sigorta şirketlerinin bu alandaki denetim sürecini şu şekilde anlattı: "Maden ocağından aracılarımıza gelen talep doğrultusunda, maden ocağının çalışma şartları ve konumuna göre uzman kişilerden oluşan bir ekspertiz komitesi atıyoruz. Bu komite, ilgili ocağa giderek yönetmelik kapsamında risk denetimini yapıyor ve maden ocağı ile ilgili raporunu sunuyor. Bu raporun durumuna göre ilgili maden ocağının poliçesini tanzim ediyoruz. Raporun uygunsuz olması durumundaysa, eksiklerini tamamlaması adına 45 günlük bir süre tanıyoruz. Bu sürenin sonunda eksiklikler tamamlandıysa tekrar bir ekspertiz yapılıyor. Maden ocağı eksiklerini tamamlamadıysa Maden İşleri Genel Müdürlüğü ile Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na raporları iletiyor ve maden ocağının durumu hakkında bilgi veriyoruz."

'MADEN SİGORTASINDA HERKESE GÖREV DÜŞÜYOR'

Maden çalışanları zorunlu ferdi kaza sigortasının iki yılı aşkın süredir yürürlükte ve yaptırılması zorunlu bir poliçe olduğunu hatırlatan Kırmızı, sözlerine şöyle devam etti: "Maalesef ki faaliyette olan birçok maden ocağı bu poliçeyi hâlâ yaptırmıyor. Burada ilk görev Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na düşmekte. Maden ocaklarındaki denetimlerin artırılması ve çalışanların güvencesi olan bu teminatın eksiksiz olarak sağlanması gerekiyor."
Acentelere de bu konuda görev düştüğünü ifade eden Kırmızı, "Acentelerimizin bu ürünün ayrıcalıklarını anlatmak adına mümkün olduğu kadar kendi konumlarına yakın tüm maden ocaklarını ziyaret etmeleri gerekiyor. Bu şekilde sigortalıyla yakın temasta bulunarak bu branşta üretimin artması sağlanabilir" dedi.



"Sigortalılarımızın mağduriyetini en kaliteli ve en hızlı şekilde gidermek en önemli amaçlarımızdan biri."

'ACENTELERİMİZLE KOORDİNELİ ÇALIŞIYORUZ'

Zorunlu olan bu branşta aracılarından gelen talepleri, ilgili maden ocaklarında yaptırdıkları risk analizine göre teminat altına aldıklarını belirten Kırmızı, "Aracılarımızla bu branşta koordineli çalışıyor ve yeni maden ocaklarına teminat vermeye devam ediyoruz. Bu şekilde acentelerimize ürün çeşitliliği ve eksperlerimize de istihdam sağlamış oluyoruz" şeklinde konuştu.
Maden ocağının aracılarımıza talepte bulunmasından itibaren, ekspertiz yapılması ve poliçenin tanzimine kadar tüm süreci yakın olarak takip ettiklerini kaydeden Kırmızı, "Bu süreç içerisinde en hızlı şekilde ekspertiz yaptırıyor ve poliçeyi tanzim ediyoruz. Sürecin bu şekilde hızlı yürütülmesi acentelerimiz ve maden ocakları tarafından olumlu karşılanıyor ve diğer maden ocaklarına aracılarımız ve şirketimiz için olumlu bir referans yaratıyor" dedi.

'HUKUKSAL KORUMA TEMİNATI YETERİNCE BİLİNMİYOR'

Hukuksal koruma sigortalarında da üçüncü sırada olduklarını açıklayan Nihat Kırmızı, şu bilgileri verdi:
"Hukuksal Koruma Sigortası, sigortalının üçüncü kişilere veya üçüncü kişilerin sigortalıya karşı açmış oldukları hukuk davalarında, sigorta kapsamına giren haller doğrultusunda sigortalının bu davaya ilişkin harcamalarının temin edildiği sigortadır. Bu teminatla sigortalının taraf olduğu ve poliçede saptanan konular kapsamındaki hukuksal uyuşmazlıkların giderilmesinde vekâlet ücreti, dava masrafları, hakem ücreti, teminat akçesi, icra masrafı, temyiz masrafı, karar düzeltme masrafları ödenen primle doğru orantılı olarak poliçede yazılı bedele kadar karşılanır. Sigortalılarımızın hukuki süreç içinde yaşayacakları olumsuz durumlarda mağdur olmamaları için, bu branşı tüm ürünlerimiz içinde alternatifli olarak sigortalılarımıza sunuyoruz. Bu şekilde sigortalılarımız daha geniş kapsamlı teminatlarla kendilerini güvence altına alıyor."
Bu teminatın Türkiye'de oto branşında ek teminat olarak verildiğini aktaran Kırmızı, "Ancak bu teminat, sigortalılar tarafından pek fazla kullanılmıyor. Bu teminatın oto dışı ürünlerde de yaygınlaştırılması ve sigorta kapsamı ile içerikleri hakkında sigortalıların daha fazla bilgilendirilmesi gerekiyor" dedi.

'HEDEF HİZMETTE BİRİNCİ OLMAK'

2017 yılı hedeflerinden bahseden Nihat Kırmızı, "2017 yılında yangın, sağlık ve ferdi kaza gibi ürünlerimizin toplam prim üretimimizdeki payını artırmayı hedefliyoruz. Bunun yanı sıra Doğa Sigorta olarak öncelikli amacımız hizmette bir numara olmak. Sigortalılarımızın mağduriyetini en kaliteli ve en hızlı şekilde gidermek en önemli amaçlarımızdan biri" şeklinde konuştu.



5 YILDA 206 BİN araç hurdaya çıktı

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi bünyesindeki Hasar Takip Merkezi raporlarına göre son 5 yılda Türkiye'de 205 bin 953 adet araç hurdaya çıktı. SBM'nin 5 yıldır yayınladığı rapora göre, pert araç sayısının en yüksek olduğu yıl 46 bin 523 adetle 2012. 36 bin 510 adetle en düşük pert sayısı ise 2014 yılında gerçekleşti.

Hurdaya çıkma ya da bilinen tabiri ile araçların bir kaza sonucunda perte çıkarılması sigorta sektörünün yakından takip ettiği bir durum. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi bünyesindeki Hasar Takip Merkezi, sigorta eksperlerinden gelen raporların sonuçlarıyla 2012 yılından bu yana sektörü yakından ilgilendiren veriler açıklıyor. SBM verilerine göre Türkiye'de son 5 yılda perte çıkan araç sayısı 206 bini buldu. SBM verilerine göre toplam içinde ortalama %3.5'lik küçük bir kısım hurda belgeli araçlardan oluşurken, geri kalan büyük bölüm ise kaza sonucu çağrılan çekicilerden alınanbelgelerden oluştu.

Son 5 yılda en çok aracın hurdaya çıktığı yıl toplamda 46 bin 523 adetle 2012 yılı olurken, 36 bin 510 adetle en az aracın hurdaya çıktığı yıl 2014 yılı oldu. 5 yılda toplamda 206 bine ulaşan hurdaya çıkılan araçlara aylık bazda bakıldığında ise tatil yoğunluğunun yaşandığı ağustos ayı başı çekerken, haziran ve temmuz ayları da ilk sıralarda yer aldı.

SBM verilerinde en çok hangi model araçların hurdaya çıktığına baktığımızda son 5 yılda 62 bin 105 aracın 2007 ve öncesi yıllara ait model araçlar olduğu görülürken, 2012 yılı model araçlarda 32 binden fazla aracın kazalar sonucu hurdaya ayrıldığı dikkatten kaçmıyor.

Trafiğe yeni çıkan araçlar olarak adlandırabileceğimiz 0 araçlar bazında bakıldığında son 5 yılda en çok 2011 ve 2012 model araçların hurdaya çıkması da ilginç bir detay oldu.

2011 model araçlardan 5 yılda 32 bin 887 adet, 2012 model araçlardan ise toplam 32 bin 155 adet hurdaya çıktı. 2012 yılının en dikkat çeken detaylarından biri ise 0 araçlardan 2012 yılında 4 bin 860 tanesi hurdaya ayrılırken, sonraki yıllarda 0 model araçlar ilk yıllarında 1500-2000 arasında bir hurdaya ayrılma seyri izledi. 2016 yılında ise 0 araçlardan sadece bin 428 adedi kaza sonucu hurdaya çıktı.

SUİSTİMALDE İLK SIRA "VURUP KAÇTI"

SBM verilerine göre 2016 yılında, sigorta şirketleri tarafından bildirimi yapılan suistimal sayısı 1827 adet oldu. Bu sayı 2015'te 2 bin 313 adetti. Geçen yıl en yüksek bildirim 270 ile ekim ayında oldu. Sigorta şirketlerinin bildirimlerine göre 2016 yılında, suistimal yöntemi olarak ilk sırayı %17'lik payla 'vurup kaçtı' beyanları aldı. İkinci sırada %16.7 ile 'hasar sonrası sigortalama' suistimali yer alırken, üçüncü sıradaki yöntem ise 'planlanmış hasar' olarak verilere yansıdı. 'Organize hasar' olarak da nitelenen bu suistimal payı geçen yıl %15 oldu. Bu yöntemde alınan tedbirler ve mücadelenin etkisi hissedilmeye başladı ve 2015 yılında bu suistimalde %20'lerdeki oranlar geriledi.



Son 5 yılda ağır hasar raporlu araç seyri (Adet)

2012	46.523
2013	41.033
2014	36.510
2015	41.134
2016	40.753
Toplam	**205.153**

Son 5 yılda ağır hasarlı araçların model yılları (Adet)

Kaynak SBM

	2007 ve öncesi modelli	2012 yılı modelli	2011 yılı modelli
2012	19.180	4.860	8.989
2013	14.013	7.870	7.126
2014	10.450	6.662	5.641
2015	10.161	6.617	5.981
2016	8.301	6.146	5.150
Toplam	**62.105**	**32.155**	**32.887**

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

Her yıl evcil hayvan sigortası sahiplerinden gelen tazminat talepleri arasından en ilgincine verilen Hambone Ödülü, 2016'da eve giren hırsıza kafa tutarken bıçaklanan kahraman köpek Kısmet'e gitti. Yıl içinde aday gösterilmiş diğer hayvanlar arasında bütün bir pantolonu yutan Myles ile cips yerken boğulmanın eşiğine gelen Freckles da var.

Hambone Ödülü evini hırsızdan koruyan köpeğin

2016'nın en ilginç EVCİL HAYVAN sigortası vakaları



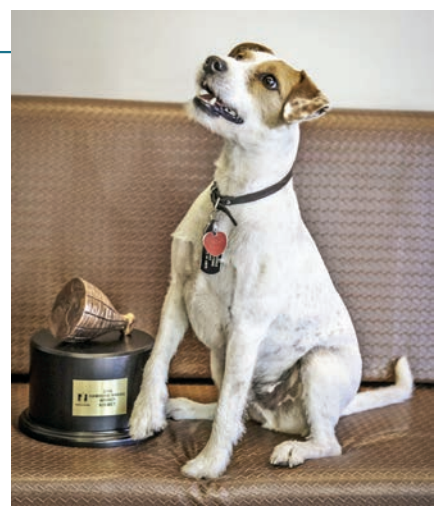
ABD merkezli sigorta şirketi Nationwide'ın evcil hayvan sigortası sahiplerinden gelen tazminat talepleri arasından en ilgincine verdiği Hambone Ödülü 2016'da da sahibini buldu. Nationwide çalışanları, her ay gelen tazminat taleplerini inceleyerek en garip vakayı seçiyor ve en nihayetinde yıl boyu seçilen adaylardan biri internet üzerinden yapılan oylama sonucunda Hambone Ödülü'ne kavuşuyor. Ödül sayesinde, evcil hayvanların da birçok riskle karşı karşıya olduğunun topluma daha iyi anlatılması ve evcil hayvan sigortasının bilinirliğinin artırılması hedefleniyor. Buzdolabında kapalı kaldığı sırada bütün bir Şükran Günü domuzunu midesine indiren bir köpekten adını alan Hambone Ödülü'nün son sahibi, Kısmet isimli bir köpek oldu. Evlerine giren vahşi hırsızı engelleyen Jack Russell teriyer cinsi Kısmet, yaptığı kahramanlıkla oy verenlerin kalbine taht kurarak ödüle hak kazandı. Kısmet, ödülle beraber bir sürü oyuncak, ödül maması ve çeşitli başka malzemelerle dolu bir paketin de sahibi oldu. Hırsızı önlemeye çalışırken ciddi bir bıçak darbesi alan Kısmet'i tedavi eden kliniğe de, veteriner masrafları karşılayamayacak durumda olan kişilerin evcil hayvanlarının tedavisinde kullanılmak üzere 10 bin dolar bağışlandı.

2009'dan bu yana verilen Hambone Ödülü'nün daha önceki sahipleri 15 emziği, bir şişe kapağını ve bir basketbol topu parçasını mideye indiren aç buldok Lulu, bütün bir arı kovanını ve kovanın sahiplerini yalayıp yutan labrador Ellie, 100'den fazla taş parçasını yutmuş pug Harley, bir kokarcayla boğuşurken verandanın altındaki toprakta gömülü kalan dakhund-teriyer kırması Peanut, yaklaşık 1 kilo donmuş soğan halkasını yiyerek hastanelik olan kırma köpek Winnie, bir traktör tarafından ezilen labrador Charlie ve tahta bir barbekü şişini bile yiyebilecek kadar obur olan boxer Curtis olmuştu.

2016 Hambone Ödülü'ne aday olan evcil hayvanların karşılaştığı vakalar ise şu şekilde:

KAHRAMANLIĞIYLA GÖNÜLLERE TAHT KURAN KISMET

Nisan 2016: 2016 Hambone Ödülü'ne layık görülen Jack Russell teriyer cinsi Kısmet, her zaman yaptığı gibi eve giren sahibini mutlulukla karşıladı. Sahibi biraz kestirmek üzere uzanınca Kısmet de onun yanına uzandı. Bir süre sonra evin ön kapısının gıcırdayarak açıldığını duyan sahibi, gelenin eşi olduğunu düşündü ve yerinden kalkmadı. Fakat Kısmet öyle düşünmüyordu ve hırlamaya başladı. Kadın arkasına döndüğünde, odaya yüzünü bandanayla kapamış birinin girdiğini gördü. Eve gelen eşi değil, dairelerini soymaya gelmiş bir hırsızdı. Sahibini korumak isteyen Kısmet adamın bacaklarına saldırdı. Bu esnada bıçak çeken hırsız, hem sahibini hem de Kısmet'i bıçakladı. Sahibi bağırarak komşularından yardım isteyince hırsız kaçarak uzaklaştı. Sahibi hastaneye, Kısmet de veterinere gönderildi. Bu kahramanca davranışı, Kısmet'e Hambone ödülünü kazandırmış oldu.





JALUZİ MAĞDURU KEDİ STARK

Ağustos 2015: Adını Iron Man serisinin ana karakteri Tony Stark'tan alan kedi Stark, adına uygun bir yaşam sürüyordu. Kapıları açmayı öğrenerek zekasını kanıtlayan ve birkaç şarj aletinin kablosunu parçalayarak asi ruhunu sık sık ortaya koyan Stark, bir gün hareketli karakterinin kurbanı oldu. Sahibi olan çift, her sabah olduğu gibi Stark'ın evin içinde bir o yana bir bu yana koşarken çıkardığı sesin, gürültülü bir düşme sesiyle bölündüğünü duydu. Hızla Stark'ın olduğu odaya giden çift, Stark'ı penceredeki jaluzilere kuyruğu takılmış bir halde baş aşağı sallanırken buldu. Tırmalama tahtasına tırmanıp buradan jaluziye atlayan Stark, jaluzi kuyruğunun etrafında düğüm olduğu için güç bela kurtarılabildi. Daha sonra sahipleri kuyruğunun normalden farklı durduğunu fark etti. Apar topar kliniğe götürülen Stark'ın veterineri başta kuyruğun ampüte edilmesini gerektirebilecek kadar zarar görmüş olabileceğinden korksa da, neyse ki daha sonra sadece doku zedelenmesi olduğu ortaya çıktı.

OYUN OYNARKEN DUVARA TOSLADI

Eylül 2015: Avustralya'daki bir sığır çobanının köpeği olan Oso'nun en büyük hobileri sahipleriyle sörf yapmak, parkta koşturmak ve sahiplerinin attığı oyuncakları yakalayarak geri getirmekti. Ancak bir gün park gezisi kabusa döndü. Atılan bir oyuncağın peşinden giden Oso, zıplayacağı mesafeyi yanlış hesaplayarak tüm hızıyla yüzünü çimento bir duvara gömdü. Aceleyle eve götürülerek burnu temizlenen Oso'nun durumunun ciddiyeti, kırık dişi olup olmadığını kontrol etmek için sahipleri ağzının içine bakınca ortaya çıktı. Oso'nun burnu öyle bir kırılmıştı ki, kemikler damağını yarmıştı. Hemen kliniğe götürülen Oso ameliyata alındı, ancak tamamen iyileşmesi için 6 hafta parktan uzak durarak dinlenmesi gerekti.



SAKLANDIĞI YERDE MAHSUR KALDI

Kasım 2015: Sfenks kedisi Rosie, genellikle evin içinde bir yerlere saklanmaktan hoşlanırdı. Sahibi bir gün televizyon koltuğunu açık pozisyona getirmiş uzanırken, koltuğun içine de bu sebeple girdi. Sahibi kalkınca kapanan koltuk, Rosie'nin acıyla çığlık atmasına ve içeride sıkışmasına sebep oldu. Koltuk açılınca kedinin içeride sıkışarak mahsur kaldığı ortaya çıktı. Sahibinin uğraşmasına rağmen bir türlü ulaşamadığı Rosie bir süre sonra kendini zorlayarak güç bela dışarı sürüündü. Çıktığında dengesini



bulamıyordu ve tüysüz bedeni çürüklerle kaplanmıştı. Hemen veterinere götürülen Rosie'nin neyse ki ufak tefek yaralanmalar dışında ciddi bir şeyi yoktu.



SIZINTI YAPAN SOBANIN KURBANI OLDU

Aralık 2015: 11 yaşındaki poodle cinsi köpek Sasha ve 13 yaşındaki kedi Mitten, soğuk bir kış günü evi ısıtmak için kullanılan sobanın kurbanı oldu. Evde bir karbonmonoksit dedektörü olmasına karşın, tam sobanın bozulup sızıntı yapacağı gün onun da bozulacağı tuttu. Ağır karbonmonoksit zehirlenmesi geçiren hayvanların imdadına, kendileri de zehirlendiği için hastaneye götürülen ve bu sırada Sasha ile Mitten'ı düşünmeden duramayan sahiplerinin oğlu yetişti. Derhal veterinere götürülen hayvanlar burada oksijen takviyesiyle kendilerine geldiler. Sahipleri, böyle bir olayın tekrar yaşanmaması için evin her bir katını farklı dedektörlerle donatmayı da unutmadı.

EŞYALARI YÜRÜTMENİN BEDELİNİ AĞIR ÖDEDİ

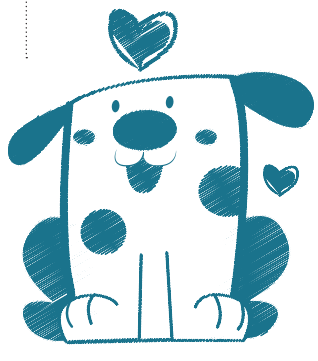
Şubat 2016: Dev Schnauzer cinsi bir köpek olan Thunder'ın en sevdiği şey, ev halkının rasgele eşyalarını çalmak ve bunları evin etrafında sergilemekti. Bu huyu sonucunda bir astım spreyini de bu şekilde çalarak içindeki tüm ilacı tükettiği gün sahiplerinin kalbine indi. Normalde hareketli bir köpek olan Thunder bütün gün yerde yatınca bir şeylerin ters gittiği de anlaşıldı. Sahipleri astım ilacının köpekler üzerindeki etkisini internetten araştırdıktan sonra Thunder'ın kalp atışlarının çok hızlandığını fark ettiler ve onu hemen veterinere götürdüler. Klinikte yapılan muayene sonucu köpeğin kalp atışlarının olması gerekenden iki kat fazla olduğu ve bedeninin susuz kaldığı fark edildi. Bir gece klinikte kalan Thunder'ın tedavisi ertesi gün bitti ve köpek evine geri dönebildi.



YUTTUĞU PANTOLON HASTANELİK ETTİ

Mart 2016: Danua cinsi bir yavru köpek olan Myles'ın oyun anlayışı, çeşitli nesneleri, özellikle kumaşları kemirerek yemekten ibaretti. En sonunda bu tavrı, bir kot pantolonunun tamamını mideye indirerek ölümün eşiğine gelmesine







MİNİK KÖPEK KOLTUK YASTIKLARI ARASINA SIKIŞIP KALDI

Ekim 2015: Cavalier King Charles Spaniel cinsi 7 yaşındaki Rocky, koltukta uzun uzun kestirmekten ve televizyonda içinde köpek olan programları izlemekten hoşlanan mutlu bir köpekti. Ta ki kestirdiği bir sırada koltuğun iki yastığı arasına kayana dek. İki yastığın arasına sıkışan Rocky, ailesi eve geldiğinde onları karşılamak için yerinden kalkmak istedi. Sıkıştığı yerden kurtulmak için büyük bir güç sarf eden Rocky'nin bu esnada kalçası yerinden çıktı. Hasarın büyüklüğü karşısında gittiği veterineri bile şaşırtan köpeğin acilen ameliyata alınması gerekti. Veterineri, şaşkınlığını gizlemeden bu denli büyük bir hasarın ancak araba çarpmış hayvanlarda görülebileceğini söyledi. Başarılı geçen operasyonun ardından klinikte bir hafta geçiren Rocky'nin tamamen iyileşmesi için iki ay geçmesi gerekti.



yol açtı. Sahipleri pantolonun kayıp olduğunu fark ettiler ve huyundan haberdar oldukları Myles'tan şüphelendiler, ancak o kadar büyük bir şeyi yutabileceğine ihtimal vermediler. Pantolonu yuttuktan günler sonra, Myles gecenin bir vakti durup dururken kusmaya başladı. Gece boyu kusmayı sürdürünce, sahipleri Myles'ı veterinere götürdü. Çekilen röntgen, Myles'ın bağırsaklarının büyük bir cisimle tıkandığını ortaya koydu. Hemen ameliyata alınan Myles ameliyattan çıktığında, kayıp pantolonun sırrı da çözülmüş oldu. Pantolon hiç zarar görmemişti, bu sebeple veteriner pantolonu yıkayıp aileye teslim etti.

YAVRU KÖPEĞİN BAŞINA NE GELDİYSE MERAKTAN

Haziran 2016: 8 aylık Tibet teriyeri Ludmila hayat dolu, bir o kadar da meraklı bir yavruydu. Ludmila'nın başını belaya sokan da bu meraklı mizacı oldu. Tahta bir kahve sehpasının tasarımının bir parçası olan bir boşluğa kafasını sokması hep merakı yüzündendi. Ancak işler umduğu gibi gitmedi ve Ludmila'nın kafası girdiği delikte sıkıştı. Sahibi köpeğin panik dolu çığlıklarını duyarak yanına gittiğinde, Ludmila'nın bedeninin kurtulmak için deli gibi çırpındığını gördü. Daha sonra, "boynunun çırpınırken neredeyse kırılacak gibi olduğunu" söyleyecekti. Telefonla aradığı veteriner, Ludmila'yı sıkıştığı masayla birlikte hemen getirmesini önerince o da öyle yaptı. Klinikte Ludmila'ya sakinleştirici vererek boyun kaslarını gevşettiler ve bu şekilde köpeği masadan kurtarmayı başardılar.



ELEKTRİKLİ SÜPÜRGE: 1 - LILY: 0

Mayıs 2016: Hiçbir köpek elektrikli süpürgeden hoşlanmaz, ancak bir Border Collie olan Lily için süpürgeyle ilişkisi bundan da öteydi. Lily, elektrikli süpürgeden kelimenin tam anlamıyla nefret ediyordu. Ne zaman süpürge çalışsa, Lily hırlıyor ve süpürgeye saldırıyordu. Bu davranışı sebebiyle sahibi elektrikli süpürgeyi kullandığı sırada Lily'ye merdivenlerin tepesinde beklemesini öğretmişti. Ancak günün birinde sahibi, yerleri daha rahat süpürebilmek için makineyi bırakarak sandalyeleri çekmeye gitti ve bu sebeple çok kısa bir an süpürgeden uzaklaştı. Bu durumu fırsat bilen Lily yapacağını yaptı ve elektrikli süpürgeye saldırdı. Sandalyelerle uğraşan sahibi, Lily'nin çığlığını duyduğunda çok geç kalmıştı, Lily'nin ağzı kanlar içindeydi ve birkaç dişi elektrikli süpürgenin üstünde kalmıştı. Anlaşılan o ki, Lily makinenin vakumlama görevini yapan kısmını doğrudan ısırmayı başarmıştı. Veterinere götürülen Lily'nin ön dişlerinin operasyonla alınması gerekti. Lily, operasyondan sonra 1 hafta içinde iyileşti.





OBURLUK BAŞA BELA

Temmuz 2015: Cocker Spaniel cinsi bir köpek olan 10 yaşındaki Freckles, oburluğunun bedelini neredeyse boğularak ödeyecekti. Mutfak tezgahındaki cips paketini gözüne kestiren Freckles, sahibi evde yokken tezgahtan paketi aşırıp yemeye başladı. Cipsin tek bir kırıntısını bile feda etmemek adına kafasını paketin iyice derinliklerine sokan köpek, başını sarmalayan paketin içinde oksijen kalmayınca boğulmanın eşiğine geldi. Eve gelen sahibi Freckles onu kapıda karşılamayınca bir terslik olduğunu hissederek köpeğini aramaya başladı ve masanın altında bilincini kaybetmiş halde buldu. Paket çıkmasına rağmen Freckles tepki vermeyince sahibi onu hemen veterinere götürdü. Freckles burada yapılan müdahale sonrasında kendine geldi ve mucize eseri beyin hasarı yaşamadan bu kazayı atlatmayı başardı.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Türkiye Sigorta Birliği, 2016 yılı istihdam rakamlarını açıkladı

Şirket çalışanlarının sadece %8'i sigortacılık ve aktüerya mezunu

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı rakamlara göre, sigorta sektörü 2016 yılında 19 bin 652 kişiye istihdam sağladı. Sektör çalışanlarının 17 bin 551'inin eğitiminin yüksekokul, üniversite ve lisansüstü seviyesinde olduğu açıklandı. Sigortacılık ve aktüerya bölümlerinden mezun olanların sayısıysa 1620'de kaldı. Yani yüksekokul, üniversite ve lisansüstü seviyesinde eğitim görenlerin %9.2'sinin, toplam çalışanlarınsa %8.2'sinin sigortacılıkla alakalı bölümlerden mezun olduğu görüldü. 2016 yılında doğrudan satış personeli hariç sigorta şirketlerinde çalışan kişi sayısı 13 bin 555'ti. Doğrudan satış personeli hariç yüksekokul, üniversite ve lisansüstü eğitim görmüş kişi sayısı 11 bin 876 iken, bunlardan sadece 1111'inin, yani %9.3'ünün sigortacılık ve aktüerya bölümlerinden mezun olduğu görüldü.

2015'teyse, sigorta şirketlerinde doğrudan satış personeli hariç 13 bin 62 kişi çalışıyordu. Bunların 11 bin 306'sı yüksekokul, üniversite ve lisansüstü seviyesinde eğitim görmüştü. Bu eğitim grubunun %8'ine denk gelen 906 kişilik kısmı sigortacılıkla alakalı bölümlerden mezun olmuştu. 2016 rakamlarına bakıldığında, sigortacılık ve aktüerya bölümlerinden mezun olanların oranında artış olduğu görüldü.

2016'DA DA KADIN ÇALIŞANLAR ÇOĞUNLUKTA

Sektörde 2016 yılında kadın çalışanlar yine ağırlığını korudu. Şirket çalışanlarının 7 bin 188'i kadın, 6 bin 367'siyse erkek olarak kayıtlara geçti. Bir önceki yıl çalışanların 6 bin 894'ü kadın, 6 bin 168'iyse erkekti.

DOĞRUDAN SATIŞ PERSONELİ SAYICA AZALDI

Doğrudan satış personeli açısındansa, sektör 2016'da 3 bin 820'si kadın, 2 bin 277'si erkek olmak üzere toplam 6 bin 97 kişiye istihdam sağladı. Yüksekokul, üniversite ve lisansüstü seviyesinde eğitim görenlerin sayısı 5 bin 675'ti. Bunların 509'u, yani %8.9'luk bir bölümü sigortacılık ve aktüerya bölümlerinden mezundu. 2015'teyse sektörde 4 bin 24'ü kadın, 2 bin 305'i erkek olmak üzere 6 bin 329 doğrudan satış personeli çalışıyordu. 2016'da, doğrudan satış personeli sayısı 232 kişi azaldı. 2015'te çalışan doğrudan personelin 5 bin 832 kişilik bölümü yüksekokul, üniversite ve lisansüstü seviyesinde eğitim görmüştü. Bunların 497'si, yani %8.5'lik kısmı sigortacılık ve aktüerya bölümlerini bitirmişti.

2016 yılında sigorta şirketlerinin istihdam ettiği toplam 19 bin 652 kişinin sadece 1620'si, yani %8.2'lik bölümü sigortacılık ve aktüerya bölümlerinden mezun.



31.12.2016 itibarıyla doğrudan satış personeli hariç çalışan sayısı

Mezun Olduğu Eğitim Kurumu	Erkek	Kadın	Toplam
İlkokul	73	29	102
Ortaokul ve Dengi	68	14	82
Lise ve Dengi	819	676	1.495
2 Yıllık Yüksekokul	554	1.128	1.682
Üniversite	4.040	4.595	8.635
Lisansüstü	813	746	1.559
TOPLAM	**6.367**	**7.188**	**13.55**

31.12.2016 itibarıyla doğrudan satış personeli sayısı

Mezun Olduğu Eğitim Kurumu	Erkek	Kadın	Toplam
İlkokul	0	0	0
Ortaokul ve Dengi	0	1	1
Lise ve Dengi	169	252	421
2 Yıllık Yüksekokul	365	1.056	1.421
Üniversite	1.679	2.428	4.107
Lisansüstü	64	83	147
TOPLAM	**2.277**	**3.820**	**6.097**

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com



2017 Avrupa'da sigorta şirketleri için yeni strateji yılı

Dünyada düzenlemelerin ve piyasa koşullarının değişmesi, sigorta şirketlerinin ürün ve yatırım stratejilerini de değiştiriyor. İngiltere'nin AB'den çıkması ve gevşek para koşulları gibi nedenler Avrupalı sigorta şirketlerini zorlarken, dijitale erişimin artması da yeni fırsat kapıları açacak.

Küresel çapta yaşanan ekonomik ve politik değişimlerle birlikte düzenleme ve piyasa koşulları 2017 yılında Türkiye'nin de dhil olduğu Avrupalı sigortacılık şirketlerinin stratejik önceliklerini yeniden belirlemeleri gereksinimini doğurdu. Hızlı adaptasyon gerektiren bu küresel ortamda, sigortacıların geleceğe ilişkin ve uzun vadeli sürdürülebilir büyüme sağlayacak net bir vizyon sahibi olması gerekiyor. Bu anlamda öncelikle "Majör piyasa değişimleri ve hazırlık yapılması gereken olası senaryolar neler? Bu değişimler sigortacılık sektörü için ne anlama geliyor? Çıkış yapılması gerekten pazarlar veya ürünler var mı? Dağıtım kanalları ve operasyon/ maliyet modelleri üzerinde ne gibi değişimler gerekiyor? Hangi yeni teknolojiler benimsenmeli? İş gücünde yeteneğin korunması adına atılacak adımlar neler?" gibi önemli sorulara cevap aranması gerekiyor. EY'nin bu soruların yanıtlarını arayan sigortacılık şirketleri için hazırladığı 2017 Avrupa Sigortacılık Sektör Görünümü Raporu, sektör için kapsamlı bir yol haritası çiziyor. Rapora göre; değişen piyasa koşullarına uygun ürün ve yatırım stratejileri geliştirmek ve dijital dönüşümün arkasında kalmamak, artan finansal volatilite ile birlikte kendini iyice hissettiren rekabet ortamında tüketici talebinin doğru şekilde karşılanmasını ve müşteri memnuniyetinin sürdürülmesini mümkün kılacak. Raporu değerlendiren EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri Selim Elhadef, şu açıklamalarda bulundu:

SİGORTACILAR YATIRIM STRATEJİLERİNİ GELİŞTİRMELİ

Avrupa ekonomisinin 2017 yılında zayıf bir büyüme göstermesi bekleniyor. Değişken politik manzara toparlanmayı yavaşlatarak iş hacminin; sigortacılar için ise poliçe devamlılık oranlarının düşmesi riskini beraberinde getiriyor. Gevşek para koşulları, işsizlik, ücretler ve gelir artışındaki zayıflık gibi unsurlar da sektörü olumsuz etkileyecek faktörler arasında yer alıyor. Hükümet bütçelerinin kısılması ve yaşam sürelerinin uzaması emeklilik ve sağlık ürünlerine yönelik talebin temeli olurken, sigortacıların maliyet ve riskleri artış gösterecek. Öte yandan Birleşik Krallık'ın Avrupa Birliği'nden (AB) ayrılma kararı alması (Brexit) sterlin ve euronun dolar karşısında değer kaybetmesine yol açtı. Brexit koşullarının netleşmesi ile birlikte hisse senedi piyasalarında dalgalanmanın 2017'de de etkisini sürdüreceği öngörülüyor. Bu gelişmeler, sigortacılık sektörünün küresel finansal kriz sonrası karşılaştığı en büyük makroekonomik güçlükler arasında yer alıyor. Avrupa'da uzun vadeli faizlerin düşük kalacağı beklentisi sermaye pozisyonları ve gelirler üzerinde olumsuz etki yaparken, sigortacıların yeniden fiyatlandırma ve yatırım stratejileri geliştirme kabiliyetlerini güçlendirici çalışmalar yapması gerekiyor.

