



FİNANSAL SÜREÇLERDE BLOCKCHAIN DÖNEMİ

Kişi ve kurumlar arası para gönderimi gibi işlemlerde ilave bir denetçi yapıya ihtiyacı ortadan kaldıran blockchain teknolojilerinin finans dünyasını derinden etkileyeceği düşünülüyor. Şeffaflık ve güvene dayanan blockchain teknolojileri, güven üzerine kurgulanmış olan sigorta sektörünün de gündeminde. **›S.22**



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

NİSAN 2017 YIL: 32 / SAYI: 461 AYDA BİR YAYINLANIR



TRAFİĞE tavan FRENİ

Trafik sigortasında ticari araçlardan sonra 1 Nisan itibarıyla özel araçlara da tavan prim uygulaması geliyor. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, trafikte fiyatlar bir türlü istenen seviyeye gelmediği için tavan uygulamasına gidildiğini açıkladı. Sektör ise zararın daha da artacağından endişeli. *›S.26*

ARACA DEĞİL SÜRÜCÜYE SİGORTA

Şimşek ayrıca, trafik sigortasının araca değil, sürücüye yapılması için çalışıldığını da söyledi. Görüşünü aldığımız şirket yöneticileri ise öneriyi "değerlendirilebilir" buldu. *›S.28*

GRUP SAĞLIKTA HUKUKİ BOŞLUK

Türk hukukunda 'grup sağlık sigortaları' hakkında özel bir düzenleme bulunmuyor. Bu nedenle grup sağlık sigortalarında özellikle gruptan ayrılma, hizmet alınan şirketin değiştirilmesi gibi çeşitli konularda sigortalı, sigorta şirketi ve işveren arasında sorunlar ortaya çıkabiliyor. **›S.46**



MUHASEBE STANDARTLARINDA YENİ DÖNEM 2021'DE

Halka açık sigorta şirketlerinin mali tablolarında Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (UFRS) tâbi olmaları gerekiyor. UFRS 9 ve UFRS 17 gibi standartların 2021 yılında yürürlüğe girmesiyle beraber şirketlerin mali tablo raporlarında tutarlılığın ve şeffaflığın büyük ölçüde artması bekleniyor. *›S.5*

EMEKLİLİK SİSTEMLERİNDE REFORM ARAYIŞI

Yaşlanan nüfus sebebiyle, emeklilik sistemlerinde dünya çapında reform arayışlarına gidildiği görülüyor. Ortalama yaşam süresinin artmasıyla sosyal güvenlik sistemlerinde kısıtlamalara başvurulurken, özel emeklilik sistemleri giderek daha çok teşvik ediliyor. Türkiye'de de bu kapsamda uygulamaya alınan otomatik katılımla ilk etapta 700 bin kişi sisteme dahil oldu. **›S.36**



GROUPAMA TÜRKİYE'DE YENİ CEO DESMAZES



Groupama'nın yeni CEO'su Francis Desmazes. Yasal izinler sonrası göreve başlayacak olan Desmazes, son olarak Allianz Senegal Genel Müdürü ve Afrika Büyüme Müdürü idi. **›S.32**

SİGORTACI GAZETESİ 'CHAT BOT'UYLA HABERLERİ HERKESTEN ÖNCE OKUYUN

QR kodu okutarak uygulamanın tanıtım videosuna ulaşabilirsiniz.

QR kodu okutarak Facebook Messenger'ı mobil cihazlarınıza kurabilirsiniz.

MİNE AYHAN'A KÜRESEL GÖREV

Mine Ayhan, 44 şirket, 208 ülkede temsilcilik ve 8200 çalışanıyla 5 kıtada hizmet veren, Generali Grubu'nun iştiraki Paris merkezli Europ Assistance'ın globaldeki yönetim kuruluna getirildi. Ayhan aynı zamanda Europ Assistance Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı da oldu. **›S.23**



REASÜRANS BAHARI NE KADAR SÜRECEK?

Okan Utkueri, reasürans piyasalarında son yıllardaki en önemli sorunun, "Fiyatlar artmaya başlayacak mı?" olduğunu belirtti. Utkueri bu soruya doğru tahmin yürütmenin, ülkemizdeki sigorta şirketlerinin pozisyon alması açısından önem taşıdığını yazdı. **›S.58**



GOOGLE'IN YENİ HEDEFİ ÖLÜMSÜZLÜĞÜ BULMAK

Google şimdi de ölümün şifrelerini çözmek için kolları sıvadı... Google'ın ölümsüzlüğe ulaşabilmek için kurduğu Calico isimli şirketten bahseden Faruk Ömrüuzak, çalışmalara finansman sağlamak için kurulan yatırım fonlarında şimdiden 2 milyar dolar toplandığını ifade etti. **›S.55**



DEĞİŞİME DİRENMENİN SATIŞÇIYA FAYDASI YOK

İşi satış olanların günümüzün getirdiği değişimlere direnmesinin sadece işlerini daha da zorlaştıracağını söyleyen Mehmet Muratoğlu, değişimin düşünüldüğü kadar zor olmadığını vurguladı. Muratoğlu, satışlarını artırmaya çalışanlar için son derece güncel 7 öneriyi okurlarıyla paylaştı. **›S.52**



ACENTELERİN PAYI %69'A YÜKSELDİ

2016 yılında hayat dışında üretilen 35.5 milyar liralık primin 24.45 milyar lirası acentelerden geldi. Acentelerin 2015 yılında %66 olan hayat dışındaki payı, 2016 yılında %69'a çıktı. Hayat ve hayat dışında 24.7 milyar liralık prim üreten acentelerin toplamdaki payıysa %61 olarak kayıtlara geçti. **›S.18**



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

AKSigorta

İyi düşün, iyi yaşa!

Aksigorta'da robot çalışanlar 7 gün 24 saat iş başında

Aksigorta'nın Robot Dönüşüm Projesi sayesinde hayata geçirilen sanal çalışanlar hem 8 kat fazla hizmet üretiyor hem de 7/24 hizmet veriyor. Poliçe üretimi, hasar dosyası açılması gibi 7 farklı süreci yürüten sanal çalışanlar, projenin başladığı Eylül 2016'dan bu yana 20 bin poliçe düzenlenmesi ve 5 bin hasar dosyası açma işlemini gerçekleştirdi.

'HİZMET KALİTESİ ARTIYOR'

Mevcut çalışanların iş kapsamından, operasyonları çıkararak daha katma değerli işlere yönlendirmeyi amaçlayan proje sayesinde çalışan verimliliğinin yanı sıra müşterilere sunulan hizmetin kalitesi de artıyor.

Her bir robotun bir iş yapabilme özelliğine sahip olduğu projede sanal çalışanlar teknolojiden bağımsız birçok uygulamaya da entegre edilebilirken, uygulama aşamasını çok hızlı bir şekilde gerçekleştirebiliyorlar.



Tekrarlayan işleri tamamlamak için daha az kaynak gereksinimi duyan sanal çalışanların ilerleyen süreçte, hasar ve üretimde daha da yaygınlaştırılması, finans ve tahsilat bölümlerinde de aktif hale getirilmesi planlanıyor.

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, Aksigorta'nın sektörde ve Türkiye'de ilk kez uygulanan projesiyle ilgili olarak "Robot Dönüşüm Projemizin temelinde, Aksigorta'nın müşteri odaklı hizmet anlayışı yatıyor" şeklinde konuştu.

'ÇALIŞANLARIN OPERASYONEL YÜKÜ HAFİFLİYOR'

Sabancı Holding'in Aksigorta'daki ortağı Ageas'ın da "Robot Dönüşüm" projesine öncülük ettiklerini dile getiren Aksigorta Bilgi Teknolojileri ve Dijitalleşmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel de konu hakkında şunları söyledi: "Bu proje ile son teknolojiyi kullanarak hem müşterilerimize verdiğimiz hizmeti mesai saatleri ile sınırlamıyor 7/24 hale getiriyor, hem de çalışanlarımızın üzerindeki operasyonel yükü alarak onların birikimlerini, uzmanlıklarını daha çok yansıtabilecekleri pozitif müşteri deneyimi yaratacak işlere yönlendiriyoruz."

Aksigorta, dijitalleşme programı kapsamında Robot Dönüşüm Projesi'ni hayata geçirdi. Poliçe üretimi, hasar dosyası açılması gibi yedi farklı süreci yürüten sanal çalışanlar 7/24 çalışıyor. **Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen**, Robot Dönüşüm Projesi'nin temelinde, Aksigorta'nın müşteri odaklı hizmet anlayışı olduğunu kaydetti.

'Müşteri Deneyimini En İyi Yöneten Marka' ödülü Aksigorta'nın

Aksigorta, Türkiye'nin ilk ve tek müşteri memnuniyetini ölçen yarışması "A.C.E Awards"ta "Elementer Sigorta" kategorisinde sektör lideri oldu. Aksigorta, sikayetvar.com tarafından düzenlenen ve 17 sektörün yer aldığı yarışmada 92 puanla kendi sektöründe, "Müşteri Deneyimini En İyi Yöneten Marka" ödülünü aldı.

Müşteri deneyimini en başarılı şekilde gerçekleştiren ve öne çıkaran markaları bir endeksle belirleyen A.C.E Awards, Türkiye'nin ilk online şikayet yarışması olarak biliniyor. sikayetvar.com, şikayetçi müşterilere yönelik yılda 400 bin anket gerçekleştiriyor ve bunlar



"Müşteri Deneyimi Endeksi"ni oluşturuyor. Şirketlerin şikayetleri nasıl cevapladığı ve kullanıcıların memnun kalıp kalmadığına ilişkin süreçlerin değerlendirildiği yarışmada, farklı sektörlerden yarışmacılar ödüllendiriliyor.

Aksigorta'da yeni atamalar

Aksigorta'da Mali İşler ve Hasar Fonksiyonlarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Şahinler'in görevden ayrılmasının ardından yeni atamalar açıklandı. Buna göre, Aksigorta İç Denetim Başkanlığı görevini yürüten Soner Akkaya Hasar Genel Müdür Yardımcılığı'na; Aksigorta Mali Kontrol Bölüm Müdürü olarak görev yapan Osman Akkoca ise Mali İşler Genel Müdür Yardımcılığı'na atandı. Soner Akkaya'dan boşalan İç Denetim Başkanlığı görevine ise Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş. Denetim Müdürü Hasan Vatansever getirildi.

Yıldız Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü mezunu olan Soner Akkaya, 1998-2002 yılları arasında Interbank'ta Müfettiş, 2003-2005 yılları arasında Tekfenbank'ta Müdür Yardımcısı, 2005-2011 yılları arasında da Sabancı Holding'de Denetim Müdürü olarak görev yapmıştır. Akkaya, 2011 yılından itibaren Aksigorta'da İç Denetim Başkanı rolünü yürütmüştür.

İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği Bölümü mezunu olan Osman Akkoca, 1999-2001 yılları arasında Sümerbank'ta Müfettiş Yardımcısı, 2003-2004 yılları arasında Usta Yazılım şirketinde Yönetim ve Enflasyon Muhasebesi Uzmanı rolünü yürütmüştür. Akkoca, ayrıca, 2004-2005 Set Yazılım şirketinde Proje Yöneticisi, 2005-2007 yılları arasında da Avivasa'da Müfettiş olarak görev yapmıştır. Aksigorta'da 2007-2010 yılları arasında İç Kontrol ve Uyum Müdür Yardımcısı, 2010-2011 yılları arasında Risk Yönetim Müdürü olan Osman Akkoca, 2011 yılından itibaren Mali Kontrol Bölüm Müdürü olarak çalışmaktadır.

'Hasar Müşteri Deneyimi' ile Aksigorta'da değişim başladı

Aksigorta, "Müşteri Odaklı" stratejisi doğrultusunda Hasar organizasyonunu, süreç ve müşteri bazlı iş modelleri dikkate alarak yeniden yapılandırdı. Bu kapsamda iş süreçleri ve hasar ekiplerinin rol ve sorumluluklarında önemli değişiklikler yapılarak "Hasar ve Operasyon" olan fonksiyonun adı "Hasar Müşteri Deneyimi" olarak değiştirildi. Aksigorta İç Denetim Başkanı olarak görev yapan Soner Akkaya da 2017 yılından itibaren Hasar Müşteri Deneyimi Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.

Yeni organizasyon ile hasar süreçleri "Oto Dışı Hasar", "Oto Hasar ve Lojistik", "Hasar Hukuk, Rücu ve Bedeni Hasar", "Hasar Veri Analitiği ve Performans Yönetimi", "Müşteri İletişim ve Destek" şeklinde Hasar Müşteri Deneyimi Genel Müdür Yardımcısı'na doğrudan raporlayacak.

EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:



KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:



SICACIK BİR SEBEP:



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

Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası

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

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

/ziraatsigorta

Yeni muhasebe standartları şeffaflığı artıracak

Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB), finansal araç ve sigorta sözleşmeleri için mevcut standartların tutarlılığının ve şeffaflığının eksikliğinden doğan zayıflıkları gidermek üzerine çalışılıyor. Bu amaç doğrultusunda tüm UFRS'ye göre raporlayan sigortacılar için geçerli olacak iki yeni muhasebe standardı hazırlanıyor. Bu alandaki en güncel çalışmayla, finansal araçlara ilişkin raporlamayı kapsayan UFRS 9, 2021'de yürürlüğe girecek. Sigorta sözleşmesi yükümlülükleri için finansal raporlamayı esaslı olarak değiştirecek UFRS 17'nin de 2021'den itibaren zorunlu olması bekleniyor. Konu hakkında değerlendirmelerde bulunan EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Müdürü Damla Şahin, şunları söyledi:

AKTÜERYAYA TALEP ARTACAK

"Yeni UFRS standartlarıyla, özellikle değerleme, performans ve risk bilgilerinin daha iyi açıklanması ve prensip esaslı muhasebe konseptinin benimsenmesiyle muhasebe uygulamalarının karşılaştırılabilirliği ve şeffaflığın geliştirilmesi hedefleniyor. Dolayısıyla önemli süreç ve sistem değişiklikleri gerektirmesi, finans ve aktüerya fonksiyonları üzerindeki talepleri daha da artırması bekleniyor. Sigortacılar, mevcut zorlu ekonomik ortamı göz önüne alarak, yeni raporlama rejimi altında iş ve finansal raporlama ölçütlerini optimize etme yollarını arıyor. Ayrıca yeni performans göstergelerini benimseme, nakit akışlarını hesaplama ve raporlama için yeni sistemler uygulamak, paydaşları yeni ilkelerin etkisi ve kârların ortaya çıkışı konusunda eğitmek zorunda.

TUTARLI ÖLÇÜM MODELİ

UFRS 17 sigorta sözleşmeleri standardı, UFRS 4'ün yerini alacak ve Uluslararası Finansal Raporlama Standartları uyarınca raporlayan şirketler tarafından çıkarılan tüm sigorta sözleşmeleri için şeffaflığın artırılmasına yönelik tamamlayıcı açıklama gerekliliklerine sahip tek ve tutarlı ölçüm modelinin oluşturulmasını sağlayacak. UFRS 17 ile birlikte hayat ve hayat dışı sigorta şirketleri için önemli bazı yaklaşımlar da geliyor. Bunların başında; sigortacıların mevcut sözleşmelerinden doğan gelecekte gerçekleşecek riskleri ölçmek için basitleştirilmiş Prim Ayrıştırma Yaklaşımı (PAA), hâlihazırda gerçekleşen olaylar için ödeme yükümlülüğü hesaplaması için kullanılan building block yaklaşımı (BBA), yükümlülüğün nakit akış özelliklerini yansıtacak iskonto oranı uygulaması, sözleşme süresi boyunca itfa edilen sözleşme üzerindeki kâr marjını ifade eden sözleşme hizmet marjı (CSM) olacak.

Aralarında NN Grup, Allianz, Aegon ve BNP'nin de bulunduğu küresel şirketler üzerinde yapılan araştırma sonuçlarına göre; şirketlerin %70'i UFRS 17 değişim programına başladı ve bunların yarısı şirket dışından danışmanlar ile yürütülüyor. %90'dan fazla şirket UFRS 17'nin genel olarak etkisinin büyük olacağını tahmin ediyor. UFRS 17 değişim programlarına ayrılan bütçe ise 25 milyon dolar ile 500 milyon dolar aralığında değişiyor.

Sigorta şirketleri ne yapmalı

1. Paydaşları eğitim ve iletişim yoluyla devreye sokun
2. Başlıca etkilenecek başlıkları belirleyin
3. Bir fark değerlendirmesi yapın
a. Operasyon
b. Veri/ sistemler
c. Raporlama zaman çizelgesi
4.Tasarım kararlarını vermeye başlayın
a.Teknolojik uyumluluk mu yoksa verimlilik mi önemli?
b. Mevcut sistemler üzerinde mi kurulmalı?
c. Global mi yoksa lokal mi?
5.Uygulama için bir yol haritası hazırlayın

Kasım 2016'da IASB, yeni sigorta sözleşmeleri standardının (UFRS 17) uygulama tarihini 1 Ocak 2021 olarak belirledi. UFRS 17'nin nihai halinin 2017 yılının ilk yarısında yayınlanması bekleniyor.

Öte yandan Sigortacılar UFRS 9'un UFRS 17 yürürlüğe girene kadar uygulanmasını erteleme imkânını kullanacaktır (1 Ocak 2021).

Yürürlüğe girme tarihi hızla yaklaşan UFRS 9'un (1 Ocak 2018), sigorta şirketleri tarafından mümkün olan en kısa sürede UFRS 17 ile birlikte uygulamak için hangi yaklaşımı izleyeceklerini belirlemelidir. Aşağıda UFRS 9 ve UFRS 17 için beklenen zaman çizelgesini bulabilir ve proje planlamalarında bu çizelge dikkate alınabilir."

1 OCAK 2018'DE BAŞLIYOR

UFRS 9, gecikmiş kredi kayıplarının kabulüne ilişkin olarak değişiklikler getiriyor. UFRS 9'un getirdiği önemli değişiklikler şunlar:

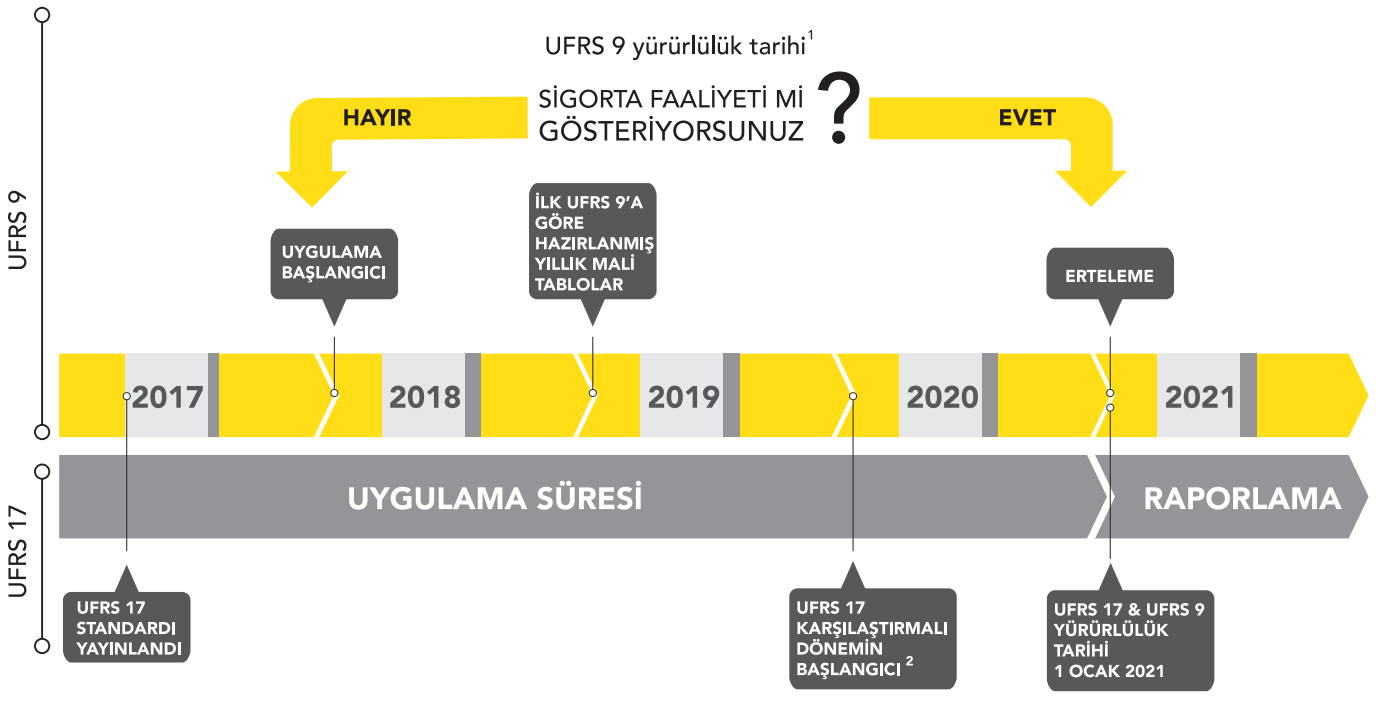
• Mali raporlamanın tutarlılığını artırmayı amaçlayan finansal varlıkların sınıflandırılması ve ölçülmesi için prensip esaslı yaklaşım;

• Gerçekleşmiş ve gelecek kredi kayıplarının olasılıkla ağırlıklandırılmış beklenen bugünkü değer hesabı gerektiren, özkaynak yoluyla varlıklara ilişkin itfa edilmiş maliyet veya gerçeğe uygun değerini dikkate alan değer düşüklüğü modeli;

•Gelişmiş risk yönetimi raporlamaları ve risk yönetim stratejileri ile daha fazla uyum gerektiren önemli ölçüde geliştirilmiş ve basitleştirilmiş finansal riskten korunma muhasebesi modeli.

UFRS 9, tüm kuruluşlar ve her türlü finans enstrümanı için geçerli olup 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren yürürlüğe girecek. Öte yandan Sigortacılar UFRS 9'un UFRS 17 yürürlüğe girene kadar uygulanmasını erteleme imkânını kullanacaktır (1 Ocak 2021)."

Halka açık şirketlerin mali tablolarında Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (UFRS) tabi olmaları gerekiyor. Şirket raporlarında tutarlılığı ve şeffaflığı artırmayı amaçlayan bu standartların gelecek yıllarda daha da sıkılaşması bekleniyor.



[1] IASB UFRS 9'un kâr zarar üzerindeki etkilerini hafifletmek için sigortacılara UFRS 9'un yürürlülük tarihini erteleme veya geçici bir dönem için etkilerini hesaplayıp diğer kapsamlı gelir kaleminde muhasebeleştirilmesini teklif etmiştir.

[2] IASB Kasım 2016'da UFRS 17 'için 1 Ocak 2021'i yürürlüğe girme tarihi olarak kabul edilmiştir.

‘MAPFRE doğru yönde ilerliyor’

MAPFRE'nin 2016 yılında elde ettiği sonuçların son derece olumlu olduğunu belirten **Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Antonio Huertas** "Doğru yönde ilerliyoruz; sağlam temelleri olan, kârlı, sorumlu davranan ve yenilikçi bir şirketiz" dedi.

10 Mart'ta İspanya'nın Madrid şehrinde gerçekleştirilen MAPFRE Yıllık Genel Kurul toplantısında konuşan MAPFRE Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Antonio Huertas 2016'ya ilişkin iyimser bir değerlendirme yaptı. Çeşitli bölge ve ülkelere yönelik sorun ve fırsatlara değinen Huertas 2016-2018 dönemine ilişkin stratejik taahhütleri de özetledi. Huertas konuşmasında "MAPFRE'nin 2016'da elde ettiği sonuçlar son derece olumlu: gelirler artarken maliyetlerimiz düşüyor; kâr rakamları yükselirken başlıca pazarlardaki konumumuz güçleniyor" ifadelerini kullandı. Huertas, yine bu bağlamda "Doğru yönde ilerliyoruz; sağlam temelleri olan, kârlı, sorumlu davranan ve yenilikçi bir şirketiz" değerlendirmesinde bulundu.



‘STRATEJİK PLAN BAŞARIYLA YÜRÜYOR’

Huertas, "Oluşturduğumuz yeni stratejik planın uygulandığı ilk yılda edinilen deneyim son derece başarılı olarak nitelendirilebilir ve stratejik inisiyatiflerde belirlenen projelerde yüzde 98 ilerleme kaydedildi" dedi. Huertas, 2017'de MAPFRE'nin büyümesinin temelini oluşturacak etkenler arasında dijital dönüşümün hızlanması, nispeten az kârlı faaliyetlerin derinlemesine analiz edilmesi ve dağıtım ağının güçlendirilmesinin sayılabileceğini vurguladı.

Huertas ayrıca 2017'de şirketin teknik sonuçları geliştirmeye ve müşteri sadakatini oluşturmaya yardımcı olan 160 proje üzerinden MAPFRE'nin dijital dönüşümünü geliştirmeye yardımcı olacak çözümlerde daha da ilerleyeceğini duyurdu. Huertas sözlerine şöyle devam etti: "Sürdürülebilir ve kârlı büyüme zemininde bizleri teknolojik, operasyonel ve hizmetler bağlamında rakiplerin önüne taşıyacak bir dönüşüm sürecinde mesafe kat ediyoruz."



Huertas, "Güçlü sermayemize dayanan yüksek ödeme kapasitemiz önümüzdeki yıllarda çok sağlıklı bir büyümenin teminatı olacak" diye konuştu.

‘ŞEFFAFLIKTA KARARLIYIZ’

Genel Kurul'da konuşan MAPFRE Birinci Başkan Yardımcısı Antonio Núñez ise şirketin şeffaflık konusundaki kararlılığını vurguladı. MAPFRE'nin sosyal açılımlarının altını çizen Núñez, MAPFRE'nin 45 ülkede 37 bin kişiye doğrudan iş imkânı sağlamasının yanında 84 bin broker ve acente ile çalıştığını ve beş kıtada 225 bin hizmet sağlayıcı ile iş yaptığını ifade etti. Núñez ayrıca "Paydaşlarımızın gözünde şeffaf, etik davranan, çevreye duyarlı ve kalkınma bağlamında yenilikçi bir şirket olarak görülmek" hedefine yönelik 2016-2018 Grup Sürdürülebilirlik Planı'na da atıfta bulundu.

Birinci Başkan Yardımcısı bunların yanında MAPFRE'nin "sürdürülebilir kalkınmadan yana ve insan haklarına saygılı" bir kurum olduğunu gösteren önemli endekslerdeki konumuna da işaret etti. Núñez "2016'da 15 binden fazla gönüllülük faaliyetinde yer alan, 6 bin kişilik MAPFRE gönüllüsü bize gurur veriyor" diye konuştu.