DÜZENLEMELER ŞİRKETLERİ ZORLAYACAK

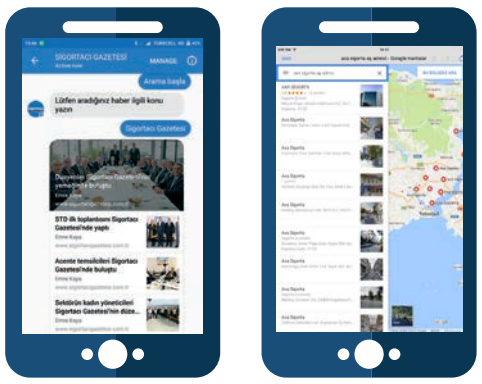
2017'de sigortacılık şirketlerinin hazırlıklı olmasını gerektiren bir diğer husus ise düzenleme değişimleri. Solvency II'nin uygulamaya geçirilmesi ile birlikte şirketler süreç ve stratejilerini yeniden belirlemede değişime uyum baskısı hissedebilir. Bununla birlikte Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (IFRS) 17'ye hazırlık da bu yıl başlayacak. Sigortacılık sözleşmelerinin muhasebesi ile ilgili olan bu yeni standart, bilançoların yükümlülük tarafının idaresi üzerinde büyük etkiler yaratacak gibi görünüyor. Öte yandan siber güvenlik konusuna ilişkin olarak artan denetimler de sigortacılık sektörünün 2017 gündem maddeleri arasında yer alıyor. Ağ ve bilgi sistemlerinin güvenliğine ilişkin olarak 2016'da açıklanan yönerge, şirketlerin siber risklere karşı korunmak için gerekli adımları atmasını ve ciddi boyuttaki güvenlik ihlallerini ulusal mercilere bildirmeleri hususunu içeriyordu. 2018'den itibaren, bu gereksinimleri karşılamayan şirketler gelirlerinin %4'üne varan cezalar ve özel davalar ile karşı karşıya kalacak.

2017 FIRSAT YILI DA OLABİLİR

Dijital erişimin artması ile birlikte özellikle araç ve konut sigortalarında şeffaflık konusunda Y kuşağı müşteri beklentisi ve talebi kayda değer bir yükseliş gösteriyor. Buna karşın dijital teknolojilerin yaygınlaşması siber risklerin önemini artırırken, siber sigortacılık talebini de ortaya çıkarıyor. Bu alan sigortacılar için yeni bir fırsat alanı olma potansiyeli taşıyor.

Türkiye'de sigortacılık henüz birçok alanda Avrupa'nın gerisinde ancak yukarıda belirttiğimiz konular Türk sigortacılık sektörünün de önemli gündem maddelerini oluşturuyor. Elbette bunların yanında Türkiye sigortacılık sektöründe penetrasyonun yükseltilmesi, ürünlerin çeşitlendirilmesi, müşteri deneyiminin iyileştirilmesi, diğer sektörlerle (bankacılık, telekom, perakende gibi) işbirliklerinin artırılması, bireysel emeklilik sistemine otomatik katılım, kişisel verilerin korunmasına yönelik düzenlemeler, Solvency II'ye hazırlık gibi gündem maddelerimiz de mevcut.

SİGORTACI GAZETESİ BOT'U NELER GETİRİYOR?



Sigortacı Gazetesi, sektörde bir yeniliğe daha imza atıyor. Facebook platformu üzerinden hayata geçirdiğimiz Sigortacı Gazetesi Chat Bot uygulaması ile sigorta haberlerine ve sigorta şirketlerine ulaşmak artık çok daha kolay.

Sigortacı Gazetesi Chat Bot uygulaması sayesinde;
- Facebook Messenger üzerinden güncel haberleri kolaylıkla görüntüleyebilir,
- Sigortacı Gazetesi arşivindeki tüm haberleri arayabilir,
- Sektördeki gelişmelerden anında haberdar olabilirsiniz.

Bot uygulamasıyla aynı zamanda;
- İstediğiniz sigorta şirketinin websitesine ya da açık adresine anında ulaşabilir,
- Şirketleri direkt olarak arayabilir,
- Facebook Messenger üzerinden online mesaj gönderebilirsiniz.

Sigortacı Gazetesi Chat Bot deneyimine başlamak için tek yapmanız gereken, Sigortacı Gazetesi'nin Facebook sayfasına girip mesaj butonuna dokunmak/tıklamak ya da Facebook Messenger üzerinden Sigortacı Gazetesi'nin mesaj penceresini açıp "Başla" butonuna dokunmak/tıklamak!



QR kodu okutarak Facebook Messenger'ı mobil cihazlarınıza kurabilirsiniz.

QR kodu okutarak uygulamanın tanıtım videosuna ulaşabilirsiniz.



Facebook Messenger'ınızdan Kişiler'e girip, **'Messenger Kodunu Tara'**yı seçtikten sonra üstteki kodu taratarak Bot'umuzu başlatabilirsiniz.

İSAD'dan acenteler için hukuksal çerçeve semineri

İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği'nin (İSAD) düzenlediği "Sigorta Acenteleri Hukuku ve İşleyişi" konulu seminerde, sigortacılık mevzuatı çerçevesinde acenteler arası iş paylaşımları ile acentelik sözleşmesinin sona ermesi ve mali sonuçları ele alındı.

İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği (İSAD) 9 Şubat'ta derneğin Levent'teki merkezinde "Sigorta Acenteleri Hukuku ve İşleyişi" konulu bir seminer düzenledi. Moderatörlüğünü Sema Tüfekçiler'in yaptığı seminerde Avukat Can Eriş ile Yrd. Doç. Dr. İrem Aral konuşmacıydı.
İlk sunumu yapan Can Eriş, sigortacılık mevzuatı çerçevesinde acenteler arası iş paylaşımları konusunu ele aldı. Eriş, 2007'de Sigortacılık Kanunu çıktığından beri acentelerin iş paylaşımının önüne geçilmeye çalışıldığını ifade etti. Kanunun öncesinde tali acenteliğin yasal olarak tanımlandığını, ancak kanunda bu kavramın bulunmadığını kaydeden Eriş, "Bu tali acenteliğin yasak olduğu anlamına da gelmiyor. Tali acentelik ilk kez 2010'da yayınlanan bir sektör duyurusuyla engelleniyor" dedi.

'DÜRÜSTLÜK ÇERÇEVESİNDE İŞ PAYLAŞIMI MÜMKÜN'

2013'te yayınlanan bir sektör duyurusunda "dürüstlük kuralları çerçevesinde" acenteler arası iş paylaşımının mümkün olduğunun belirtildiğini söyleyen Eriş, bu duyurunun hâlâ geçerli olduğuna dikkat çekti. 2014'te yayınlanan bir sektör duyurusuyla acentelere ağır şubeleşme koşulları getirildiğini aktaran Eriş, "Bu duyuru, merkez ile şube arası gibi gösterilerek iş paylaşımı yapılmasının önüne geçmek için yayınlandı. 2016'da yayınlanan yeni acentelik yönetmeliğiyle de tali acentelik tamamen engellendi" dedi. Buna karşın, acenteler arası şubeleşme dışında da iş paylaşımının hâlâ mümkün olduğunu dile getiren Eriş, bunun hangi çerçevede gerçekleşebileceğini ise şu şekilde açıkladı: "Öncelikle, iş paylaşımı sadece farklı branşlarda çalışan acenteler arasında mümkün. 2016'da yayınlanan bir genelgeyle, iş paylaşımının aynı şehirde bulunan en fazla 5 acente arasında yapılabileceği belirtiliyor. 2013 yılında yayınlanan sektör duyurusunda altı çizilen 'dürüstlük' çerçevesi de hâlâ geçerli."

'ESNEK UYGULAMALARA İHTİYAÇ VAR'

Ülkemizde sigorta penetrasyonunun düşüklüğü dolayısıyla, tali acentelik gibi penetrasyonu yükseltebilecek ve sigortayla tanışmamış kesimleri sigortayla tanıştırabilecek esnek uygulamalara ihtiyaç olduğunu vurgulayan Eriş, sözlerini şöyle tamamladı: "Teknolojik gelişmeler, başka modellere duyulan ihtiyacı artırıyor. Yurtdışında örneklerini gördüğümüz online satış ve rafta kutulu ürün satışı benzeri uygulamalar, penetrasyonun artırılması için büyük fırsat olabilir."



Can Eriş, teknolojik gelişmelerin sektörde başka modellere duyulan ihtiyacı artırdığının altını çizdi.



İrem Aral, fesih hakkı kötüye kullanıldığında uğranan zararın karşılanması gerektiğini söyledi.

Can Eriş'ten sonra kürsüyü devralan İrem Aral ise acentelik sözleşmesinin sona ermesi ve mali sonuçları konulu bir sunum gerçekleştirdi. Aral, şunları söyledi: "Sözleşme süresinin sona ermesi, olağan fesih olarak da bilinen feshi ihbar, olağanüstü fesih olarak da bilinen haklı fesih ve taraflardan birinin ölmesi, iflası ya da kısıtlanması durumunda sözleşme sona erebilir." Taraflardan herhangi birinin üç ay önceden haber vermek kaydıyla sözleşmeyi sonlandırabileceğini, buna "feshi ihbar" dendiğini açıklayan Aral, bu sürenin kısaltılamayacağını, ancak uzatılabileceğini söyledi. Burada fesih hakkının kötüye kullanılması gibi bir durum oluşabileceğini aktaran Aral, "Bu durumda fesih geçersiz sayılmıyor, ancak taraflardan biri bu sebeple zarara uğrarsa ve bu ispatlanırsa, zararın karşılanması gerekiyor" dedi. Acentelik ilişkisinin sürdürülmesini imkansız hale getiren, sözleşmenin derhal sonlandırılmasını haklı kılan bir olgu sonucunda haklı fesih yoluna gidilebileceğini ifade eden Aral, "Acentenin meslekten men edilmesi, sigortalılardan prim haricinde ekstra ücret alması, talimatlara uyma yükümlülüğünü ihlal etmesi; sigorta şirketi açısından bakıldığındaysa, şirketin komisyon alacaklarını ödememesi, hiçbir gerekçe göstermeden sözleşmeleri ifadan kaçınması, sigortalılara ayıplı ifada bulunması, tazminatı hiç veya gerektiği gibi ödememesi benzeri örnekler haklı fesih için sebep yaratan olgular arasında" dedi.

'HAKLI FESİH KOŞULLARI MANİPÜLE EDİLEBİLİYOR'

Haklı fesih koşullarının manipüle edilebildiğine dikkat çeken Aral, "Bu genelde acentelerin aleyhine kullanılıyor. Haklı fesih koşullarının çoğunun soyut olması manipüle edilebilmesine zemin hazırlıyor. Bu durumun netleştirilmesi gerekiyor" diye konuştu. Haklı sebeplerde istisnalar olduğundan da bahseden Aral, "Taraflar yükümlülüklerini yerine getirmesine rağmen umulan kazancın sağlanamaması, acentenin kusuruna dayanmayan ciro düşüklüğü gibi durumlar haklı sebepler değil" diye konuştu.
Sözleşmenin sona erdirilmesinin tazminat ve komisyon alacağı ile denkleştirme talebi, yani portföy tazminatı gibi mali sonuçları olabileceğini kaydeden Aral, "Burada acentenin aleyhine hükümler olabiliyor. Acentenin alacak ve tazminat taleplerini kısıtlamayı amaçlayan uygulamalara yer verilebiliyor" dedi.

ACENTE ASİST AA+ TANITILDI

Toplantıda, Assist Line Genel Müdür Vekili Serdar Tufan da kürsüye çıkarak Acente Asist AA+ destek hizmetiyle ilgili bir sunum gerçekleştirdi. Bu hizmetle acenteden trafik sigortası poliçesi alanlara 59 TL'ye yol yardımından, ev yardıma birçok hizmet sunulduğunu ifade eden Tufan, "Acenteler için de ek bir gelir kapısı yaratan 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" dedi.





• 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



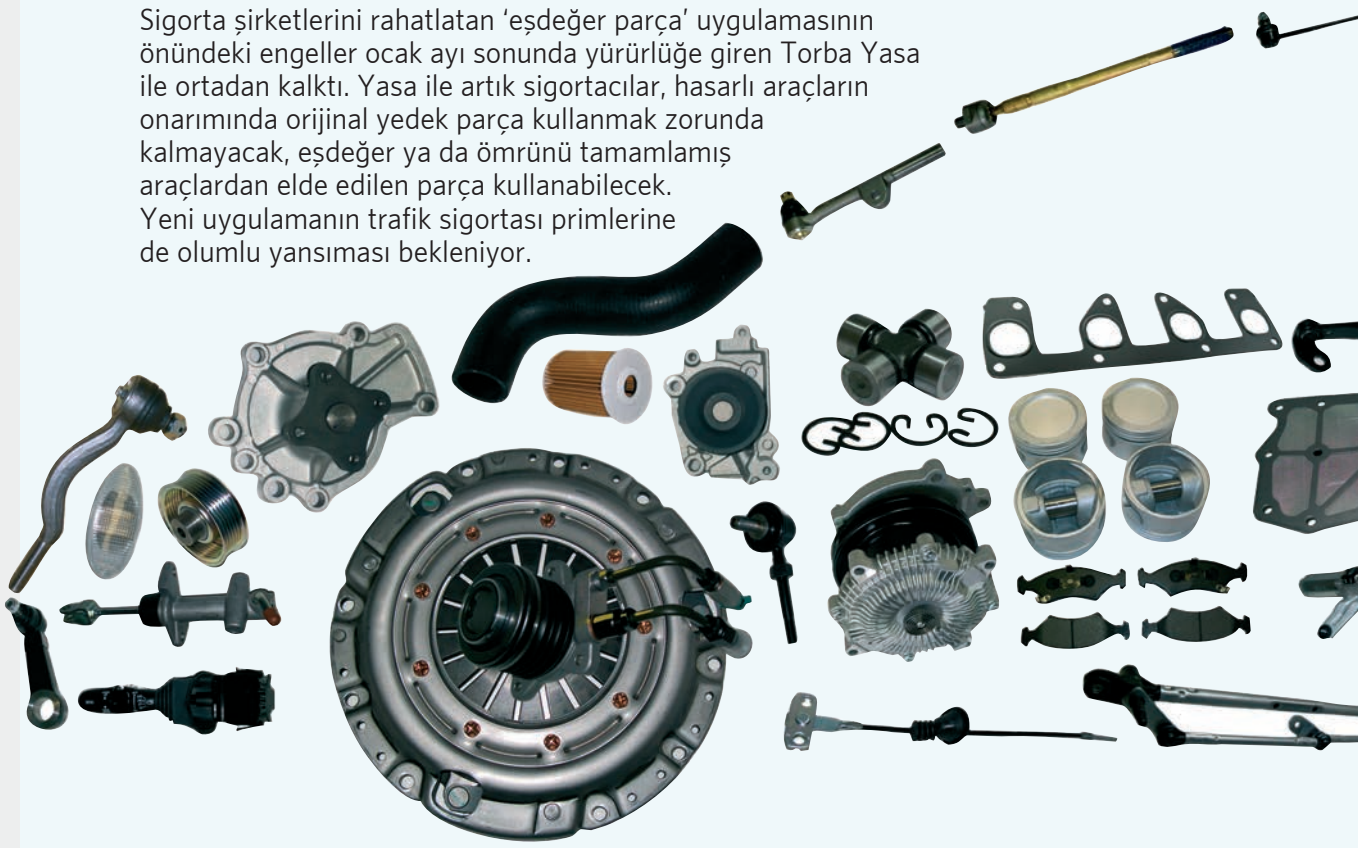


Tel: 0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

Eşdeğer parç MALİYETLERİ

Sigorta şirketlerini rahatlatan 'eşdeğer parça' uygulamasının önündeki engeller ocak ayı sonunda yürürlüğe giren Torba Yasa ile ortadan kalktı. Yasa ile artık sigortacılar, hasarlı araçların onarımında orijinal yedek parça kullanmak zorunda kalmayacak, eşdeğer ya da ömrünü tamamlamış araçlardan elde edilen parça kullanabilecek. Yeni uygulamanın trafik sigortası primlerine de olumlu yansıması bekleniyor.



Ocak ayının sonlarında yürürlüğe giren, Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, bir başka adıyla Torba Kanun ile trafik sigortasında önemli bir düzenleme yapıldı. Düzenlemeye göre, sigorta şirketleri, hasarlı araçların onarımında orijinal yedek parça kullanmak zorunda kalmayacak, sertifikalı eşdeğer parça kullanabilecek.

DANIŞTAY İPTAL ETMİŞTİ

Danıştay, 2015 yılında yürürlüğe giren eşdeğer parça uygulamasını Kasım 2016'da durdurmuştu. Hazine Müsteşarlığı söz konusu uygulamayı tekrar başlatabilmek amacıyla hasarlı araçların onarımında trafik sigortası genel şartlarındaki hükümlerin uygulanmasına yönelik maddeyi Torba Kanun'a ekletti. Yasalaşan uygulama ise şubat ayı itibarıyla yürürlüğe girdi.

NASIL İŞLEYECEK?

Yeni dönemde artık herhangi bir hasar durumunda, hasar gören parçanın onarımı mümkün değilse, söz konusu parça eşdeğer parça ya da ömrünü tamamlamış araçlardan elde edilen orijinal parça ile değiştirilecek. Bunların hiçbiri mümkün değilse orijinal parça kullanılacak. Sigortacı Gazetesi olarak sektör temsilcilerinden eşdeğer parça kullanımının tekrar başlamasının yarattığı tabloyu değerlendirmelerini istedik. Sektör temsilcileri uygulamanın hem sektöre, hem sigortalılara hem de yedek parça üreticilerine olumlu etkilerinin olacağının altını çizdiler.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

'EŞDEĞER PARÇA DESTEKLENMELİ'

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, kanuni düzenleme ile birlikte yürürlüğe giren eşdeğer parça kullanımının desteklenmesinin hem orijinal yedek parça fiyatlarında aşırı artışları önlemek hem de orijinale eşdeğer kalitede olduğu belgelendirilmiş parçaların yarattığı maliyet avantajıyla tüketicilere uygun maliyetlerle zararlarının tazmin edilmesi imkânını sunduğunu söyledi. Eroğlu, döviz kurlarında yaşanan aşırı değerlenmeye rağmen sektörün trafik sigortasında sorumlu davrandığına dikkat çekerek, "Eşdeğer parça ile birlikte trafik sigortası primleri düşecektir beklentisi şirketlerin maliyetlerini iyi yönetmesiyle mümkün olabilir" dedi.

1- Danıştay'ın zorunlu trafik sigortasının maliyetleri üzerinde doğrudan etkiye sahip 2 genel şart maddesine ilişkin almış olduğu yürütmeyi durdurma kararı sonrasında hasarlı araçların onarımında kullanılan yedek parça içerisinde %10-20 paya sahip olan eşdeğer parça kullanımı sona ermişti. Hasarlı araçların onarımında eşdeğer parça kullanılmamasının trafik sigortası primleri üzerindeki etkisinin %5 civarında olacağı tahmin edilmekteydi. Gerçekleştirilmiş olan kanuni düzenlemenin trafik sigortası hasar maliyetleri ve primi üzerindeki etkisi yapılan düzenlemenin uygulamada da dikkate alınmasıyla doğrudan etkilidir. Kanuni düzenleme ile eşdeğer parça kullanım oranının Danıştay'ın almış olduğu yürütmeyi durdurma kararı öncesindeki oranlarda olması beklenmektedir.

2 - Trafik sigortasında ödenmekte olan tazminatın yaklaşık olarak yarısı maddi hasarlardan, maddi hasarların da yaklaşık olarak yarısı yedek parça maliyetlerinden kaynaklanmaktadır. Bu bilgilerin ışığı altında döviz kurlarındaki artışın trafik sigortası hasar maliyetleri üzerindeki etkisi önemlidir. Bu anlamda alınabilecek aksiyonlardan birisi maliyetlerin primlere yansıtılmasıdır. Ancak döviz kurlarındaki kasım ayından bugüne kadar %25'e varan artışa karşın son iki ayda trafik sigortası primlerindeki artış %5 seviyesinde kalmıştır. Sigorta sektörü özverili davranmakta ve maliyetlerindeki artışı poliçe primlerine hemen yansıtmamaktadır. Mevcut yöntemlerdeki maliyet artışının prime yansıtılması yerine daha etkili olan yöntem hasar maliyetlerinin doğru yönetilmesidir. Bu anlamda eşdeğer parça kullanımı maliyet yönetimi açısından önemli bir araç olup dışa bağımlı olunan yedek parça pazarında bağımlılığının azaltılmasında etkili olacaktır.

YENİ ARAÇLARDA DA YAN SANAYİ ÜRÜNLERİ KULLANILIYOR

3- Yan sanayi parça aslında kötü parça değil, bir otomobilin üretiminde kullanılan otomotiv üreticisi dışında parça üreten üreticinin ürettiği parça anlamına gelmektedir. Bu açıdan yeni araçlarda da yan sanayi tarafından üretilen yedek parçalar kullanılmaktadır. Bu anlamda eşdeğer parça ile ilgili kulaktan dolma bilgiler değil, gerek mevzuatın hazırlayıcısı olan kamu otoriteleri gerekse sektörümüz ve Birliğimiz aracılığıyla kamuoyunun doğru bilgilendirilmesi hedeflenmektedir.



'DAHA GERÇEKÇİ FİYATLAND

Turkland Sigorta Hasar ve Rücu Grup Müdürü Dr. Hakan Özcan, eşdeğer parça kullanımının yasalaşması ile birlikte oto sigortalarında daha gerçekçi bir fiyatlandırma ortamı oluşacağının altını çizerek, "Eşdeğer parça kullanımının primlere olumlu etkisi olacaktır" diye konuştu.

Özcan, "Esasında 2015'te yapılan trafik sigortası genel şartlarındaki değişiklik ile eşdeğer parça kullanımına imkan sağlanmış; fakat 2016'da Danıştay'a açılan dava ile uygulama durdurulmuştur. Bu karar sonrası zorunlu olarak eşdeğer parça uygulaması da rafa kaldırılmıştır. Neyse ki bu Torba Yasa ile bu sorun şimdilik çözülmüştür. Sertifikalı parçaların kullanım imkanı ile yerli imalatçılar rahatlıkla parça üretimi yapabilecekler ve bunun da parça maliyetlerine zaman içerisinde olumlu etkisi olacaktır" dedi.

1- Şirketler Kamu'nun baskısı ve rekabet sebebi ile son dönemdeki maliyet artışlarını primlerine yansıtamamışlardır. Zaten bilindiği üzere en önemli hasar maliyet kalemi bedeni dosyalardan gelmektedir. Şirketler maddi dosyalardaki bu artışın çözümünü geleceğe doğru



...a uygulaması ... DÜŞÜRECEK

1- Eşdeğer parça kullanımı primleri nasıl etkiler?
2- Sizce dövizdeki artış maliyetleri nasıl etkiler? Eşdeğer parça uygulaması, dövizin yaratacağı yükü hafifletir mi?
3- Sigortalıyı eşdeğer parça kullanmanın kötü bir şey olmadığına ikna etmek için sektör neler yapabilir?



...DIRMA ORTAMI OLUŞACAK'

...ötelemişken; bu kanun yardımı ile daha gerçekçi bir fiyatlandırma ortamı oluşacak ve eşdeğer parça kullanımının primlere olumlu etkisi olacaktır.

2- Son dönemlerde dövizdeki artışın; zaman içerisinde poliçe primlerinin artışına etkisi kaçınılmaz olup; bu kanunun getireceği sertifikalı yerli parça üretimi ile dövize bağımlılık etkisi kısmen aşılabilecektir.

3- Araç sahiplerinin eşdeğer parça uygulamasına sıcak bakmadığı bilinen bir gerçektir. Zaten uzun bir dönemdir özellikle yetkili olmayan servislerde orijinal parça adı altında; eşdeğer/çıkma parça takıldığı gerçeği ile karşı karşıyayız. Bunun farkında olan araç sahipleri ise hasarlarını karşı tarafın trafik poliçesi yerine kendi kaskolarından karşılayıp rücu sürecini işletmektedirler. Yapılması gereken eşdeğer parça tanımının vatandaşa çok iyi anlatılmasıdır. Vatandaş tarafından bu uygulamanın kabul görmesi uzun bir süre alacaktır. Tekstilde yüksek fiyata satın aldığımız dünya markalarının ülkemizde üretildiğini ve buradan dünyaya satıldığını zaman içerisinde öğrendik. Bu konu da eminim zaman içerisinde kabul görecektir.



'SEKTÖRÜMÜZ OLUMLU ETKİLENECEK'

AIG Sigorta Complex Hasarlar Müdürü Semra Büyükmurat, hasar durumunda eşdeğer yedek parça kullanılabilmesi ile orijinal parçalara yüklü miktarda paraların ödenmeyecek olmasının, hem sektörün maliyetlerini ciddi ölçüde azaltacağına hem de yerli otomotiv sanayiine destek sağlayacağına dikkat çekti.

1- Şu anda işlem hacmi yüksek olan, en çok hasara uğrayan ve araç sahiplerinin şikayetlerine sebebiyet parçaların sertifikasyon çalışmaları yapılmakta. Daha uygun maliyetlerle temin edilecek eşdeğer parça kullanım oranlarının artırılması ile hasar maliyetlerinin kontrol altına alınacak olması hasar/prim oranını pozitif yönde etkileyeceğinden, sertifikasyon çalışmalarının tamamlanması ile birlikte bu durumun poliçe primlerine de olumlu olarak yansıyacağını düşünüyoruz.

2- İthal yedek parçaya dövizden dolayı zaten yüksek meblağlar ödenmekte ve son dönemde kurdaki artışlar maliyetleri daha da artırmaktadır. Türkiye'de üretilen eşdeğer parça kullanımı hem kaliteli ve hem de ekonomik olacağından daha kârlı olunacağı aşikârdır.

BİLİNÇLENDİRME ŞART

3- Menfaat sahiplerini araçlarına monte edilen parçaların söz konusu sertifika belgelerine sahip olup olmadığını inceleme ve sorgulama haklarının olduğu konusunda bilinçlendirmenin faydalı olacağı kanısındayız.



'TRAFİK SİGORTASINA OLUMLU YANSIYACAK'

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, eşdeğer parça kullanımının yasalaşması ile birlikte 2015 yılından beri gündemde olan bir konuda olumlu bir adım atıldığının altını çizerek, "Torba Yasa ile trafik sigortalarına önemli bir düzenleme getirildi. Bu düzenleme sayesinde maliyetlerde düşüş yaşanacağını öngörüyoruz, bu da trafik sigortası ücretlerine yansıyacaktır. Ancak şu anda kesin sayısal veriler hakkında konuşmamız için erken" dedi.

1- Haziran ayı itibarıyla primlerde azalma meydana gelmişti. Sigorta Bilgi Merkezi (SBM) ortalama trafik sigorta primlerinin 5 lira gerileyerek 678 liraya indiğini açıklamıştı. Torba Yasa da trafik sigortası primlerine olumlu anlamda etki gösterecektir. Düşen maliyetler primleri de doğru oranda etkileyecek.

DÖVİZ ARTIŞININ YÜKÜ HAFİFLER

2- Önemli bir oranda hafifletir. Orijinal parçaların tamamına yakını yurtdışından ithal ediliyordu. Dolarda yaşanan çıkışlar da maliyetlerin artmasına sebep oluyordu. Döviz nedeniyle de yedek parçaya yüklü bir ödeme yapılıyor, kurdaki artışlar maliyetin artmasına sebep oluyordu. Eşdeğer parçalar ise Türkiye'de üretiliyor. Sanıldığının aksine eşdeğer parçaların uygunluğu kaliteden ödün vermeden sağlanıyor. Orijinal parçaların birçoğu da farklı ülkelerde üretiliyor, sonrasında ambalajlama, etiketleme işlemi sırasında marka değerini de üzerine katarak satışa sunuluyor. Bu yasa sayesinde hem yerli üretimimizi desteklemiş olacağız hem de dövizin getirdiği ağır yüklerden kurtulacağız.

EŞDEĞER PARÇALAR DA ORİJİNALLERİ KADAR KALİTELİ

3- Öncelikle eşdeğer parçanın ne olduğu doğru anlatılmalı ve doğru anlaşılmalı. Eşdeğer parça, hasar gören aracın tamiri esnasında kullanılan aracın orijinal parçasına yakın ya da orijinali ile aynı işlevi gören parçadır. Yeniden vurgulamak istiyorum ki; eşdeğer parçalar da orijinal araç parçalarıyla aynı kaliteye sahiptir. Orijinal parçaların fiyatını artıran etkenler; ambalajı ve etiketidir. Eşdeğer parçalarımız da en az orijinal parçalar kadar işlevsel ve kaliteli olarak üretilmiştir. Bunun zamanla anlaşılacağını, halkın da trafik sigortalarında azalan maliyet ve azalmayan hizmet kalitesi ile eşdeğer parça kavramına alışacağına inanıyorum.



Acentelere çifte müjde

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, acentelerin de KOBİ sayılması ve KOSGEB desteklerinden istifade etmesi yönünde siyasi otoritenin beyanda bulunduğunu ifade etti. Kasap, "Bakanlar Kurulu'nda görüşülüp Resmi Gazete'de yayınlanması ve KOSGEB sayfasında desteklenecek sektörler arasına acentelerin ilave edilmesiyle süreç tamamlanacak" dedi.

Sigorta acentelerinin KOBİ statüsüne geçerek KOSGEB desteklerinden yararlanması için son dönemece gelindi. Acentelere bir diğer müjde de, vergisini düzenli ödeyene %5 vergi indirimi sağlayan düzenlemenin Meclis Genel Kurulu'nda kabul edilmesi ve acentelerin de bundan faydalanabiliyor olması oldu.

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 40 milyon lirayı aşmayan küçük ve orta büyüklükteki işletmelere yapılan KOSGEB desteklerini şöyle sıraladı:

- Girişimcilik destek programı,
- Genel destek programı,
- İşbirliği güç birliği destek programı,
- KOBİ proje destek programı,
- KOBİGEL gelişim destek programı,
- AR-GE inovasyon ve endüstriyel uygulama destek programları,
- TEKNOPAZAR teknolojik ürün tanıtımı ve pazarlama destek programı,
- Uluslararası kuluçka merkezi ve hızlandırıcı destek programı,
- Gelişen işletmeler piyasası KOBİ destek program,
- Tematik proje destek programı,
- Kredi faiz desteği,
- Laboratuvar hizmetleri.

Sigorta acentelerinin KOBİ sayılmadığı için bu desteklerin hiçbirinden faydalanamadığını ifade eden Kasap, "Uzun süredir konunun takipçisi olan TOBB SAİK her platformda konuyu ilgililere iletti. KOSGEB Başkanı Recep Biçer, bağlı olduğu Bakan Dr. Faruk Özlü, Hazineden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Başbakan Binali Yıldırım ve nihayet TOBB'de yapılan ekonomik şurada Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a konu iletilmişti" dedi.

Acentelerin de KOBİ sayılması ve KOBİ desteklerinden istifade etmesi yönünde siyasi otoritenin beyanda bulunduğunu aktaran Kasap, "Bundan sonraki adım konunun Bakanlar Kurulu'nda görüşülüp Resmi Gazete'de yayınlanması ve KOSGEB sayfasında desteklenecek sektörler arasına 662201 NACE kodlu sigorta acentelerinin ilave edilmesi olacaktır, böylece süreç tamamlanacaktır" dedi.



Acenteler sorunlarını Cumhurbaşkanı'na anlattı

Türkiye bünyesinde reel sektörün temel aktörleri, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından düzenlenen Türkiye Ekonomi Şurası'nda bir araya geldi. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Başbakan Binali Yıldırım, Başbakan Yardımcıları Numan Kurtulmuş, Mehmet Şimşek ve Nurettin Canikli, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Mehmet Müezzinoğlu, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Berat Albayrak, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Faruk Çelik, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan ile Maliye Bakanı Naci Ağbal'ın katılımıyla gerçekleştirilen söz konusu şurada TOBB bünyesindeki 17 sektör meclisinin yanı sıra, OSB'lerin temsilcisi ve 7 bölgenin temsilcileri dahil olmak üzere 30'a yakın konuşmacı, bölgesel ve sektörel sorunları, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve ilgili bakanlara iletme fırsatı buldu. Sigorta acentelerinin iki önemli sorunu olan ve İcra Komitesi'nin seçildiği tarihten bu yana yakından takip ve talep edilen "Sigorta acentelerinin, kamu destekli finansman imkanlarından (KOSGEB) yoksun bırakılması" ve "Trafik Sigortalarında arz güvenliğinin sağlanması" sorunlarına değinilerek, bu sorunlara ilişkin çözüm önerileri Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan başta olmak üzere, Başbakan Binali Yıldırım, ilgili bakan ve bürokratlara iletildi.

TOBB SAİK'in yurtdışı temasları devam ediyor

TOBB SAİK'in üyesi olduğu Avrupa Sigorta Aracıları Federasyonu'nun (BIPAR) yarı yıl toplantısı 15-16-17 Şubat 2017 tarihlerinde, İrlanda'nın Dublin şehrinde gerçekleştirildi. TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap'ın da katıldığı söz konusu toplantıda, aracıların tutmakla yükümlü olduğu dijital verilere yönelik yeni gereksinimler ile bu konudaki AB yaptırımları, sigorta sektöründe dijitalizasyon sürecinin aracılar üzerindeki olumlu ve olumsuz etkileri, Solvency II çalışmaları, Avrupa Birliği Komisyonu ile sigorta sektöründeki aktörlerle ilişkilerinin seyri, 28 Şubat 2018 tarihine kadar revize edilerek son halini alacak olan IDD (Sigorta Aracıları Direktifi) kapsamında belirtilen, "en iyi işlem" kavramının sigorta aracıları üzerinde yarattığı baskı ortamı gündeme geldi.

Söz konusu toplantıya ilişkin olarak Hüseyin Kasap şu sözleri kaydetti: "Her ne kadar şu anda resmi bir Avrupa Birliği ülkesi olmasak da, önümüzdeki yıllarda ülkemiz de bu Birliğin doğal bir üyesi olacak. İşte bu nedenle, gerek iş dünyasının gerekse, kamu otoritesinin AB politikalarını yakından takip etmesi ve şimdiden buna yönelik bir politika gütmesi gerektiği kanaatindeyim. Biz, bu sürece çabuk adapte olabilmek ve ülkemiz sigorta sektöründe gerekli aksiyonları alabilmek adına 2012 yılından bu yana Avrupa Sigorta Aracıları Federasyonu'nun aktif bir üyesi olarak Avrupa Birliği ülkelerindeki sigortacılık faaliyetlerini yakından takip ediyoruz. BIPAR'dan örnek alabileceğimiz pek çok aksiyonun olduğunu düşünüyorum. Federasyonla olan ikili ilişkilerimiz sayesinde, Türkiye'deki sigorta aracılığı mesleğine değer katabilecek icraatlar yapacağımıza inancım tam.

Söz konusu toplantıda Federasyon yetkilileri tarafından 2019 yılı genel kurul toplantısının ülkemizde gerçekleştirilmesi talebi iletilerek, 22-23 Haziran'da Berlin'de gerçekleştirilecek genel kurul toplantısında konu yeniden gündeme taşınacaktır."



Kasap, İrlanda'da yabancı meslektaşlarıyla buluştu.

TOBB SAİK, Kocaeli ve Sakarya'da meslektaşlarıyla buluştu

TOBB SAİK, 9 Şubat'ta Kocaeli Ticaret Odası Başkanı ve aynı zamanda SAİK üyesi olan Necmi Bulut'un daveti üzerine Sigortacılık Meslek Komitesi üyeleri, Kocaeli Acenteler Derneği Yönetimi ve Kocaelili meslektaşlarıyla bir araya geldi. Yine 9 Şubat'ta Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nın daveti üzerine Sigortacılık Meslek komitesi üyeleri, Sakarya acenteler Derneği Yönetimi ve Sakaryalı meslektaşlarıyla da buluştu. TOBB SAİK üyeleri, bu toplantılarda gündemdeki konular üzerine görüş alışverişinde bulundu.

TOBB SAİK çalışmaları ve bugüne kadar yaptığı iş ve eylemler hakkında bilgilendirme sunumu yapan SAİK Başkanı Hüseyin Kasap acentelere KOSGEB ile ilgili müjde vereceklerini ifade etti. Acentelere ek gelir kaynakları yaratmak için çalıştıklarını belirterek, ilk adım olarak "Acente Asist AA+" destek hizmetini geliştirdiklerini söyledi. Bu ürünü tamamen yerli ve milli bir şirket olan Assist Line ile tasarladıklarını ve Hazine'den izin alındığını ifade ederek bu tür faaliyetlerin devamının geleceğini söyledi. Ürünle ilgili bilgi sunumunu Assist Line Genel Müdür Vekili Serdar Tufan yaptı. Acente Asist AA+ ile, acenteden trafik sigortası poliçesi alanlara 59 TL'ye yol yardımından, ev yardıma birçok hizmet sunulduğunu ifade eden Tufan, "Acenteler için de ek bir gelir kapısı yaratan 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" dedi.



Hüseyin Kasap, toplantılarda Acente Asist AA+ destek hizmetini de tanıttı.



SİGORTACILIK DOĞAL AFET BRANŞLARIYLA BÜYÜYOR

ŞİLİ

Latin Amerika'nın en büyük sigorta sektörlerinden birine sahip olan Şili'de primlerin büyük kısmı doğal afetlere karşı teminat veren sigortalardan geliyor. Bölgede doğal afetlerle çok sık karşılaşılması sigortanın öneminin halk tarafından daha iyi anlaşılmasını sağlıyor.

Sadece 17.8 milyonluk nüfusuyla görece olarak küçük bir ülke olan Şili 280 milyar dolarlık GSYİH'si ve 19 bin dolara yaklaşan kişi başı GSYİH'si ile bölgenin en güçlü ekonomilerinden biri konumunda. Latin Amerika'nın 5. büyük sigorta pazarına sahip olan Şili, kişi başına düşen prim ve sigorta penetrasyonu açısından bölgenin lideri. 50 milyar doların üstünde fon yöneten Şili sigorta sektörü, ülkedeki ekonomik kalkınmayı ve yatırımları destekleyen en önemli faktörlerden. Sigorta sektörünün GSYİH'deki payı %4'ün üstünde.

Şili sigorta pazarı sadece ekonomik değil, hukuksal açıdan da sağlam bir görünüm sergiliyor. Ülkede 14 yıldan fazla bir süredir yürürlükte olan ve kendini düzenleyen bir sigorta yasası bulunuyor. Şili sigorta konseyi tarafından atanan ombudsman ise ödenen 15 milyon adet hasara karşın yıllık 1000 civarında dava görüyor. Bu iki faktör, ülkenin ekonomisinin güvenilirliğini gösteriyor.

PAZAR PAYI %10'UN ÜSTÜNDE ŞİRKET YOK

2013 yıl sonu rakamlarına göre Şili'de 62 sigorta şirketi hizmet veriyor. Bu şirketlerin arasında 33 hayat, 23 hayat dışı, 6 kredi bağlantılı sigorta şirketi bulunuyor. Pazarda ayrıca 2 binden fazla broker, 60 reasürans brokeri bulunuyor.

60'tan fazla sigorta şirketinin bulunduğu Şili'de rekabet de bir hayli yüksek. Şili sigorta sektöründe ne hayat ne de hayat dışında pazar payı %10'un üstünde olan bir şirket bulunmuyor.

Şili sigorta sektörü hayat ve hayat dışında 10 yıldır istikrarlı bir şekilde büyüyor. Son 3 yıldır büyümede görülen yavaşlama genel olarak dolarda yıl sonu kurlarının baz alınmasından kaynaklanıyor. Sektör içeride büyürken, Şili Pesosu'nun devalüasyonu nedeniyle dolar bazında küçülüyor.

Hayat dışı ağırlıklı olan Şili sigorta pazarında toplam prim üretiminin 1.2 milyar doları, yani %33'ünden fazlası doğal afet teminatları veren sigortalardan geliyor. Oto sigortaları ise 1 milyar dolarla (pazar payının %28'i) doğal afet sigortalarını takip ediyor. Oto sigortalarında penetrasyon ise %36 seviyesinin altında.

Sorumluluk sigortalarının ise diğer sigorta branşları kadar geliştiği söylenemez. Sorumluluk sigortaları sektörde hacmiyle ses getiremese de, büyümesiyle getiriyor. Şili'de son yıllarda en hızlı büyüyen sigorta branşı sorumluluk sigortaları. Sorumluluk sigortalarının ardından kefalet, işsizlik, garanti uzatma gibi sigortalar geliyor. Hayat dışı alanında ise yıllık gelir sigortası olan annuity sigortaları %45 ile başı çekiyor. Ardından %12 ile maluliyet ve kredi bağlantılı sigortalar geliyor.

PRİMLER LONDRA'YA...

Neredeyse tamamen reasürans koruması altındaki Şili sigorta pazarının ürettiği sigorta primlerinin %41.6'sı reasürans şirketlerine gidiyor. Bunun asıl nedeni de sektördeki en etkin ürünün doğal afetlere karşı koruma sağlıyor olması. Tüm sigorta sektörü olarak bakacak olursak; ülkede üretilen toplam primin 1.5 milyar doları direkt olarak Londra'ya, burada bulunan reasürörlere gidiyor.

Konservasyonun %99'larda olduğu oto sigortalarını da aradan çıkaracak olursak, oldukça çarpıcı bir tablo ortaya çıkıyor. Oto sigortaları dışındaki branşlarda, ülkede üretilen toplam primin %71'i reasürans şirketlerine ödeniyor.

SAYILARLA ŞİLİ

Nüfus:	17.8 milyon
GSYİH:	280 milyar $
Kişi Başı GSYİH:	19 bin $
Prim Üretimi:	10 milyar 914 milyon $
Hayat:	6 milyar 401 milyon $
Hayat Dışı:	4 milyar 513 milyon $
Dünya Sigortacılığındaki payı:	%0.21
Kişi Başı Prim:	513 $
Hayat:	360 $
Hayat Dışı:	253 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	%4.2
Hayat:	2.5
Hayat Dışı:	1.8



SİGORTADA İSTİKRARLI BÜYÜME

Şili ekonomisi sade ve çelişkilerden uzak yasal çerçevesi, mali disiplini ve pozitif makroekonomik göstergeleriyle güçlü ve istikrarlı bir şekilde büyümeye devam ediyor. Uluslararası uygulamalara ve standartlara uygun olarak iş yapan Şili sigorta sektörü yatırımcıların da ilgisini cezbetmeye de yakın ve orta dönemde devam edecek gibi gözüküyor.

Kişisel verilerin paylaşılması, tüketiciyi koruyacak kanunlar gibi alanlarda da gerekli adımlar atılırsa, doğal afetlere karşı defalarca test edilmiş ve bu testlerden alnının akıyla çıkmış olan Şili sigorta sektörünün büyümesi için yakın dönemde hiçbir engel gözükmüyor.

SADECE ŞİLİ'DE

Şili'nin 3 kilometre açığında bulunan volkanik Paskalya Adası'nın arkeolojide önemli bir yeri var. 13. ve 16. yüzyıllar arasında bölgede yaşayan halk tarafından inşa edildiği düşünülen Moai heykelleri, yıllardır tarihçiler tarafından araştırılıyor. Heykellerin boyutları 10 metreyi, ağırlıkları ise 86 tonu bulabiliyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



Sürücüye sigorta için çalışmalar başladı

NTV'de trafik sigortasıyla ilgili açıklamada bulunan Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, trafik sigortasında yeni model üzerinde çalıştıklarını belirtti. Şimşek şunları söyledi: "Sistemin şöyle bir eksikliği var, trafik sigortası zorunlu bir sigorta. Sizin karşı tarafa vereceğiniz zararı karşılamak için düzenlenmiş. Dolayısıyla arabadan çok aslında şoförün sigortalanması lazım. Arabanın sigortası var, deneyimsiz şoföre al sür diyorsunuz. Primleri yükselten bu tür faktörler var. Hazine'ye söyledim çalışıyorlar. İngiltere'de sürücünün sigortalandığı bir sistem. Sadece taşıt değil sürücünün de risklerini göze alan sistem. Bu muhtemelen kaza ve zarar sayısını azaltır, primleri de aşağı çeker."

Sigorta alacakları için son başvuru tarihi 15 Haziran

Türkiye Sigortalar Birliği (TSB) prim ve tazminat alacağı olan vatandaşların alacaklarını 31 Mayıs 2017 tarihine kadar sigorta şirketlerinin internet sitelerinden sorgulayabileceklerini belirtti. TSB konuyu gazetelerde ilanla da duyurdu.

Türkiye Sigortalar Birliği'nden konu hakkında yapılan açıklamada, "T.C. kimlik numarasıyla T.C. kimlik numarası bilinmeyen kişiler için adı, soyadı ve doğum tarihi ile alacağın bulunduğu şirket bazında sorgu yapılabileceği gibi, tüm şirketler nezdinde zamanaşımına uğrayan alacak bilgilerinin toplandığı güvence hesabı (tazminat için ortak havuz) web sitesi üzerinden de gelen sorgu yapılabilmektedir. Zamanaşımına uğramış alacaklarla ilgili olarak alacağın doğduğu şirkete 15 Haziran 2017 tarihine kadar başvurulması halinde bahse konu alacağın Güvence Hesabı'na devredileceği kamuoyuna saygıyla duyurulur" ifadeleri kullanıldı.





Tarihin sofrasında hoş bir buluşma...

Geçen ay yazarlar yemeği için yine tarihi Maçka Palas'ta buluştuk ve tarihin sofrasında yedik yemeğimizi. Tarihi Maçka Palas'ın zemin katında bulunan La Petite Maison Restoran (Küçük Ev), müşterilerine Fransız, ağırlıkla Nice mutfağından yemekler sunuyor. Restoranın birinci artısı mekanı. Adı küçük ama, mekanı çok geniş. Zaten tarihi Maçka Palas müthiş bir mekan.

Daha önce gittiğimizde size Maçka Palas'la ilgili bilgi vermiştim. Şöyle bir hatırlatmakta yarar var. Maçka Palas 1922 yılında zengin İtalyan tüccar Vincenzo Caivano tarafından tam karşısında bulunan İtalyan Elçiliği'nin çalışanlarına kiralamak umuduyla İtalyan asıllı Mimar Giulio Mongeri'ye inşa ettirilmiş. Ancak elçilik Ankara'ya taşınınca plan suya düşmüş. 1849 yılında İstanbul'a göçen İtalyan Levanten bir ailenin torunu olan Mongeri, Maçka Palas'ı yaparken Brera Akademisi'nden mezun olduğu Milano kentinin saraylarından etkilenmiş. Birinci Ulusal Mimarlık Akımı olarak tanımlanan mimarinin öncü mimarlarından Mongeri'nin inşa ettiği Maçka Palas, yapıldığı dönemde teras olarak kullanılan bölüm ile birlikte sekiz kattan oluşuyor ve içinde 68 daire bulunuyormuş. 1994 yılında Maçka Palas'ı satın alan Doğuş Holding, 2008 yılında binayı lüks bir butik otele dönüştürmüş.

Geçen ayki yemeğe arkadaşlarımız Timuçin Alpay ve Mehmet Muratoğlu katılamadılar ve tabii hem güzel bir yemeği hem de keyifli bir sohbeti kaçırdılar. Yemekte konuklarımız HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ve Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer'di. Yazarlarımızın çoğunun yakından tanıdığı konuklarımız da ortama kolayca uyum sağladı ve Küçük Ev'in geniş mekanında, bir anlamda tarihin sofrasında keyifli bir yemek yedik.

NN Hayat ve Emeklilik'e yeni CEO

NN Hayat ve Emeklilik'te son üç yıldır Genel Müdür olarak görev yapan Frank Eijsink, Hazine Müsteşarlığı'nın onayının ardından 1 Nisan 2017 itibarıyla bu görevi Marius Popescu'ya devrediyor. Marius Popescu 2005 yılından beri NN Romanya'da görev yapıyor. Son 12 yılda NN Romanya Yatırım Ortaklığı'nın Genel Müdürlüğü, NN Romanya'nın Finans Genel Müdür Yardımcılığı ve Satış Genel Müdür Yardımcılığı gibi birçok üst düzey pozisyonda çalıştı. Popescu, 2013'ten beri NN Romanya'nın Genel Müdürü görevini sürdürüyor. NN Hayat ve Emeklilik'in yeni Genel Müdürü olarak Popescu'nun önceliği hayat sigortası ve bireysel emeklilik alanlarındaki pazar payını büyütmek ve NN'in global stratejisine paralel olarak müşteri deneyimini daha da geliştirmek olacak.



Marius Popescu

Allianz, adını Dron Yarış Ligi'ne verdi

Dron Yarış Ligi (DRL) pistinin isim sponsoru olan Allianz, "Geleceğin Sporu" olarak nitelendirilen dron yarışlarını sahiplendi. Motor yarışları sponsorluğunda köklü geçmişi olan Allianz, dron yarışlarını dünya çapında hızla büyüyen bir izleyici kitlesiyle buluşturmayı hedefliyor. Allianz Dünya Şampiyonası 2017 serisi, Haziran ayından itibaren altı yarıştan oluşacak.



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

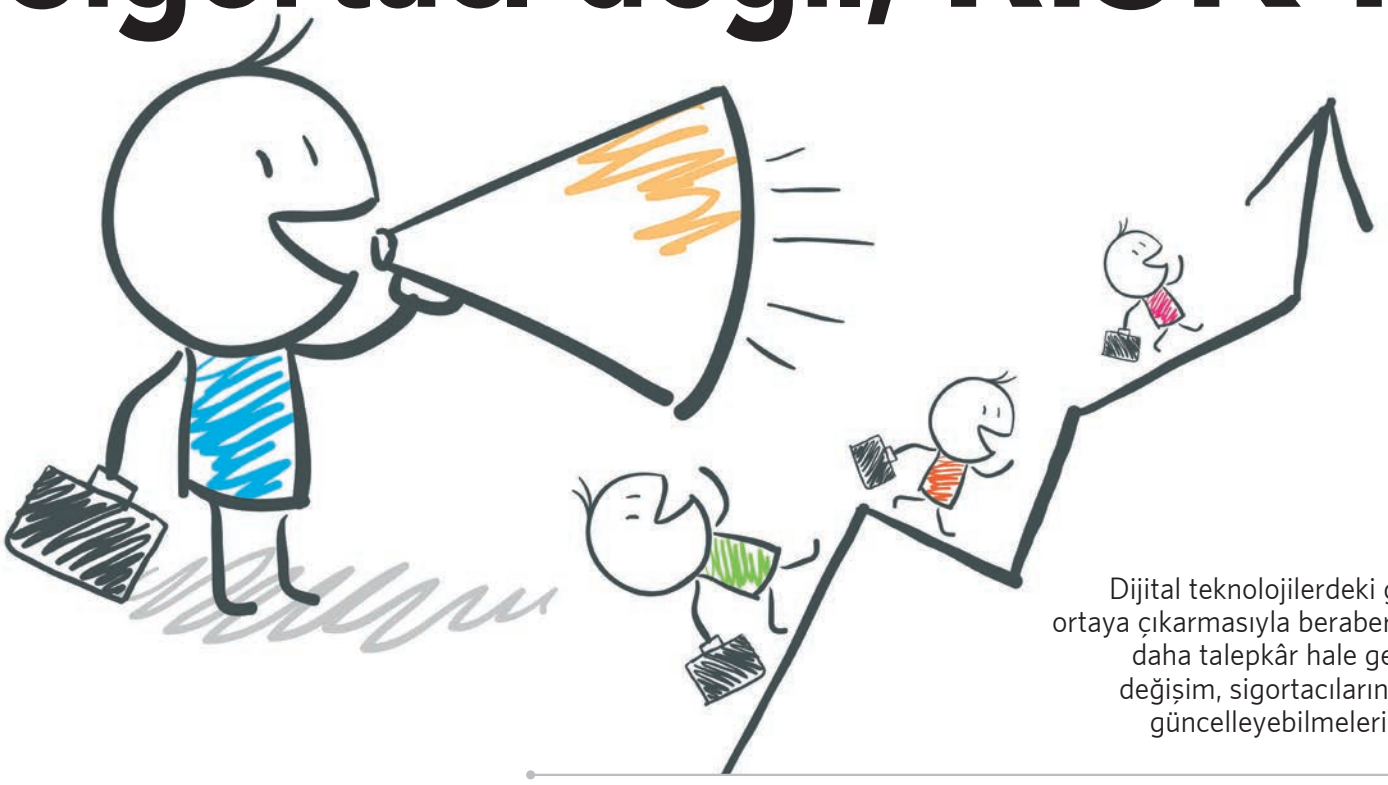
Yayın Türü Yerel Süreli - Mart 2017, İstanbul

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.

Accenture'nin anket sonuçlarına göer şirketlerin stratejisini müşterinin talepleri belirleyecek

Sigortacı değil, RİSK KOÇU



Dijital teknolojilerdeki gelişmelerin yeni iş uygulamalarının ortaya çıkarmasıyla beraber, tüketiciler geçmişte olduklarından daha talepkâr hale geldiler. Tüketici davranışlarındaki bu değişim, sigortacıların hizmetlerini ve dağıtım modellerini güncelleyebilmeleri için de aslında bir fırsat niteliğinde.

Sigortaya olan ilginin çok da yüksek olmadığı bu dönemde asıl belirleyici olan müşterilerin sigorta şirketlerinden beklentileri ve talepleri oluyor. Müşterilerin istedikleri hizmeti alma konusunda ellerinin her zamankinden daha da güçlü olduğu bu dönemde, kişiselleştirilmiş servis ve ürünlerle fark yaratabilen sigorta şirketlerinin öne geçmesi için bir fırsat doğmuş oluyor. Konuyu en detaylı anlatan araştırmalardan biri de danışma şirketi Accenture'ın hazırladığı Finansal Hizmetlerde Küresel Dağıtım ve Pazarlama Müşteri Anketi. Bu anket 18 pazarda 32 bin 715 müşterinin görüşlerini yansıtıyor. Accenture tarafından yürütülen bu çalışma, zararların tazmini üstüne kurulu olan geleneksel risk süreçlerinin dışında da, dijital bağlantı ve bilişsel süreçlerle müşteriler için değer ve aynı zamanda fark yaratılabileceğini ortaya koyuyor. Ankette çıkan sonuçların yorumlandığı raporda, müşterilerin davranış ve beklentilerindeki değişimin sigorta şirketlerinin dağıtım modellerine etkileri mercek altına alınıyor.

Grafik 1. Sigorta müşterileri, karşılaştıkları riskleri azaltmaya yönelik sigorta şirketi uygulamalarına değer veriyor.



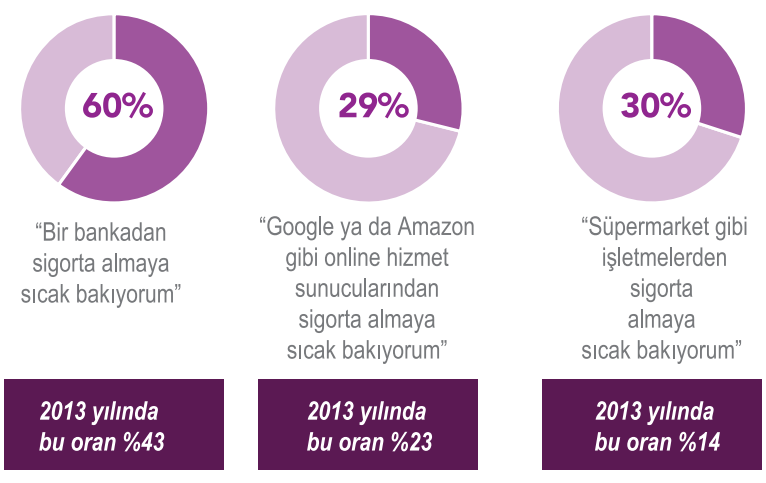
SİGORTACILIKTA YENİ DEĞER: RİSK KOÇLUĞU

Sigorta şirketleri için en tehlikeli durumlardan biri sigortanın metalaşması olarak görülüyor. Oto ve konut sigortası müşterilerinin yaklaşık %50'si, kendileri için sigortada en önemli faktörün fiyat olduğunu söylüyor. Neyse ki; bu rakam hayat sigortası müşterilerinde %38'e düşüyor. Sigorta şirketlerinin hayatlarına değer katmasını talep eden müşteriler, şirketlerin kendi farklarını ortaya koyabilmeleri, müşteriyle temaslarını artırabilmeleri ve fiyatlama politikalarını savunabilmeleri için de bir fırsat niteliğinde. Yapılan araştırmalar, müşterilerin, hayatlarını daha sağlıklı ya da güvende idame ettirmelerini sağlayan tavsiyelere değer verdiğini ortaya koyuyor (Grafik 1). Nesnelerin internetini efektif olarak kullanabilen müşterilerinin günlük hareketlerini takip ederek risklerin azaltılmasına yardımcı olabiliyor ve fiyatlandırmanın daha hassas yapılabilmesine olanak veriyor. Tabii, bu hizmeti vermek için müşterilerden verilerin toplanması ve detaylı bilişim süreçlerinin yürütülmesi gerekiyor. Araştırmadaki sonuçlar ise, bu alanda sigorta şirketlerinin vereceği hizmetlerin müşteri tarafında karşılık bulduğuna, müşterilerin hayatlarının iyileştirilmesi için kişisel verilerini paylaşmaktan çekinmediğine işaret ediyor.

EKOSİSTEM BAŞTAN BELİRLENİYOR

Araştırma, oldukça değerli başka bir noktaya da dikkat çekiyor. Anket, müşterilerin alternatif dağıtım kanallarına bakışının yumuşadığını da gösteriyor (Grafik 2). Geleneksel olmayan, 'yıkıcı' sigorta şirketlerinden sigorta hizmeti almak kolaylaştıkça, sigortacıların fark yaratmak, aynı zamanda müşterilerinin güvenlerini ve bağlılıklarını kaybetmemek için daha fazla kafa yorması gerekiyor. Çoğu sigorta şirketi, bu yeni 'yıkıcı' modellerle işbirliği yaparak müşterilerini ellerinde tutmak için çabalıyor.

Grafik 2. Müşteriler, değişen piyasa koşullarında değişik aracılardan da sigorta hizmeti almaya sıcak bakıyor.



Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Genel Sekreteri Fuat Bozkurt:

Sigorta şirketi ile acente arasında güven sağlanmalı

SAB Genel Sekreteri Fuat Bozkurt, güvensizliğin sektörde önemli bir sorun olduğunu ifade etti. Sigorta şirketlerinin acentelerine, acentelerin de sigorta şirketlerine güvenmesi gerektiğinin altını çizen Bozkurt, taraflar arasında güven inşa etmek için neler yapılabileceğini Sigortacı Gazetesi ile paylaştı.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Genel Sekreteri Fuat Bozkurt, bazı uygulamalar sonucunda sigorta şirketleri, acenteler ve sigortalılar arasındaki güven duygusunun erozyona uğramaya başladığını dile getirdi. Bozkurt, "Mesleğimizin en büyük sermayesi olan güveni inşa etmek oldukça zor, ancak yıkmaksa son derece kolaydır" dedi.
Bozkurt, güven duygusunu aşındıran sorunlarıysa şu şekilde sıraladı:

- Bazı sigorta acentelerinin yaptığı yanlış uygulamalar sebebiyle, meslek mensuplarının tamamının cezalandırılması,
- Mevzuattaki bazı değişiklikleri fırsat bilerek, fesih kolaylaştırıcı maddelerin acentelik sözleşmelerine eklenmesi, acentelerin bu sözleşmeleri imzalamak zorunda bırakılması ve fesihlerde acentelerin portföy mülkiyet haklarına saygı gösterilmemesi,
- Trafik sigortası üretimi yoğun olan acentenin komisyon oranının düşürülmesi, 'acentenin toplam üretimdeki payı gerekçesiyle' üretimi arzu edilmeyen branşlar için komisyon oranlarının bir fren sistemi olarak kullanılması,
- SBM ile prim hesaplama portalının devreye girmesiyle birlikte bazı sigorta şirketlerinin acentelerin portföyünü hedef alan doğrudan satış faaliyetlerinde bulunması,
- Çoklu acente olarak çalışan acentenin portföyüne dönük çapraz satış girişimleridir.

Bozkurt, konuyu kısaca şu şekilde açıkladı: "Çoklu çalışan bir sigorta acentesi, müşterisinin kasko poliçesini A sigorta şirketinden, trafik poliçesini ise B şirketinden düzenleyebilmektedir.
A sigorta şirketi, trafik poliçesi yenileme zamanı yaklaştığında trafik poliçesini de kendisinden ve direkt satış kanalıyla düzenletmesi talebiyle bir bilgilendirmeyi elektronik posta



ile göndermektedir. Mesajı alan sigortalı öncelikle acentesini arayıp A sigorta şirketinden bir elektronik posta aldıklarını bunun açıklamasının ne olduğunu sormaktadır. Şirketine güvenerek müşteri bilgilerini doğru giren acenteler, yenileme döneminde acentesi olduğu sigorta şirketinin kendisiyle rekabet etmesiyle birlikte güven erozyonu yaşamaktadır."

'ACENTE EN UYGUN SEÇENEĞİ ARAYIP SUNUYOR'

Sektörün elbette güçlü, güvenilir ve mali yapısı sağlam sigorta şirketlerine ihtiyacı olduğunu dile getiren Bozkurt, "Ancak ürün ve hizmetlerin aynılaştığı bir ortamda sadece marka tercihleri önemini yitirmektedir.
Bu noktada müşterilerini yakın şekilde tanıyan acenteler devrededir. Müşteri için en uygun seçeneği arayıp sunan yine acentelerdir. Sigortalılar da uzun zamandır tanıdıkları ve hizmet aldıkları bu ticaret erbabına son derece güvenmektedir. Hangi sigorta şirketinin ürününün satılacağı konusunda acenteler müşterilerin en çok dikkate aldıkları referans kişiler olmaktadır. Acenteler de sigortalıları için en iyi hizmeti sağlayabilecekleri, prim/hizmet dengesini sağlayan ve güvene dayalı bir ilişki içinde oldukları şirketleri tercih etmektedir" diye konuştu.

Bozkurt, sözlerine şöyle devam etti: "Sigortalıları anlayıp, beklentilerini karşılayacak şekilde ürün geliştirmek, yenilikçi hizmetler ve hasar yönetimiyle farklılık sağlayacak uygulamalar geliştirmek yerine acentenin portföyüne direkt pazarlama yapmak, çağrı merkezi, direkt satış ekipleri vasıtasıyla üretim yapmaya çalışmak, pazarı büyüterek kaliteyi artıracak faaliyetler değildir."
Sigorta şirketlerinin acentelerinin gelişimi için eğitim düzenlemediğini, sigortalılara sunulacak şirket logolu promosyonların bile acentelere ücretli olarak dağıtıldığını belirten Bozkurt, "Acentelerini göz ardı etmeyen, değersizleştirmeyen, onları gerçek anlamda iş ortağı olarak gören, acentelerine yatırım yapan sigorta şirketleri bu sürecin sonunda kazançlı çıkacaktır" dedi.
"Sigorta şirketleri acentelerine, acenteler de sigorta şirketlerine güvenmelidir. Güvenin inşası için tüm sektör birlikte çalışarak çözüm bulabilir" diyen Bozkurt, güveni sağlamak için acentelerin neler yapabileceğiniyse şu şekilde sıraladı:

- Mesleğimizin gelişimine katkıda bulunmak üzere acente dernekleriyle bağlarımızı güçlendirerek, çalışmalarına aktif katılımda bulunmak,
- Düşüncelerimizi, tespitlerimizi ve çözüm önerilerimizi paylaşmak, mesleki ve sosyal etkinliklere katılmak,
- Sigortalılarımızı en doğru şekilde bilgilendirmek, poliçelerini üretmek, tahsilatlarını gerçekleştirmek, hasarlarını takip ederek sonuçlandırmak,
- Sigortalılarımız için 7/24 erişebilir olmak,
- Müşterimizi iyi tanımak, bağlılıklarını artıcı diğer hizmetlerimizi sürdürmek,
- Mesleki deneyim ve bilgi birikimimizi sigortalılarımızın hizmetine sunmak, danışman ve yönlendirici olmaya devam etmek,
- Yanlış uygulamalarıyla mesleğimize zarar verenleri ilgili kurumlara bildirmek,
- Ar-Ge ve Danışmanlar Grubu olarak STK'larımız vasıtasıyla sektöre destek vermek,
- Sürekli eğitimle, gündem ve mesleki konularda kendimizi geliştirmek, güncel tutmak,
- Sigorta pazarını büyütecek, ülkemizde kişi başına prim üretimini artıracak, yenilikçi satış modelleri geliştirmek,
- Altyapı ve dijitale yatırım yapmak.