HİSSE SENEDİ FİYATI ARTTI

MAPFRE'nin Finans Direktörü Fernando Mata ise 2016'da elde edilen sonuçlara ilişkin değerlendirmesinde "Grup için kâr getirecek alanlardaki faaliyetlere öncelik verme yönünde MAPFRE'nin gösterdiği çabaların olumlu olduğunu" vurguladı. "MAPFRE'nin iletişim konusunda ve belki de en önemlisi, hissedarlarıyla iletişimlerinde giderek artan bir şeffaflık içerisinde olmaya yönelik çabaları diyen Mata, bunlara ek olarak borsada hisse senedi fiyatındaki olumlu artışı da dile getirdi.

‘DÖNÜŞÜMÜ BENİMSEYEN GÜÇLÜ EKİPLERE SAHİBİZ’

"MAPFRE'nin faaliyetlerinin ve kârlı büyüme stratejisine odaklanmasının esas itibarıyla son derece kaliteli sermayesi ve oldukça düşük borç rakamlarına dayanan yüksek ödeme gücüyle birlikte önümüzdeki yıllarda çok sağlıklı bir büyüme sürecinin teminatı olacağının" da altını çizen Huertas; MAPFRE personelinin şirkete bağlılığına da atıfta bulunarak "Eğitimli ve işine bağlı insanlardan oluşan, çok uluslu ve farklı disiplinlerden becerileri ortaya koyabilen ve içinde bulunduğumuz önemli dönüşümü istekli bir şekilde benimseyen doğru ekiplere sahibiz" diye konuştu.

MAPFRE SİGORTA, 2016 yılında mühendislik sigortalarında zirvede

İspanya'dan yola çıkarak bir dünya devi olma başarısını gösteren MAPFRE Sigorta, İnşaat Tüm Riskler Sigortası alanındaki sektör birinciliğini Mühendislik Sigortaları kapsamına da taşıdı. MAPFRE Sigorta, 2016 yılını Mühendislik Sigortaları branşında da, sektörde 1. sırada tamamladı. MAPFRE Sigorta, Makine Kırılması ve Elektronik Cihaz Sigorta branşlarında büyük hacimli üretimlere sahip olan leasing firmalarıyla yaptığı yeni anlaşmalarla, yıllardır İnşaat Tüm Riskler sigortalarında elde ettiği sektör birinciliğini, Mühendislik Sigortaları branşına da taşıdı. MAPFRE Sigorta, üretim gücünü atırarak 2016 yılı içerisinde leasing kanalıyla yaptığı toplam Mühendislik Sigortaları üretim hacmini 21 milyon 500 bin liraya ulaştırdı. MAPFRE Sigorta, Makine Kırılması Sigortası branşında da sektörde kâr eden tek şirket oldu.

‘İSTİKRARLI KÂRLILIĞIMIZ SÜRÜYOR’

MAPFRE Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ercan Eryaşar yaptığı açıklamada, "Büyümek önemlidir, kârlı büyümek daha da önemli prensibinden yola çıkarak sigorta altına alma yeteneklerimizi sıkı portföy takibi ile geliştirmeye devam ediyoruz. Her yıl koruduğumuz kârlılığımız da, bunun en önemli göstergesi. En büyük hedefimiz aynı başarıyı devam ettirerek sektörde MAPFRE Sigorta ismini birinciliklerle taçlandırmak" dedi.

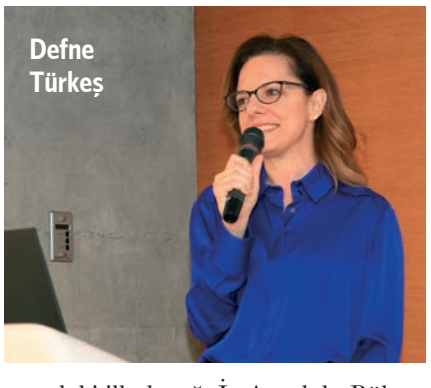
Eryaşar, başarılarının; kuruldukları günden bugüne bilgi birikimleri, tecrübeleri, değerleri ve emekleri ile MAPFRE'ye hizmet veren tüm MAPFRE ailesinin ortak başarısı olduğunu sözlerine ekledi.


Ercan Eryaşar

Liberty Sigorta'da 'Roadshow' devam ediyor

Liberty Sigorta başlattığı 'Roadshow' etkinlikleriyle bölge müdürlüklerini ve bölgelerdeki acentelerini yerinde ziyaret etmeye devam ediyor. Liberty Sigorta 'Roadshow' geçtiğimiz ay İç Anadolu Bölge, Marmara Bölge ve İstanbul Avrupa Bölge'de düzenlenen etkinliklerle devam etti.

Türkiye'nin çeşitli bölgelerindeki acenteleriyle ve satış personeliyle bir araya gelmek için 'Roadshow' etkinliğine start veren Liberty Sigorta'nın mart ayındaki durakları İç Anadolu Bölge, Marmara Bölge ve İstanbul Avrupa Bölge Müdürlükleri oldu. Çalışanların ve acentelerin yoğun katılımıyla son derece keyifli geçen 'Roadshow' etkinliklerinde şirketin hedefleri paylaşıldı ve geçen yıl elde ettiği sonuçlar değerlendirildi. Düzenlenen etkinliklerde prim üretiminde ilk sırada yer alan acentelere de Liberty Sigorta tarafından hazırlanan plaketler takdim edildi.



LİBERTY SİGORTA'DAN 3 BÖLGEYE DAHA ZİYARET

Liberty Sigorta Roadshow'un mart ayındaki ilk durağı İç Anadolu Bölge oldu. Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş ve Liberty Sigorta Üst Yönetimi'nin de katıldığı Ankara Sheraton Otel'de gerçekleştirilen etkinlikte acenteler, bölge temsilcileri, satış ekibi ve yönetimden toplam katılımcı sayısı 150 kişiyi buldu. Liberty Sigorta 'Roadshow' etkinliği Marmara Bölge ve Liberty Sigorta Genel Müdürlüğü'nde düzenlenen İstanbul Avrupa Bölge etkinlikleriyle devam etti.

Marmara Bölge etkinliği 70 kişinin katılımıyla Crown Plaza Bursa Convention Center'da gerçekleştirildi.

Liberty Sigorta Marmara Bölge 'Roadshow' kokteyli ve 75'i acente olmak üzere toplam 95 kişinin katıldığı Liberty Sigorta Avrupa Bölge 'Roadshow' kokteylinde de yönetim, acenteler ve tüm ekip hep birlikte eğlenerek moral depolama ve stres atma fırsatı buldular. Liberty Sigorta 'Roadshow' buluşmaları önümüzdeki aylarda da diğer bölge müdürlüklerinde düzenlenen etkinliklerle tüm hızıyla devam edecek.







LibertyExtrA Servisi ile hızlı hizmet

Liberty Sigorta müşterileri LibertyExtrA Servisi ile hasarsızlık indirimleri bozulmadan, hızlı bir şekilde hizmete ulaşabiliyor.

Liberty Sigorta, kurduğu LibertyExtrA servis ağı ile sigortalılarına hasar sürecinde, hızlı, kaliteli, çözüm odaklı hizmet vermeyi ve bunun yanı sıra ek avantajlar sunmayı hedefliyor. Liberty Sigorta Onarım Garantisi verilen LibertyExtrA servislerinde onarım süresince ikame araç hizmeti, vale hizmeti, motor temizleme ve cilalı araç yıkama hizmeti bulunuyor. Hızlı onarım ve teslimat garantisi veren, bunun yanında orijinal yedek parça kullanan servisler 7/24 araç kabul ediyor. LibertyExtrA servis ağında aynı zamanda mekanik bakımlarda indirimli hizmet fırsatı sunuluyor.



Ray Sigorta ile İLKSAN arasında imzalanan anlaşma öğretmen ve ailelerine önemli avantajlar sunuyor

Öğretmen ve ailelerinin sağlığını RAY SİGORTA tamamlıyor

Ray Sigorta ve İLKSAN sağlık alanında önemli bir iş birliği başlattı. Geçtiğimiz ay İstanbul'da imzalanan anlaşma ile İLKSAN üyesi öğretmen ve aileleri "Tamamlayan Sağlık Sigortası"yla ekonomik primlerle Ray Sigorta anlaşmalı kurumlarından fark ödemeden sağlık hizmeti alabilecek.

Ray Sigorta ve İLKSAN (İlkokul Öğretmenleri Sağlık ve Sosyal Yardım Sandığı) İMC Brokerlik aracılığıyla önemli bir iş birliğine imza attı. 10 Mart 2017 tarihinde Ortaköy Radisson Blue Otel'de imzalanan anlaşma ile İLKSAN'ın 260 bin üyesi ve aile fertleri Ray Sigorta'nın son derece ekonomik ve geniş kapsamlı tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü olan "Tamamlayan Sağlık Sigortası"na daha da ucuza sahip olarak, 8 vakaya kadar limitleri dert etmeden ve fark ödemeden dilediği sağlık hizmetini kolayca alabilecek. İş birliği neticesinde Ray Sigorta "Tamamlayan Sağlık Sigortası"ndan faydalanmak isteyen İLKSAN üyeleri ve aile fertleri %10 aile indiriminden faydalanacak.



Ray Sigorta ve İLKSAN arasındaki anlaşmanın imza törenine aracı kuruluş İMC Brokerlik Genel Müdürü Muhittin Yurt, Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan ve İLKSAN Yönetim Kurulu Başkanı Tuncer Yılmaz katıldı.

'ÖĞRETMENLER VE AİLELERİNİN SAĞLIĞINA ÖNEM VERİYORUZ'

İmza töreninde konuşan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan anlaşmanın öğretmenlere ve ailelerine büyük bir fayda sağlayacağını belirtti. "Ülkemizde özel hastane alışkanlığı giderek yaygınlaşırken, hastaların ödemesi gereken fark ücretleri de ne yazık ki artıyor" diyen Erdoğan şöyle devam etti: "Bireylerin gelir seviyesindeki artışın çok üstünde olan bu fark ücreti artışları vatandaşlarda ödeme güçlüğü yaratıyor. Ray Sigorta olarak sorumluluk bilinciyle hareket ederek çıkardığımız sağlık sigortası ürünleriyle yaşanan olumsuzlukların önüne bir nebze de olsa geçme gayretindeyiz. Yaptığımız anlaşma da bu amacımızın güzel bir örneği. Bu anlaşmayla, İLKSAN üyesi olan öğretmenlerin, eşlerinin ve ailelerinin ekonomik primlerle özel sağlık sigortası sahibi olmalarının önünü açmış oluyoruz. Umarız, ülkemizin en kutsal mesleklerinden birini icra eden öğretmenlerimizin ve yakınlarının hak ettikleri sağlık hizmetlerini almalarını sağlamış oluruz."

'ÜRÜNE İLGİ YÜKSEK OLUR'

Koray Erdoğan'dan sonra söz alan İMC Brokerlik Kurucusu Muhittin Yurt, öğretmen ve aileleri için büyük bir destek ve yardımlaşma projesine imza attıklarını belirterek, "Ray Sigorta ve İLKSAN arasında gerçekleştirdiğimiz anlaşma ticari kaygının ilerisinde, öğretmenlerimiz için bir şeyler yapıyor olma gayretimizin bir göstergesi. İMC Brokerlik olarak, 260 bin öğretmenimize böylesi bir fırsatın sunulmasında katkımız olduğu için son derece mutluyuz" diye konuştu. İMC Brokerlik Genel Müdür Yardımcısı Bora Şengünler de bu anlaşmanın içeriğine dair önemli bilgiler içeren bir sunum yaptı. İLKSAN'ın kuruluş amacının dönemin öğretmenlerinin yakalandığı meslek hastalıklarının tedavi edilmesi olduğunu söyleyen İLKSAN Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Yılmaz ise, anlaşma sayesinde aslında İLKSAN'ın kuruluş amacının da gerçekleştirildiğini belirtti. Yılmaz, "Öğretmenler arasında bilgi hızlı ilerler. Bir öğretmen ürünün faydasını gördüğünde etrafındaki öğretmenler de haberdar olur. Üyelerimiz arasında bu ürüne ilginin çok yüksek seviyelerde olacağını düşünüyorum" dedi.

SAĞLIĞI 'TAMAMLAYAN' POLİÇE

Ray Sigorta, bir çözüm ortağı olarak, sağlık sigortacılığındaki uluslararası uzmanlığı ile müşterilerine özel avantajlar yaratıyor. 'Tamamlayan Sağlık Sigortası' ile müşteriler uygun primlerle özel sağlık sigortası sahibi olarak, Ray Sigorta'nın anlaşmalı olduğu SGK anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında ürün kapsamında olan işlemlerde fark ödemeden diledikleri hizmeti alıyor.