ACENTE ASİST AA+ SAB ÜYELERİNE TANITILDI

SAB ile Assist Line, 11 Şubat tarihinde Steigenberger Hotel'de bir toplantı gerçekleştirdi. Assist Line Yönetim Kurulu Başkanı Metin Öztürk tarafından yapılan açılış konuşmasının ardından, Assist Line Genel Müdür Vekili Serdar Tufan Acente Asist AA+ destek hizmetlerini tanıttı. Daha sonra kürsüyü devralan SAB Başkanı Doğan Şen, "Sigorta şirketine bağlı olmaksızın satışını yapabileceğimiz asistans paketiyle müşterilerimizin ihtiyacını karşılarken %50 komisyon kazanabileceğiz" diye konuştu. Bisigortaci.com uygulamasını da tanıtan Şen, "SAB üyelerinin %20 indirimle sahip olacağı bu yazılım acentenin dijital pazarlama yapmasının önünü açacak" dedi.



Soldan sağa: Serdar Tufan, Doğan Şen, Metin Öztürk

ABD'de 2016'ya damga vuran 8 SUİSTİMAL VAKASI

ABD'de sigorta suistimalleriyle savaşan Coalition Against Insurance Fraud (Sigorta Suistimallerine Karşı Koalisyon), 2016'ya damga vuran sekiz suistimal vakasını seçti. Kurumdan yapılan açıklamada, suistimallerin ABD'li sigortacılara her yıl yaklaşık 80 milyar dolara mâl olduğu ifade edildi. Sigorta suistimallerinin büyük bir suç olduğu belirtilen açıklamada, bireylerin suistimal sebebiyle mağdur olmaması ve böyle suçların azaltılması için toplumun eğitilmesi gerektiği vurgulandı.

Hayat sigortası için üç aylık bebeğini öldüren bir baba, sakatlık tazminatı almak için kendini oğluna vurduran bir adam... Suistimallerle mücadele eden ABD'li kurum Coalition Against Insurance Fraud'un açıkladığı 2016'nın en büyük 8 suistimal vakası, insanlığın karanlık yüzünü ortaya koyuyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

01 300 BİN DOLAR İÇİN MAHALLEYİ HAVAYA UÇURDU

Bob Leonard, konut sigortasından 300 bin dolar alabilmek için bir plan yaptı. Buna göre, evin içindeki bir doğal gaz borusunu delerek evlerini kundaklayacaktı. Ancak işler planladığı gibi gitmedi. Bir yangın çıkacağını düşünüyordu, dengesiz doğal gazın birçok patlamaya sebep olacağını hesaba katmamıştı. Yan komşusu olan genç çift patlamalar sonucunda hayatını kaybetti. Alevler mahalledeki evlerin çoğunu da ya kullanılmaz hale getirdi ya da hasara uğrattı. Patlamalar ve yangın sonucunda, evlerde oluşan hasar 5 milyon dolardı. Bob, bu olay sonunda ağırlaştırılmış müebbet hapis cezasına çarptırıldı.

02 SAHTE KAZALARIN FATURASI 279 MİLYON DOLAR

New York'lu Michael Danilovich, yüzlerce araba kazası tezgahladı. Kurguladığı sahte kazaların sigortacılara bedeli 279 milyon dolardı. Danilovich, kaza yaptıklarını söylemelerini tembih ettiği yolcularla dolu eski ve ucuz arabalar ayarlıyordu. Yolcuların çoğu Rus göçmenlerden oluşuyordu. Sürücüler düşük hızla araçlarını çarpıştırıyordu, sahte yolcular da boyun ve sırtlarında incinme olduğuna dair ihbarda bulunarak pahalı tedavilerin parasını sigorta şirketlerinden talep ediyordu. Danilovich, birçok doktora ve kliniğe bu yaralanmaları teyit etmeleri için rüşvet veriyordu. Tezgahı ortaya çıkınca, Danilovich 25 yıl hapse mahkum edildi.

03 VURULAN GARDİYANIN FOYASI SONRADAN ORTAYA ÇIKTI

Hapishanede gardiyanlık yapan John Alfonzo Smiley, dedektiflere eşiyle yemek yediği bir restorandan çıkarken vurulduğunu ve belinden aşağısının bu sebeple felç olduğunu söylemişti. Eski bir mahkum kendisini görünce aralarındaki hesabı kapamak için ateş etmişti, dolayısıyla yaralanma işinden kaynaklanıyordu. Smiley, eyaletin verdiği 4 milyon dolarlık iş kazası tazminatına konmakla kalmadı, eşi de Smiley'nin bakıcılığını yaptığı için 271 bin dolara hak kazandı. Ancak Smiley restoran çıkışında değil, eşiyle gittiği bir alternatif eğlence partisinden dönüşte yaralanmıştı. Partide tanıştığı bir adamla aralarında anlaşmazlık yaşanmış, adam da silahını çıkarıp Smiley'yi vurmuştu. Gerçek ortaya çıktığında Smiley 8 ay hapis cezasına çarptırıldı ve mesleğinden men edildi.

04 GEYİKLERİ SUÇUNA ALET ETTİ



Bir araba tamirhanesi olan, aynı zamanda mafyayla işbirliği yapan Ronald Galati Sr. hayatını sigorta şirketlerini dolandırmaya adamıştı. Galati'nin sigorta eksperleri, kamyon şoförleri ve bir polis memurundan oluşan bir ağı vardı. Bu ağ sayesinde, Galati 5 milyon dolarlık araba kazası tezgahlamıştı. Sahte kazalarda araçları geyiğe çarpmış gibi gösteriyor, bunun için ofisindeki dondurucuda sakladığı geyik parçalarını kullanıyordu. İnandırıcı olması için araçlara balyozla zarar veriyordu. Yakalandıktan sonra mahkeme Galati'yi 29 yıl 8 ay hapse mahkum etti.

05 'İYİLİKSEVER' SUİSTİMALCİ

Shannon Egeland, yol kenarında mahsur kalmış hamile bir kadına yardım etmek için durdu, fakat bu bir tuzaktı. Birisi arkasından yaklaşıp pompalı tüfekle onu vurarak ayaklarından birinin kalıcı sakatlığına sebep oldu. En azından Egeland'in sigorta şirketine anlattığı buydu. Gerçekte, sigortadan sakatlık tazminatı alabilmek için ergenlik çağındaki oğlundan kendisini vurmasını istemişti. Sigortacısına anlattığı saldırının hiçbir inanılır yanı yoktu - hırsızlar ne cüzdanına, ne telefonuna, ne de BMW marka arabasına dokunmuştu. Hikayesindeki tutarsızlıklar sebebiyle foyası ortaya çıkan Egeland, daha önce gerçekleştirdiği bir mortgage dolandırıcılığından aldığı 10 yıllık hapis cezasını ötelemek için bunu yaptığını itiraf etti. Bu davranışı, 10 yıllık cezasına bir 5 yıl daha eklenmesine sebep oldu.

06 PARA İÇİN ÜÇ AYLIK BEBEĞİNİN CANINA KIYDI

Moussa Sissoko, üç aylık bebeğini çok önemsiyordu, hatta onunla daha çok ilgilenebilmek için okulu bırakmıştı. Bunun yanı sıra, bebeğine 750 bin dolarlık bir hayat sigortası yaptırdı. Ancak poliçeyi aldığının ertesi günü küçük oğlunun canına kıydı. Bebeğin ölüm sebebi, "sarsılmış bebek sendromu" olarak kayıtlara geçti. Retinasındaki ve beynindeki kanama bu sendroma işaret ediyordu, ancak ağzındaki ve burnundaki kanama birinin onu boğmaya çalıştığının göstergesiydi. Mahkeme, suçu ortaya çıkan Sissoko'yu 50 yıl hapse mahkum etti.

07 HEMŞİRE YATALAK KIZI AÇLIKTAN ÖLDÜRDÜ

Makayla Norman, 14 yaşında güzel bir kızdı. Serebral palsi hastalığı vardı. Yatalaktı, yürüyemiyor ve konuşamıyordu. Yemek yerken bile evde bakıcılığını yapan eğitimli hemşireye muhtaçtı. Buna karşın, Makayla, 14 kiloluk bir iskelet olarak açlıktan öldü. ABD sağlık sigortası sistemi Medicaid, Makayla'nın hemşiresi Mollie Parsons'a haftada altı gün, günde sekiz saat Makayla'yla ilgilenmesi için ödeme yapıyordu. Tüm bu süre boyunca, Parsons ayda en fazla üç-dört kere Makayla'yla ilgileniyor, buna karşın Medicaid'e kızın sağlığının yerinde olduğuna dair her gün rapor yazıyordu. Makayla'nın öldüğü akşam da gece 10'da evden çıkarken kızın sağlığının iyi olduğuna dair sahte bir rapor hazırlamıştı. Ancak, Makayla'nın annesi 10'u birkaç dakika geçe kızının zor nefes aldığı şikayetiyle 911'i aradı. Hastaneye vardıklarında Makayla için artık çok geçti. Parsons, bu olayın ardından 15 yıl hapse mahkum edildi.

08 SAHTE REÇETELER ZENGİN ETTİ

Akıl hastalıkları, Dr. Fernando Mendez-Villamil'in cebini doldurdu. Miami'li psikiyatr, ihtiyaç dışı birçok antipsikotik ilaç reçete ederek, 60 milyon dolarlık sahte reçete masrafı çıkardı. Yazdığı reçeteler genelde bağımlılara yaradı ve aldığı rüşvetlerle zengin oldu. Yaptıkları ortaya çıkınca Mendez-Villamil 12 yıl hapse mahkum edildi. Çıkarıldığı mahkemede suçlu hissettiğini ve davranışından dolayı özür dilediğini söylese de, yıllar boyu yazdığı reçeteler aksini gösteriyordu.



'OTOMATİK BES'TE heyecanlı yarış

Otomatik Katılım'a girişte ulaşılan ilk rakamlar umut verici. Kademeli start alan ve ilk başta 1000 üstü çalışanı olan şirketlerin dahil olduğu Otomatik Katılım'da Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 10 Şubat 2017 tarihli verilerine göre 1 milyon 18 bin çalışan sisteme dahil oldu. Çalışanların fon tutarı 98 milyon 258 bin lira, katkı payı tutarı da 107 milyon 378 bin liraya ulaştı.

Kademeli bir yapıda ilk başta 1000 kişi üstünde çalışanı olan şirketlerde start alan "Otomatik Katılım"da (OKS) heyecan hız kesmezken, BES şirketlerinin iştahı günden güne artıyor. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 10 Şubat 2017 tarihli verilerine göre 1 milyon 18 bin çalışan otomatik katılımla sisteme dahil oldu. Çalışanların fon tutarı 98 milyon 258 bin lira, katkı payı tutarı da 107 milyon 378 bin liraya ulaştı. Söz konusu dönemde en çok çalışanla sözleşme yapan ilk şirketler ise sırasıyla 150 bin 376 kişiyle Garanti Emeklilik, 142 bin 911 kişiyle AvivaSA, 141 bin 409 kişiyle Allianz Yaşam ve Emeklilik, 118 bin 412 kişiyle Vakıf Emeklilik ve 97 bin 633 kişiyle Anadolu Hayat Emeklilik oldu.

1000 üstü çalışanlarda başarılı bir şekilde uygulamaya alınan yapıda 1 Nisan 2017 tarihi itibarıyla çalışan sayısı 250- 999 arasında olan bir işverene bağlı olarak özel sektörde çalışanlar ile merkezi yönetim kapsamındaki kamu idareleri ve sosyal güvenlik kurumlarında çalışanların da "Otomatik Katılım"a girecek olmasının heyecanı şimdiden yaşanmaya başladı. Sektördeki tüm şirketler toplantı, tanıtım, şirket ziyaretleri vs. çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. 2017 yılında toplam 7.7 milyon, 2018 yılında 3.9 milyon, 2019 yılında 2.4 ve toplamda 14 milyon kişiye bu sektörün hizmet vereceğinin öngörüldüğü BES'te, yaklaşık yüzde 50 cayma oranı varsayımından hareketle 10 yıl sonra 50-60 milyar liralık fon büyüklüğüne ulaşılması hedefleniyor. İşte bu rakamlar şirketlerin iştahını kabartıyor. Sigortacı Gazetesi olarak bu amaçla Otamatik Katılım'ın ilk kademesindeki durum ve geleceğe yönelik öngörülerini şirketlere sorduk.



Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

Sistemde %65'lik kalış yakalanabilir

AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su Fırat Kuruca, Otomatik Katılım'ın sektörün yeni enerji kaynağı olacağını belirterek, "Uzun vadede ülke tasarrufu yükselişe geçecek" dedi.

AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su Fırat Kuruca, 1 Ocak 2017 tarihi itibarıyla kademeli bir yapıda başlayan Otomatik Katılım'da kademeli geçiş sonunda sisteme dahil olacak 14 milyon çalışandan, %65'inin sisteme devam edebileceğinin öngörüldüğünü belirterek, "Bu oranda ya da bunun biraz altında bir devam oranı yakalanabilir diye düşünüyoruz. Ama tahminde bulunmak için henüz çok erken" diye konuştu.

Otomatik Katılım uygulamasının ilk ayında, aralarında dev holdinglerinin de yer aldığı 130 şirketin AvivaSA'yı tercih ettiğini söyleyen Kuruca, "AvivaSA olarak, Otomatik Katılım özellikle kurumlar üzerinden yürüyeceği için, kurumsal hizmet merkezimiz; özel oluşturduğumuz uzman saha ekibimiz; hızlı ve kolay İK çözümleri sunan online platformumuz ve her zaman her yerden ulaşılabilir yaygın satış kadromuzla, uzun zamandır hazırlanıyorduk yeni uygulamaya. Örneğin, 1000 ve üzeri çalışana sahip firmaların %95'i ile uygulama başlamadan görüşmüştük. Bu başarımızın altında, hem bu çalışmalarımız ve hem de BES'teki fon büyüklüğü sektör liderliğimiz yatıyor. Otomatik Katılım uygulaması firmalar üzerinden yürüyeceği ve henüz 2 aylık süre dolmadığı için; verilecek katılımcı kişi sayısı ve cayma oranı asla sağlıklı olmayacaktır" dedi.



1 Nisan 2017 tarihinde kademeli yapının ikinci safhasının start alacağının altını çizen Kuruca sözlerini şöyle sürdürdü: "Memurlar ve 250-1000 arası çalışanı olan özel işletmeler sisteme dahil olacak. Bu da 1.5-2 milyon civarı çalışan ve katılımcı demek. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin yaptığı araştırmada, kademeli geçiş sonunda

Çıkışlar artarsa sistem yeniden anlatılmalı

AXA Sigorta Başkan (Hayat & Emeklilik) ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, "Otomatik Katılım ile çok sayıda sigorta acentesi, BES lisanslı aracılar istihdam etmek suretiyle OKS alanında faaliyete başladı" diye konuştu.

AXA Sigorta Başkan (Hayat & Emeklilik) ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, Otomatik Katılım'da hazırlık dönemi araştırmaları çerçevesinde öngörülen %40 mertebesinde bir çıkış oranı ile karşılaşılabileceği konusunda işaretler olduğunu ifade ederek, "Eğer çıkışlar bu düzeye yükselirse 250-1000 çalışanı bulunan işyerleri sisteme girmeden önce sektörel olarak yeni bir tanıtım kampanyası düzenlenmesinde ve sistemin yeniden anlatılmasında fayda görüyoruz" diye konuştu.

Ocak 2017 döneminde 1000 ve üzeri çalışanı bulunan şirketlerden 50 bin çalışanın Otomatik Katılım Sistemi'ne AXA emeklilik planları aracılığı ile dahil olduğu bilgisini paylaşan Olgun Küntay, "Çıkış oranları konusunda ilk sinyaller, hazırlık dönemi araştırmaları çerçevesinde öngörülen %40 mertebesinde bir çıkış oranı ile karşılaşacağımıza işaret ediyor. Eğer çıkışlar bu düzeye yükselirse 250-1000 çalışanı bulunan işyerleri sisteme girmeden önce sektörel olarak yeni bir tanıtım kampanyası düzenlenmesinde ve sistemin yeniden anlatılmasında fayda görüyoruz. Bireysel Emeklilik Sistemi bugüne kamu ve emeklilik şirketlerinin işbirliği ve sürekli çabaları ile geldi. Bundan sonrası için de gelişmelerin işaret ettiği revizyonları yapıp aynı enerjiyle yolumuza devam etmemiz gerekir" dedi.



8 MİLYON KİŞİYİ SİSTEMDE TUTMALIYIZ

Nisan ayında otomatik katılım sistemi kapsamına girecek şirket sayısı yaklaşık olarak 4250, çalışan sayısının ise 1.8 milyon kişi olacağına dikkat çeken Küntay sözlerini şöyle sürdürdü: "2019 yılında 5 çalışan ve üzerindeki tüm kurumlar kapsama dahil olacak. Bu da 45 yaş altında yaklaşık 12 milyon çalışana karşılık geliyor. Orta vadede söz konusu çalışan popülasyonundan 8 milyon kişiyi sistemde tutabilmemiz gerekir diye düşünüyoruz. Beklentiyi aşağıya düşürmeden bu amaca yönelik olarak yapılabilecek faaliyetleri planlamak gerekiyor."

Yıl sonuna kadar Otomatik Katılım kapsamına girecek çalışan sayısının 4 milyon kişi mertebesinde olacağı öngörüsünde bulunan Küntay, "Oluşacak büyüklükler açısından en önemli parametre olan cayma oranı henüz netleşmiş durumda değil, Bununla beraber yıl sonuna kadar Katkı Fonları da dahil 80 milyar TL düzeyini görebileceğimizi düşünüyoruz" diye konuştu.

ACENTELER OKS'DE FAALİYETE BAŞLADI

Otomatik Katılım'ın gelmesiyle beraber yabancıların BES'te yatırım iştahlarının artması yönünde bir beklenti veya işaretin olmadığını söyleyen Küntay sözlerini şöyle tamamladı: "Sektördeki marjların düşüklüğü nedeni ile yeni şirketlerin katılımı ya da yabancı yatırım olasılığını orta vadede düşük görüyoruz. Bireysel emeklilik sistemi Türkiye'de banka dağıtım kanalı üzerinden gelişen bir sistem oldu. Otomatik katılım sistemi ise mevcut yapıya, bir anlamda acente ve kurumsal direkt satış faaliyetlerini yeniden ekledi. Çok sayıda sigorta acentesi, BES lisanslı aracılar istihdam etmek suretiyle OKS alanında faaliyete başladı. Bu çerçevede bir bölüm emeklilik şirketi için daha önce bireysel yapıda söz konusu olmayan bir ilave motivasyon doğduğundan söz edilebilir."

Şirket bazında otomatik katılım temel göstergeleri (10.02.2017)

Emeklilik Şirketi Fon	Çalışan Sayısı	Çalışanların Tutarı (TL)	Katkı Payı Tutarı (TL)	Sertifika Sayısı
Aegon Emeklilik ve Hayat				
Allianz Hayat ve Emeklilik				
Allianz Yaşam ve Emeklilik	141.409	13.013.223	13.712.990	141.451
Anadolu Hayat Emeklilik	97.633	9.227.847	10.064.052	97.677
Asya Emeklilik ve Hayat	968	66.185	66.027	968
Avivasa Emeklilik ve Hayat	142.911	12.621.465	14.281.989	145.468
Axa Hayat ve Emeklilik	39.466	1.862.955	4.176.466	39.662
BNP Paribas Cardif Emeklilik	20.574	2.357.323	2.426.509	20.578
Cigna Finans Emeklilik ve Hayat	14.459	1.270.494	1.435.876	14.459
Fiba Emeklilik ve Hayat	15.214	1.760.102	2.304.354	15.214
Garanti Emeklilik ve Hayat	150.376	13.622.274	14.613.656	150.454
Groupama Emeklilik	827	51.623	51.587	827
Halk Hayat ve Emeklilik	20.156	2.333.300	2.399.654	20.157
Katılım Emeklilik ve Hayat	74.698	5.802.117	5.959.308	74.717
Metlife Emeklilik ve Hayat	38.696	2.932.030	3.375.937	38.700
NN Hayat ve Emeklilik	59.555	5.216.879	5.355.660	59.622
Vakıf Emeklilik	118.412	14.606.774	14.980.518	118.422
Ziraat Hayat ve Emeklilik	82.634	11.514.176	12.173.620	82.638
Sektör Toplamı	**1.017.988**	**98.258.767**	**107.378.203**	**1.021.014**

sisteme dahil olacak 14 milyon çalışandan, %65'inin sisteme devam edebileceği sonucu çıktı. Bu oranda ya da bunun biraz altında bir devam oranı yakalanabilir diye düşünüyoruz. Ama tahminde bulunmak için henüz çok erken."

Otomatik Katılım'da yıl sonu hedefi koymak için henüz çok erken olduğuna dikkat çeken Kuruca, "Belki sayı vermek yerine, Otomatik Katılım'ın, BES'e etkisinden bahsetmek yerinde olacaktır. Yılbaşından itibaren uygulanmaya başlanan Otomatik Katılım, BES'e getirilen ikinci reform hamlesidir. İlki, 2013 yılında getirilen %25 devlet katkısı olmuştu. Otomatik Katılım sektörün yeni enerji kaynağı olacak. Uzun vadede ülke tasarrufu yükselişe geçecek. Yeni uygulamayla, bu yıl sisteme 6,5 milyon; kademeli olarak ise toplamda 14 milyon kişinin katılması bekleniyor. Bu düzenlemeyle 10 yıllık dönemde 90 milyar liralık tasarruf oluşturulması öngörülüyor" diye konuştu.

MOTİVASYONUMUZ ARTACAK

Ülkemizin, hem genel olarak sigorta sektörü ve hem de Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortası alanı için, sigorta penetrasyon oranının, Avrupa pazarlarına oranla düşük olduğunu hatırlatan Fırat Kuruca sözlerini şöyle tamamladı: "Ama bu durum aynı zamanda bir fırsattır... Avrupa pazarları doymuş pazarlar. Türkiye'de ise hala çok ciddi bir büyüme potansiyeli var. O açıdan çok değerli yabancı yatırımcılar için. BES, şu anda 18 firmanın bulunduğu bir pazar ve bunun yarısını, yabancı ya da yabancı ortaklı firmalar oluşturuyor ama büyük ve bakir bir pazarın çekiciliğinin devam etmesi mümkün. Otomatik Katılım için öngörülerde bulunmak için henüz çok erken. Ama genel olarak Otomatik Katılımın, sektörün motivasyonuna katkıda bulunacağı bir gerçek."

Vakıf Emeklilik'ten Otomatik BES şube

Vakıf Emeklilik, Otomatik Katılım ile toplam 160 bin kişiyi Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil etmek üzere anlaşmaya vardı. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, 2016 yılını 4.7 milyar lira fon büyüklüğü ve %7.92 pazar payı ile kapattıklarını belirtti. 2016 yılında gerçekleştirdikleri teknolojik altyapı değişikliğinin de avantajıyla, Otomatik Katılım kapsamında hem insan kaynakları profesyonellerine hem de katılımcılarına ayrıcalıklı teknolojik hizmetler sunacaklarını belirten Obalı, bu hizmetlerden ilki ve en önemlisinin Otomatik BES Şubesi olduğunu söyledi.


Özgür Obalı

Obalı, "Bu şube ile insan kaynakları profesyonelleri, basit ve hızlı bir şekilde firmalarına ait BES sözleşmelerine dair tüm operasyonel süreçlerini yönetebilir, firma ve çalışanları özelinde ihtiyaçları olan tüm bilgilere ulaşabilirler. Otomatik BES Şube üzerinden giriş ve tahsilat işlemleri yapabilir, sözleşme ve katılımcı bilgilerini tüm detayları ile birlikte görüntüleyebilirler. Çalışanlar ise internet ve mobil şubelerimiz üzerinden sözleşmelerine dair bilgilere bakabilir ve işlemlerini gerçekleştirebilirler" dedi. Obalı, diğer hizmetleri otomatik BES bilgilendirme hattından da bahsetti. Bu hatta hem İK profesyonelleri hem de katılımcıların işlemleri ile ilgili canlı destek alabileceklerini belirtti. Obalı, firmalara ayrıca VakıfBank'ın 1000'e yakın hizmet noktası ve Vakıf Emeklilik'in 20 farklı bölge ofisi ile yerinde danışman desteği sağladıklarını da sözlerine ekledi.

Otomatik BES'e tek tıkla "Katılım"

Katılım Emeklilik, 33 şirketi bünyesine katarak kısa sürede katılım esaslı bireysel emeklikte rekor katılımcı sayısına ulaştı. Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek: "2016 yılını hedeflerimizin üzerine çıkarak toplamda 200 bin BES sözleşmesine ve 630 milyon lira fon büyüklüğüne ulaşarak tamamladık. 2017'de de BES'te ve Otomatik Katılım'da toplam 250 bin yeni sözleşmeye üreterek yüksek büyüme hızımızı sürdürmeyi hedefliyoruz. 2017 başından itibaren 33 şirketle anlaşarak yaklaşık 100 bin kişiyi Otomatik BES'li yaptık, Otomatik Katılım'a şu ana kadar olan girişlerin %12'sini biz gerçekleştirdik. Tüm bu sürece stratejik dijitalleşme planımız çerçevesinde hazırlandık. Yeni dönem için geliştirdiğimiz tek tıkla çözüm sunan teknolojik altyapımızla şirketlere zamandan tasarruf imkanı sağlıyoruz. Şirketlerin de bu hizmetimize duydukları memnuniyeti görüyoruz. Bizi tercih eden şirket yöneticisi, kısa zamanda kontrol süreci ve dijital onayla çalışanlarının otomatik katılımını sorunsuz ve hızlıca yönetebiliyor. Her tür soru ve destek talebi için de bir telefonla kendi kurumundan sorumlu Kurumsal Hizmetler yetkilisine anında ulaşabiliyor" dedi.


Ayhan Sincek

Hisse fonları 2017 yılına hızlı başladı

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 2017 yılının ocak ayında %9.26 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış %10.44 seviyesinde oldu. Ocak ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %1.10 oranında artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerindeki artış %7.93 oranında gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2017 yılı ocak ayında %2.46 oranında yükseldi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

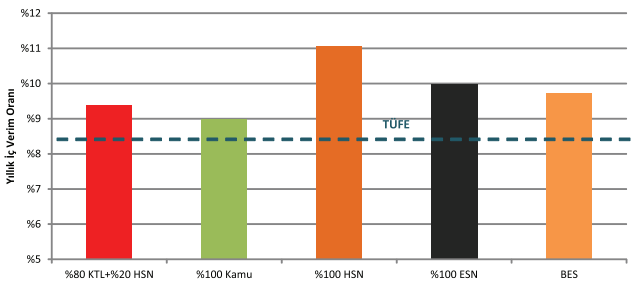
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

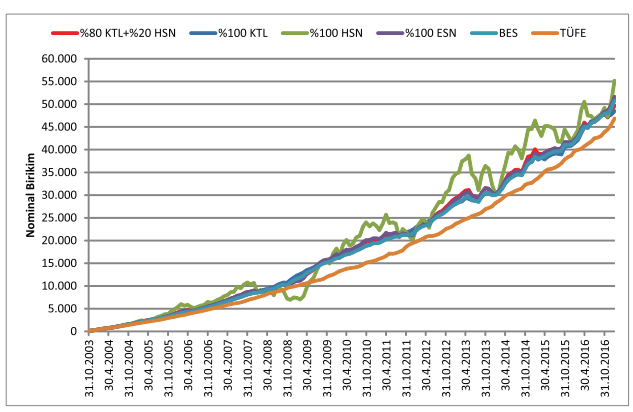
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.01.2017 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



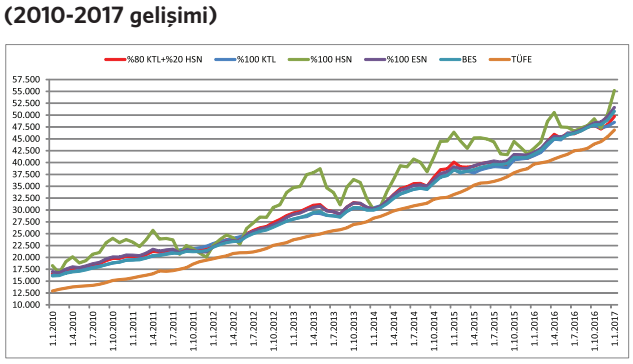
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.01.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,73 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,05 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.01.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.01.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.01.2017 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 50.801 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 46.843 TL birikime ulaşmaktadır.

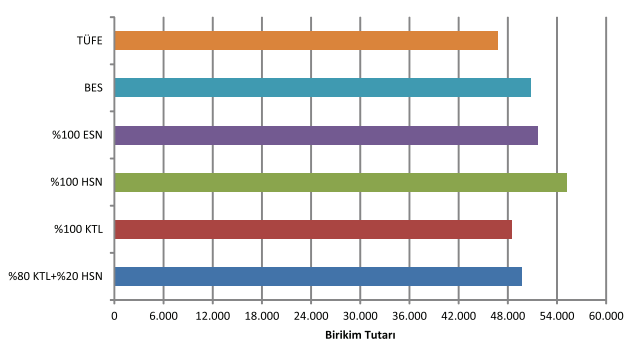
31.10.2003-31.01.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2017 gelişimi)



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.

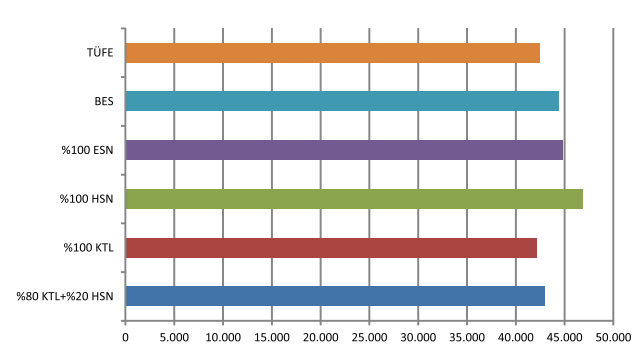
31.10.2003-31.01.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.01.2017 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.01.2017 tarihinde 50.801 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Ocak 2017 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 293 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.01.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.01.2017 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 31.01.2017 tarihinde 46.935 TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.





Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, 12 Şubat itibarıyla, otomatik katılımla BES'e dahil olan çalışanların %26'sının cayma hakkını kullandığını söyledi. Oranın yüksek olduğunu kaydeden Şimşek, otomatik katılımın çalışanlara daha iyi anlatılması gerektiğini belirtti.

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek:

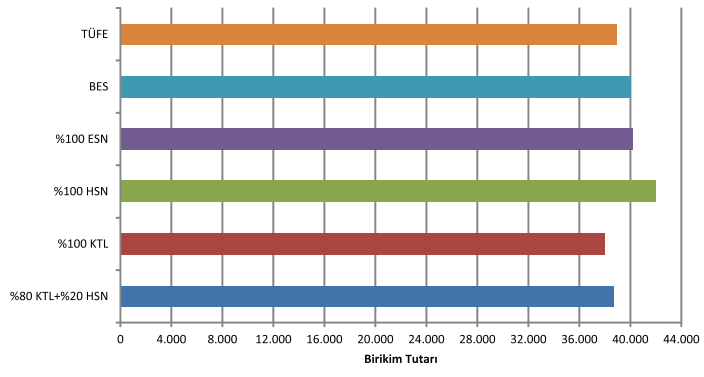
OTOMATİK KATILIM DAHA İYİ ANLATILMALI

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin açıkladığı 10.02.2017 tarihli verilere göre, otomatik katılım uygulaması kapsamında BES'e dahil olan toplam katılımcı sayısı 1 milyonu aştı. Sistem 1 Ocak'ta başlamasına karşın ücretlerini peşin alan çalışan sayısının azlığı nedeniyle, ay içinde sisteme dahil edilen çalışan sayısı oldukça düşük kalmıştı. Ocak ayının sonlanmasıyla birlikte gerçek sayılar ortaya çıktı. Böylelikle, 2017'de sisteme katılımı beklenen 7.7 milyon katılımcının yaklaşık %13'ü sisteme dahil edildi. Toplam fon tutarı ise yaklaşık 98 milyon lira oldu.
10 Şubat 2017 tarihi itibarıyla cayma hakkı kullanılmayan toplam sözleşme sayısı 1.02 milyon olarak gerçekleşirken, sözleşme başına ortalama katkı payı tutarı 105 lira oldu.
Sistemle ilgili en çok merak edilen konu, sistemde otomatik olarak dahil edilen çalışanlardan ne kadarının kalmaya devam edeceğiydi. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, 12 Şubat tarihi itibarıyla, otomatik katılım uygulamasıyla sisteme dahil olan çalışanların yaklaşık %26'sının cayma hakkını kullanıp, sistemden çıktığına işaret etti. Söz konusu oranın yüksek olduğunu, ancak yine de kesinleşmiş oranların mart içerisinde belli olacağını da sözlerine ekleyerek, otomatik katılımın çalışanlara daha iyi anlatılması gerektiğinin altını çizdi.

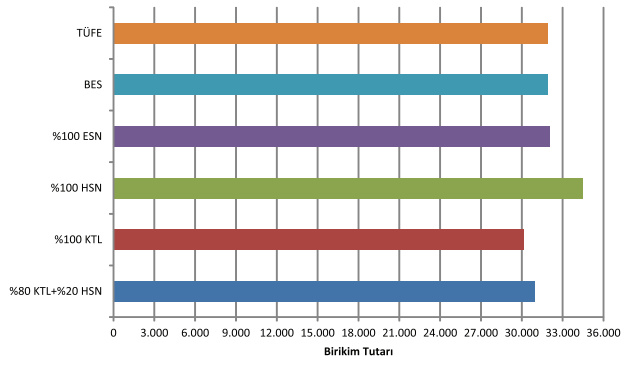


Ortalama yaşam beklentisinin hızla yükseldiğini ve bu nedenle ödenen sosyal güvenlik primlerinin yeterli olmayacağını belirten Şimşek, kişilerin çalıştıkları dönemde, emeklilik dönemini düşünerek birikim yapması gerektiğini vurguladı.
Otomatik BES'e devlet tarafından destek verilip, ek bir emeklilik şansı sunulduğunu ve vatandaşların bundan yararlanması gerektiğini kaydeden Şimşek, devlet katkısı ve kişilerin fon seçimlerine bağlı getirileri ile birlikte, toplam getiri oranlarının çok yüksek seviyelere ulaşabileceğini anlattı.
Bu sistemden çıkılmaması gerektiğini ifade eden Şimşek, hassasiyeti olan vatandaşlara faizsiz yatırım araçları imkanının da sunulduğunu söyledi.

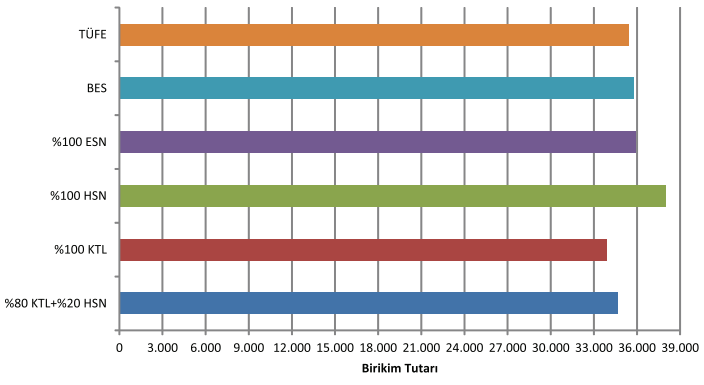
31.01.2006-31.01.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



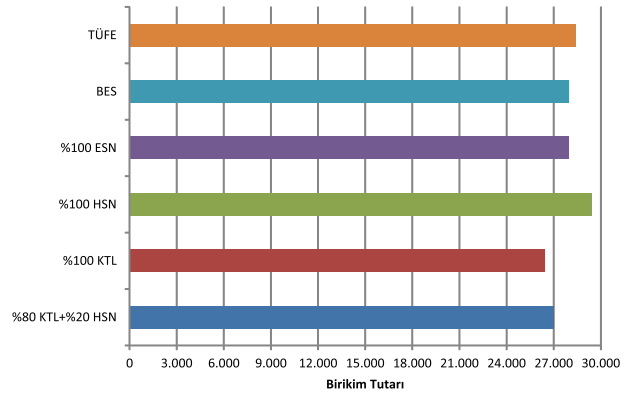
31.01.2008-31.01.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.01.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.01.2017 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.

Paylaşım ekonomisinde SİGORTA

Konut paylaşımında Airbnb, araç paylaşımında Uber ve Bla Bla Car gibi uygulamaların ortaya çıkmasıyla beraber, bir paylaşım ekonomisi türü olan 'gig' ekonomisi hızla büyümeye başladı. 'Gig' ekonomisi sahip olduğu sıra dışı özelliklerle sigortacılığı da yeni duruma adapte olmaya zorlayacak.



İngilizce'de kısa süreli iş alan, sahneye çıkan müzisyenler için kullanılan gig kelimesi, artık tüm sektörlerdeki geçici, kısa süreli, freelance işler için de kullanılıyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Günümüzde, sahipleri tarafından yeterince kullanılmayan kıymetlerin paylaşılmasını hedefleyen, satın alma ya da sahip olma eylemleri yerine kiralamayı ve ödünç vermeyi merkezine koyan paylaşım ekonomisi ciddi ivme kazanıyor. Paylaşım ekonomisinin bu denli büyümesinin ve kabul görmesinin nedenleri arasında dünya nüfusunun hızla artması, doğal kaynakların giderek tükenmesi ve içinde bulunduğumuz küresel kriz ortamı gösterilebilir. Dünya çapında gelir eşitsizliğinin daha ciddi boyutlara ulaşması ve bilgi teknolojileri/sosyal medyanın durdurulamaz büyümesi de paylaşım ekonomisini gerekli kılan en önemli nedenler arasında.

PLATFORM ŞİRKETLERİN DURDURULAMAZ YÜKSELİŞİ

Paylaşım ekonomisinin özellikle Batı ülkelerinde bu nebze hız kazanmasındaki bir diğer ve oldukça önemli bir faktör de platform şirketlerin son yıllardaki yükselişi oldu. Dijital dönüşümün en uç noktasında var olan ve faaliyetlerini yürüten bu şirketler, dünyada ürünlerin, hizmetlerin ve iş süreçlerinin dijitalleşmesi ile varlıklarını ve etki alanlarını da artırıyor. Bu platformlar ürün ya da hizmet sunucularını ihtiyacı olan kullanıcılarla eşleştiriyor. Tam olarak paylaşım olmasa da satıcı ve alıcıları eşleştiren p2p (kişiden kişiye) platformlar da bu kategoride yer alıyor. En bilinen platform şirketler arasında Amazon, eBay, Uber ve Airbnb bulunuyor.

GIG EKONOMİSİ

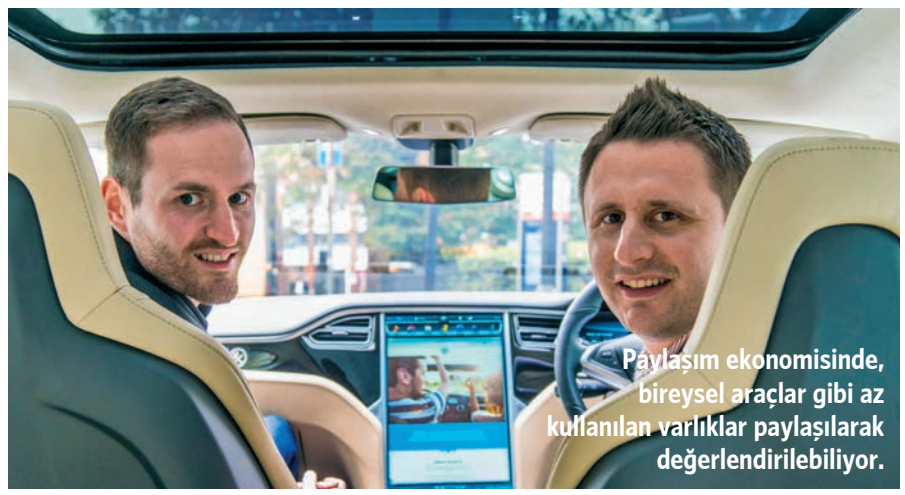
Paylaşım ekonomisinden güç alan bir diğer model de 'gig ekonomisi'. Teknoloji dergisi Dijital Age yazarı hukukçu Gökhan Ahi, Gig ekonomisini bir yazısında şöyle özetliyor: "Gig ekonomisi, bağımsız (freelance) çalışanların ve kendi kendinin patronu olanların yarattığı bir ekonomi modeli. 'Gig' müzik sektöründen gelme bir terim, 'kısa süreli iş' demek. Bu modele yeni denilemez, zaten var olan bir çalışma şekli, ancak burada yeni olan, internetle beraber bu modelin çok daha farklı yönlere gitmesi. Dünya, yavaş yavaş daha az aracısı olan bu modele kayıyor diyebiliriz."
Daha önce bahsettiğimiz platform şirketler tarafından sunulan uygulamalar, bir şirket için çalışmayan insanların bu 'gigler' ile ürünlerini satabilmesini ya da hizmet verebilmesini sağlıyor. Gig ekonomisinin yaygınlaşmasının sebepleri arasında iş gücünün gelişmelerle beraber hareketlilik kazanması (her lokasyondan çalışabilme olanağı) ve iş-yaşam dengesinde daha esnek olan bu hareketliliğin de insanlar tarafından tercih ediliyor olması başı çekiyor.
Bu durum sadece çalışanlara değil, işverenlere de değer kazandırıyor. 'Gig' çalışanları kullanan işverenler sigorta, ofis ve eğitim masraflarından kısarak, özellikle kriz döneminde büyük bir yükten kurtulmuş oluyor. Bu durum aslında Y jenerasyonunun bir işten beklentilerine de tam olarak uymuş oluyor.
Gig çalışanlarının büyük bir kısmını serbest çalışanlar ve bağımsız yükleniciler oluşturuyor. İki taraf da aslında birbirine benziyor: bir parti, diğer bir partiye sözlü ya da yazılı anlaşma yoluyla hizmetlerini ya da ürünlerini sunuyor.
Serbest çalışanlar (freelancer), genel olarak etkinlik planlama, teknoloji, müzik, metin yazarlığı gibi alanlarda nispeten daha kreatif alanlarda hizmet veriyor. Serbest çalışanların büyük bir kısmı kendi işlerini kendileri yapıyor, yaptıkları işlerin haklarını üzerlerinde bulunduruyor ve işleri zaman-limitli anlaşmalar ile ilgililere pazarlıyor.
Diğer yanda bağımsız yükleniciler bulunuyor. Bağımsız yükleniciler fikirden ziyade emek isteyen işleri kabul ediyor. Ayrıca, gig ekonomisinin içinde ajans çalışanları, çağrıyla çalışanlar, yüklenici firma çalışanları ve standart ya da part-time serbest çalışanlar bulunuyor.

SADECE ABD'DE 53 MİLYON SERBEST ÇALIŞAN VAR

2000'lerden önce adı bile duyulmamış olan gig ekonomisinin şimdiki büyüklüğü dudak uçuklatıyor. Sadece ABD'de 160 bin sürücüsü olan Uber dünya çapında 52 ülkede hizmet veriyor. Action Forum araştırma şirketi tarafından yapılan araştırma 2000'lerin başından 2014'e kadar gig istihdamındaki büyümenin %8.8 ve %14.4 bandında olduğunu ortaya koyuyor.
ABD Serbest Çalışan Sendikası'nın 2015 yılında yaptığı bir araştırma ise çarpıcı bir sonuç ortaya koyuyor. ABD'de yaklaşık 53 milyon kişi serbest çalışıyor. Bu da toplam iş gücünün %24'üne denk geliyor. Araştırmaya göre 2014 yılından 2015'e kadar 700 bin kişi daha serbest çalışanlara katılmış.

SİGORTA PROBLEMLERİNİ DE BERABERİNDE GETİRİYOR

Tipik platform şirketlerinin iş modelleri, çözülmesi gereken çok sayıda sigorta sorununu da beraberinde getiriyor. Özellikle bir konutun paylaşıldığı Airbnb gibi uygulamalarda ev sahibinin geleneksel konut sigortası misafirlerin ve kiracıların risklerini teminat kapsamına almıyor. Diğer taraftan kiralanabilir varlık sigortaları da konutun içindeki değerli eşyaları sigorta kapsamına almıyor. Benzer sorunlar araç paylaşım platformlarında da baş gösteriyor. Çoğu oto poliçesi araçların bir ücretle kiralanması durumunda teminat vermiyor. Aynı şekilde araçlarla verilen kişisel taksi hizmetleri de oto poliçelerinin kapsamında değil. İş kazası sigortaları ise tartışma yaratan başka bir konu. Sigorta alanında boşlukları fark eden platform şirketleri boş durmuyor. Konut paylaşım platformu Airbnb, müşterilerine Ev Sahibi Koruma Sigortası sağlıyor ve bu sigorta için ekstra bir ücret talep etmiyor. Ev Sahibi Koruma Sigortası programı, bir konaklama sırasında bir kayıtlı yerde veya Airbnb mülkünde meydana gelen 1 milyon dolara kadar koruma sağlıyor. Ancak, bu programda örneğin, kasten yaralama teminatı yok. Başka konut paylaşım platformları da kullanıcılarına benzer sigorta programları sunmaya başladı.
Araç paylaşım platformları da sigorta konusunda benzer adımlar atıyor. Uber, tüm sürücülerinin araçlarını


Paylaşım ekonomisinde, bireysel araçlar gibi az kullanılan varlıklar paylaşılarak değerlendirilebiliyor.



PLATFORM ŞİRKETLER 'ÇALIŞAN' İSTEMİYOR

Paylaşım ekonomisi platformlarının karşılaştığı en büyük sorunlardan biri de 'çalışan' statüsü. Platform şirketlerin çoğu sadece hizmet ve ürün sağlayıcılarını ihtiyacı olanlarla buluşturan teknoloji şirketleri olduklarını iddia ediyor. Bu nedenle, bu şirketler hizmet sağlayıcıları çalışanları değil, bağımsız yüklenicileri olarak görme eğiliminde. Şirketler böylelikle sağlık sigortası, kıdem, emeklilik, fazla mesai gibi sorumlulukların hepsinden kurtulmuş oluyor. Platform şirketlere dünya çapında bu nedenle açılmış pek çok dava bulunuyor. Bu davalar bazı ülkelerde platformların yasaklanmasına kadar gidiyor. Örnek olarak Uber uygulaması Türkiye'de legal olarak hizmet veremiyor.

sigortalamalarını şart koşuyor ve tüm sürücülerine tamamlayıcı bir sigorta koruması sağlıyor. Ancak Uber tarafından sunulan bu ilave sigorta sadece 'Uber aplikasyonu açıkken' meydana gelen hasarları kapsıyor. Aplikasyonun kapalı olduğu ve kullanılmadığı durumlarda hasarı sürücünün kendi sigorta şirketi karşılıyor. Aplikasyon açıkken, çok da kapsamlı olmayan sorumluluk sigortası devreye giriyor.

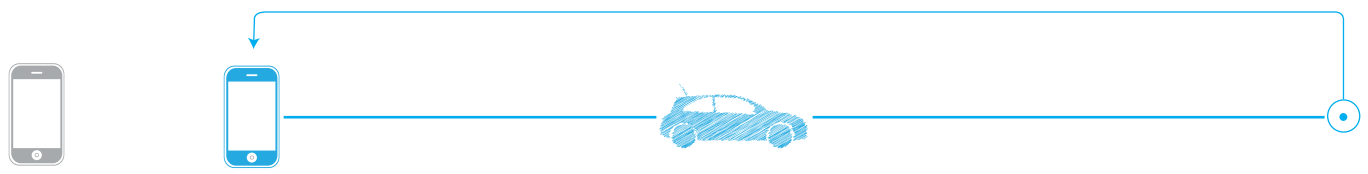
ikinci ve üçüncü fazlarda 1 milyon dolara kadar teminatlı sigorta koruması başlıyor.

AYAĞI KAYAN MİSAFİRİN SİGORTASI AIRBNB'DEN

Konut paylaşma ve kiralama uygulaması Airbnb de kullanıcılarına benzer bir sigorta koruması sağlıyor. Yine de Uber'de de olduğu gibi verilen teminatların tüm riskleri kapsadığı söylenemez. Airbnb'nin verdiği

yılında yapılan bir araştırmaya göre tele pazarlamacılar, muhasebeciler, sigorta underwriterları, kargo ve nakliye memurları ve matematik teknisyenleri, teknolojinin gelişmesiyle beraber işlerini 'otomasyon'a kaybetmeye başlayacak. Az vasıflı gig işlerinde çalışanlar da meydanı sürücüsüz araçlara ve drone'lara bırakmak zorunda kalacak. Platform şirketlerin üzerindeki büyük baskı da, bu şirketlerin klasik işçi-işveren formülüne dönmesine neden olabilir.

UBER'DE SİGORTA NASIL İŞLİYOR?



KAPALI	PERİYOT 1	PERİYOT 2	PERİYOT 3
KİŞİNİN SİGORTASI Riskleri sürücünün kendi araç sigortası karşılıyor	UBER TARAFINDAN VERİLEN TEMİNAT Sorumluluk: 50 bin $ yaralanma 30 bin $ maddi hasar 100 bin $ tam ziyan 100 bin $ munzam mesuliyet	UBER TARAFINDAN VERİLEN TEMİNAT 1 milyon $ sorumluluk 1 milyon $ kasko	

3 FAZLI SİGORTA SİSTEMİ

Müşteri tarafı içinse durum şöyle: Teoride, Uber aracı kullanan müşteri Uber'in sunduğu 1 milyon dolarlık sigorta teminatıyla güvence altında. Ancak, bu teminat sürücülerin davranışlarından kaynaklanabilecek riskleri içermiyor. Bunun nedeni de sürücülerin 'çalışan' sıfatında olmaması. Uber ve başka bir araç paylaşım uygulaması Lyft'in verdiği sigorta koruması, ülkeden ülkeye ve ABD örneğinde olduğu gibi bir eyaletten diğerine farklılık gösteriyor. Genel olarak araç paylaşımında verilen sigorta koruması üç fazdan oluşuyor. Sürücü, telefonundan aplikasyonu başlatmadığı sürece bu fazlar başlamıyor ve sigorta işlemiyor. İlk faz sürücünün aplikasyonun açık olduğu ancak bir müşterinin araç talep etmediği zamanı kapsıyor. İkinci faz araç bir kullanıcı tarafından uygulama üzerinden çağrıldığında başlıyor. Araç müşteriyi aldığında ise üçüncü faza geçiliyor. Birinci fazda düşük teminatlı bir sorumluluk sigortası devreye girerken, sigorta koruması, üçüncü partilerden kaynaklanan sorumluluk ve konut hasarlarını kapsıyor. Açacak olursak; Airbnb üzerinden paylaşılan bir konutta ayağı kayıp düşen bir misafirin açacağı davadan çıkabilecek tazminatı ya da misafirin düşüreceği bir saksının vereceği zararı sigorta karşılıyor.
Diğer taraftan, kendi konut sigortası olmayan ve Airbnb'ye güvenenler kendilerini büyük tehlikeye atıyorlar. Her şeyden önce; Airbnb platformu tarafından verilen sigorta koruması, ev sahibinin eşyalarını koruma altına almıyor. Konutunuzda kalan misafirin televizyonunuza verdiği hasar ya da "yürüttüğü" bir saat bu sigortanın kapsamı dahilinde değil. Bu koruma aynı zamanda misafire ya da misafirin eşyalarına tahtakuruları ve küfün vereceği zararı da kapsamıyor.

YOLUN UCU NEREYE VARIYOR?

'Geleceğin teknolojisi' ile mümkün olan gig ekonomisini tehdit eden sorunlar da yine 'geleceğin teknolojisi'nden geliyor. Oxford tarafından 2013

Diğer bir görüş de, gig ekonomisinin gelecekte daha da büyüyeceği yönünde. Bazıları çalışan ve bağımsız yükleniciler için yeni iş tanımlarının yapılacağını, böylelikle legal sorunların ortadan kaldırılacağını savunurken, bazıları da işten işe çalışanları takip eden portatif bir yan haklar uygulaması yapılabileceği görüşünde. Arasında Microsoft'un da bulunduğu bazı şirketler bağımsız yüklenicilere hastalık ve tatil izni gibi yan haklar vermeye çoktan başladı. Anlaşılacağı gibi; teknolojinin gelişmeleri de yeni modellerin ve sektörlerin oluşmasına, eski modellerin de kaçınılmaz olarak etki alanlarının azalmasına neden oluyor. Sigorta sektörü de teknolojiyle en yakından alakalı sektörlerden biri olduğu için, yeni teknolojilere ürünlerle karşılık vermesi, yeniliklere uyum sağlamak için iş modellerini değiştirmesi gerekiyor. Önümüzdeki dönemde paylaşım ekonomisinin ve gig ekonomisinin nereye gideceğini, bağımsız çalışanlar için yan haklar konusunun nasıl evrimleşeceğini göreceğiz.



Bir akıllı telefon uygulaması olan Uber, kullanıcılara gidecekleri yerlere kadar eşlik edecek ulaşım aracını tespit etme, bulma, çağırma, fiyatını ve güzergahını belirleme hizmeti veriyor. Kullanıcı gideceği yere taksi, lüks araç, tekne ya da herhangi bir araç ile gitme seçeneklerine sahip olabiliyor.

airbnb

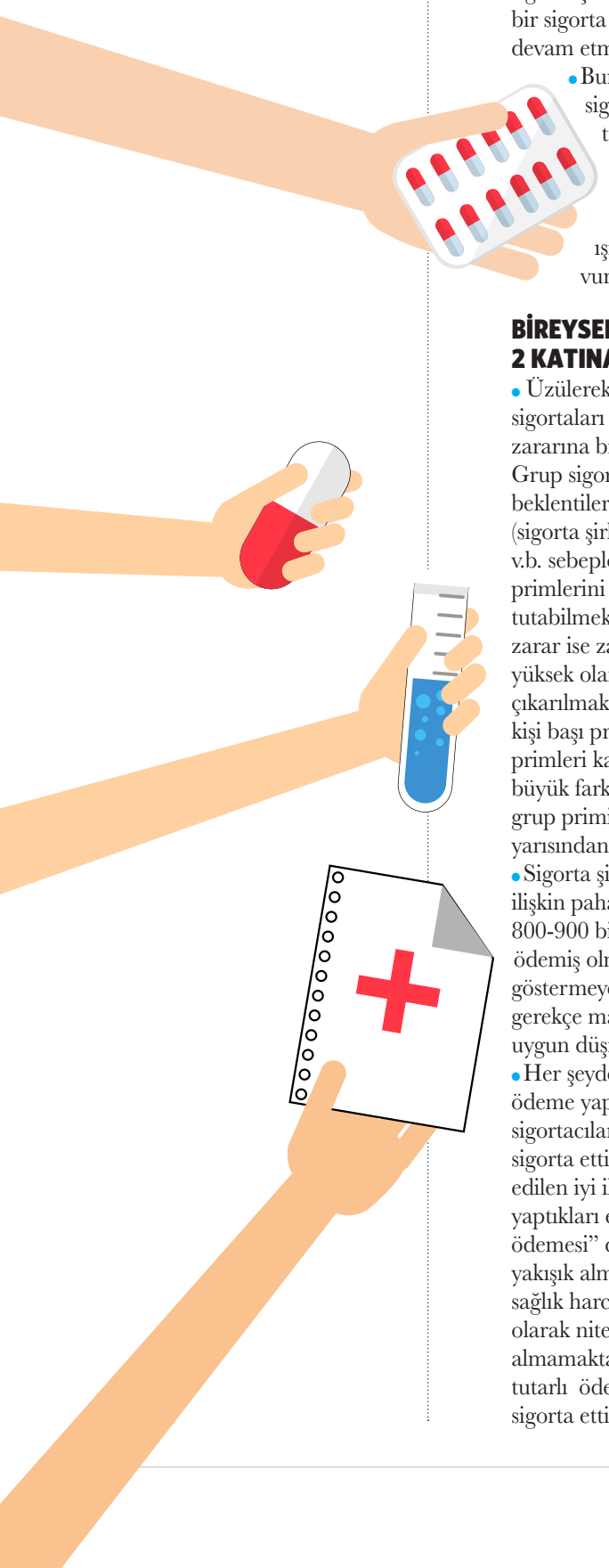
Airbnb insanların seyahatlerinde konaklayacak yer bulmasını, mekan sahiplerinin kiralamasını sağlayan web uygulaması. Airbnb, 192 ülkede 33 bin şehirde 800 binin üzerinde kiralık mekan seçeneği sunuyor.

BlaBlaCar

Avrupa'da yaygın olan yolculuk paylaşım ağı BlaBlaCar, aracında boş koltuklarıyla yolculuk yapan sürücülerle aynı yöne giden yolcuları buluşturuyor. Uygulamanın dünyanın 22 ülkesinde 35 milyon üyesi bulunuyor.

‘Sağlık’taki düzenlemelerin hayatımıza yansımaları

İlk defa 2012 yılında Türk Ticaret Kanunu tarafından düzenlenen sağlık sigortalarının işleyişinde zaman zaman aksaklıklar yaşanabiliyor. Bu yazımızda, riskin gerçekleştiği anın saptanmasından, ebeveynden yeni doğana geçen sigorta güvencesine kadar pek çok hususta ortaya çıkabilen aksaklıkları ve çözüm önerilerini değerlendirdik.



Günümüzde özel sağlık sigortalarının önemi azalmış görünmesine karşın yine de sürmektedir. Genel Sağlık Sigortası ile büyük ölçüde güvence altına alınmış olan vatandaşlar, özellikle daha konforlu bir sağlık hizmetine kavuşmak üzere özel sağlık sigortası da yaptırmaktadırlar. Türk Ticaret Kanunu ilk olarak 2012 yılında özel sağlık sigortasını (ve hastalık sigortasını) düzenlemiş bulunmaktadır. Aşağıda bu yeni düzenlemenin bazı aksayan yönlerine özellikle vurgu yapacağız. Ancak ilk önce bazı saptamalarda bulunalım:

- Ülkemizde özel sağlık sigortaları birçok sigorta şirketi açısından “zarar ettiren” bir sigorta türü olmuş ve olmaya da devam etmektedir.
- Bununla birlikte primler bazı sigortalılar için “astronomik” tutarlara varmıştır (“astronomik” sözcüğü dünya ile gökyüzündeki diğer yıldızlar arasında mevcut olan ışık yılı ile anlattığımız uzaklığa vurgu yapmaktadır).

BİREYSEL PRİM, GRUP PRİMİNİN 2 KATINA ÇIKABİLİYOR

- Üzülerek görüyoruz ki, grup sigortaları lehine ve bireysel sigortalar zararına bir çark işlemektedir: Grup sigortası primleri (gruplardan beklentiler sebebiyle) oldukça düşüktür (sigorta şirketleri prestij, çapraz satış v.b. sebeplerle grup sağlık sigortası primlerini olabilecek en alt düzeyde tutabilmektedirler); bunlara ait bütün zarar ise zaman zaman primi çok yüksek olan bireysel sigortalardan çıkarılmaktadır. (Bazı grup sigortalarında kişi başı prim ile bireysel sigortalardaki primleri karşılaştırdığımızda arada çok büyük farkların olduğu görülmektedir: grup primi, bireysel sigorta priminin yarısından daha az dahi olabilmektedir).
- Sigorta şirketleri, bireysel sigortalara ilişkin pahalılığı “bazı sigortalılar için 800-900 bin liralara ulaşan “hasarlar” ödemiş olmaları gibi bir gerekçe ile haklı göstermeye çalışmaktadırlar. Doğrusu bu gerekçe mantığa ve sigorta beklentilerine uygun düşmemektedir.
- Her şeyden önce, bir sigorta şirketi ödeme yapmak için vardır (Öte yandan, sigortacıların teminata girmeyen ancak sigorta ettirenle olan veya olması arzu edilen iyi ilişkilerini dikkate alarak yaptıkları ex-gratia ödemeleri “lütuf ödemesi” deyimiyle tanımlamalarının yakışık almadığı gibi gerçek kişilerin sağlık harcaması yapmalarını “hasar” olarak nitelemek de pek yakışık almamaktadır). Kanımızca, en büyük tutarlı ödemeyi örnek gösterip, bunun sigorta ettirenlerden yüksek prim alınmasını haklı kıldığını öne sürmek hatalı bir düşüncedir. Sigorta şirketinin 900 bin liralık sağlık harcaması sonuç olarak belirli bir yaşın üzerindeki birçok sigortalı için öngörülen senelik primin yalnızca yaklaşık 120 katı civarındadır. Bunun da abartılmaması gerekir.

HASTALIK VE SAĞLIK SİGORTALARI

Türkiye’de özel sağlık (giderleri) sigortası hakkındaki yasal düzenleme Türk Ticaret Kanunu’nun 1511 ve devamı maddelerinde yer almaktadır. Bu yasal düzenleme ana hatlarıyla aşağıdaki gibidir

- Hastalık ve sağlık sigortası olmak üzere iki ayrı kategori sigorta söz konusudur.
- Hastalık sigortası, uygulamada “tehlikeli hastalıklar planı” (veya benzeri) bir ifadeyle tanımlanan ve sigortalının sözleşmede sayılan hastalıklardan birine yakalanması halinde kendisine toplu para verilmesini öngören bir “tutar” (eski deyimle “meblâğ”) sigortasıdır (mesela kansere yakalanıldığı takdirde 500 bin lira ödenmesi; bu tür sigortada kanserin gerektirdiği tedavi giderleri toplamı daha düşük olsa dahi, sigortacı buna bakmaksızın kararlaştırılan sigorta parasının tamamını ödemekle yükümlü olacaktır). Buna karşılık sağlık sigortası esas olarak sağlık giderlerinin karşılanmasını hedef tutan bir zarar sigortasıdır (en fazla sağlık gideri karşılanır).
- Sağlık sigortası sözleşmede aksi kararlaştırılmış değilse, yasada sayılan bazı ek teminatları da içerecektir. Bu teminatlar yatarak tedavi görülen durumlara ilişkin “günlük hastane parası teminatı” (TTK kanımızca hatalı olarak bunu “günlük hastane giderleri teminatı” olarak tanımlamıştır); sağlık sorunu yüzünden çalışma hayatının sürdürülememesi olasılığında devreye girecek olan “günlük iş görememe parası” ve sigortalının bakıma gereksinim duyar hale gelmesi halinde söz konusu olacak olan “gündelik bakım parası” ve/veya “gündelik bakım gideri” teminatlarıdır. Günlük hastane parası, günlük iş görememe parası ve gündelik bakım parası teminatları tutar sigortası niteliğini taşıyan sigortalardır.

HASTALIK SİGORTASINDA LEHTAR ATANABİLİYOR

- Hastalık sigortasında lehtar atanması mümkündür. Lehtar atanmamışsa, yasa sigortalıyı lehtar sayıyor. Sigorta ettirenin başkasının hastalanması olasılığı üzerine sigorta yaptırmış olduğu hallerde (bu gibi bir sigortanın geçerli olması için sigortanın üzerine yapıldığı hastalanacak olan kişinin-sigortalının- yazılı izni de zorunludur), sigorta parasının kendisine ödenmesini sağlamak üzere kendini lehtar olarak belirlemesi gerekmektedir. Bundan başka, sigorta ettirenle hastalanması olasılığı üzerine sigorta yaptırılan kişinin (sigortalının) arasında bir çıkar ilişkisinin mevcut bulunması da gereklidir. TTK, bu çıkar ilişkisinin neye ilişkin bulunacağını belirtmemiştir. Kanımızca sigorta ettiren, sigortalının hastalanmaması bakımından çıkar sahibi olmalıdır.
- Hastalık sigortasında çifte sigorta söz konusu değildir. İstenildiği kadar (ve sigortacının kabul etmesi koşuluyla istenilen tutar üzerinden) sigorta yaptırılması mümkündür. Ancak eğer sigorta parası sigortalıdan (rizikonun üzerinde gerçekleşeceği, hastalığa yakalanacak olan kişiden) başkasına ödenecekse ve bu ödemeyi alacak kişinin çıkarı da -para ile ölçüldüğünde- ödeme tutarından düşükse, fazla kısım sigortalıya ait olacaktır.

RİSK NE ZAMAN GERÇEKLEŞMİŞ SAYILIYOR?

- TTK hastalık sigortasında rizikonun ne zaman gerçekleşmiş sayılacağını düzenlemiştir: Sözleşmede öngörülen hastalıklardan birinin “ortaya çıkması” veya “gerçekleşmesi”. Bunlar arasındaki fark şudur: Hastalığın ortaya çıkması, kanımızca varlığının belirlenmesi (tanının konulması) anlamına gelir. Buna karşılık hastalığın gerçekleşmesi “tıp bilimi açısından hangi andan başlayarak mevcut sayıldığı” ile ilgili sayılmalıdır.
- Sağlık sigortasında rizikonun ne olduğu ve ne zaman gerçekleşmiş sayılması gerektiği konusunda ise yasa suskundur. Sağlık giderleri teminatında, riziko tedavi edilmesi gereken bir hastalığın sigorta süresi içinde ortaya çıkmış olması değildir; tedavinin fiilen uygulanmasıdır (ancak bu noktada şu noktayı netleştirmek lazımdır: tedavi öncesinde yer alan tanı koyma amaçlı araştırma ve incelemeler de tedavi kapsamında değerlendirilir. Kural olarak tedavinin sigorta süresi içinde gerçekleşen kısmı teminata dahildir. Ancak sigorta sözleşmeleri sigorta süresi içinde uygulanmaya başlayan ve bu süre bittiği anda sürmekte olan tedavilerle ilgili giderleri de (en azından sigorta sözleşmesinde öngörülen belirli bir zaman diliminin sonuna kadar) karşılamaktadırlar.

KAZANIN TEDAVİSİ DE TEMİNATA DAHİL OLMALI

- TTK’daki bir diğer eksiklik ise, kazadan kaynaklanan tedavi gereğini açıkça kapsayan bir düzenleme getirmemiş olmasıdır. Sağlık giderleri sigortasının konusu yalnızca hastalık (ve gebelik ve doğum) sebebiyle



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

gerçekleştirilen tıbbi uygulamalar değildir. Kaza niteliğindeki (ani ve dış etkilerle gelişen) bir olaydan kaynaklanan tedavi uygulama veya tıbbi inceleme yapma gereği de teminata dahil olmalıdır. Ancak yasal düzenleme bunu açıkça öngörmediği için, kazanın gerektirdiği tıbbi uygulamaların teminata dahil olması sigorta sözleşmesinin bu hususta hükümleri çerçevesinde söz konusu olabilecektir.