AVANTAJLARLA DOLU İKİ FARKLI PLAN

'Tamamlayan Sağlık Sigortası' ürününde medium ve small olmak üzere 2 farklı plan bulunuyor. Small planda yatarak tedavi teminatları arasında limitsiz olarak ameliyat, tek kişilik oda-yemek, refakatçi, tıbbi tedavi için yatış, küçük cerrahi müdahaleler, yoğun bakım, koroner anjiyografi, kemoterapi, radyoterapi ve diyaliz masrafları ve 10 bin liraya kadar ameliyat malzemeleri masraflarının karşılanması bulunuyor. Medium planda ise ayakta tedavide doktor muayenesi, röntgen, tahlil, modern teşhis yöntemleri ve fizik tedavi masrafları poliçe kapsamında karşılanıyor. Ayakta tedavi teminatı poliçe dönemi içerisinde 8 vaka ile sınırlı olarak kullanılabiliyor. Ayrıca doktor muayenesi ile başlayan ve aynı tanı ve tedavi süreci dahilinde yapılan işlemler tek vaka olarak değerlendiriliyor.



AIG Sigorta'dan 'VIP Kasko'

AIG Sigorta VIP Bireysel Genişletilmiş Kasko Ürünü ile kasko sigortası kavramı artık çok farklı bir boyuta taşınıyor. AIG Sigorta Oto Sigortaları Müdürü Süleyman Sözer VIP Kasko teminatlarını gazetemize anlattı.

VIP Kasko ürünü ile araç muayene organizasyonundan, servis yoğunluğu ve parça bekleme sürelerini de kapsayan ve sigortalı araç ile aynı segmentten araç teminine kadar pek çok hizmet verdiklerini belirten Sözer, "Ayrıca iki hasar olması durumunda bile sigortalının hasarsızlığını korumasını sağlayan hasarsızlık indirimini koruma teminatına kadar birçok ayrıcalığı sigortalılarımıza sunuyoruz" dedi.

Sözer, VIP Kasko ürününde standart olarak verilen teminatları şöyle sıraladı:

• Aracın yanması, çalınması, çarpması ya da araca çarpılması,
• Grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, kötü niyetli hareketler ve terörden dolayı araçta meydana gelebilecek zararlar,
• Deprem, toprak kayması, fırtına, dolu, yıldırım veya yanardağ püskürmesi nedeni ile meydana gelebilecek zararlar,
• Sel ve su baskını nedeni ile meydana gelebilecek hasarlar,
• Yetkili olmayan kişilerin aracı çekmesi durumunda meydana gelebilecek hasarlar bu poliçeyle teminat altına alınıyor.

Sigortalının poliçesinde seçmiş olması şartı ile hasar sonrası her şey dahil kiralık araç hizmeti verdiklerini de belirten Sözer, "Bu hizmet ile parça bekleme ve servis yoğunluğu nedeniyle oluşabilecek süreler için de kiralık araç tahsisi yapılıyor" dedi.

Sözer VIP Kasko ürünü kapsamında verilen diğer teminatları da şöyle sıraladı:

• Sigara ve benzeri maddelerin araca vereceği yangın dışındaki zararlar,
• Kemirgen ve poliçede belirtilen durumlar dahilinde diğer hayvanların vereceği zararlar,
• Sigortalının 3. şahıslara verebileceği zararların trafik poliçesinin limitleri üzerinde kalan kısmı,
• Sürücü ve yolcular için Vefat ve Sürekli Sakatlık teminatı,
• Aracın kullanımından doğabilecek herhangi bir hukuki anlaşmazlık durumunda ortaya çıkacak vekalet ücreti, savcı, icra masrafları gibi harcamalar limitler dahilinde teminat kapsamındadır.

YENİ DEĞER TEMİNATI

VIP Kasko ürününün anahtar kaybı ve anahtar ile aracın çalınmasını da teminat altına aldığını ifade eden Sözer, sıfır km. araçlar için piyasa değeri yerine sıfır km. anahtar teslim değerinin ödenmesini sağlayan Yeni Değer Teminatı'nın da poliçe kapsamına alındığını söyledi. Sözer, VIP Kasko ile sağlanan diğer hizmetleri de şöyle sıraladı:

• Limitler dahilinde kaza sonucu sigortalının ya da aracında bulunan kişilerin tedavi masrafları,
• Hasarsızlık indirimi için hasarsızlık koruma teminatı,
• Kiralık araç hizmeti: Kaza sonucu aracın onarımı 48 saati aşıyorsa araç ile aynı segment ve sigortalının tercihine göre servis bekleme ve servis yoğunluğu nedeni ile oluşabilecek süreler için de kiralık araç tahsisi yapılır.
• Araçtan çıkan parçanın orijinal olması koşuluyla % 100 orijinal parça kullanımı.



• AIG Sigorta Mini Onarım Hizmeti ile poliçe vadesi süresince araçta oluşan küçük ölçekli hasarlar poliçede tanımlı limitler dahilinde hasarsızlık indirimi bozulmadan özel tamir teknikleriyle aracın orijinalliği korunarak onarılır.
• Asistans hizmetleri (Çekici, kiralık araç, konaklama, araç muayene organizasyonu vs.)
• Hasar sonrası Auto King firmasının tercih edilmesi durumunda ilk hasarda hasarsızlık kademesi hiç hasarı yokmuşçasına yenileme döneminde bir üst kademeye çıkar. Sigortalının ikinci hasarı alması durumunda ise yenileme döneminde hasarsızlık kademesi azalmayarak mevcut hasarsızlık kademesi korunur.

VIP KASKO'NUN SAĞLADIĞI FAYDALAR

VIP Kasko ürününün geniş teminat yapısı yanında sigortalıya çeşitli konularda avantajlar da sunduğunu belirten Süleyman Sözer, poliçenin sağladığı faydaları şöyle sıraladı:

• Aracın içinde bulunan kişisel eşyalar için koruma,
• Araç bakım hizmetlerinde indirimler,
• Restaurant, konaklama ve ulaşım hizmetlerinde indirimler,
• Sağlık, hobi, çiçek, hediye ve kuaför hizmetlerinde indirimler,
• Deniz Taksi hizmetlerinde indirimler.
• SPA, güzellik ve kuaför merkezlerinde, optik alışverişlerinde indirimler.
• Acil ambulans hizmeti, vefat durumunda nakil hizmeti ve refakatçi hizmeti,
• Ücretsiz, çilingir, çekici hizmeti ve sürücü tedariki,
• 7/24 limitsiz tıbbi danışma ve bilgilendirme hizmeti.

Sigortalılara, "Lastiğinizin patlamasını, benzininizin bitmesini, aracınızın bozulmasını dert etmeyin. 7/24 bize ulaşın, aracınız için yol yardım ve ikame araç hizmetlerinden faydalanın" çağrısında bulunan Sözer, şöyle devam etti:

•Hasarlı aracınızı yurt çapındaki yaygın anlaşmalı servislerimizden birine götürmeniz durumunda hiçbir ücret ödemeden aracınızın tamirini yaptırabilirsiniz.
• AIG Yardım teminatı kapsamında ücretsiz "Araç Muayene Organizasyonu"ndan yararlanabilirsiniz. (sadece İstanbul ilinde geçerli).
• AIG Akıllı Onarım Hizmeti'nden faydalanabilirsiniz.

VIP Kasko ile isteğe bağlı olarak ek teminatlar da sunulduğunu belirten Sözer şunları söyledi:

• Aracınızın T.C. sınırları dışındaki bazı ülkelerde teminat altına alınabilmesi için yurt dışı ek teminatı,
• Fabrika çıkışı olmayan ve aracınıza sonradan monte edilmiş olan aksesuarlar ve donanım için ek teminat imkânı var.

Teminatlar ve limitlerin poliçede sigortalı tercihine bağlı olarak değişiklik gösterebileceğini belirten Süleyman Sözer, son olarak sigortalılara "Siz sadece yola odaklanın gerisini biz hallederiz" çağrısı yaptı.

'AIG AKILLI ONARIM' HİZMETİ

VIP Kasko ürününün sunduğu "AIG Akıllı Onarım" hizmetinin kapsamı ve avantajları konusunda da bilgi veren Sözer şunları söyledi:

•Poliçedeki kiralık araç süresi ne olursa olsun hasar sonrasında Auto King servis merkezlerinin tercih edilmesi durumunda anahtar teslimine kadar aynı segmentten kiralık araç temin edilir.
•Kiralık araç tercih edilmemesi durumunda sigortalı talebe bağlı olarak özel şoförlü araç hizmetinden faydalanabilir.
• Hasar anında sigortalının servise gitmesine gerek yok. Dilerse profesyonel Auto King personelleri tarafından aracını istediği yerden aldırıp, istediği yere teslimatını talep edebilir.
•Yapılan hasar onarım işlemleri sonucunda sigortalıya verilecek garanti belgesi ile onarım yapılan bölgeler için 2 yıl garanti sağlanır.
•Hasar sonrası randevu almaya gerek yok. Sigortalı tüm Auto King servis noktalarına 7 gün 24 saat araç teslimini randevusuz ve derhal gerçekleştirebilir.
•Araçta hasar gören bölge dışında, mini onarım kapsamına giren diğer hasarlar dosya açılmaksızın giderilir.

AIG Sigorta tarafından piyasaya sunulan bireysel genişletilmiş kasko ürünü 'VIP Kasko' çok geniş teminat yapısıyla dikkat çekiyor. **AIG Sigorta Oto Sigortaları Müdürü Süleyman Sözer** VIP Kasko ürünüyle ek teminatların yanı sıra sigortalıya birçok hizmet ve ayrıcalık sunulduğunu söyledi.

TARSİM AKADEMİ uygulamada!

TARSİM, mesleki ve kişisel gelişimleri desteklemek, bu doğrultuda üreticiye en iyi hizmeti sunabilmek ilkesiyle, dijital eğitim platformu TARSİM AKADEMİ'yi hayata geçirdi.

TARSİM çalışanlarının, eksperlerinin ve Tarım Sigortası poliçesi düzenlemeye yetkili sigorta şirketlerinin acentelerindeki personelin bilgi birikimini artırmak için TARSİM AKADEMİ uygulaması hayata geçirildi. TARSİM tarafından yapılan açıklamada, sürekli değişim içinde olan dünyamızda, eğitimin öneminin giderek arttığının ve verimliliği olumlu yönde etkilediğinin altı çizildi. Teknolojinin sunduğu en önemli imkanlardan biri olan dijital eğitim platformlarının zaman ve mekan kısıtlamasını da ortadan kaldırdığı belirtilerek, şu ifadelere yer verildi: "Akademi, tarım sigortası alanındaki eğitim ihtiyaçlarını karşılamak üzere uygulamaya alındı.
Titiz ve detaylı bir çalışma sürecinin sonucunda hazırlıkları tamamlanan Platform, sürekli gelişimin peşinden koşan kullanıcıların, tarım sigortası gibi spesifik bir alandaki en güncel bilgilere ulaşabilmesine imkan tanıyacak. Aynı zamanda kullanıcı dostu olarak tasarlanan Platform, Eğitim Videoları, e-Kütüphane, Canlı Yayın, e-Kantin, e-Sınav ve Sık Sorulanlar gibi zengin içeriğe sahip bölümlerden oluşuyor. TARSİM Sistemi'ne tanımlı bir kullanıcı adına ve şifreye sahip olunarak, Platform ziyaret edilebiliyor. Üreticilerin de en kısa süre içinde TARSİM AKADEMİ'ye entegre edilmesi üzerine çalışmalar yoğun bir şekilde devam ediyor."
https://akademi.tarsim.gov.tr/web/#/



TARSİM Kenya'da yoğun ilgiyle karşılandı

TARSİM, Afrika'da kamu - özel sektör işbirliğinin geliştirilmesi amacıyla 21-22 Mart tarihlerinde Kenya'da düzenlenen Sürdürülebilir Kamu-Özel Sektör İşbirliği ile İlerleyen Kenya Tarım Sigortası Semineri'ne katılım sağladı.
Kenya, İsviçre, Hindistan, Senegal'den araştırma enstitüleri, uluslararası ve bölgesel kurumlar ile uluslararası uzmanların yer aldığı seminere, ülkemizi temsilen, TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü, TARSİM Dış İlişkiler ve Reasürans Müdürü Gamze Us ile Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'ndan Pınar Kaman katıldı.
Tarım sigortalarında kamu-özel sektör işbirlikleri ile Kenya'daki tarım sigortaları uygulamaları hakkında sunumların yapıldığı seminerde, dağıtım mekanizmaları, özel sektör ve devletin rolü konularında paneller gerçekleştirildi. Genel Müdür Satoğlu, kamu-özel sektör işbirliğinin dünyadaki en başarılı temsilcilerinden biri olan TARSİM'in 10 yıllık süreç sonucunda ulaştığı noktaya, sistemin kurumsal yapısına, paydaşlarına ve hedeflerine ilişkin detaylı sunum gerçekleştirdi.



TARSİM'in kalitesi bir kez daha tasdiklendi

Kuruluşundan bu yana kaliteli hizmet anlayışıyla çalışmalarını sürdüren TARSİM, bu yaklaşımını geçtiğimiz yıllarda ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi ve ISO 10002:2014 Müşteri Memnuniyet Sistemi Kalite Belgeleri ile taçlandırmıştı. Denetimler, kalite yönetiminde uluslararası düzeyde kabul görmüş bir kuruluş olan Bureau Veritas Certification Şirketi tarafından gerçekleştirilmiş, belgelendirmeler ise 1 Aralık 2015 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere yapılmıştı.
Daha sonraki süreçte, kurumsal bilgi güvenliğinin sağlanmasında insanları, süreçleri ve bilgi sistemlerini içine alan bilgi varlıklarını korumak, ilgili taraflara güven vermek, yeterli ve orantılı güvenlik kontrollerini sağlamak amacıyla tasarlanmış ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi ile ilgili belgelendirme için harekete geçen TARSİM, 29 Nisan 2016 tarihinden itibaren ise söz konusu belgeye sahip oldu.
TARSİM, kalite yönetiminin süreklilik gerektirdiği bilinciyle, geçtiğimiz yıl kasım ayında Müşteri Memnuniyet Sistemi, bu yıl mart ayında ise Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi, kapsamında gerçekleşen ara denetimlerin sonucunda, tüm prosedürlere birebir uyduğunu, süreçleri başarılı ve etkin bir şekilde yönettiğini ispatlayarak, denetimleri başarıyla geçti.