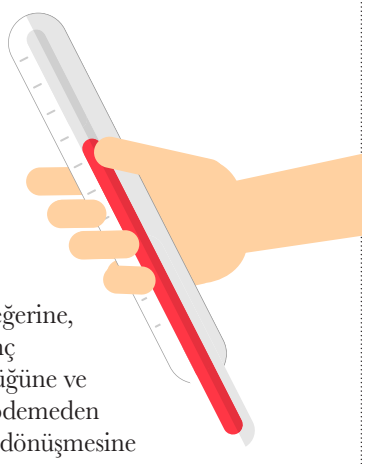
• TTK "bekleme süresi" (sigortalının belirli hastalıklar bakımından teminattan yararlanmaya başlayabilmesi için geçmesi gereken süre) hakkında çok yüzeysel bir düzenleme getirmiş ve bu konuyu açıkça düzenlemek yerine hangi makamın düzenleyeceğini belirtmekle yetinmiştir. Yasada bir tavan sürenin (mesela 6 ay) açıkça hükme bağlanması lazım gelirdi.

YENİ DOĞAN UYGULAMASI SIKINTILARA GEBE

• Yeni doğan bebeğin sigorta teminatından yararlanacağını öngören TTK hükmü yeni ve ayrıntılı olarak incelenmesi gereken bir hükümdür. Söz konusu düzenleme, yeteri kadar açık kaleme alınmamış olduğundan duraksamalara yol açmaktadır: Bu hüküm şöyledir: "Doğum sırasında, ana babadan biri için yaptırılmış bir hastalık veya sağlık sigortasının bulunması halinde, aksi kararlaştırılmamışsa, doğumun tamamlanmasından itibaren bebek, ek prim olmaksızın sigortanın kapsamına girer. Ancak, bunun için doğumun en geç iki ay içinde sigortacıya bildirilmesi gerekir". Burada her şeyden önce "neyin aksinin kararlaştırılmasına izin verildiği belirsizdir (doğumun tamamlanması? bebeğin sigorta kapsamına girmesi? ek prim alınmaması?). Kanımızca hükmün konuluş amacı, aksi kararlaştırılacak hususun yalnızca ek prim olduğu sonucuna götürmektedir. Bebeğin anne veya babadan biri için yapılmış bir sağlık sigortası varsa o sigortaya girmesi çözümü ile ilgili olarak ileride uygulamada çok sayıda sorun yaşanacağına kesin gözüyle bakmak gerekir. Her şey bir yana, ülkemizde sağlık giderleri sigortası özel koşulları çoğu halde doğumsal rahatsızlıkları teminat dışında bırakmaktadırlar. O zaman da bebeğin doğumdan başlayarak teminat altında olacağına ilişkin hükmün fazla bir anlamı kalmayacaktır.

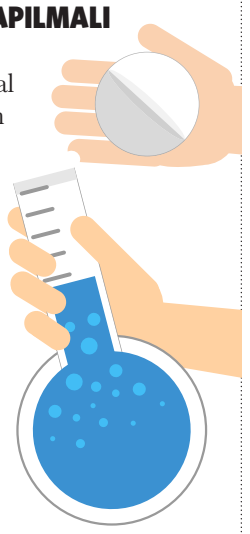
SİGORTALININ 'BİLGİ İSTEME HAKKI'

• TTK'nın yeniliklerinden biri de, sigorta ettirene ve sigortalıya "bilgi isteme hakkı" tanımış olmasıdır. Sigortacının sigorta korumasını işletmeyi kısmen veya bütünüyle reddederken esas aldığı raporu, istem halinde sigorta ettiren veya sigortalının doktoruyla (neden kendisiyle değil?) paylaşma yükümlülüğü öngörülmüştür. Böylece sigorta ettiren ve sigortalı, sigortacının kararının dayanaklarını öğrenme ve değerlendirme olanağını elde edeceklerdir.



• TTK, zarar sigortası niteliğini taşıyan sağlık giderleri sigortasına, hayat sigortaları için öngörülmüş olan sigortadan ayrılma (iştira) değerine, sigortacının ödünç verme yükümlülüğüne ve sigortanın prim ödemeden bağışık sigortaya dönüşmesine ilişkin hükümlerin uygulanacağını hükme bağlamaktadır. Bu yoldaki düzenlemenin amaç ve anlamı pek anlaşılamamaktadır.

'İNSANİ' DÜZENLEME YAPILMALI



• Özellikle altını çizmeliyiz: Sağlık sigortasına ilişkin yasal düzenlemenin en başta gelen eksik taraflarından biri de sigortanın ömür boyu sürmesine ilişkin temel kuralları saptamamış ve sigortacının sözleşmeyi sürdürmeyerek sigorta ettireni veya sigortalıyı ortada bırakmasını önlememiş bulunmasıdır. TTK'da (mesela) kansere (veya başka bir önemli hatalığa) yakalanan bir sigorta ettiren veya sigortalının sigortaya en fazla gereksinim duymaya başladığı bir anda sigortası, sigortacı tarafından yeni dönem için sürdürülmediği için ortada kalmasını engelleyen (insani) düzenlemeyi getirmemiştir.



Yasadaki hükümlere ek olarak, Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği'ndeki düzenlemeyi de gözden geçirmemizde yarar vardır. Özellikle grup sağlık sigortaları; sigorta ettirene/sigortalıya ömür boyu yenileme garantisinin veya yalnızca yenileme garantisinin verilmesi; plan değişikliği ayrıntılı incelemeye ihtiyaç göstermektedir. Bunu da gelecek yazımızda işlemeye çalışacağız.

2016'daki doğal afet hasarları son 4 yılın en yükseği

Willis Re'nin doğal afet raporuna göre, geçtiğimiz yıl yaşanan doğal afetlerin 2012'den bu yana kaydedilen en yüksek sigortalı hasara yol açacağı tahmin ediliyor. Rapora göre sigortalı doğal afet hasarları küresel çapta 2011'deki 120 milyar dolardan, 2015'te 23 milyar dolara kadar düşmüştü. Geçtiğimiz yılın afet hasarlarının ise 39 milyar dolar olarak gerçekleşmesi bekleniyor. Son beş yıldaki bundan önceki en yüksek hasar 60 milyar dolarla 2012 yılına aitti. En yüksek hasarlar ise 4.8 milyar dolarla Japonya'nın Kumamoto vilayetini vuran deprem, 3.5 milyar dolarla Kanada'daki orman yangını ve 2.3 milyar dolarla ABD'deki Matthew kasırgası olmuştu.



AON'dan 4.3 milyar dolarlık satış

AON, outsource platformunu 4.3 milyar dolar karşılığında Blackstone adlı alternatif varlık yönetimi şirketine satıyor. Sürecin 2017'nin ikinci çeyreğinde tamamlanması bekleniyor. AON CEO'su Greg Case, satışın AON'un risk, emeklilik ve sağlık sigortalarına odaklanıp bu alanlarda daha da güçlenmesini sağlayacağını söyledi. Case bu satıştan gelecek kaynakla, gelişmekte olan pazarlardaki ihtiyaçları karşılayacak, siber risk danışmanlığı ve sağlık brokerliği çözümleri gibi yeni satın almalar yapabileceklerini belirtti.

Fairfax'tan 144 milyon dolarlık satın alma

Inteligent Insuerer'de yer alan habere göre, Kanada merkezli Fairfax, mülk ve kazazede konusunda etkin Yeni Zelanda merkezli Tower'ı satın almaya karar verdi. Fairfax, Tower hisselerinin yüzde 100'ünü, hisse başına 1,17 NZ $ (0.84 $), 197 milyon NZ $ (144 milyon $) tutarında satın alacak. Hisse başına fiyat yüzde 48'lik bir primi temsil ediyor. Fairfax Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Prem Watsa, "Tower'ın satın alınması, Fairfax'ın şu an için sınırlı bir paya sahip olduğu bir pazardaki gücü için önemli bir adım" dedi.

İngiltere'den sürücüsüz araçlara "ikisi bir arada"

İngiltere Ulaştırma Bakanlığı, sürücüsüz araçların kaza yapması durumunda sorumluluğun kime düşeceği konusunda oluşabilecek karışıklıkları giderecek bir düzenleme teklif etti. Yeni düzenleme ile zorunlu trafik sigortasının içine, sürücüler kontrolü tamamen araçlara verdikleri zaman meydana gelebilecek kazaları da kapsayacak ürün sorumluluk teminatları eklenecek. Hükümetin sunduğu teklif ile trafik sigortalarının otonom araçlar için de kullanılabilir olması ve sigorta konusunda çift başlılığın engellenmesi amaçlanıyor.



Sigortacılık Genel Müdürlüğü eğitim programları

Hazine Müsteşarlığı işbirliğiyle planlanan, mevzuat değişikliklerinin anlaşılmasına olanak tanıyan eğitim programları nisan-mayıs döneminde TSEV'de gerçekleştirilecek.

Hazine Müsteşarlığı ve TSEV işbirliğiyle planlanan, sigorta sektörü profesyonellerinin katılımlarıyla gerçekleşen sigortacılık ve bireysel emeklilik konularındaki eğitimler devam ediyor. Son iki yıldır denetim tarafında devam eden eğitimlere ilave olarak, bu defa düzenleme tarafında mevzuat değişikliklerinin uygulamaya etkisinin anlaşılması ve arzu edilen uyumun oluşmasına olanak tanıyan eğitim programları, nisan-mayıs döneminde TSEV'de gerçekleştirilecek. Sigortacılık Genel Müdürlüğü bünyesindeki "Hayat Dışı Sigortalar Düzenleme ve Uygulama, Hayat ve Sağlık Sigortaları Düzenleme ve Uygulama, Özel Emeklilik Düzenleme ve Uygulama, Mali İzleme ve Gözetim" dairelerinden konusunda uzman eğitmenlerin gerçekleştireceği eğitim programlarında, Tarım, Trafik, Sağlık ve Hayat Grubu Sigortaları gibi branş konularının yanı sıra IBNR, Solvency II, SGS sistemi gibi mali konularda teknik ve hukuksal bakış açısı kazandırılması sağlanacaktır.

Kısa süreli eğitim programları

TSEV'in her ay düzenli olarak sektör ve ilgililerileriyle buluşturduğu pek çok dalda farklılaşan kısa eğitim programları mart ayında da geniş bir yelpazede sunuluyor. 1 ila 3 gün arasında planlanan kısa eğitim programlarında yangın, hayat, nakliyat, tarım sigortaları branşlarındaki eğitimlerin yanında mart ayına özel olarak 'Acentelere Yönelik Temel Sigortacılık' eğitimi de online olarak verilerek İstanbul dışında faaliyet gösteren acentelerin de bu eğitimden yararlanması amaçlanıyor.

TSEV MART AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Destekten Yoksun Kalma Tazminatlarının Hukuki Boyutu	8 Mart	Av. Hande Davarcı
Satış Hedeflerinin Belirlenmesi ve Satış Parametrelerinde Analitik Yaklaşımlar	8-9 Mart	Mehmet Muratoğlu
Operasyonel Verimliliğin Maksimizasyonu ve Fayda İlişkisi	10 Mart	Fergül Guyard & Can Demirağ
Emeklilik Gelir Seçenekleri; Emeklilik Gelir Planı, Yıllık Gelir Sigortaları	13 Mart	Demet Işıksaçan
Nakliyat Emtia ve Sorumluluk Sigortalarında Teminatlar, Muhtelif Sözleşme ve Uygulama Örnekleri	14 Mart	Ali Akşener
Yangın Sigortaları Risk Kabul Kriterleri ve Elektrik Nedenli Yangın Hasarları	15 Mart	Dr. Ceyhun Eren
Acentelere Yönelik Temel Sigortacılık - Online	16-17-18 Mart	Faruk Ömrüuzak
Temel BES ve Muhasebesi	17-18 Mart	Dr. Metin Sarıaslan
İK Uygulamaları Işığında Mülakat Teknikleri	20 Mart	Dr. Yaprak Tecir
Tarım Sigortaları ve Hasar Uygulamaları	21 Mart	Ertuğrul Çelik
Excess of Loss Tretelerinin Fiyatlandırılması ve Muhasebeleştirilmesi	22 Mart	Nihat Tavşanlı
Müşteri Deneyimi ve Değerlemesi	23 Mart	Utku Birdal
İleri MS Excel ile İş Hayatı Uygulamaları	27-28 Mart	Ulaş Çardak
Y Kuşağını Yönetmek ve Takım Olabilmek	29 Mart	Nilgün Yüksel

Nakliyat ve sağlık sigortalarında uzun süreli eğitimler

Sektörün en prestijli eğitim programı olarak kabul edilen Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nda bu yıl ilk kez Nakliyat ve Sağlık Sigortaları branşlarının dersleri modül olarak alınabiliyor. Konusunda uzman eğitmenler tarafından verilen eğitimlerin içerikleri ve ücreti konusunda detaylı bilgi için TSEV'i arayabilir, http://www.tsev.org.tr/sayfa/saglik-sigortalari-ve-nakliyat-sigortalari sayfasını ziyaret edebilir 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
Uzun Süreli Sağlık Sigortaları	Feral Özgüç	9 saat	21-28 Mart
Sağlık Sigortaları Pazarlaması	Ali Aktuğ	12 saat	4-14 Nisan
Sağlık Sigortaları Tekniği ve Dünya Uygulamaları	Yrd. Doç. Dr. Cem Köylüoğlu	12 saat	17-26 Nisan

NAKLİYAT SİGORTALARI BRANŞI	EĞİTMEN	SÜRE	TARİH
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

Aktüerya eğitimleri devam ediyor

Aktüerlik sınavlarına hazırlanan aktüer adaylarını desteklemeye devam eden TSEV, 2017'de üç eğitimi daha sektöre sunuyor. Buna göre 5 Nisan'da Muhasebe & Finansal Raporlama; 6 Nisan'da Finansal Matematik; 18 Nisan'da ise Risk Analizi ve Aktüeryal Modelleme eğitimleri başlıyor. Geçtiğimiz yıl 7 farklı konu başlığında toplam 11 kez açılan TSEV'in Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları geçtiğimiz ay TSEV'de tekrar başlamış; Finans Teorisi ve Uygulamaları (2. Seviye) ile İstatistik ve Olasılık (1. Seviye) dersleri aktüer adaylarına sunulmuştu.

DERSİN ADI	EĞİTİM TARİHİ
FİNANSAL MATEMATİK (1. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	6-17 Nisan (Hafta içi 17.00-20.30 ve Hafta sonu 9.30-15.30) Toplam 20 Saat (Son başvuru tarihi: 4 Nisan)

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 (Son başvuru tarihi: 30 Mart)

DERSİN ADI	EĞİTİM TARİHİ
RİSK ANALİZİ VE AKTÜERYAL MODELLEME (2. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	18 Nisan - 9 Mayıs (Hafta içi 17.00-20.30 & Hafta sonu 9.30-15.30) Toplam 30 Saat (Son başvuru tarihi 14 Nisan)

Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Programı

TSEV tarafından her ay düzenli olarak organize edilen "Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 20 Mart'ta başlıyor. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 17 Mart.

Eğitimlere online başvuru sistemi başlıyor

TSEV'in geçen yıl yenilenen internet sitesinde bu yıl tekrar değişikliklere gidildi. Buna göre TSEV'in sunduğu tüm eğitimler için artık fonksiyonları değiştirilen internet sitesi aracılığıyla başvuru alınacak. Online kayıt sisteminin yanı sıra sigorta ve emeklilik şirketlerinin katılımcılarının eğitim programlarıyla ilgili başarı ve devam raporlarını da görebilecekleri bir sistem oluşturuldu. Bilgiye daha hızlı ve kolay yoldan ulaşım sunan www.tsev.org.tr, yenilenen yüzü ve artan fonksiyonlarıyla şubat ayından itibaren katılımcılarına hizmet sunuyor.



20 TL

CEYLAN ERTEM
Tarzı, giyimi, sahne performansı, cover çalışmalarıyla kısa sürede ilgi odağı olan sanatçı yeni albümüyle liste başı oluyor.

YERLİ
1- Ceylan Ertem - Yine de Amin
2- Tuna Kiremitçi -
Tuna Kiremitçi ve Arkadaşları
3- Ümit Besen - Başka
4- Tarkan - Ahde Vefa
5- Kalben - Kalben
6- Pinhani - Kediköy
7- Niyazi Koyuncu - Liva
8- Harun Kolçak - Çeyrek Asır
9- Ferdi Özbeğen - Başka Başka Bambaşka
10- Nadas - Kaçamak



37 TL

LA LA LAND
Ülkemizde Aralık 2016'da Aşıklar Şehri ismiyle vizyona giren romantik müzikalin müziklerini bu albümde bulabilirsiniz.

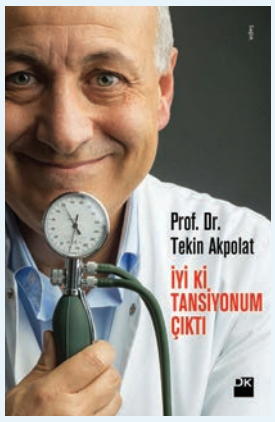
YABANCI
1- La La Land - Various Artists
2- Ariana Grande - Dangerous Woman
3- Metallica - Hardwired:To Self-Destruct
4- Farid Farjad - Farid Farjad 4
5- Il Divo - Amor & Pasion
6- George Michael - Live in London
7- Tove Lo - Queen Of The Clouds
8- Michael Jackson - Number Ones
9- Suicide - Deaf Mute
10- Fifty Shades Darker (Soundtrack)
Various Artists

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

İyi ki Tansiyonum Çıktı

Prof. Dr. Tekin Akpolat

Hipertansiyonunuz olduğunu öğrendiniz! Kendinizi kötü hissediyorsunuz, durumu kabullenmek istemiyorsunuz. Panik yok! Sakın moralinizi bozmayın, çünkü bunu fırsata çevirebilirsiniz. Nasıl mı? Yaşam düzeninizde yavaş yavaş yapacağınız basit değişikliklerle.
İşte bu kitap rehberiniz olacak. Bu kitabı okurken hem öğrenecek hem de eğleneceksiniz. "İyi ki tansiyonum çıktı" demekten kendinizi alamayacaksınız.

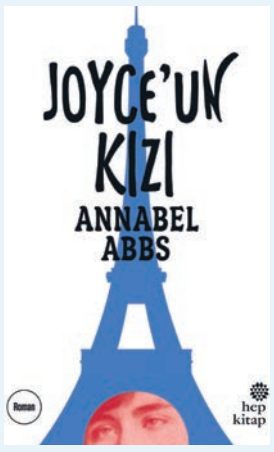


176 sy. 19 TL

Joyce'un Kızı

Annabel Abbs

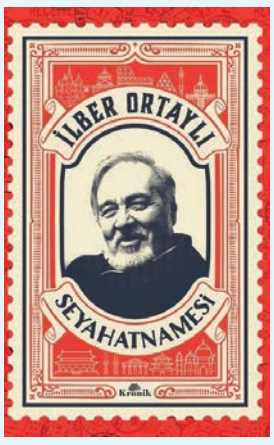
1920'ler… Edebiyat dünyasının en büyük dehalarından James Joyce'un tutkulu kızı Lucia, Paris'te yıldızı parlamakta olan yetenekli bir dansçıdır. Genç Samuel Beckett, babasıyla çalışmaya geldiğinde Lucia ona umutsuzca âşık olur. Genç kadın, Beckett'le evlenmenin kaderinde olduğuna emindir. Ama öngörüleri onu yanıltacak, dâhi babasının gölgesi bir türlü peşini bırakmayacaktır. Joyce'un Kızı, aşk, yaratıcılık ve bir dâhinin gölgesinde yaşamak üzerine yazılmış, Impress Prize ödüllü bir ilk roman.



392 sy. 39 TL

İlber Ortaylı Seyahatnamesi *İlber Ortaylı*

İlber Ortaylı yalnız tarihçiliğimizin büyük bir ismi değil aynı zamanda 50 yıldır gezen bir "seyyah". Çıktığı sayısız yolculuktan en önemli notları aktaran İlber Ortaylı'nın anlatım gücüyle gezeceğimiz coğrafyalar şöyle: Suriye, Ürdün, İsrail, İran, Azerbaycan, Rusya, Kırım, Özbekistan, Tuna, Bosna, Makedonya, Arnavutluk, Sırbistan, Karadağ, Kosova, Macaristan, Romanya, Eski Avusturya, Yunanistan, İtalya, Malta, İspanya, Portekiz, Litvanya, Estonya, İsveç, Hindistan, Japonya ve Singapur.



288 sy. 22 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Eğitim sistemimizdeki sorunlar

PISA 2015 neticeleri gösteriyor ki Türkiye 2003-2015 yılları arasında puanlarını en çok düşüren ülke oldu. Bu yıllar arasında Türkiye'nin performansına bir bakalım:

Sıralama	2003	2006	2009	2012	2015
Fen	33	43	43	43	52
Matematik	35	43	43	44	49
Okuma	35	37	41	41	50
Puanlar					
Fen	434	424	454	463	425
Matematik	423	424	454	448	420
Okuma	441	447	464	475	428
OECD Puan Ort.					
Fen	500	500	501	501	493
Matematik	500	498	496	494	490
Okuma	494	492	493	496	493

Burada çok açık olarak görünen 2015 yılında neticelerin son 12 yılın en kötü performansı olduğudur. Çok sayıda farklı nedenler olabilir, hangi nedenlerle olursa olsun bir geriye gidiş görülmektedir.
Teşhise devam edersek; PISA'da başarı çeşitli puanlara denk gelen 1 ile 6 seviye arasında sıralanıyor. Türk öğrencilerde matematikte en üst düzeyde performans oranı, 2012 ile kıyaslandığında yüzde 5.9'dan yüzde 1.1'e düştü. Temel matematik okur yazarlığı seviyesine erişemeyen öğrenci oranı tam yüzde 51.4 oldu. Diğer bir deyişle Türkiye'de her iki öğrenciden biri temel seviyede bile matematik bilgisine sahip değil. Bu arada başarılı öğrenci oranı da azaldı. Üç alanda sadece yüzde 1.6 yüksek performans gösterebildi. Bu konuda OECD ortalamasının yüzde
15.3 olduğuna bakarsak 2015 te Türkiye'nin ne kadar gerilerde olduğunu daha açık olarak görürüz. Bu arada PISA'ya katılan Türk öğrencilerin yüzde 31.2'si en düşük performans düzeyinin üzerine çıkamadı.

UZMANLAR NE DİYOR

Öncelikle Estonya, Letonya ve Finlandiya gibi PISA'da çok hızla yukarı seviyelerde performans gösteren ülkeler eğitim konusunda neler yapmışlar bir bakalım.
Bu ülkeler önceliği, öğretmen niteliğini yükseltmeye yönelik programlara veriyorlar. Buna her yazımda değiniyorum, Türkiye'de de önceliğimizin öğretmen kalitesinin yükseltilmesi ve mesleğin özendirilmesi olmalıdır. Bu ülkelerde öğretmen yetiştirme programları yoğun pedagojik alan bilgisi dersleri ve uygulamaya yönelik dersleri içeriyor. Öğrencilerin akıl yürütme yoluyla problem çözmelerini sağlayarak matematiksel sezgilerini güçlendirmeye ve karşılaştıkları problemleri görsel olarak ifade edebilmelerine odaklanıyor. Beceri geliştirmeye yönelik bir öğretim uygulaması benimseniyor, araştırma temelli öğretim yöntemleri ön plana çıkarılıyor.

NE YAPMALIYIZ

Öncelikle, herkesin eğitimden aynı derecede faydalanması, hedefi üzerinden hareket etmeliyiz. Hangi sosyal veya ekonomik sınıftan olursa olsun her çocuğun öğrenme ve temel becerileri kazanma hakkı olduğunu unutmamalıyız.Okul öncesi eğitimin yaygınlaştırılmasının da temel becerileri kazandırmada önemli bir faktör olduğunu unutmamalıyız. Eğitim sistemimizin en temel düzeyde okuduğunu anlama, sayısal işlem yapma ve bu becerileri günlük hayatta kullanma yeteneklerinden yoksun bireyler üretmesini önlemeliyiz.
Sadece hizmet öncesinde değil hizmet içindeki öğretmenlerin niteliğini geliştirecek politikalar üretmeliyiz ve mevcutları geliştirmeliyiz. Tüm bunlar için de bütünsel bir bakış açısıyla hazırlanmış ulusal bir eğitim programını bir an önce hayata geçirmeliyiz.
Aşağıdaki tablonun üst kısmına tırmanmalıyız önümüzdeki 10 yılda.
Başarısızlık oranları en düşük olanlar; Macao %3.5,Hong Kong %4.5, Estonya %4.7. PISA ortalaması %13. Türkiye %31.2

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Ekonomistik

ÜNİVERSİTE lisans konum ekonomi olmasına rağmen, mesleğim sigortacılık oldu ve ekonomist sıfatım ile çok da başarılı bir geçmişim olamadı. Para benim için gelip geçici bir araç olarak kalırken, gazetelerde okuduğum ve halkın konuştuğu kadar bir enflasyon bilgim oldu. Ancak şu "Enflasyon Sepeti" konusuna sürekli kafa yormama rağmen, işin içinden hiçbir zaman çıkamadım.

Enflasyon, fiyatlar genel düzeyinin sürekli ve hissedilir bir biçimde artışını ifade eden bir durumdur. Yani nominal millî gelirin, bu gelirle satın alınan mal miktarına (gerçek millî gelire) nazaran artması yani şişmesi demektir. Deflasyon ise bunun tam tersidir.

Enflasyon hesabında tek bir fiyat ya da fiyat grubu değil, fiyatlar genel seviyesi gösterge olarak alınmaktadır ve bu fiyatlardaki artışın bir kereye ya da birkaç defaya mahsus olmadığı, sürekli olduğu vurgulanmaktadır.

Fiyatların genel seviyesi, ekonomide seçilen belli bir mal ve hizmet kümesinin (sepetinin) parasal karşılığıdır. Fiyatlar, mal ve hizmetlerle dolaşımdaki para miktarı arasındaki dengeye göre oluşur. Para miktarındaki artış (emisyon), mal ve hizmet miktarındaki artış ile dengeli olursa fiyatların genel seviyesi değişmez. Ama bunlardan biri diğerinden fazla üretilirse az üretilen kıymetli hale gelir. Okulda öğrendiğim en önemli bilgilerden birisi bu idi.

Fiyat endekslerindeki değişimi elbette ki tüm mallar üzerinden yapmak imkânsızdır. Bu nedenle enflasyon belirli mallar üzerinden hesaplanıyor. Bu malların oluşturduğu kümeye "Enflasyon Sepeti" deniliyor. Ülkemizde enflasyon sepetine dahil olan mallar Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından hesaplanmaktadır. TÜFE'de ağırlığı gıda, içki, sigara, kira, ulaştırma gibi mal ve hizmetler ağırlığa sahipken, ÜFE'de ağırlığı tarım ve imalat sanayii oluşturmaktadır.

Geçtiğimiz günlerde, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), enflasyon sepetiyle ilgili değişikliğe giderek, mevsimsel ürünler için ağırlık sistemi geliştirdi. Ayrıca 2017 TÜFE sepetinden 6 madde çıkarıldı, 3 madde eklendi. Stor perde, derin dondurucu, test kitabı eklendi; düz cam, pamuklu bebek çorabı, paket pamuk, Madlen çikolata, uydu alıcısı ve taze bamya çıkarıldı. Şimdi stor perde ne alaka diyorsunuz ve evet ben de diyorum, ama televizyonda izledim, meğer çok talep varmış stor perdeye? Derin dondurucu ise bende; "Neler oluyor, küresel ısınma Türkiye'den başlayacak sanırım, bu eşya bu sepete girdi ise vardır bir hikmeti?" kaygısı yaratıyor. Test kitabı ise, "Her evde en az bir kişinin üniversite, KPSS veya TEOG'a girmesi zaruri" hissiyatı yaratıyor.

Yani derin dondurucu listede sürekli kalacağına göre, kışın yakıt masrafımız çok olmayacak gibi duruyor, yani bu derin dondurucu her mevsim sürekli satılan bir ürün haline gelecek.

Gıda fiyatlarındaki artış ve azalışların enflasyon oranını daha az etkilemesine yol açacak bu düzenleme, bende dahi sıkıntılara yol açtı ise, varın gerçek ekonomistlerin halini düşünün? Gıdanın ağırlığının azaltılması, resmi enflasyon ile hissedilen enflasyonun arasındaki makasın gitgide açılmasına, alt-orta gelir grubunun alım gücünün zayıflamasına ve parasının ve gelirinin enflasyon karşısında erimesine yol açacak gibi duruyor.

Evet, anlıyoruz, burada asıl yapılmak istenen, gıdanın enflasyondaki payının azaltılıp daha makul bir enflasyon rakamına ulaşmak. Ancak bu tarz değişiklikler sepetin gösterge olma özelliğini kaybetmesine neden olmuyor mu sizce de? Sonuç itibarıyla gıdadan kaynaklanan bir enflasyon var diye, gıdanın payını azaltmak bana biraz tuhaf geliyor.

Yani kıssadan hisse olarak, uzun zamandır sıkıntılı olduğum ekonomi algımın bana mistik gelmesi çok da tuhaf bir reaksiyon değilmiş!



HTC U ULTRA

Tanıdık bir yüz

HTC çift ekranlı oluşuyla dikkat çeken yeni amirali U Ultra'yı tanıttı. Bildirim ekranına Quad HD çözünürlüklü 5,7 inçlik ekran eşlik ediyor. HTC U Ultra'da dört çekirdekli Snapdragon 821 işlemci ve 4 GB RAM bulunuyor. f/1.8 diyaframlı 12 megapiksellik kameranın tercih edildiği telefonun ön tarafında selfie çekimler için 16 megapiksel kamera kullanılıyor.

ELAGO W3 STAND

Geleceğe dönüş

Apple'ın ikonik Macintosh'ları Apple Watch'a stant ilhamı oldu. Aksesuar üreticisi Elago'nun hazırladığı W3 Stand ile mini bir Macintosh'a sahip olabilirsiniz. Tamamen silikondan üretilen stant, saatin çizilmesini engellerken, ikonik görünümü de sağlıyor. Apple Watch'un Nightstand modu ile de Macintosh görünümü tamamlanıyor. Siyah ve beyaz olmak üzere iki farklı renk seçeneği sunan bu özel standın fiyatı ise 14 dolar.





Modern "pusula"

Standart navigasyon cihazlarındansa pusula ruhunu teknolojiyle harmanlayan BeeLine, sade tasarımıyla öne çıkıyor. E-paper ekrana sahip olan cihaz, akıllı telefonunuza Bluetooth aracılığıyla bağlanıyor. Hem iOS hem de Android için geliştirilmiş olan uygulamasıyla gideceğiniz rotayı belirliyor ve gerisini BeeLine'a bırakıyorsunuz.Tek bir okla gidilecek yönü gösteren BeeLine aynı zamanda mesafeyi de ekranda tutuyor. Siz bisikletin gidonunu nereye çevirirseniz çevirin, BeeLine'ın ekranı gitmeniz gereken yöne kilitli şekilde sizi yönlendiriyor.

SENNHEISER AMBEO SMART SURROUND

3D ses kaydı

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.



FUJIFILM X-T20

Üstün performans

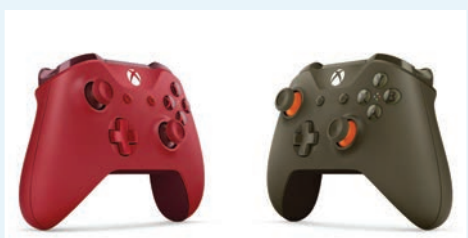
Fujifilm X-T10'un yerini alan X-T20, 24,3 megapiksel APS-C X-Trans CMOS III sensörle geliyor. Saniyede 30 kare 4K video kaydedebilen makine Wi-Fi bağlantısına da destek veriyor. Makinede 8 fps sürekli çekim yapılabileceğini de ekleyelim. Siyah ve gümüş renk seçenekleri mevcut.



XBOX ONE S

Yeni renkler

Oyunseverlerin beğenisine sunulan Xbox oyun kumandaları mat kırmızı ve yeşil renklerinde. Yeşil renkli modelde ayrıca turuncu detaylara da yer veriliyor. Çift ton gövdeyle karşımıza çıkan kumandalar Amerika'da yaklaşık 65 dolardan satışta.



SKODA KODIAQ SCOUT

Biraz daha aksiyon



Skoda, Scout'ta arazi performansının ve görüntünün pekiştirilmesi adına gövde renginden farklı olarak sunduğu, gümüş renkte tasarladığı yeni ön ve arka tamponlarla karşımıza çıktı. Gövdede yapılan bu değişimleri Scout'a özel olarak tasarlanan 19 inçlik jantlar tamamlıyor. Skoda ayrıca Scout'un yüksekliğini de yaklaşık 194 milimetre artırarak zorlu koşullarda yaşanabilecek hasarların önüne geçip eğlencenin sınırlarını genişletiyor.