İstanbul'da depreme karşı alınan tedbirler yetersiz

Topraklarının yüzde 96'sı deprem bölgesi içinde yer alan Türkiye için deprem, en büyük doğal afet sıralamasında ilk sırada yer alıyor. Yakın tarihinde en yakıcı deprem felaketini 1999 yılında Marmara Bölgesi'nde gerçekleşen depremle yaşayan ülkemizde, yapılan bilimsel çalışmalar 7 ve üzeri ölçekte bir depremin yaşanma ihtimalinin yakın olduğunu gösteriyor. Böylesi yüksek risk karşısında depreme karşı, bina sağlamlaştırma ve sigorta gibi önlemlerin halen yeterli oranda dikkate alınmadığı başka bir gerçek olarak karşımıza çıkıyor. Zorunlu olmasına rağmen deprem sigortasında ülke geneli için sigortalılık oranının yaklaşık yüzde 44 civarında olması bu gerçeği sayısal olarak da kanıtlıyor.
1999 depreminde 981 can kaybı ve 28.867 konut hasarının yaşandığı İstanbul'da, depremi 274 can kaybı ve 10.418 konut hasarı ile en ağır şekilde hisseden ilçe Avcılar olmuştu. Generali Sigorta'nın yapmış olduğu çalışmaya göre depremin üzerinden 18 yıl geçmesine rağmen birinci derece deprem bölgesi olan Avcılar'da bulunan 155.000 civarındaki konutun sadece 59.364'ünün Zorunlu Deprem Sigortası olduğu ortaya çıktı. Aynı çalışma birinci derece deprem bölgesi içinde yer alan Sultanbeyli'de 91.440 konuttan sadece 5.715'inin sigortalı olduğunu gösterdi.
Bilim insanlarının tahminlerine göre 7 – 8 ölçeğinde gerçekleşecek olan Marmara depreminde İstanbul'da bulunan 5.342.014 konuttan 125.137'sinin ağır hasar, 169.473 konutun orta hasar ve 206.187 konutun hafif hasar alması bekleniyor. Bu rakamlar çerçevesinde can kaybı sayısının 50.000 ile 150.000 arasında olacağı ve açıkta kalacak insan sayısının 1.250.000 civarında olacağı tahmin ediliyor.
Özellikle sigortalılık oranının ortalama yüzde 37.84 civarında olduğu Avcılar, Adalar, Kartal, Tuzla, Kadıköy, Zeytinburnu, Küçükçekmece, Pendik gibi birinci dereceden deprem bölgelerinde ise 1.239.072 konuttan 233.976'sının hasar göreceği öngörülüyor.

GENERALI'DEN 1 DAKİKADA ONLINE DEPREM SİGORTASI

Önlenemez afetler sonrasında sigorta sektörünün desteği olmadan normal yaşama dönmek neredeyse imkânsız. Son dönemde özellikle Çanakkale'de art arda yaşanan depremler, yıllardır Marmara'da beklenen ve özellikle İstanbul'u etkileyeceği tahmin edilen deprem riskini tekrar gündeme getirdi. Olası bir deprem felaketinde tahmini ekonomik kaybın 50 milyar dolar, bina hasarı maliyetinin ise 11 milyar dolar olması bekleniyor. Bu rakamlar sigorta yaptırarak tedbir almanın önemini gösteriyor.
Generali Sigorta da depreme ve sigorta yaptırma konusunda toplumsal bilinci artırmak için gerçekleştirmiş olduğu ilçe bazlı deprem haritası çalışmasının yanı sıra sektörde ilk kez gerçekleştirilen deprem uygulamasıyla www.generali.com.tr üzerinden anlık deprem bilgisini paylaşıyor. Generali, vatandaşların deprem ve konut sigortası ürünlerine, tüm satış kanallarından, her an ve her yerden ulaşmalarını sağlayarak birikimlerini hızlı ve kolay yolla korumanının önünü açıyor. Ayrıca DASK ürününü acente, banka ve broker kanallarının yanı sıra generali.com.tr üzerinden bir dakikada mobil olarak da teklif ve satın alma imkânı sunuyor.

Generali Sigorta, Deprem Haftası sebebiyle gerçekleştirdiği çalışma sonrasında İstanbul'un ilçe bazlı Zorunlu Deprem Sigortası haritasını çıkardı. Yapılan çalışmanın sonuçları Marmara Denizi'nde araştırma yapan bilim insanlarının depremle ilgili bulgularıyla bir arada değerlendirildiğinde ortaya vahim bir tablo çıkıyor.



Generali Sigorta'dan canlı sigortacılık hizmeti

Generali Sigorta, "Kolay Sigortacılık" yaklaşımı doğrultusunda müşterileri için sigortacılık ürün ve hizmetlerini her an ve her yerden ulaşılabilir kılan projeleri hayata geçirmeye devam ediyor. Bu kapsamda sektörde bir ilki daha gerçekleştiren Generali, web tarayıcısı üzerinden gerçek zamanlı ses ve video iletişimi kullanımını sağlayan Gerçek Zamanlı İletişim teknolojisini (Web RTC) uygulamaya aldı.
Dünyadaki gelişen teknolojileri yakından takip ederek Türkiye'de tüm tüketiciler için sigortacılık işlemlerini hem kolay hem de avantajlı bir hale getiren Generali Sigorta, sigorta yaptırmak isteyen müşterileri için herhangi bir yazılım yüklemesi gerektirmeyen; bilgisayar, tablet ve akıllı telefonlar üzerinden kolaylıkla kullanılabilen Gerçek Zamanlı İletişim teknolojisini çağrı merkezinde hayata geçirdi.
Generali Sigorta, Çoklu Erişim projesinin bir uzantısı olarak kullanmaya başladığı Gerçek Zamanlı İletişim teknolojisiyle müşterilerine, gerçek Kişisel Sigorta Danışmanlarıyla yüz yüze görüşme fırsatı sunuyor. Her türlü dosya ve ses paylaşımını mümkün kılan bu yenilikçi yaklaşım sayesinde müşteriler program ya da uygulama yüklemeden, telefon numarası çevirmeden, arama ve anında cevap kolaylığı ile tüm sigortacılık işlemlerini çok kolay bir şekilde kısa sürede tamamlayabilecek. Generali'nin hayatı kolaylaştıran hizmetlerine 7/24 "Sigorta Danışmalığı Hattı "0850 555 55 55", www.generali.com.tr, tüm Generali acenteleri, anlaşmalı banka ve broker kanalları üzerinden çok hızlı bir şekilde ulaşılabilir



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

İhtiyaca yönelik ürünler bu yıla damgasını vuracak

Piyasa ihtiyaçlarını her alanda yakından takip ettiklerini belirten **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, bu yıl bireylerin istekleri ve ihtiyaçları doğrultusunda düzenlenen ürünlerin önem kazanacağını söyledi.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk sigorta sektörünün 2016 yılı ve geleceği hakkında değerlendirmelerde bulundu. Türk sigorta sektörünün enflasyon oranlarının üzerinde bir büyüme gösterdiği bilgisini paylaşan Pamukçu, "Sektör, prim üretimi bazında 2016 yılını nominal olarak %30.5, reel anlamda ise %20.2 oranında bir büyüme ile kapatmıştır. Hayat dışı branşlar prim üretimi toplamında ise büyümenin nominalde %30, reelde ise %19.8 olarak gerçekleştiği görülmektedir. 2016 yılı ele alındığında, en çok prim üretilen branş kara araçları sorumluluk (trafik) sigortaları olmuş, bu branşı kara araçları (kasko) takip etmiştir" diye konuştu.

Hayat dışı branşların toplamında, 2015 yılını teknik zarar ile kapatan sektörün, 2016 yılını teknik kâr ile kapatmasının hayat dışı branşlarda da yükselen bir grafik çizildiğini göstermekte olduğunu belirten Pamukçu, sektör prim üretiminin % 54'ünü oluşturan kasko ve trafik sigortalarında 2016 yılında görülen teknik iyileşmenin, konsolide sonuçların da yıl sonunda olumlu olmasına yön verdiğini ifade etti. Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "Sigorta sektörünün büyümesi, Türkiye ekonomisinin büyümesi ile paralel doğrultudadır. Bu sebeple 2017 yılında, ülkedeki yatırımların artması ve büyümeye paralel olarak, sigorta sektörünün de büyümeye devam edeceği yadsınamaz bir gerçektir.



2017 yılında sigortalılar tarafından tercih edilecek sigorta ürünlerine gelirsek; 2016 yılında olduğu gibi ilk etapta trafik ve kasko sigortalarının yanı sıra sağlık, yangın, mühendislik ve nakliyat branşlarında büyüme yaşanabileceğini düşünüyorum."

'İHTİYACA YÖNELİK ÜRÜNLER HAZIRLAYACAĞIZ'

Şirket hedeflerini de paylaşan Pamukçu, 2017 yılında şirket olarak ürün yapılarını tekrar gözden geçirdikleri bireysel sigortaların yanı sıra özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin yangın, nakliyat, inşaat sigortalarında hem üretimi, hem de kârlılığı artırmayı hedeflediklerini söyledi ve ekledi: "Türk Nippon Sigorta olarak bu ürünlerin dışında, 2017 yılında sağlık ve ferdi kaza tabanlı sigorta ürünlerimiz ile sektörde etkin bir oyuncu olacağız. Ayrıca her alanda piyasanın ihtiyaçlarını yakından takip ederek, bu anlamda ihtiyaca yönelik farklı ürünler hazırlayıp, bu ürünlerin çeşitli satış kampanyaları ile desteklenmesine olanak sağlayacağız. 2017 yılında her ihtiyaca göre sigorta ürünü oluşturulmasının, sektördeki en önemli adımlardan biri olacağını düşünüyorum."

'SİGORTA BİLİNCİNİ ARTIRACAK BİR ÇALIŞMA YAPILMALI'

Pamukçu, konuşmasını Türkiye sigorta sektörü için atılacak en büyük adımlardan birinin sigortacılık eğitimi verilmesi olacağını söyleyerek sonlandırdı: "Ülkemizdeki sigorta bilinirliğinin ve bilincinin yeterli düzeyde olmaması ve sigortanın geniş tabana yayılmaması ülkemiz sigorta piyasasının hedeflenen seviyelerde oluşmamasına yol açmaktadır. Swiss Re'nin 2015 yılı Sigma Raporuna göre; Gayri Safi Milli Hasıla içinde Türk sigorta sektörünün prim üretimi %1.55. Bu oran gelişmekte olan ülkelerde %2.92, gelişmiş ülkelerde %8.12 ve dünya genelinde de %6.23 oranında beliriyor. Bu ölçekte baktığımızda esasında sektörümüz gelişmekte olan ülkelere göre bile Gayri Safi Milli Hasıla içinde çok düşük bir pay alıyor.

Tüm bunların yanı sıra Türkiye'de zorunlu olan sigortalarda bile sigortalanma potansiyelinin çok düşük olduğunu görüyoruz. Birçok sigortalının yeterli bilinç düzeyinde olmadığını görüyoruz. Bu konuda sektör olarak sigorta bilincini artıracak kapsamlı bir çalışma yapmamız gerektiğini düşünüyorum. İnsanlarda sigorta bilincinin artırılması için sektörde tanıtım çalışmalarının biraz daha artırılması lazım. Ayrıca sektör olarak ortak amacımızın her evde mutlaka bir sigorta poliçesinin bulunmasını sağlamak olmalıdır. Bunun yanında, Türkiye'de 'sigortacılık' kavramını, eğitim müfredatlarına ilave ederek, geniş bir eğitim çerçevesinde anlatmanın, sigorta sektörü için atılacak en büyük adımlardan biri olacağı görüşündeyim. Sigorta bilincine sahip olan tüketiciler, kendi ihtiyaç ve beklentileri ile paralel sigorta ürünlerini doğru şekilde seçerek, risklerini en sağlıklı şekilde teminat altına alabileceklerdir."

Türk Nippon Sigorta'dan 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde çalışanlarına anlamlı hediye

Türk Nippon Sigorta, "8 Mart Dünya Kadınlar Günü" vesilesiyle tüm kadın personelleri için Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı'ndan, Mor Çatı dostu kadın tasarımcılar tarafından tasarlanan çantalar hediye ederek, kadınların ve çocukların şiddetten uzak hayatlar kurmalarına katkıda bulundu.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, konuyla ilgili "Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı yıllardır kadına yönelik şiddetle mücadele etmektedir. Kadına yönelik şiddete karşı yürüttüğü mücadeleyi ve Mor Çatı dostlarının dayanışması sayesinde kurduğu kadın dayanışma ağını güçlendirmek adına gerek bireysel, gerekse kurumsal desteğe ihtiyaç duymaktadır. Bu sebeple tüm kadın çalışanlarımıza bu anlamlı günde, hem kendilerini özel hissettirmek, hem de ülkemizde kadına şiddet olaylarının arttığı şu günlerde, kadına verilmesi gereken önemi vurgulamak amacı ile böyle bir organizasyon gerçekleştirmek istedik. Bu vesile ile tüm kadınların bu anlamlı gününü en içten dileklerimle kutluyorum" dedi.

Turkland yıla iddialı başladı

Turkland Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Murat Özdamar, yılın ilk iki ayı için hedefledikleri prim üretimi rakamlarını büyük ölçüde yakaladıklarını ifade etti. Toplam üretimin yarısının oto sigortalarından, kalan yarısınınsa diğer branşlara ait üretimlerden oluştuğunu aktaran Özdamar, "Bu durum şirketimizin portföy dengesi oluşturma stratejimizde doğru yolda olduğumuzu göstermektedir. Özellikle büyüme hedeflediğimiz oto dışı branşlarda geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre ciddi oranda büyüme gerçekleştirdik. Bununla beraber, toplam üretimimizi ise %100 oranında artırdık" dedi.



"Fiyatlarıyla, yeni uygulamalarıyla bu yıl da geçmişte olduğu gibi en çok tartışılan branş trafik sigortası olacaktır. Trafik branşı popülaritesini hiçbir zaman kaybetmeyecektir."

Turkland Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Murat Özdamar, yılın ilk iki ayında hedefledikleri prim üretimine ulaştıklarını söyledi. Portföy dengesi hedeflerini sağlamak için de doğru yolda olduklarını belirten Özdamar, "Özellikle oto dışında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre ciddi oranda büyüdük" dedi.

'HEDEF OTO DIŞINDA BÜYÜME'

Yılın geri kalan döneminde Turkland Sigorta'nın bu hedef doğrultusunda faaliyetlerine devam edeceğini dile getiren Özdamar, "Sektörde de var olan rekabetin aynı şekilde devam edeceğini ve üretimin 2017 yılında 2016 yılına göre enflasyon oranı üzerinde artacağını tahmin ediyorum" şeklinde konuştu.

"Şirketimiz hedeflerimiz doğrultusunda oto-dışı branşlarda, özellikle yangın, mühendislik, ferdi kaza branşlarında bir önceki yıl üretiminin oldukça üzerinde büyüme kaydetti. Bununla beraber kasko branşında da 2016 yılına göre önemli oranda prim üretimini yükseltti" diyen Özdamar, bu ivmeyi kaybetmeden yıl sonuna ulaşmayı hedeflediklerini ifade etti.

'BU YIL YİNE HEP TRAFİK TARTIŞILIR'

Trafik sigortasında tartışmaların azalmış gibi göründüğüne işaret eden Özdamar, buna karşın trafiğin 2017 yılının yine en çok tartışılan sigorta konusu olacağını düşündüğünden bahsetti. Özdamar, sektörde uygulanan fiyat/prim seviyelerinin sigorta şirketlerinin arzuladığı seviyelerde olduğunu dile getirdi.

Bununla beraber, kamuoyunda oluşan indirim taleplerinin sigorta şirketlerinin üzerinde ciddi bir baskı oluşturacağını dile getiren Özdamar, "Fiyatları düşürmeyi hedefleyen yeni uygulamaların Hazine Müsteşarlığı tarafından yürürlüğe konulabileceğini tahmin etmekteyiz. Bu durum yeni bir tartışma dalgasının oluşmasına sebebiyet verecektir" dedi.

Trafik branşının popülaritesini hiçbir zaman kaybetmeyeceğini kaydeden Özdamar, "Fiyatlarıyla, yeni uygulamalarıyla bu yıl da geçmişte olduğu gibi en çok tartışılan branş olacaktır. Her sene olduğu gibi bu sene de mevzuat değişiklikleri gündeme gelecektir. İlgili değişiklikler geçmiş yıla göre azalmış gibi görünse de 2017 yılı içerisinde ağırlığı trafik branşı ile ilgili olacağını düşündüğüm değişiklikler gündeme gelecek ve uygulamaya konulacaktır" diye konuştu.

2016'nın, Turkland Sigorta'nın marka bilinirliği açısından oldukça önemli bir yıl olduğuna dikkat çeken Özdamar, bu yıl içinde şirketin unvan değişikliğinin gerçekleştirildiğini söyledi. Murat Özdamar, bu değişikliğin akabinde gerek sektörel, gerekse ülkemiz medyasında unvan değişikliği ve şirketteki gelişmelerle ilgili çeşitli haberler ve görsel ilanlar paylaşıldığını aktardı.

2017 yılının başında kurumsal web sitelerinin ve içeriklerinin yenilenmesi çalışmaları tamamlanarak modern, güçlü tasarıma sahip ve içeriklere rahatlıkla ulaşılabilir bir site oluşturulduğu bilgisini veren Özdamar, "Bununla beraber sosyal medya kullanımının günümüzde hayatın önemli bir parçası haline geldiği gerçeğinden yola çıkarak bu kulvarda da Turkland Sigorta olarak kısa sürede aktif olabilmek amacıyla gerekli çalışmalar başlatılmış ve en kısa sürede tamamlanması hedeflenmiştir. Kısa bir süre içerisinde bu yönde gerçekleştirdiğimiz tüm çalışmalar ve yenilikler Turkland Sigorta'nın bilinirliğine önemli katkılar sağlayacaktır" dedi.

'SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİMİZ YOLDA'

Bilinen sigortacılık aktivitelerinin yanı sıra sosyal sorumluluk projelerinin taşıdığı büyük önemin de bilincinde olduklarının altını çizen Özdamar, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Bu yönde Turkland Sigorta olarak daha aktif olabilmek amacıyla gerekli çalışmaları başlattık. Yakın bir zamanda ismimizin sadece sigortacılık faaliyetlerinde değil, bu tarz projeler ile de anılması bizlere büyük mutluluk verecektir."



Sompo Japan Sigorta

Acenteler, Sompo Japan Sigorta'nın kendileri için geliştirdiği ve nerede olurlarsa olsunlar işlerini takip edebilmelerini sağlayan mobil uygulaması EJENTO'yu sevdi. Acenteler, bulundukları her yerden hem teklif sunmayı hem poliçe tanzim etmeyi hem de çapraz satış yapmayı kolaylaştıran EJENTO'nun dijitalleşmeleri yolunda büyük bir destek olduğunu ifade ettiler.

EJENTO İLE HER YER OFİS

Sompo Japan Sigorta'nın acenteleri için geliştirdiği EJENTO mobil uygulaması, mesai saatlerini yeniden tanımlıyor. Hız ve kullanım kolaylığı sunan uygulama, içerdiği hızlı satış özelliği sayesinde acentelere her an her yerde poliçe tanzim edebilme imkanı sağlıyor. EJENTO ile acenteler, iş hayatlarına dokunan portföy, müşteri, teklif/poliçe, yeni iş/yenileme, hasar ihbarı/takibi, kampanya gibi bilgileri inceleyip aksiyon alabiliyor. Bunun yanı sıra, ofislerinin dışında da müşterilerine teklif oluşturabiliyor ve en önemlisi poliçe satabiliyor. Uygulamayı kullanmak için sadece bir mobil cihaz (cep telefonu veya tablet) yeterli oluyor.

Gökçelik Sigorta – **Ayhan Gökçelik:**

EJENTO'NUN EN BELİRGİN FARKI KOLAY KULLANILABİLİR OLMASI VE ANLIK POLİÇE TANZİMİ



Sompo Japan Sigorta ile acentelik ilişkim 2004 yılında başladı. Acente olarak, sektörün en yenilikçi, en dinamik şirketi olan Sompo Japan Sigorta'nın son uygulaması EJENTO ile gurur duyuyorum. EJENTO bizler için anlık üretim, yenileme, yeni işlerimizi ürün bazında takip etmemizi sağlayan ve çapraz satış olanaklarımızı da hatırlatan verimli bir mobil uygulama olmuştur. Bu mobil uygulama sayesinde üretimlerimi yıllık/aylık, ürün grubu bazında ofiste değilken bile telefon veya tabletimden inceleyebildiğim ve analizini yapabildiğim için son derece memnunum. En belirgin farkı, kolay kullanılır olmasıyla birlikte anlık poliçe tanzim edebilmemizdir. Her alanda liderlik prensibi ile çalışan Sompo Japan Sigorta'ya teşekkür ederim.

Büyükçelebi Sigorta – **TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi:**

DİJİTALLEŞME HEDEFLERİMİZE BÜYÜK KATKI SAĞLAYACAK BİR UYGULAMA



Sompo Japan Sigorta'nın yeni uygulaması EJENTO ile cep telefonundan acente için gerekli olan bilgilere ulaşmanın yanı sıra teklif verme ve poliçeleştirme işlemlerini de kolayca yapabiliyoruz. Bu uygulamanın dijitalleşme hedeflerimize büyük katkı sağladığını düşünüyorum. EJENTO ile önemli ürün bilgilerini anında görebilme, hasar takibi, çapraz satış, portföy bilgilerine erişim, poliçe yenileme, üretim, teklif verme gibi işlemleri yapabiliyoruz. Bu gibi ihtiyaçlarımıza anında yanıt veren bu mobil uygulama ve yenilik için Sompo Japan Sigorta'ya teşekkür ediyoruz. Tüm acentelere ve meslektaşlarıma dijitalleşmenin içinde olmalarını, uzak durmamalarını, kendilerini tamamlayıcı bir unsur olarak görerek bu çağa ayak uydurmalarının çok önemli olduğunu hatırlatmak isterim.

Deniz Sigorta – **Halil İbrahim Tekin:**

HER YÖNÜYLE ACENTE İHTİYAÇLARINI DÜŞÜNEN BİR UYGULAMA



Her sektörde olduğu gibi sigorta sektöründe de dijital dönüşümün kaçınılmaz hale geldiği bu devirde acentesi olduğumuz Sompo Japan Sigorta, acenteleri için EJENTO mobil uygulamasını geliştirdi. EJENTO uygulaması ile sigortacılıkta yeni bir dönem başlatan Sompo Japan Sigorta, ofis dışında da iş yapabilen ve ofise bağımlılığını minimize edebilen acente profiline geçiş yaparak, acentelerine sahada daha fazla vakit geçirme, satışa ve müşteri memnuniyetine daha fazla odaklanabilme ve mesai dışı zamanları da daha verimli kullanabilme fırsatını sağlamıştır.

Her yönü ile tamamen acente ihtiyaçlarına göre hazırlandığı belli olan bu uygulamanın, anlık satış fırsatlarını göstermesi, acente performans bilgilerini paylaşması, kampanyalardan haberdar etmesi, hasar sürecini, ihbardan ödeme noktasına kadar kontrol - işlem yapabilme fırsatı vermesi ve sektörde bir ilk olan teklif verebilmenin yanı sıra poliçe tanzim imkânı da sunması takdire şayan bir çalışmanın sonucu olduğunu göstermektedir.

Sektördeki bazı sigorta şirketleri tarafından son zamanlarda oluşturulmaya çalışılan dijitalleşme ile acenteleri satış kanalları içerisinde arka plana atma girişimlerinin tam aksine acente satış performansını artırmaya ve kolaylaştırmaya yönelik yapılan bu uygulama için Sompo Japan Sigorta'ya teşekkür eder bu gibi çalışmalarının devamını dilerim.

Venüs Sigorta – **SADER Başkan Yardımcısı ve ATO Meclis Üyesi Ferhat Kılıç:**

ÜRÜNÜN DETAYLARINA KOLAYCA ULAŞIYORUZ



Hayatımızda teknolojinin öneminin arttığı bu dönemde, Sompo Japan Sigorta'nın mobil uygulaması gerçekten acente olarak işimizi çok kolaylaştırdı. İşimiz gereği sıkça seyahat edebiliyoruz, ya da ofis dışında olabiliyoruz. Bu durumlarda bile EJENTO mobil uygulaması sayesinde kolayca çalışıyoruz çünkü telefonumuzun ya da tabletimizin olduğu her yeri ofisimiz gibi kullanabiliyoruz. Bir müşteri görüşmesinde müşterimize kasko sigortasını anlatıp, müşteriyi sigorta yaptırmaya ikna ettiğimiz anda, cep telefonundan poliçe kesebilmek bizi müşterilerimizin gözünde de önemli bir noktaya getiriyor. Bununla birlikte, müşterimizden ürün detayı ya da ürünlerin ek faydalarının ne olduğu ile ilgili bir soru geldiğinde, hemen uygulamadan ürün eğitim dokümanlarına girip; anında müşterimize doğru bilgiyi verebiliyoruz. Ayrıca, daha önce müşteri ziyaretlerine gittiğimizde hasarla ilgili bir soru geldiği zaman ofiste arkadaşlarımıza dönüp, sistemden durumu kontrol etmelerini beklerken, EJENTO'yu kullanmaya başladığımızdan beri hasar dosya statüsünü anında görüp, müşterimize en hızlı şekilde bilgi verebiliyoruz.

Venüs Sigorta olarak teknolojinin ve inovasyonun artık işimizin kaçınılmaz birer parçası olduğunu biliyoruz. Bu sebeple, bize her alanda yenilikçi bakış açısıyla destek olan Sompo Japan'a geliştirdiği mobil uygulama için teşekkür ediyoruz.