LENOVO AKILLI ASİSTAN

Göreve hazır

Amazon'un uzun bir süredir varlığını hissettirdiği akıllı asistan pazarına Lenovo da dahil oluyor. Sırtını alanda tecrübeli olan Amazon'a dayayan Lenovo, iki farklı model duyurdu. Lenovo Akıllı Ev Aletleri ve diğer üçüncü parti akıllı cihazlarla da uyumlu olan cihazın siyah modeli Harman Kardon imzasıyla geliyor. Lenovo Akıllı Asistan 360 derece ve 5 metreye kadar ses algılayabilen mikrofonlara sahip. Akıllı asistana verdiğiniz komutlarla internette bir şeyler aratabilir, müzik çalabilir, liste ve takvimlerinizi oluşturabilirsiniz.





EYEQUE

Mobil göz doktoru

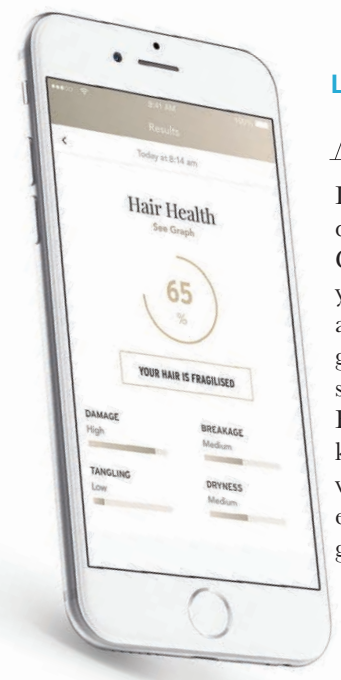
EyeQue dışarıdan bakıldığında akıllı telefonlara bağlanabilen bir mikroskobu andırsa da aslında bir göz sağlığı cihazı. Uyumlu cihazlara bağlanmasının ardından kullanıcının astigmat, uzak veya yakın görüşünü hesaplayabiliyor.
Bunun için myEyeQue uygulamasını indirmeniz ve otuz dakikanızı ayırmanız yeterli oluyor. Yapılan dört ile altı testin ardından size tıpkı bir doktor gibi göz numaranızı söylüyor.



VOBOT CLOCK

Tatlı rüyalar

Amazon Alexa uyumlu ilk akıllı saat olan Vobot Clock, uyku düzenine ve kaliteye önem vererek daha zinde, dakik bir hayatın kapılarını aralıyor. Daha hızlı uykuya dalmak için alıştırmalar yapabileceğiniz saat aynı zamanda daha uzun süre uyanık kalmanız gerekirse yardımcı oluyor.



L'OREAL KÉRASTASE HAIR COACH

Akıllı tarak

L'Oreal doğru bilinen yanlışları düzelten dünyanın ilk akıllı tarağı Kérastase Hair Coach'u tanıttı. Bu akıllı tarak temel olarak yanlış tarak kullanımlarına çözüm sunmayı amaçlıyor. Withings ortaklığında gerçekleştiren tasarım kullanıcıların saç tarama alışkanlıklarını gözlemliyor. Böylece olması gerekenden daha fazla kuvvet uygulayarak saça zarar verip verilmediği görüntülenebiliyor. Elde edilen veriler akıllı telefonlar için geliştirilen uygulamaya yansıtılıyor.





EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com

Toplum olmak!

"İş ve eş gereği ABD Houston Teksas'ta yaşıyorum. Geçen hafta başımdan geçen ilginç ve gerçekten çok etkilendiğim olay, evime yakın bir postanede gerçekleşti.
Yeni yıl hediyesi olarak internet aracılığıyla satın aldığım kol saati paketten camı çatlamış çıkınca, vakit kaybetmeden derhal iade formunu doldurup soluğu postanede aldım. Postaneye girdiğimde 20-25 kişi kuyrukta hizmet bekliyordu.
Burada Noel de yaklaştığı için marketten bir ekmek bile alınsa mecburen onlarca insan arkasında sıraya dizilip normalden çok daha uzun süre beklemek zorunda kalınıyor.
Hizmet eden sayısı sadece 2 kişi olunca, hele bir de hizmet edenler işinden, canından bezmiş bir suratla ve isteksizliğin yansıdığı süratle iş görünce bekleme süresi sabırları zorlayacak düzeye tırmanıyor.
Girdiğim kuyrukta arkama döndüğümde bir 30-35 kişinin daha geldiğini gördüm. "Neyse, en azından ortalardayım" diye sevinme payı çıkardım.
Tam 40 dakika sonra sıra bana geldi. Paketi görevliye uzattım, "Adresler üzerinde yazılı" dedim. "Paketi neden bantla kapatmadınız?" diye sordu. Girişteki "Paket içeriğini görmek isteyebiliriz. Lütfen paketlerinizi açık bulundurunuz" uyarısını gösterdim. Sesini yükselterek sinirle "Kapıda ne yazdığını iyi biliyorum. Derhal paketinizi bantlayın" dedi.
Sıradaki herkes artık bizi dinliyordu. Yanı başındaki bantı göstererek, "Rica etsem verebilir misiniz?" dedim. Yanıt yine aynı yüksek sesle geldi: "Hayır, o bant bana ait, müşteri kendi bantını kullanacak!" "Yanımda bant yok, sizin bant için para ödesem..." dediğim an görevli hanım sesini daha da yükseltti.
3 adım ötede, bir ayakkabı kutusu büyüklüğündeki, sadece paketleme servisleri için yapılmış 20 dolarlık bantı işaret ederek satın almamı istedi. "15 santimetrelik kutu için bana o bantı aldırmanız size mantıklı geliyor mu?" diye sordum. "Bantı al ve derhal sıranın sonuna geç!" diye bağırırken sinirden kıpkırmızı kesilmişti. Aynı hışımla kuyruktaki bir sonraki kişiyi ("Sıradaki" anlamına gelen) "Next!" diye çağırdı.
İşte o an dondum kaldım... Çünkü sırada hiç kimse ilerlemedi. Sıranın başındaki beyefendi, "Şu kutuyu derhal bantlayın ve hanımefendinin işini bitirin önce" dedi.
Görevli öfkeyle bağırıyordu: "Anyone else... Next!" 30 kişi yerinden kıpırdamıyordu. İkinci görevliye de gitmiyorlardı. Hizmet durmuştu.
Sıradan bir yaşlı bayan, "76 yaşındayım ve dizlerim ağrıyor, ama o bayanın paketini bantlayıp görevinizi yerine getirmediğiniz sürece buradan bir adım atmıyorum" dedi.
Görevli elimden paketi sinirle çekip kutuyu benim söylediğim postane bantıyla yapıştırdıktan sonra ödememi alana kadar karmakarışık duygularla kalakalmıştım. Neredeyse ağlamak üzereydim. Sıraya dönüp "Thank you all" (Hepinize teşekkürler) diyebildim sadece... Gülümseyerek el salladılar.
Dışarı çıkıp arabama oturunca kontağı çalıştırmadan bir süre park yerinde düşündüm.
Herkesin işi gücü var. Nasıl oldu da tek bir kişi "Acelem var" diyerek sıranın önüne atlamadı? Nasıl oldu da onca kişi bir kişiye yapılan haksızlık için tepki gösterdi? O sırada benden hemen sonraki yaşlı beyefendi işini tamamlamış, dışarı çıkmıştı.
Arabama yaklaştı, pencereyi açtım. Gülümseyerek kafamdan geçen soruları yanıtladı:
"Size yapılan bu yanlış için üzgünüm. Doğada hayvanlar, ağaçlar ve hatta mikroplar birbirleriyle bağ içerisinde hareket ederken biz insanlar birbirimizden çok koptuk. Yanlış, anında tespit edilerek sineye çekilmeden, derhal toplu olarak tepki gösterilmez ise 'normalleştirilir'. O hizmet eden bayan bir dahaki sefere yanlış yaparken iki kez düşünecek. Biz görevimizi yaptık..."
Kendimize veya bir başkasına yapılan haksız bir davranış karşısında korktuğumuz veya başka nedenlerle tepkimizi göstermediğimiz sürece yaşamımızda bizi çok daha kötü günlerin beklediğine kesinlikle inanabiliriz..."
Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi'nden mikrobiyoloji doktorası almış, başarılı bir bilim insanı olan ve şu anda NASA'da çalışan Dr. Neva Çiftçioğlu Banes'in başından geçen olayı, internette dolaştığı şekliyle aynen ve yorum yapmadan aktardım.
Ben de onun gibi, AĞLAMAK ÜZEREYİM!..



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Geleneksel satıştan daha ilerisi: Çapraz satış!..

SİGORTA pazarında verdiğim eğitimlerde gözlemlediğim en sevindirici gelişmelerden birisi, artık satış yaklaşımlarının klasik anlayışın çok ötesinde uygulamaya geçirilme isteğinin yaygınlaşmaya başlamasıdır. O halde bilinenlerin aksine gerçekleştirilmesi ısrarla vurgulanan ve özellikle istenen bu satış yaklaşımlarından birisi olan çapraz satış uygulamaları için gerekli olan araçlar neydi? Beklenen fayda ve verimliliğin sigorta şirketlerine yansıması ne olacaktı?

Sigorta şirketleri tarafından ana iş modellerinden birisi haline getirilmeye çalışılan çapraz satış faaliyetlerinin temelinde;
• Mevcut müşteriye ek bir sigorta ürünü satma
• Aynı müşteriye birden fazla ürün satma
• Satışları ürün çeşitliliğinde artırmanın yanı sıra verimlilik kriterleri esasında da artırma
gibi amaçlar bulunmaktadır. Bu amaçlara uygun olarak yapılacak bir **çapraz satışta**; satılan iki ürün arasında benzerlik değil, ilişki bulunması gerektiğini sürekli göz önünde bulundurmamız şarttır. Satış gelirlerinde dikey büyümeyi sağlamanın ve pazarı daha geniş bir boyutta kapsamanın yöntemlerinden birisi de çapraz satışa önem vermekten geçmektedir.

Sigorta şirketlerine bağlı dağıtım kanalları tarafından yapılacak çapraz satışın hem dağıtım kanalına, hem de sigorta şirketine faydası ne olacaktır? Bunları da aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz.
• Müşteri satın aldığı kanaldan, sigorta alma sıklığını artırır
• Şirkete olan bağlılığını artırır, yoğun rekabet ortamında şirket sahipliliği güçlenir
• Sigorta poliçesi sayısını artırır
• Satış gelirleri artar
• Kârlılığı artırır
• Yeni müşteri bulma maliyetleri yerine, mevcut müşteri için yeni satış fırsatları sunar.

Öneminde, tartışılmayacak kadar artısı olan bu konunun çoğu sigorta şirketi tarafından geliştirilmeye çalışıldığını ve acente yoğunluklu çalışılan ortamlar için teknolojik yatırımlarla, CRM (Customer Relations Management-Müşteri ilişkileri yönetimi) ile bu tür satış kanallarını entegre ederek yeni satış çözümleri üzerinde yoğun bir çalışmaya odaklandıklarını gözlemlemekteyim.
Satış artırıcı faaliyetler sırasında geleneksel uygulamaların yanında, çapraz satış amacıyla aşağıda sıraladığım konular üzerinde de değerlendirmelerde bulunmak önemlidir. Bunlar;
• Satış süreçlerinden daha çok, müşteri bağlılığını ve müşteri tatminini artırmaya, müşteri sahipliliğine ve geliştirmeye yönelik olarak uygulanan ve özelinde mevcut müşterileri elde tutmayı, onlarla ilişkileri geliştirmeyi sürdürmeyi ve daha fazla poliçe satmayı amaçlayan ilişkisel pazarlamaya ağırlık verilmelidir
• Kişisel gelişimine ağırlık veren, kurumsal imajı müşteri üzerinde hissettiren donanımlı insan gücü yetiştirmeye yönelinmeli
• Sigortalıların kendi ihtiyaçlarına, davranış ve tutumlarına dayanarak, şirketin ürünlerini rakiplerle karşılaştırarak varacağı sonuç üzerinde marka ve ürün değerini hissettirmeli
• Hızla yenilenen ve gelişen teknolojik uygulama fırsatları açığa çıkarılmalı ve çapraz satış için uygulamaya alınmalı

Çapraz satışın beklentiler doğrultusunda, verimli bir şekilde yapılması için müşterilerin doğru tanımlanması ve ihtiyaçlarının belirginleştirilmesi gereklidir. Bu amaca uygun olarak düzenlenecek müşteri bölümlendirmesi için aşağıdaki hedefler gözden kaçırılmamalıdır.
• En büyük müşteri grupları kimlerdir?
• Kârlılık potansiyeli yüksek müşteri grupları kimlerdir?
• Kârlılık potansiyeli düşük ve vazgeçilmesi düşünülen müşteri grupları kimlerdir?
• Müşteri ihtiyaçları ve motivasyonu yüksek satın almaya hazır müşteri grupları kimlerdir?
Bu hedefler, şirketlerin faaliyet ve amaçlarına uygun olarak ayrıca belirlenebilir.

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



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

SALEP

Salep içip içinizin ısındığını hissederken, nadir ve korunması gereken orkidelerin yok edilişine yardımcı olduğunuzu hiç düşündünüz mü? Evet, kış günlerinde göğsü yumuşatan ve Maraş dondurmasının "olmazsa olmazı" denilen salep, orkidelerden geliyor.

Sözü uzatmadan, sizi fazla merakta bırakmadan konuya girelim. Salep bitkisi bir orkidedir. Orkide denince, çiçekçilerde görülen, tropikal ülkelerde yetişen, son derece güzel, gösterişli, uzun ömürlü, pahalı çiçekler akla gelir. Bahsettiğim bunlar değil. Benzer çiçek yapısına sahip, fakat daha küçük boyutlarda ve genellikle toprakta yaşayan orkideler. Toprak altında genellikle yumru taşıyan bu orkidelere "orta kuşak orkideleri" denir. Bu orkidelerin 2 yumrusu bulunur. Kışı bir önceki sene meydana gelen yumrunun aracılığı ile geçiren bitki, bahara doğru bir yumru daha verir. Bu yumru gelişirken, yukarı doğru yeni yılın gövdesi de meydana gelir. Bitkinin gelişmesi ilerledikçe yeni yumru da gelişir; eski yumru yeni yumrunun yanında ona yapışık ve içi boşalmış halde kalır. Sap gelişir, çiçekler açar, bitki tohuma geçer, tohumlar toprağa düşer. Tohumlar, ancak çevrede bulunan bazı mikrofunguslarla müşterek hayat yaparak yaşayabilirler. Çünkü, besi dokusu taşımazlar. Bu beraberlik 2-5 sene kadar sürer. Ancak bu süreden sonra, yeni orkide meydana gelmeye başlar. Kısacası orta kuşak orkideleri üremesi zor bitkilerdir. Türkiye, 160 civarında tür ile, orta kuşak orkideleri bakımından Avrupa ve Ortadoğu'nun en zengin ülkelerinden biridir. Ülkemizin hemen her bölgesinde yabani orkide bulmak mümkün. Yazımı süsleyen bir kaç resim bile onların güzelliklerini size göstermeye yeter. Trakya, Marmara ve Karadeniz Bölgelerinin bazı kısımları hariç, ülkemizin hemen her bölgesinde salep elde edilmektedir. Yüz kadar ve pek çok nadir ve az bulunan orkidenin salep elde edilmek amacı ile yumruları kazılmaktadır.

SALEP NEDİR?

Genellikle bitkiler çiçek açtığında, salep kazıcıları yeni yumruları çıkarır, alır, tohumları meydana getirecek olan çiçekli orkideyi bir kenara atarlar. Artık bitki tohuma geçemeyecek ve ondan yeni orkideler meydana gelemeyecektir! Yumrular, temizlenir, suda kaynatılıp, güneşte kurutulur. Kuru yumrular son derece sert tanecikler halindedir. Kullanılacağı zaman değirmenlerde ince toz haline getirilir, "toz salep" olur.

SALEPSİZ SALEP YAPILABİLİR Mİ?

Evet, ülkemizde uzun yıllardır, "guar gum, çözünen nişasta, karboksimetil selüloz" ve benzeri maddeler, ya tek başına veya salep ile karıştırılarak salep içeceği ve dondurma hazırlanmasında kullanılmaktadır. Yurt dışında ve içinde üretilen lezzetli pek çok dondurmada salep hiç kullanılmamaktadır. Pastanelerde içtiğiniz saleplerin hazırlanmasında, daha çok nişasta veya suni salep denen guar gum kullanılmaktadır! Hazır saleplerin ise kutularına bakınız lütfen. Hep bu maddeler var. Salep yerine içtiğiniz bu maddeler şişme özelliğine sahip tabii maddeler. Hiç biri zararlı değil. Aynı etkiyi yapıyorlar. Çekinilecek bir husus yok! Ama bazı yerlerde hâlâ salep kullanılıyor.

ORKİDELER YOK EDİLİYOR

Orkideler Avrupa'da koruma altına alınmış bitkiler grubundandır. Bu ülkelerde, değil yumrularının sökülmesi, çiçeklerinin koparılması bile cezayı gerektiren suçlar arasındadır. Türkiye'de ise salep elde edilmek üzere her yıl 120 milyon civarında orkidenin yumrusu toplanmakta ve dolayısıyla orkideler yok edilmektedir. Lütfen, salep kullanılarak üretilmiş olan salepleri içmeyin, dondurmaları yemeyin ve bu katliama ortak olmayın! Yapısında salep olmayanları tercih edin lütfen!
Sağlık ve mutluluk dileklerimle.





Hasar görmüş saç narinleşerek kırılmaya daha eğilimli bir hale gelir. Saç kırılması sağlıksız ve cansız görünümlü saçlara neden olur. Yapacağımız basit değişikliklerle saçımıza vereceğimiz hasarı azaltabiliriz.

Doğru Saç Bakımıyla

SAĞLIKLI SAÇLAR

Daha sağlıklı saçlar için dermatologlar aşağıdaki önerilerde bulunmaktadır:

1 Şampuanı saç derinize hafifçe masaj yaparak uygulayın ve saçınızı duruladıkça şampuanın saçınızın uzunluğu boyunca akmasını sağlayın.

2 Saçlarınızı temizlemek için 2'si bir arada şampuan kullanmıyorsanız, her şampuanlama işleminden sonra saç kremi kullanın.

3 Saçınızı havluyla ovalayarak kurutmak yerine havluyu saçınıza sararak suyu emmesini sağlayabilirsiniz. Saç kurutma makinesi saçınıza zarar verebileceği için saçın kendi halinde kuruması en iyi yöntemdir. Kurutma makinesi kullanacaksanız belli bir mesafeden ve en düşük ısı ayarında kullanın.

4 Düz saça sahipseniz saçlarınızı biraz kuruttuktan sonra geniş dişli tarak ile nazikçe tarayın. Kıvırcık saçlıysanız, yine geniş dişli tarakla saçlarınızı nemliyken tarayın.

5 Saçınızı şekillendirmek için kimyasal ürünleri kullanmamaya çalışın. Ayrıca maşa, fön makinesi, düzleştirici gibi aletleri daha seyrek kullanmayı hedefleyin.

6 Saçlarınızı sıkıca ve geriye çekerek bağlamak yerine gevşek bir şekilde toplayın.

7 Sağlıklı saçlara sahip olmak için balık ve fındık gibi besleyici gıdalar tüketin. Bu tür besinlerdeki protein ve Omega-3 yağları saç derisini besler. Ayrıca fasulye, havuç ve yapraklı sebzelerin de saç sağlığına olumlu etkileri vardır.

8 Hızlı kilo kaybına neden olan diyetlerden uzak durun, çünkü vücudunuzu önemli besin maddelerinden eksik bırakmanız kırılgan saçlara veya saç dökülmesine neden olabilir.

9 Saçınızın parlaklığını ılık suyla koruyabilirsiniz. Sıcak su ile duş almak, saçın doğal koruyucu yağlarını uzaklaştırır ve saçınızın parlaklığı kaybolabilir. Bunun yerine, saçlarınızı yıkamak için ılık su kullanın.

10 Saçınızı renklendirmek için kimyasal boya maddeleri ve renk açıcılar kullanıyorsanız ya da saçınıza perma yaptırıyorsanız saçınızın koruyucu dış tabakasına zarar verebilirsiniz. Bu bakımdan saç kremi kullanmaya daha çok özen göstermelisiniz.

11 Saçlarınızdaki kepekleri yağlarla tedavi etmeyin. Kepekli saç derisinde meydana gelen beyaz pullanmalar her zaman kuru cilt anlamına gelmez. Saç derisine yağ uygulamanız kepek sorununu artırabilir. Dermatoloğunuza ve eczacınıza danışarak eczaneden alacağınız şampuan en iyi tedavi yöntemi olacaktır.

12 Güneş, cildinize olduğu kadar saçlarınıza da zarar verir. Güneşe maruz kalmak, özellikle boyalı saçları kurutabilir. Bu bakımdan SPF korumalı hafif bir saç spreyi kullanabilirsiniz veya güneşin zararlı etkilerinin yoğun olduğu saatlerde şapka takabilirsiniz.

Kalp krizi riskini artıran 5 kadın hastalığı

Ülkemizin kadınlarda kalp krizi nedeniyle ölüm oranı açısından Avrupa birincisi olduğunun altını çizen Kardiyoloji uzmanı Dr. Nalan Karadağ, kadınlarda kalp krizi riskini artıran 5 hastalığı sizin için yazdı.

Hamilelik diyabeti: Hamilelik diyabeti sadece gebelik sırasında oluşan ve doğum sonrası normale dönen kan şekeri yüksekliği olarak değerlendiriliyor ve uzun vadede tip 2 diyabet riskini yükseltebiliyor.

Polikistik over sendromu: Polikistik over sendromu olan kadınlarda, kalp damar hastalığı riskini artıran çoklu risk faktörleri bulunuyor.

Hamilelik hipertansiyonu (preklampsi ve eklampsi): Hamilelik sırasında gelişen hipertansiyon uzun dönemde kadınlarda kalp hastalığını 6 kat, diyabet riskini ise 3 kat artırıyor.

Menopoz: Elbette menopoz bir hastalık değil, doğal bir dönem. Ancak menopozun olumsuz etkilerinden korunmak için yapılan tedaviler kalp hastalıkları riskini artırabiliyor. Hormon replasman tedavileri, kadınlarda hem kanın pıhtılaşma eğilimini hem de kalp damar hastalıkları riskini artırabiliyor.

Meme kanseri: Meme kanserinde uygulanan kemoterapi ve radyoterapi doğrudan veya dolaylı yoldan kalp hastalığı riskini artırıyor. Uygulanan tedaviden birkaç yıl sonra başlamayan risk, 20 yıla kadar görülebiliyor. Bu nedenle meme kanseri tedavisi gören kadınların, hangi yaşta olursa olsun kalp ve damar hastalıkları yönünden düzenli kontrollerini yaptırması gerekiyor.

Otoimmün hastalıklar: Bağışıklık sisteminin kendi dokularına saldırması sonucu gelişen bir hastalık grubu olan otoimmün hastalıklar, elbette ki sadece kadınlarda görülmüyor. Ancak araştırmalar; otoimmün hastalıkların birçoğunun daha çok kadınlarda görüldüğünü gösteriyor. Özellikle romatoid atrit ve sistemik lupus eritematozus (SLE) gibi romatizmal hastalıklar, kadınlarda özellikle genç yaş grubunda kalp damar hastalığı riskini artırıyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Kira gelirlerinin beyanı

GERÇEK kişilerin taşınmazlarını kiraya vermelerinden dolayı elde ettikleri kira gelirlerinin (gayrimenkul sermaye iratları) belli durumlarda yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyan edilmesi gerekmektedir.

İşyeri kiraları genel olarak tevkifat suretiyle vergilendirilmektedir. Bu şekilde tevkifat suretiyle vergilendirilmiş kira gelirleri toplamının 2016 için 30.000 TL'yi aşması halinde bu kira gelirleri ayrıca yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyan edilecek, beyanname üzerinde hesaplanan gelir vergisinden tevkifat suretiyle ödenmiş vergi mahsup edilecektir. Bununla birlikte; bu haddin aşılıp aşılmadığının tespitinde beyana tabi gelir unsurları topluca dikkate alınacaktır. (Gerçek usulde vergilendirilmeyen zirai kazançlar, beyana tabi olmayan ücretler, kazanç ve iratların istisna kısımları, hayat sigortası ve bireysel emeklilik kapsamında elde edilen tevkifata tabi tutulmuş olan iratlar bu haddin hesabına dahil edilmez)

Konut kiralarında, belli şartların varlığı halinde 2016 yılı için 3.800 TL istisna söz konusudur. Bu istisna haddinin üstünde kira geliri elde edilmişse kira geliri yıllık beyanname ile beyan edilecektir. Ancak; ticari, zirai veya mesleki kazancını yıllık beyanname ile beyan edenler bu istisnadan yararlanamamaktadır. Ayrıca, bu haddin üstünde gelir elde ettiği halde bunu beyan etmeyenler ile eksik beyan edenler de istisnadan faydalanamayacaktır. İstisnadan yararlanma şartı olarak 2013 yılında yeni bir hüküm daha ihdas edilmiştir. Buna göre; istisna haddinin 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 2016 için 110.000 TL'yi aşanlar da bu istisnadan faydalanamayacaktır. Bu tür gelirlerin beyanı gerekip gerekmediğine bakılmaksızın toplamada dikkat alınacaktır. (Örneğin; mevduat faizleri, tek işverenden alınmış tevkifata tabi tutulmuş ücretler de dahil edilecektir)

İstisnadan yararlanmayan konut kira gelirleri ile istisna haddini aşan kira gelirleri yıllık beyanname ile beyan edilecektir.

Son olarak şu hususu da belirtmekte fayda bulunmaktadır. Yıllık olarak elde edilen ve 2016 için toplamı 1.580 TL'yi aşmayan tevkifata ve istisna uygulamasına konu olmayan menkul ve gayrimenkul sermaye iratlarının yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyan edilmesi söz konusu değildir.

Türkiye'de yerleşmiş olmayanlar Gelir Vergisi Kanunu uygulamasında dar mükellef gerçek kişi kabul edilmektedir. Bu kişilerin Türkiye'de elde ettikleri ve tevkif suretiyle vergilendirilmiş kira gelirleri tutarı ne olursa olsun beyana tabi değildir.

Kira gelirleri, ertesi yıl 1 Mart – 25 Mart tarihleri arasında beyan edilmektedir. (Ölüm, ülkeyi terk gibi özel haller hariç) Son gün, resmi tatile rastlarsa süre, tatili takip eden ilk iş gününün tatil saatine kadar uzamaktadır.

Gelir İdaresi Başkanlığı, mükelleflere kolaylık sağlamak açısından resmi internet sitesi üzerinden de Hazır Beyan Sistemi ile bu beyanların yapılmasına imkan sağlamaktadır. Mükellefler, burada kendilerine ait olarak önceden girilmiş bilgilerden de faydalanmakta ve hatta kira tutarlarının kontrolünü sağlayabilmektedir. Tabiatıyla, nihai tutar mükellefçe yazılacak olup, onun sorumluluğundadır.

Götürü gider uygulaması yerine Gelir Vergisi Kanunu'nun 74. Maddesi'nde sayılan gerçek giderlerin yıllık beyanname ile beyan edilen kira gelirlerinden indirimi mümkündür. (Götürü gider tercih edilmişse 2 sene değiştirilemiyor) 7 Eylül 2016 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 6745 Sayılı Kanunla kiraya veren tarafından yapılan ve gayrimenkulün iktisadi değerini artırıcı niteliği olan ısı yalıtımı ve enerji tasarrufu sağlamaya yönelik harcamaların amortisman yoluyla değil tamamının doğrudan gider olarak indirimine imkan sağlanmıştır. (Değişiklik aynı tarihte yürürlüğe girdi.)



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Yangın hasarının mizahı olur mu?

BU köşede uzun yıllardır hasar tekniği ile ilgili sigortacılığın her branşına ilişkin yazılar yazdım. Hasar yönetiminden müşteri memnuniyetine, hasarların kontrolünden gerçek hasarın belirlenmesine kadar çeşitli görüşler dile getirdim. Hatta gülümseten hasarlardan duygulandıran trajik hasarları da sizinle paylaştım.

Geçen gün bir dava dosyasını incelerken Aziz Nesin'in unutulmaz mizahi anlayışını anımsatan olaylar dizisi ile karşılaştım. Yangın rizikosu demişken sigortacılığın doğmasına ve gelişmesine etki eden önemli risklerden birinin yangın olduğunu belirtmekte yarar var.

Yangın sigortası özel veya ticari amaçla kullanılan her türden bina ve muhteviyatı, kendiliğinden meydana gelen yangın, yıldırım, infilak ile bunlardan kaynaklanan buhar, hararet, duman gibi tehlikelerin neden olduğu fiziki hasarlara karşı teminat altına alan bir mal sigortası türüdür. Yangın rizikosunun gerçekleşmesi ile yangını kontrol altına almak, soğutmak sonra da söndürmek amacıyla, su veya başka bir kimyevi madde ile yapılan müdahalelerin sonucunda ortaya çıkan fiziki hasarların da, bu sigortanın kapsamında olduğunu ifade etmem gerekir.

Sigortacılar, özellikle de hasarcılar çok iyi bilir ki, yanma olayı, istenmeyen ve ekonomik olmayan, irade dışında meydana gelen, cisimlerin özelliklerini ve şekillerini değiştiren kimyasal bir olaydır. Yanma olayının meydana gelebilmesi için 3 unsura gereksinim vardır. Yanmadan söz edilebilmesi için gerekli miktarda Isı +oksijen +yanıcı maddenin bir arada olma zorunluluğu vardır.

Bu üçgeni oluşturan unsurlardan birinin olmaması durumunda yanma meydana gelmez. Yanma olayı olmadan yangından bahsedilmez. Bilindiği gibi ateşin insan denetiminde olması durumunda sayısız yararları vardır. Isınma, ısıtma, vb. durumlardaki ateşe dost ateş denir, oysa ateşin kontrolden çıkarak zarar vermesi (düşman ateş), yangın sigortacılığının ana konusunu oluştur.

Gelelim yangın hasarının mizahına; sigortacı daha doğrusu hasarcı olarak uzun yıllar boyunca binlerce yangın hasar dosyası inceledim ve sonuçlandırdım. Özellikle endüstriyel hasarlarda yangının kontrol altına alınması ve söndürülmesi özel bir uzmanlık alanıdır. Örneğin itfaiye başka yerlere sirayet etmesin diye yangının başlangıcında aşırı su ya da kimyasal kullanır ise 100 liralık bir hasar 1.000 lira ile sonuçlanabilir.

Benim incelediğim son dosyada ise büyük bir alanda kurulu halı fabrikasında yangın başlıyor. Fabrika yetkilileri 110 İhbar Hattı'na ihbarı verirken kendi yangın ekipleri küçük çaplı olaya müdahale eder. Olay biraz daha büyümeye yüz tuttuğunda Büyükşehir Belediyesi ekipleri kavuşur ve birlikte müdahale ederler. Yangının niteliğini hesaplayamayan ekipler olayı kontrol edemeyince tüm çevre ilçelerden gruplar söndürmeye katılır. Yangın olayına onlarca grup müdahale etse de söndürmede başarı sağlanamaz ve çevre illerden ekipler gelir. Bunun yanında valilik yangın sanayi bölgesine sıçramasın diye YANGIN UÇAĞI tahsis eder.

Yangın uçağı fabrika noktasına geldiğinde suyunu bina yerine bahçeye boşaltır. Bahçede çalışan itfaiyeciler sular altında kalır. Uçak ikinci kez pike yaptığında suyun tamamını yangının üzerine değil yandaki tekstil fabrikasının deposuna boşaltır. Depo harap olur. Uçak tanklarını doldurup gelene kadar yakın bir kentten havalanan yangın helikopterleri binaya gelir ancak tanklardaki suyu yangının sıklet merkezine değil işletmenin yangın sirayet etmeyen kimyasal depolarının üzerine boşaltır. Tanklar devrilir ve ortaya çıkan gazlar ısı ile birleşince yüzlerce itfaiyeci kaçışmaya başlar... O anda uçak yeniden gelir ve deposundaki suyu yangın noktasına atmayı yine tutturamaz... Uçak tüm suyunu o sırada olayı duyup koşarak gelen valilik heyetinin üzerine boşaltır. Yangın da 7 saat sonra kendiliğinden söner.

10 MART

DEPRESYONDA DEĞİL, KONSERDEYİZ!

Depresyondayım şarkısıyla dikkatleri üzerine toplayan ve yükselişine hız kesmeden devam eden Türk pop müziğinin kendine özgü yorumu ile en önemli kadın yorumcu ve söz yazarlarından Göksel, 10 Mart'ta Mall of İstanbul MOİ Sahnesi'nde...





11 MART

YILMAZ ERDOĞAN'LA MÜNAŞAKA

Yılmaz Erdoğan 12 yıllık bir aranın ardından tek kişilik oyunu ''Münaşaka'' ile 11 Mart'ta Mall of İstanbul Sahne'de sizlerle buluşuyor.