Tepeli Sigorta – **Hidayet Tepeli:**

ÜRETİLEN POLİÇELERİ PDF OLARAK BASIP DİJİTAL ORTAMDA PAYLAŞABİLİYORUZ



Teknoloji dünyasında yaşanan hızlı değişimin, neredeyse tüm bireyleri esaret altına aldığı, dijital teknoloji olmadan hiçbir şey yapamadığımız bir dönemden geçiyoruz. Küçük büyük herkesin elinde olan akıllı telefonlar yaşamımıza yön veriyor; büyük bir çoğunluğun sadece sosyal medya üzerinden iletişim kurduğu; arabada, okulda, işyerlerinde, yemekte, spor yaparken kısacası yaşamın her anında akıllı telefon bağımlılığı, özellikle psikologlar tarafından eleştirilse de, egemenliğini ilan etmiş durumda… Bu durum bazıları için kaos olarak tarif ediliyor, ama fırsatlar da krizlerden doğuyor. İşte Sompo Japan Sigorta'nın sunduğu EJENTO da bu fırsatlardan biridir.

EJENTO'yu açtığınızda uygulamanın sizi karşılayan ana sayfası portföyünüzün günlük, aylık ve yıllık görünümünü size özet bir bilgi olarak sunuyor. Açılan "Portföyüm" sekmesinde, üretiminizi aylık ya da kümül seçenekleriyle, yeni iş ve yenileme iş oranlarınızı, prim tutarlarınızı, adet tutarlarınızı, değişim oranlarınızı bir önceki yılla birlikte ve grafik olarak görebiliyor; üretilen poliçelerin PDF olarak basımını alıp, dijital ortamlarda paylaşabiliyor, yeni iş ve yenileme işlerinizin branş bazında dağılımını, değişim oranlarını, yenileme oranlarınızı görebiliyorsunuz. Kullanımı kolay, görsel olarak doyurucu EJENTO uygulaması acentelere büyük bir fırsat sunuyor.

Zafer Öztürk Sigorta – **Ebru Doğan:**

KONFORLU BİR ÇALIŞMA ORTAMI SAĞLADI



Gelişen teknolojinin aksine sigorta acentelerini ofise bağımlı hale getiren bazı uygulamalara karşın, çeşitli devlet kurumlarından onay alarak ortaya çıkarılan bu eşsiz mobil uygulamayı, sektörde ve Sompo Japan Sigorta acenteleri arasında ilk kullanan ve ilk poliçeyi onaylayan acente olmanın haklı gururunu yaşıyoruz.

Şartlar gereği çok fazla sigorta şirketinin acentesiyle iç içe çalışıyoruz. Pek çoğundan, Sompo Japan Sigorta acentesi olarak bizden olumlu ve çok hızlı dönüşler alabildiklerini duyuyoruz. Bu da, Sompo Japan Sigorta'nın teknolojik altyapısının hem sağlam hem de oldukça hızlı olduğu görüşünü pekiştiriyor. Teknolojik olarak da bir Japon firması olduğunu hissettiriyor. EJENTO mobil uygulaması sayesinde bizlere de konforlu çalışma ortamı yarattıkları için teşekkür ediyoruz.

KC Sigorta – **Kayhan Ceyhan:**

HEM HIZLI TEKLİF HEM DE ÇAPRAZ SATIŞ İMKANI SUNUYOR



Sompo Japan Sigorta'nın başlattığı ve sektörde bir ilki gerçekleştirdiği EJENTO uygulamasını kullanmaya başladık. Biz mesleğimiz gereği sürekli ofiste bulunamıyoruz. Sigortalı ziyaretleri sırasında yaşadığımız en büyük sıkıntı bizlerden teklif istendiğinde, ofise dönüp teklif çalışıp tekrar sigortalıya dönüş yaparak ürünü satmaya çalışmamızdı. Fakat EJENTO sayesinde sigortalı yanında çok hızlı ve güvenli bir şekilde teklifi sunup çapraz satış alternatifini de ekleyerek poliçe tanzim edebiliyoruz.

Dünya dijital dönüşüm çağındayken, biz acentelere böyle uygulama ve imkanları sunuyor olmanızın üretim ve kazancımıza çok olumlu etkileri olacağına inanıyorum. Biz acentelerin iş yapış süreçlerini olumlu yönde etkileyen bu mobil uygulama için emeği geçen tüm yönetici ve çalışma arkadaşlarıma teşekkür ederim.

acenteleri EJENTO'yu sevdi

Dr. Sigorta – **İSAD Başkanı Turusan Bağcı:**

TEK TUŞLA POLİÇE KESEREK ÇAPRAZ SATIŞ YAPIYORUZ



Uzun yıllardan beri acentesinin dijital dönüşümüne yatırım yapan sigorta şirketlerinin önemli kazanımlar elde edeceklerini düşündüm. Bu konuda yurtdışı örnekleri ile ilgili uygulamanın nasıl olacağı konusu ile ilgili çeşitli yazılar, konuşmalar, paneller ve eğitimler düzenledik.
Ancak, birçok şirketin bunu hâlâ anlayamamış olması bizleri üzmesine rağmen, Sompo Japan Sigorta'nın dijital dönüşüme uyum sağlamış EJENTO mobil uygulamasını kısa süre önce acentelere açması bizleri fazlasıyla mutlu etmiştir.
Uygulamayı incelediğimizde, bütün söylemiş olduklarımıza dikkat edip acenteyi modernize ederek dijital ortama taşıyıp, cep telefonunu ofise dönüştürerek tek tuşla poliçe satışının ve çapraz satış yapabilmenin yolunu açmasının yanı sıra acentenin bütün üretimleri görebilmesini, raporlama yapabilmesini ve işleri takip edebilmesi, hatta müşteri ilişkileri yönetimi programlarını bile barındırıyor olup, tek tuşla işlem yapılabiliyor olması gerçekten etkileyici.
Bu uygulama ile de Sompo Japan öncü şirket özelliğini korumuştur. Bununla beraber, uzun yıllardan beri acentesine verdiği destek, yaptıkları üretim ve en önemlisi sürdürülebilir bir kârlılık ve istikrarla önemli bir sigorta şirketi konumuna gelmiştir. Bunun meyvelerini sektör sıralamasında yükselerek, kârlılığı artırarak, acente memnuniyetinde ve çalışan memnuniyetinde de öne çıkarak dikkat çekici bir şekilde gerçekleştirmektedir. Bundan dolayı, emeği geçen tüm Sompo Japan Sigorta çalışanlarını tebrik ediyorum.

Erka Sigorta – **İhsan Altun:**

KOLAYCA HASAR VE KAMPANYA TAKİBİ YAPIYORUZ



Bilişim çağının süratli bir şekilde hayatımıza yön verdiği günümüzde, Sompo Japan Sigorta'nın biz acentelerin işlerini hızlandırmak ve kolaylaştırmak amacıyla hazırlamış olduğu EJENTO mobil uygulamasını kullanmaya başlamış olmaktan son derece memnunuz.
Bu uygulama daha düne kadar müşterilerimizin taleplerine cevap verebilmek için ofislerimize bağlı kalmaktan bizi kurtardığı gibi bilişim çağı ile birlikte değişen müşteri profili ve ihtiyaçlarına daha hızlı cevap vermemizi sağlamıştır.
EJENTO ile anlık iş takiplerimizi kolayca yapabiliyoruz. Örnek olarak; teklif poliçeleştirme, üretim, hasar ve kampanya takiplerini yapabiliyor, raporlamaları görüntüleyebiliyoruz. Bu sayede azlığından şikayet ettiğimiz zamanımızı da istediğimiz şekilde kullanabilme imkanımız oluyor.
Bu faydalı ve kolaylık sağlayan uygulamayı bizlerin hizmetine sunan Sompo Japan Sigorta'ya teşekkür ediyorum.

Çelebiler Sigorta – **Adnan Çelebi:**

KIRMIZI IŞIKTA BEKLERKEN POLİÇE DÜZENLEDİK



Türkiye'de sigorta sektörünün en önemli ve istikrarlı şirketlerinden Sompo Japan Sigorta, sigorta acentelerine verdiği önemi EJENTO uygulamasıyla tekrar gösterdi.
Teknolojideki gelişimi ve değişimi sürekli takip eden Sompo Japan Sigorta, acentelerinin de bu değişime kolayca ayak uydurmalarını sağlayacak EJENTO'yu geliştirerek kullanımımıza sundu.
Bu uygulama ile birçok raporlama, istatistik ve çapraz satış fırsatlarını akıllı telefondan ya da tabletten görebilen acenteler, bunların yanı sıra mobil olarak poliçe düzenleyebilme konforuna sahip oldu. EJENTO ile mesai saatlerimiz dışında arayan müşterimize aracımızla kırmızı ışıkta beklerken poliçe düzenledik. Bu sayede mobil acente olmanın nasıl güzel bir şey olduğunu deneyimleme şansını yakaladık. Teşekkürler Sompo Japan Sigorta.

Orfoz Sigorta – **Murat Zabun:**

ŞİRKETE İNANCIMIZ EN ÜST SEVİYEYE ÇIKTI



Başarı grafiğini her geçen gün artıran Sompo Japan Sigorta ile bundan 3 yıl önce yollarımız kesişti. 2016 yılı üretim verilerimizi incelediğimizde Sompo Japan Sigorta, 3 yılda acenteliğini yaptığımız 5 şirket arasında en üst sıraya çıktı.
Bu başarıda hem şirketin acente odaklı fiyatlarıyla bizleri desteklemesi, hem de şirket çalışanlarının her daim yanımızda olması şirkete olan inancımızı en üst seviyeye çıkardı.
Katıldığımız her toplantıda Türkiye'de ilk sıraları hedefleyen Sompo Japan müthiş bir yeniliğe de imza atarak şubat ayında EJENTO uygulamasını Android ve iPhone telefonlar ile iPad'ler üzerinden acentelerin hizmetine açtı. EJENTO sayesinde anında teklif hazırlayıp müşterimize sunabiliyoruz, açılmış olan bir hasar dosyasının hangi aşamada olduğunu görüp müşterimize anında dönüş yapabiliyoruz, aylık ve yıllık performanslarımızı günü gününe takip edip, o ayki kampanyaları ve kazanımlarımızı güncel olarak görebiliyoruz.
Milenyum çağına bizden daha hızlı uyum sağlayan, sektörün yenilikçi ve her zaman en iyileri arasında olmayı hedefleyen Sompo Japan Sigorta ailesine, EJENTO uygulaması ile iş süreçlerimize sağladığı katkıdan dolayı sonsuz teşekkürler. İyi ki varsınız ve iyi ki sizlerle çalışıyoruz.

Danışmend Sigorta – **Hürcan Aral:**

SOMPO JAPAN SİGORTA FARKI YİNE SEKTÖRE RENK GETİRDİ



İlk olarak cep telefonundan poliçe kesiyoruz dendiğinde heyecanlandım, ancak şaşırmadım. Sektörde birçok şirket halen sistemsel sorunlarını konuşurken, her zaman farklı olan bir şirket olarak Sompo Japan Sigorta'nın böyle bir mobil uygulama geliştirmesini doğal karşıladım. EJENTO uygulaması ile anında tüm bilgilerime ulaşabilmemin dışında, müşteriye telefonumuzdan kolayca teklif ve poliçe düzenleyebilmenin Sompo Japan farkı olduğunu düşünüyorum.
Bu program ile hasar dosyalarımı inceleyebiliyor, yolda yürürken dosya yöneticisine mesaj bile gönderebiliyorum. Bu sayede, zamanımı daha verimli kullanabiliyorum.

SC Sigorta – **Selim Can:**

EJENTO İLE MÜŞTERİLERE ÇOK İYİ BİR SİGORTA DENEYİMİ YAŞATTIK



İzmir'de acentelik yapıyoruz. Antalya'da üç yıldır ilgilendiğimiz çok büyük bir sanayi kuruluşu ve konusunda Antalya'nın en büyüklerinden olan bir şirket ile olan sigortalı-sigortacı ilişkimizin başladığı dönemde şirketin ortakları ve yöneticileri ile ilk toplantımız esnasında sadece telefonumuzdaki EJENTO uygulaması ile tüm poliçe örneklerini projeksiyon ekrana yansıtıp, tüm detaylarımız ve fiyatlandırmalarımızla ilgili bilgileri katılımcılara aktararak müşterimizin çok iyi bir sigorta deneyimi yaşamasını sağladık.
Müşterimize, poliçe teminatları, hasar durumunda yapılacaklar, tahsilat durumları gibi neredeyse tüm süreçleri operasyonel olarak aktarmış olduk.
Böyle bir pozitif müşteri deneyimi ve etkili süreç yönetimi ile sigortalımıza daha iyi hizmet sunuyoruz.
Acente olarak ofis dışında, acil bir durumla karşılaştığımızda çektiğimiz sıkıntıları biliyoruz. Dijital çağda günlük sorunlarımızı en aza indirebilen, müşteri memnuniyetini yükselten ve güçlendiren bir mobil uygulama kolaylığımız EJENTO ile artık elimizde.
Hoş geldin EJENTO. Yeni yardımcım. Birlikte çok güzel işler yapacağız.
Tüm emeği geçenlere teşekkür ve saygılarımla.



VHV Reasürans'tan güneş enerji santrallerine güvence

Güneş enerjisi kullanımının artırılması ve yeşil enerji teknolojisinin transferiyle ilgili önemli destekler içeren YEKA (Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları) süreci Konya Karapınar'da devam ediyor. VHV Reasürans da bu yeni model üzerinden oluşacak teminat talebine, güneş enerji santrallerine özel tasarlanan ürünü ile cevap veriyor.