12 MART

NEREYE GİDİYOR LAN BU GEMİ?

Ferhan Şensoy'un yazıp yönettiği yeni oyunu Nereye Gidiyor Lan Bu Gemi, İstanbul Beyoğlu Ses 1885 - Ortaoyuncular Tiyatrosu'nda.



14 MART

CHEESECAKE DEVRİMİ

İstanbul Maslak Chef's Table Mutfak Akademisi, alternatif malzemelerle nasıl cheesecake hazırlandığını görmek için isteyenleri bu etkinliğe davet ediyor.



16 MART

KAAN'DAN SOLO KONSER

Türkiye rock müzik tarihine damga vuran Duman grubunun solisti Kaan Tangöze, 16 Mart'ta, akustik solo performansıyla İstanbul Beyoğlu Babylon'da...



17 MART

KOŞAN ADAM KATS SAHNE'DE

Pop müziğin sevilen isimlerinden Mirkelam yeni şarkılarının yanı sıra unutulmayan hitleriyle 17 Mart'ta İstanbul KATS Sahne'de dinleyicilerle buluşacak.



18 MART

SERTAB'DAN YENİ PROJE KONSERİ

Güçlü sesi ve harika performansıyla Sertab Erener, "Sertab'ın Oda Müziği" projesi ile İstanbul'daki TİM Show Center'da!



20 MART

FİLLER MAĞRUR YARATIKLARDIR

Hakan Tabakan tarafından yazılan, Volkan M. Sarıöz tarafından sahnelenecek olan "Mağrur Fil Ölüleri" İstanbul Semaver Kumpanya Çevre Tiyatrosu'nda.



22 MART

DELİ KADIN AYŞEN GRUDA

55. sanat yılını dolduran Ayşen Gruda, "Deli Kadın" oyunuyla yıllara meydan okumaya devam ediyor. Oyun İstanbul Profilo Kültür Merkezi Büyük Salon'da.



23 MART

3 TUHAF KADININ HİKÂYESİ

İbrahim Çiçek'in yönettiği, Ece Dizdar, Başak Daşman, Merve Dizdar'ın oynadığı oyun İstanbul Kadıköy'deki Craft Kadıköy Sahnesi'nde.



24 MART

GÜLLERİN İÇİNDEN 40 YILDIR FUAT ABİ

MFÖ'nün Fuat'ı, hem MFÖ'nün dillerden düşmeyen bestelerini hem de severek dinlediği yabancı hit'leri 24 Mart'ta İstanbul Akasya Kültür Sanat'ta seslendiriyor.



31 MART

%100 AKUSTİK: EMRE AYDIN

Alternatif rock sanatçısı Emre Aydın, 31 Mart'ta İstanbul'daki IF Performance Hall Beşiktaş'ta...

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Yaşlanmak mı, yaş almak mı? (2)

GEÇEN yazımda biyolojik yaşlanma konusu üzerinde durmuş, kısaca "ihtiyarlık" olarak ifade edilebilecek bu gerçekten kaçmanın imkânı olmadığını belirtmiştim.

İhtiyarlıktan kaçmak mümkün değil ama fiziki yaşlanmanın kamufle edilmesi amacıyla başka çarelere başvurulmuş. Günümüzde tarihi neredeyse insanlık tarihiyle aynı olan koskocaman bir sektör oluşmuş durumda; kozmetik. Amaç kişilerin daha çekici görünmelerini sağlamak.

Kozmetik kelimesinin kökeni Yunanca; düzen, çekidüzen verme, güzelleştirme anlamına geliyor. Bir kimseyi daha güzelleştirmek ya da yaşlılıktan doğan görünüm sorunlarını gidermek için kullanılan ürünleri, uygulanan bakım ve tedavileri kapsayan bir kavram olarak ortaya çıkan kozmetik, bugün yıllık cirosu 100 milyar dolarlarla ölçülen bir sektörün doğmasına neden olmuş.

Kozmetik sektörünün asıl müşterileri hanımefendiler. Hanımlar, beylere göre bu yolda daha fazla para harcıyorlar. Kozmetiğe para harcayan ve kendilerine metroseksüel sıfatı takılan beyler dışında kalan diğer beyler ise sektörün öncelikli müşterilerini oluşturmuyor. Bir de aklaşan saçlarını ve sakallarını kapkara boyayıp, kömürlükten çıkmış gibi dolaşan beyler ile kınalı kuzu gibi saçlarını kına rengine boyatan beyler var ki, onların kozmetik dünyasında esamisi okunmuyor.

Bunları niye yazıyorum? Cevabı basit, birincisi özellikle hanımları ilgilendiriyor; daha güzel daha çekici görünmek için. İkincisi hem hanımlar hem de beyler için; yaşlandıklarını gizlemek için. Evet, bu iki temel nedenle hem hanımlar hem de beyler kozmetik sektörüne milyar dolarlar kazandırıyorlar. Ama ne yaparsak yapalım, doğaya takla attıramıyoruz. Geçici olarak kendimizi daha güzel, daha çekici gösterebilsek dahi, yaşlanmaya çare bulamıyoruz.

Biyolojik yaşlılık kaçınılmaz bir gerçek. Artık herkes kabul ediyor ki insanlar fani; doğuyorlar, çocukluk, gençlik, olgunluk filan derken bir bakıyorlar ki yaşlanıvermişler. Bana göre insanlar yaşadıkları ile değil, yaşamadıkları ile yaşlanıyorlar. O halde bundan sonra ne yapmalı? Mademki insanlar fani ve mademki yaşayamadıklarımız bizim yaşlanmamıza sebep oluyor. Öyleyse kendimizi yaşlandığımıza değil de, yaş aldığımıza ikna etmeye çalışalım. Her ne yaşta olursak olalım, yaşlanmayarak ama yaş alarak bize sunulan hayatın tadını çıkaralım, hem kendimize hem de etrafımıza iyilik edelim.

Hayatımızı bir kez daha yaşayamayacağımız hakikatinden hareketle yaşı 60, 65'i aşan hanımefendilere ve beyefendilere birkaç hatırlatmada bulunmak sanırım yararlı olur.

Bir zamanlar kral olsanız bile anılara takılı kalmayın. "Bizim zamanımızda" gibi kalıp sözcükler yapacağınız mukayeseler sonucunda sizi üzebilir.

Hiç olmazsa hayata bundan sonra olumlu bakın.

Sağlığınıza dikkat edin ama kendinizi dinlemeyin. Doktor dostlarınız olsun; onlarla çok iyi bir dost olun ama gönüllü hastaları olmaktan kaçının.

Neşeli kişilerle daha fazla vakit geçirmeye çalışın. Sohbetlerinizi sizi memnun edecek konulardan seçin. İlaçları sohbet konusu olarak seçmeyin.

Parasal konuları artık amaç olmaktan çıkarın. Hayat boyu tasarruf ederek biriktirdiğiniz paraları kendiniz için de para harcamaya başlayın. Sağlığınız imkân veriyorsa seyahat edin.

Kendinize iyi bakın, görünümünüzü koruyun. Çağa ayak uydurun ama yaşınızı kabul edin. Özellikle beyefendiler saçınızı sakalınızı boyatıp komik durumlara düşmeyin.

Diyetler önemlidir ama diyet uğruna sevdiğiniz yiyeceklerden kendinizi mahrum etmeyin ama ölçüyü de kaçırmayın.

Kendinize daha fazla vakit ayırın, yeni hobiler edinin.

Öğrenmeye devam edin, gençlerin fikirlerine saygı gösterin.

İnsanlara olan sevginizi daha fazla gösterin. Bu konuda sevgiye muhtaç hayvanların varlığını da unutmayın.

Daha yazacak binlerce şey var ama benim yerim bu kadar. Onları da siz bulun ki yaşadığınız hayatın bir anlamı olsun. Bunları becerebilirseniz aldığınız yaşın bir anlamı olur. Boşu boşuna yaşlanmamış olursunuz.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Bir demet yaşam

ADAM otelin barında içkisine bakarak yarım saattir otururken yanına en yakın arkadaşı gelip oturmuş ve yanında duran bardağı kaptığı gibi bir yudumda içmiş arkadaşının içkisini.

O anda bizim adam hıçkırıklarla ağlamaya başlamış.

"Ne oldu dostum, sana kötülük yapmak istemedim, ağlayacağını düşünmezdim, hem ben ağlayan birisine dayanamam!" demiş yakın arkadaşı.

"Bu benim en kötü günüm, hiçbir şeyi doğru dürüst yapamıyorum. Sabah uyuyakaldığım için çok önemli bir toplantıyı kaçırdım ve işten atıldım. Otoparka gittiğimde aracımın çalındığını anladım ve ne yazık ki sigortalatacak param da olmadı son zamanlarda. Bir taksi tutup eve gittim ama cüzdanımı da takside unuttum. Evde karımı yatakta bahçıvanla yakaladım ve çıkan kargaşada köpeğimiz tarafından ısırıldım. En sonunda bu bara geldim ve yaşamımı sona erdirecek cesareti bulmaya çalışıyordum ki sen gelip bir bardak dolusu zehri midene indirdin!" diye açıklamış bizim adam...

Son zamanlarda çevremde çokça gördüğüm karamsarlık ve bezmişlik üzerine aklıma geldi bu eski hikâye. Olabilecek, başımıza gelecek kötü şeylerin sonunun olmadığı gibi kötünün insafı da yok. Ama aynı durum iyi ve hoş şeyler için de geçerli değil mi? Aslında yaşam ne gazetelerin fal köşelerinde yazıldığı kadar öngörülebilir, ne de başkalarının hikâyelerindeki kadar benzer. Bence her birey kendini olabilecek en kötü şeylere hazır tutarken öte yandan da hep iyi bir şeylerin olabileceğini aklının bir yerlerinde tutmalı.

Geçen gün bir cenazeye gittim. Buz gibi bir hava, deli gibi yağmur yağıyor, rüzgâr öyle sert esiyor ki şemsiye açmak olası değil. Cenaze sahipleri ve dostları, herkes üzgün o alanda. Cenaze bitiminde oradaki dostlarımdan biri "Madem taksiyle döneceksin, gel benim ofise kadar beraber yürüyelim, oradan binersin taksiye" diye bir teklifte bulundu. Beraber yürümekle kalmadık, sohbet ettik epey. O semtin tarihi fırınından muhteşem galetalar aldık. Sonrasında yine oranın çok bilindik bir esnaf lokantasında hızlı bir yemek yedik birlikte ve hepsi yarım saatlik bu mola bana gün içinde ekstra bir güç verdi, sabahtan beri içimde olan kasveti aldı, günün kalan kısmında işime daha motive olmamı sağladı.

Yaşam anlık gelişmelerin bir toplamı, acı-tatlı, renkli-renksiz bir sürü unsur barındırıyor içinde; biraz papatya, biraz gül, biraz dikenden oluşan bir demet. Demeti doğru yerinden tutarsanız elinize batmıyor, ya da ilkinde diken batsa bile ısrar ederek doğru şekilde tutmayı beceriyorsunuz o demeti. Bir başkası ise ilk tutuşta dikene rastlıyorsa bir daha eline almak istemiyor o demeti.

Genelde iyimser bir insanım ama benim de zaman zaman kötü hissettiğim oluyor. Şunu fark ettim ki kötü hissettiğim zamanların çoğunda bana bu duyguyu veren karşılaştığım olayın kendisinden çok, o an içinde olduğum süreç ve zaman kısıtları, "bu durumda ben bunu yapmazdım kesinlikle" kıyaslaması ile olayı şahsileştirme takıntısı ve bu kötü olayı başka kötü olaylar ile birleştirme sonucu ortaya çıkan bir trend oluşturma refleksi.

Süreç ve zaman kısıntısından kurtuldum bir şekilde, baştan emniyet payı bırakıyorum kısıtlarımda, yapmadıysam da kendime ek süre veriyorum son anda. Şahsileştirmeyi özel hayatım dışındaki konulardan çıkarmayı da başarıyorum bir süredir, özel hayatımda da seçerek yapıyorum bunu, herkese değil de sadece benim için önemli veya değerlilere gibi. Trend oluşturma, kötü gelişmeleri bir araya getirme konusu bağlamında da her kötü olayın mutlaka kaydedilmesi gereken yanları var, insanın her kötü olaydan öğrendiği şeyler/aldığı dersler var ama sonuçta bunları olabildiğince azaltmak ve bunlardan uzak kalmak da benim elimde. Yeterince öğrendiğimi ve ders aldığımı düşünüyorsam o zaman benzer durumların sayısını azaltmak dışında bir çözüm yok kanımca.

Belki iyi&kötü değil de kişinin bu olguları nasıl özümsediği, bu olguların kişiye nasıl yansıyıp yaşamında ve çevresinde ne sonuçlar doğurduğu daha önemli. Ayrıca niyet kadar eylem de fark yaratıyor, niyetlendiğin zehri başkasının içmesi gibi.

Görüşmek üzere.



KÜNYE
Yönetmen: Yılmaz Erdoğan
Senaryo: Yılmaz Erdoğan
Oyuncular: Yılmaz Erdoğan, Devrim Yakut, Farah Zeynep Abdullah
Türü: Dram, Komedi
Yapım Yılı: 2016

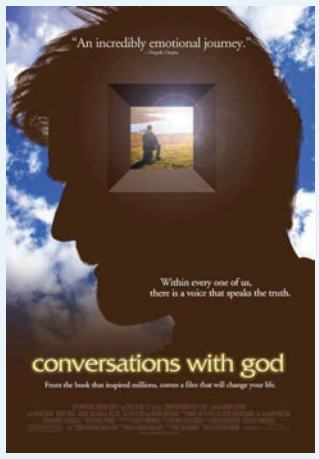
Ekşi Elmalar

Sert mizacıyla tanınan Belediye Reisi Aziz Özay'ın meşhur iki özelliği daha vardır: Biri herkesin imrendiği meyve bahçesi, ikincisi de evlenme çağına gelmiş, birbirinden güzel 3 kızı. Kasaba merkezine inmeyen, insan içine fazla çıkmayan kızların taliplisi ise çoktur. Aziz Bey'in eşi Ayda ve kızları Muazzez, Türkan ve Safiye'nin öyküleri 1970'li yılların sonunda Hakkari'de başlar ve 1990'lı yılların sonunda Antalya'ya dek uzanır.



Jekyll + Hyde

Jekyll ve Hyde, iki genç tıp öğrencisi Henry "J" Jekyll ve Mary Glover'ın kendi üzerlerinde extacy'yle yaptıkları yasadışı kimyasal deneyleri anlatıyor. Amaçları kişiliklerini değiştirerek onları olmak istedikleri insan haline getirecek yeni bir ilaç yaratmaktır. Başka şansları olmadığı için henüz buldukları bu ilacı kendi üzerlerinde denerler. Nick Stillwell'i yönetmen koltuğunda görüyoruz.



Tanrı ile Sohbet

Neale Donald Walsch bir araba kazasında yaralanır ve işini kaybeder. Derken evsiz kalır ve hayatta kalmak için mücadele etmeye başlar. Kafasındaki tüm soruları Tanrı'ya sorar. Aldığı cevapla kendine yepyeni bir hayat kurar ve bunu nasıl yaptığını milyonlarla paylaşır. Conversations with God, sadece kalbinize dokunmakla kalmıyor ruhunuzun derinliklerine kadar işliyor. Filmin yönetmenliğini Stephen Deutsch üstleniyor.



Hayatın Kıyısında

Evlilikleri krizde olan Roland ve karısı Vanessa, biraz değişiklik bulma umuduyla yaz dönemini yerleştikleri bir otelde geçirmek isterler. Yan odalarına yerleşen taze evli çift Lea ve François, Vanessa ve Roland'ın evliliklerine olan bakışını değiştirecektir. 60 ve 70'lerin Avrupa sineması ve tiyatrosundan ilham alan filmin yönetmenliğini Angelina Jolie üstlenirken, oyuncu kadrosunda kendisine eşi Brad Pitt de eşlik ediyor.



Logan

KÜNYE
Vizyon tarihi: 3 Mart
Yönetmen: James Mangold
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Hugh Jackman, Patrick Stewart, Dafne Keen
Türü: Aksiyon, Bilimkurgu, Macera
Yapım Yılı: 2016

Yaşlanmış ve yorgun olan Wolverine ve Professor X, Meksika sınırında saklanmaktadır. Fakat Logan'ın dünyadan gizlenmesi, karanlık güçler tarafından takip edilen genç bir mutant geldiğinde sona erer. Şimdi Wolverine de genç bir kadının klonunu Nathanial Essex'in liderliğindeki kötü bir organizasyondan korumalıdır. Hugh Jackman'ı son kez Wolverine olarak gördüğümüz filmi James Mangold yönetiyor.



10 MART

Deli Aşk

Deli Aşk, Maraş dondurmacısı Ekrem'in sevdiği kız Neşe'nin kalbini kazanmaya çalışırken başına gelen komik olayları konu ediniyor. Emrah Kaman ve Murat Kaman'ın senaryosunu yazdığı, Murat Dündar, Murat Emre Kaman'ın yönettiği, Cem Yılmaz'ın yapımcılığını yaptığı filmin oyuncu kadrosunda Zafer Algöz, Pelin Akil, Şafak Pekdemir, Abdullah Şahin, Yasemin Öztürk, Nilperi Şahinkaya gibi isimler yer alıyor.



17 MART

Tatlım Tatlım

Yılmaz Erdoğan'ın yazdığı ve Demet Akbağ ile senelerce kapalı gişe oynadıkları Haybeden Gerçeküstü Aşk'ın film uyarlaması olan Tatlım Tatlım'da Gupse Özay, Büşra Pekin, Aylin Kontente ve Şebnem Bozoklu boy gösteriyor. Film, kendilerini ilişkinin akışına bırakmış olan 4 farklı çifti, kadın-erkek ilişkileri üzerinden eğlenceli bir biçimde anlatıyor. Filmin yönetmenliğini Yılmaz Erdoğan üstleniyor.



31 MART

Patron Bebek

Takım elbise giyen ve evrak çantası taşıyan bir bebek, 7 yaşındaki erkek kardeşi ile güçlerini birleştirip Puppy Cop. yönetim kurulu başkanının hain planlarını bozmaya çalışır.
Animasyon-komedi türündeki filmin seslendirmesini ünlü oyuncular Kevin Spacey ve Alec Baldwin üstleniyor. Filmin yönetmen koltuğunda ise Tom McGrath oturuyor.



EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

Korsan ticaret ve sahte ürünlere dikkat!..

DÜNYA Gümrük Örgütü'nün 21. Yüzyıl'ın suçu olarak tanımladığı, "taklit, sahte ve kaçak ürün ticareti", dünya ekonomilerinin her geçen gün büyüyen sorunlarının başında geliyor. Dünya çapında sahte, taklit ve kaçak mal ticareti yılda ortalama %15.6 oranında artıyor. Sadece gümrüklerden elde edilen verilere göre bu yasa dışı faaliyetin boyutu 461 milyar dolara ulaşmış durumda. Ülke içinde üretilen ve tüketilen sahte, taklit ve kaçak mallar ile internet üzerinden dağıtılan korsan dijital ürünler de dahil edildiğinde, sahte, taklit ve kaçak ticaretinin dünya ölçeğinde hacminin 1.7-1.8 trilyon dolara çıkmış olabileceği tahmin ediliyor. Türkiye'de ise bu illegal ticaretin büyüklüğü 17.2 milyar dolar olarak hesaplanıyor. Marka Koruma Grubu (MKG) Sözcüsü Dr. Ali Ercan Özgür'ün verdiği bilgiye göre, bu büyüklükteki bir yasadışı ticaret nedeniyle kamunun vergi kaybı yaklaşık 7.2 milyar dolara ulaşmış durumda. Yasadışı ticaretle mücadele edilmesi ve ticari marka haklarının etkin bir biçimde korunması amacıyla 2001 yılında kurulan ve ülkemizde faaliyet gösteren 300'e yakın yabancı ve 30'dan fazla yerli markayı temsil eden Marka Koruma Grubu, 26 Ocak Dünya Gümrük Günü nedeniyle bir açıklama yaptı.
Taklit, sahte ve kaçak eşya ticaretinin, sadece büyük uluslararası markaların meselesi olarak görülmemesi gerektiğini vurgulayan Dr. Ali Ercan Özgür, yasadışı bu faaliyetlerin bir taraftan KOBİ'lerin gelişmesinin önünü tıkarken diğer taraftan da ülkemizdeki mevcut ve potansiyel doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının önüne set çekerek, vergi ve istihdam kayıplarına yol açtığını ve ülke ekonomisine büyük zararlar verdiğini söyledi. Dr. Özgür, sahte veya taklit piyasasının mevcut büyüklüğü ile kayıtlı sektörde yaklaşık olarak 90.000 istihdam yaratmanın mümkün olduğunu; İstanbul-Ankara hızlı tren projesinin km başına maliyetinin 3.5 milyon dolar olduğu düşünüldüğünde 7.2 milyar dolarlık vergi kaybı ile ortalama 3.000 km'lik yeni hızlı tren hattı çalışması, 6 Yavuz Sultan Selim Köprüsü, yaklaşık 200 futbol stadı, 6 Marmaray yapılabileceğini, bu kayıplar giderilebilirse yaklaşık 6 adet İstanbul-Ankara uzunluğunda hızlı tren projesinin hayata geçebileceğini söyledi.
Gümrüklerde kaçakçılıkla mücadele için, nükleer madde dedektörleri, uzaydan araç takip sistemleri, hareket kabiliyeti yüksek deniz botları, kapalı devre plaka okuma sistemleri gibi pek çok yeni sistemin devreye sokulduğunu, bu çalışmaların taklit, sahte ve kaçak ürün girişini önemli ölçüde azalttığına dikkat çeken Özgür, "Ancak, alınan önlemlere rağmen sektörün giderek büyüme eğiliminde olduğunu gösteren birçok bilgi ve veri mevcut" dedi.
Türkiye, gümrüklerde dört veya daha fazla sektörde sahtecilik tespit edildiği en fazla raporlanan 10 ülke arasında ön sıralarda yer alıyor. OECD'nin Avrupa Birliği Fikri Mülkiyet Ofisi EUIPO ile birlikte hazırladığı son rapora göre, Türkiye dünyanın en büyük sahte üreticisi Çin'in ardından ikinci sırada bulunuyor. Bu çerçevede, Türkiye'nin 2013 yılında yaklaşık 1.5 milyar dolar civarında sahte veya taklit ürün ihracatı yaptığı tahmin ediliyor.

VERİLERLE YASA DIŞI ÜRÜN TİCARETİ
MKG'nin "21. Yüzyılın Sorunu: Kaçak, Taklit ve Sahte Ürünlerin Ticareti" başlıklı özel araştırma raporuna göre bazı veriler şöyle:
- Dünya Gümrük Örgütü'nün verilerine göre tüm dünyada gümrüklerde ele geçen sahte ürünler arasında değer cinsinden ilk beş ürün: aksesuarlar (%29), saatler (%27) elektronik ürünler (%12), diğer ürünler (%8) ve giyim eşyaları (%8).
- Türkiye'de tüketicilerin % 58'i, ürünleri taklit/sahte olduğunu bilerek satın alıyor. Bu oran Batı Avrupa'da %28.
- Ankara Ticaret Odası tarafından hazırlanan bir rapora göre sahte parfüm, sahte şampuan, sahte çamaşır deterjanı, sahte çamaşır suyu, sahte bulaşık deterjanı, sahte diş macunu, sahte ped, sahte çocuk bezi gibi kadınların en çok kullandığı ürünler olan kozmetikler ve temizlik malzemeleri en çok sahtesi üretilen ürünler arasında.
- Türkiye'de 2015 yılı itibarıyla kaçak sigara oranı %13.3. Devletin kaçak sigara nedeniyle uğradığı yıllık vergi kaybı 5 milyar TL.
- 2015'te 258 bin şişe kaçak/sahte içki, 143 milyon paket kaçak sigara, 4.4 milyon litre kaçak akaryakıt, 3,2 milyon adet ilaç, 286 bin adet cep telefonu, ele geçirildi. (KOM-Kaçakçılık ve Organize Suçlarla Mücadele Daire Başkanlığı 2015 Raporu).
- 2015 yılında ele geçirilen kaçak ürün ve eşya önceki yıla göre yüzde 24 arttı. (KOM 2015 Raporu). Esen kalın.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Yapay zekâ ve robotlar DOST MU DÜŞMAN MI?



Özellikle "Endüstri 4.0" devrimi ile birlikte, yapay zekâya sahip öğrenen makineler ve robot teknolojileri son dönemlerde çok popüler oldu.

Bu alanda yayınlanan çok sayıda haber, makale, kitap ve röportaj var.

Bu gelişme çok önemli bir tartışmayı da beraberinde getirdi.

Yapay zekaya sahip robotlar ya da son dönemde daha yaygın kullanılan tabirle, "bot"lar, bizim için dost mu yoksa düşman mı?

Yapay zekâ teknolojisi ve robotların hayatımızı kolaylaştıran, verimliliği artıran, maliyetleri düşüren, daha hızlı, daha pratik çalışmamızı sağlayan ve yaşam kalitemizi yükselten olumlu yönleri yadsınamaz.

Öte yandan, bu makinelerin yaygınlaşması ve günlük hayatımıza girmesiyle birlikte, işlerimizi elimizden almaya başlayacağını, yaşamımıza yön vererek, bir ölçüde hayatımızın kontrolünü eline alacağını ve insanlığın geleceği için önemli bir tehdit oluşturduğunu savunanların sayısı hiç de az değil.

Nobel Ödüllü ekonomi profesörü Joseph Stiglitz, şubat ayında Dubai'de katıldığı bir konferansta, bu teknolojilerin insanlık üzerinde çok olumsuz etkilerinin olacağının altını çizdi. Stiglitz, yapay zekânın kitlesel işsizliğin önünü açacağı uyarısında bulundu.

Dünyanın önde gelen bilim insanlarından Stephen Hawking de, yapay zekânın faydalı olduğunu, ancak insan zekâsını geçebilecek bir düzeye gelmesinden endişe duyduğunu söyledi. Hawking, "Yapay zeka, kendisini geliştirmeyi sürdürebilir ve hatta kendisini yeniden biçimlendirebilir. Son derece yavaş bir biyolojik evrimle sınırlı olan insanlar, bu tür bir güçle yarışamaz" dedi ve yapay zekânın insanlığın sonunu getirebileceği uyarısında bulundu.

Son dönemin başarılı girişimcisi Elon Musk da, "yapay zekâ karşımızdaki en büyük varoluşsal tehlike olabilir" vurgusunu yaptı.

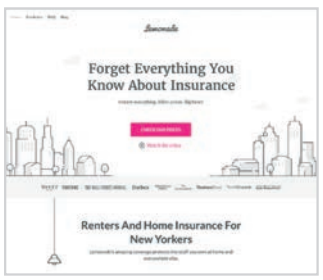
Yapay zekâya sahip, öğrenen cihazlar ve robotlar, bizim için yararlı, fayda sağlayan dost teknolojiler mi, yoksa tam tersine, iş dünyası ve insanlık için tehlike oluşturan, dikkatli yönetilmesi gereken bir tehdit unsuru mu?

Yapay zekâ ve robotların hayatımızı kolaylaştıran, verimliliği artıran, maliyetleri düşüren, daha hızlı, daha pratik çalışmamızı sağlayan ve yaşam kalitemizi yükselten olumlu yönleri yadsınamaz. Öte yandan, yapay zekâya sahip öğrenen makinelerin ve robotların yaygınlaşarak günlük hayatımıza girmesi sorun olarak da görülebiliyor. Robotların işlerimizi elimizden almaya başlayacağını ve insanlığın geleceği için önemli bir tehdit oluşturduğunu savunanların sayısı hiç de az değil.

Sigorta sektöründen iki farklı örnek

İnovasyon konusunda çok ön sıralarda yer almayan sigorta sektöründe, dikkat çekici bir şekilde yukarıdaki tartışmalarda örnek olarak kullanılan ve yapay zeka kullanımı konusunda ön plana çıkan uygulamaları görmek mümkün.

Burada özellikle iki örnekten bahsedeceğim. Biri, bu teknolojilerin faydalı ve dost yanını, diğeri ise karşı karşıya olunan tehdidi ve tehlikeyi ortaya koyan iki örnek.



İLKİ LEMONADE

Ekim yazımda bahsettiğim "Lemonade", sigorta sektöründe son dönemin en ilgiyle takip edilen "start-up" şirketlerinin başında geliyor.

İlk aşamada, konut sigortasına yönelik ürünleri sunmaya başlayan Lemonade, yapay zekâ ve bot kullanımı konusuna çok ağırlık veriyor.

Sadece 3 saniye içerisinde hasar ödemesini gerçekleştiren Lemonade, Guinness Rekorlar Kitabı'na girmek için başvuruda bulundu.

Olaya konu hasar başvurusu, 23 Aralık 2016 tarihinde saat 17.47.07'de gerçekleşti. İnternet üzerinden, iletilen 979 ABD Doları tutarındaki hasar talebi, Lemonade'nin "A.I. Jim" adındaki hasar robotu tarafından incelendi. Hasarı toplam 3 saniye içerisinde, poliçe koşulları ve 18 farklı suiistimal algoritmasıyla kontrol eden A.I.Jim, 17.47.10 itibarıyla ödeme talimatını bankaya geçip, müşteriyi de bilgilendirdi.

Guinness, kendisine yapılan bu en hızlı hasar ödemesi dünya rekoru talebini, bu alanda oluşmuş uluslararası standartlar olmadığı gerekçesiyle onaylayamayacağını iletti.

Buna rağmen, sigorta sektöründe çığır açan yenilikler yaparak, sigorta deneyimini dürüst, hızlı ve keyifli hale getirmek iddiasıyla ortaya çıkan Lemonade için bu çok değerli bir örnek oldu.

Hasarın 3 saniye içerisinde ödenebilmesini mümkün kılan ise, Lemonade'nin büyük önem verdiği yapay zekâya sahip, öğrenen bilgisayarlar ve bot teknolojisine yaptığı yatırım.

Elbette Lemonade her hasarı bu şekilde ödemiyor. Eğer A.I. Jim yaptığı incelemede dikkat çeken bir nokta bulursa, hasar talebini hasar birimine aktarıyor.



İKİNCİ ÇARPICI ÖRNEK İSE JAPONYA'DAN

Japon sigorta şirketi Fukoku Mutual Life, ocak ayı içerisinde 34 çalışanını işten çıkararak, yerlerine yapay zekâya sahip cihazları kullanacağını açıkladı.

Bu haber, birçok sektörde olduğu gibi, sigortacılık alanında da, çalışanların işlerini robotlara kaptırma tehlikesiyle karşı karşıya olduğunu somut olarak ortaya koyar nitelikte.

Fukoku Mutual, bir süredir IBM'in yapay zeka sistem tabanlı "Watson Explorer" cihazlarına yatırım yapıyor. Şirket yetkilileri, bu yatırımın maliyetinin, sağlanan verimlilik artışı ve maliyet düşüşüyle iki yıl içerisinde kendini amorti etmesini öngördüklerini açıkladı.

İnsan gibi düşünen ve öğrenen bu akıllı cihazlar, ilk aşamada müşterilere yapılan tazminat ödemelerinin hesaplanması konusunda kullanılıyor.

Bu uygulama başarılı olursa, robot makinelerin başka alanlarda da çalışanların yerini alması kaçınılmaz olacak.

Price Waterhouse Coopers tarafından 2016 yılında yayınlanan raporda, etrafındaki bilgilerden ve insanlarla olan iletişimden öğrenen, yapay zekâya sahip cihazların, insanlardan daha verimli, hızlı ve performanslı çalışacağı ileri sürülüyor.

Ben tüm bu gelişmelerin kendi içerisinde dengesini bulacağına inanıyorum. Her zaman sigortacılık mesleğinde insan unsurunun önemini savunan birisi olarak, açıkçası makinelerin ve robotların işgücü olarak geniş ölçekte insanların yerini alacağına inanmıyorum. Tehdit ve tehlike unsuru dikkate alınmaya değer olmakla birlikte, fırsat ve fayda boyutunun çok daha güçlü olduğunu düşünüyorum. Zaten artık bu dönüşümün önüne geçmek ve engellemek mümkün olmadığına göre, yapılması gereken insanlık olarak "doğal" zekâmızı kullanarak "yapay" zekâlı makineleri kendimize hizmet edecek şekilde kullanmayı başarmak.

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

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta

Hayat Dışı Sigortacılığı
Reasürans
Sağlık Sigortacılığı
Servis Sağlayıcılar
Banka Sigortacılığı
Hayat Sigortacılığı
İslami Sigortacılık
Sigorta Brokerleri
Alternatif Dağıtım Kanalları
Bireysel Emeklilik
Kredi Sigortacılığı
Sigorta Acenteleri

- *%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

İşyerinizin güvenliğini şansa bırakmayın!



İşyerim Sigortası ile gözbebeğiniz işyerinizi olası kazalar karşısında **HALK SİGORTA** güvencesi altına alın. İşinizi şansa bırakmayın.

halksigorta.com.tr | 444 1 545

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.