Son yıllarda yenilenebilir enerji sektöründe gözlenen gelişmeye paralel olarak, ülkemizde güneş enerjisi kullanımının hızlı bir biçimde artırılması ve yeşil enerji teknolojisinin transferi ile ilgili önemli destekler içerecek olan YEKA (Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları) süreci, YEKA-1 adıyla Konya'nın Karapınar ilçesinde devam ediyor. Sigorta ve reasürans sektörü de bu yeni model üzerinden oluşacak olan teminat talebine, özel ürünlerle destek veriyor. VHV'nin Mapfre ile birlikte geliştirdiği güneş enerji santrallerine özel tasarlanan ürünü de bu ihtiyaca cevap veren ürünlerden biri.

VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl, Karapınar YEKA süreci ile ilgili olarak şu bilgileri paylaştı: "Türkiye'deki yenilenebilir kaynaklardan üretilen enerjiye verilen teşviklerin yanında, YEKA modeli ile birlikte yenilenebilir enerjinin toplam üretim payı içerisinde hızlı bir sıçrama yapacak olması sevindirici. Türkiye'nin güneş enerjisine dayalı elektrik üretim kapasitesi şubat sonu itibarıyla 899 MW'a, güneşin toplam kapasite içindeki payı ise %1.1'e ulaşmıştı. Sadece Karapınar YEKA sayesinde 1000 MW'lık ek kapasite 36 ay içerisinde işletmeye girmiş olacak. Yaklaşık 1.3 milyar dolarlık bir yatırımın gerçekleştirileceği santralden yılda yaklaşık 1.7 milyar kilovatsaat elektrik üretilecek ve 600 bin evin ihtiyacı karşılanacak. Ayrıca ihaleyi kazanan yüklenici, %80'i Türk mühendislerden oluşacak en az 500 megavat / yıl fotovoltaik modül üretim kapasitesine sahip bir fabrika kuracak ve burada 10 yıl boyunca AR-GE faaliyetinde bulunacak. Bu fabrikanın da 21 ay içerisinde işletmeye girmesi planlanıyor. Karapınar'da başarıyla ihale edilerek inşasına başlanacak olan YEKA modelinin tekrarlanarak sürdürülmesini bekliyoruz. Böyle bir yatırım dünyaya da Türkiye ekonomisinin büyüklüğü açısından önemli bir mesaj veriyor. Çıkan sonucun ekonomik değeri de, son dönemdeki ekonomik dalgalanmalardan çıkış için güzel bir sinyal veriyor."



Maximilian Stahl, YEKA sürecinin son dönemdeki ekonomik dalgalanmalardan çıkış için güzel bir sinyal verdiğini söyledi.



Fatih Ağacık, Karapınar'ın yanı sıra gelecekteki diğer YEKA projelerine de teminat sağlamaktan mutluluk duyacaklarını belirtti.

PERFORMANS VE KÂR KAYBINA DA TEMİNAT

VHV Reasürans olarak, inşa halindeki ve faaliyete geçmiş çok sayıda yatırımcıya, Mapfre Sigorta ile ortak geliştirilen bir ürünle teminat sağladıklarını aktaran VHV Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Fatih Ağacık, sözlerine şu şekilde devam etti: "Güneş enerjisine dayalı üretim santralleri için tasarlanan, inşaat ve operasyonel dönemi birlikte kapsayan, tüm riskler teminatı bazlı bu paket ürün, bir süre önce Mapfre Sigorta dağıtım kanalları üzerinden yatırımcıyla buluştu ve sektör tarafından büyük bir ilgiyle karşılandı. Piyasadan gelen ek teminat talepleri özellikle kâr kaybı ve performans kaybı teminatı üzerinde yoğunlaşıyor ve mevcut ürün, bu istekleri de teminat şartları kapsamında sağlıyor. VHV Reasürans olarak Karapınar'ın yanı sıra gelecekteki diğer YEKA projelerine de teminat sağlamaktan mutluluk duyacağız."



Güneş enerjisi kullanımını hızlı bir şekilde artırması hedeflenen YEKA süreci, Konya'nın Karapınar ilçesinde devam ediyor.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar:

Önceliğimiz sağlıkta büyümek

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, bu yılki üretim hedeflerinin 1 milyar lira olduğunu açıkladı. Bu hedefe özellikle oto dışında büyüyerek ulaşmak istediklerini kaydeden Gölpınar, "2016'nın ikinci yarısından itibaren tamamlayıcı sağlık ve yabancı sağlık sigortalarını çok hızlı bir şekilde piyasaya sürdük. Bu yıl da özellikle tamamlayıcı sağlık ve yabancı sağlıkta daha hızlı ve agresif bir büyüme planlayarak bütçelerimizi hazırladık. Bu hazırlanan bütçelere uyacak şekilde, ilk iki ayda en ufak bir sapma olmaksızın hedeflerimiz doğrultusunda ilerliyoruz" dedi. Coşkun Gölpınar, Doğa Sigorta'nın gelişimine ve sektördeki güncel konulara dair sorularımızı yanıtladı.

Doğa Sigorta için 2017 nasıl geçiyor?
2016'yı çok iyi kapattık, 800 milyon lira seviyesinde bir prim üretimi gerçekleştirdik. Bunun ışığında, 2017 yılında üretimde 1 milyar lirayı aşma hedefi koyduk. Burada oto branşlarındaki büyümemizi sürdürmekle birlikte, 2016'ya kıyasla bu alanda daha az büyümeyi düşünüyoruz. Özellikle tamamlayıcı sağlık ve yabancı sağlıkta daha hızlı ve agresif bir büyüme planlayarak bütçelerimizi hazırladık. Bu hazırlanan bütçelere uyacak şekilde, ilk iki ayda en ufak bir sapma olmaksızın hedeflerimiz doğrultusunda ilerliyoruz. Şimdiki göstergeler, yıl sonunda hedeflerimize ulaşacağımıza işaret ediyor.

Üretimde nasıl bir çizgi izlemeyi planlıyorsunuz?
Doğa Sigorta olarak portföy dengemizi oto ve oto dışı olarak belli bir oranda dengede tutmaya çalışıyoruz. Esas itibarıyla şirketimizde ana branşlarımızdan biri olan oto branşında sektörde varlığımızı sürdürmek isteyen bir şirket olarak gerçekten çok güçlü bir aktüeryal gruba sahibiz. Teknik anlamda özellikle oto branşında önceliğin çok iyi bir aktüeryadan geçtiğine inanıyorum. Güçlü bir aktüerya ve pazarı izlemekle bu alanda başarılı olunduğunu düşünüyorum.
Bu çerçevede önem verdiğimiz bir branş olmasına rağmen, tamamen oto branşında çalışan bir şirket olmak istemiyoruz. Bunu dengelemeye yönelik olarak, diğer elementer branşlar üzerinde yoğunluğumuzu artırdık. Sene başı itibarıyla, portföyümüzün %65'ini oto branşına çektik. Bizim istediğimiz ve beklenen bir orandı. KOBİ tarafında güçlüyüz. Bunun dışında, 2016'nın ikinci yarısından itibaren devreye aldığımız tamamlayıcı sağlık ve yabancı sağlık sigortalarını çok hızlı bir şekilde piyasaya sürdük. Bu bakımdan da gayet hızlı ve iyi bir network ağıyla ürünlerimizi geliştiriyoruz. Dolayısıyla oto dışı branşlarda sorumluluk, ferdi kaza, hukuksal koruma, sağlık ve KOBİ yangın paketlerinde gerçekten dikkat çeken, gözle görülebilecek bir oranda gelişiyoruz. Bizim de istediğimiz zaten bu. Belli bir dönem içerisinde oto portföyümüzün ağırlığını %60'a çekmeyi planlıyoruz.

Biraz da güncel konulardan konuşalım. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek geçtiğimiz günlerde araca değil sürücüye sigorta yapılması üzerinde çalıştıklarını açıkladı. Sizce bu sektörü nasıl etkiler?
Oto sigortaları tamamen sayılara, istatistiki verilere dayalı olduğu için doğru olan şekli de ehliyetin, yani kişinin sigortalanması. Bu kişilerle ilgili geçmişe yönelik hasar frekansının izlenerek düzenlemeye gidilmesi olumlu sonuç verecektir. Bizim şirket olarak altyapımız ve aktüeryal çalışmalarımız bunu izlemeye müsait. Bu şirketlere ekstra bir yük getirir, ancak bu, olması gereken ve daha iyi sonuçlara yol açacak bir çalışma.

Bir diğer güncel konu da eşdeğer parça uygulamasının yasalaşması. Bu uygulamayı nasıl değerlendiriyorsunuz?
Eşdeğer parça uygulaması tabii ki özellikle trafik sigortalarında hasar/prim oranını dengeleyici ve koruyucu bir faktör. Hazine de bunu destekleyecek şekilde uygulamaya aldı. Uygulamanın sigortacılar için iyi olduğunu düşünüyorum.

'ÖNEMLİ OLAN DOĞRU FİYAT'

Peki, sizce fiyatlar ne zaman rayına oturacak?
Trafik fiyatları geçtiğimiz son altı ay içinde gerçekten çok konuşuldu. Tabii ki bunun belli gerekçeleri vardı, sektörün yaşamış olduğu yoğun hasar frekansı ve taşıdığı IBNR yükünden dolayı gerçekten sigorta şirketleri bu işten büyük zararlar ediyor, etmeye de açık. Fakat geçtiğimiz yıl fiyatta yaşanan belirgin seviyedeki artışlar belli bir dengeyi getirdi. Bu çerçevede bir miktar daha indirim söz konusu olabilir. Bunu takiben fiyatların geldiği seviyede seyredeceğini düşünüyorum. Sigorta şirketleri de fiyatlandırma yaparken trafik riskinin ağırlığını gözetmeli. Prim yazmak her şey demek değildir, önemli olan doğru fiyat vermektir. İstatistiki verilere bakarak şirketi ayakta tutacak bir oranda seyretmek doğru bir yaklaşım şeklidir.

Geçtiğimiz yıl düzenlemelerin çok fazla olduğu bir yıldı. Bu sene de öyle gider mi?
Geçtiğimiz yıl gerçekten de çok sık uygulama değişiklikleri gerçekleşti. Şirketler olarak biz de bunları anlamaya ve doğru yorumlamaya çalıştık. Bu yılın daha stabil olacağını düşünüyorum. Sigorta şirketlerinin hasarını azaltıcı faktörler olan eşdeğer parça ve bedeni hasarlarda uzlaşma mekanizmasının 15 günlük bir süre içerisinde çalışacak olması önemli uygulamalardı. Bunların sonuçlarını bu yıl içinde almaya başlayacağız. Bu süre içinde daha farklı bir regülasyon olacağını düşünmüyoruz.

Peki, beş yıl sonra Doğa Sigorta'yı nerede görüyorsunuz?
Sigorta sektöründe, bir sigorta şirketinin belli branşlarda prim üretimi yaparak büyümesi esas itibarıyla kolay bir şey. Önemli olan, merdivenleri ağır ağır ve güvenli bir şekilde çıkmaktır. Doğa Sigorta olarak biz de bunu göz önüne alarak bundan sonraki büyümelerimizi daha kontrollü, fakat daha sağlam ve güvenilir adımlar atarak ve kalıcı bir şekilde, faaliyetlerimizde kâr faktörünü de dikkate alarak geliştirmeyi planlıyoruz. Bununla birlikte hem kâr hem de prim bakımından büyüyen bir şirket olmamız açısından baktığımızda, beş yıl sonra ilk 10 sigorta şirketi arasına girmeyi planlıyoruz dersek doğru olur.



Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, 2017 yılında hedefleri doğrultusunda oto dışı branşlarda ağırlıklarını artıracaklarını söyledi. Özellikle tamamlayıcı sağlık ve yabancı sağlık sigortalarında büyümeyi hedeflediklerini kaydeden Gölpınar, yılın ilk iki ayında bu hedeflerinden sapmadan ilerlediklerini belirtti.

Acentelerin hayat dışındaki payı %69'a yükseldi

2016 yılında hayat dışında üretilen 35.5 milyar liralık primin 24.45 milyar lirası acentelerden geldi. Acentelerin hayat dışındaki payı bir yılda %66'dan %69'a çıktı.

Sigorta sektöründe üretim kanalları içinde acente ve brokerler toplam üretimin yüzde 70'ini yaparken, merkez ve banka kanalının üretimi yüzde 27 seviyelerinde. Satış şekline bakıldığında ise geleneksel satış %98.7 seviyesinde görülürken, acentelerin yoğun eleştiri gösterdiği fakat şirketlerin yatırım yaptığı e-ticaret ve tele satışın payı yüzde 1.3 gibi çok küçük bir oranda kaldı.
Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) 2016 yılı sektör verilerine göre sigorta sektöründe acentelerin üretimdeki ağırlığı 2016 yılında bir önceki yıla göre yaklaşık 3 puan artarak yüzde 69'a ulaştı. Söz konusu artışta trafik sigortaları özelinden ayrışarak acentelerin farklı branşlarda da satış paylarını artırmasının etkisi görüldü. Acentelerin bir önceki yıl yüzde 10 civarında payı olduğu hava araçları sorumluluk branşındaki payını 2016 yılında yüzde 17'nin üstüne, kefalet sigortalarında yüzde 11.7'den yüzde 25.9'a, hukuksal koruma sigortalarında da yüzde 63 seviyelerinden yüzde 74'ün üstüne çıkardığı dikkat çekerken, kaza sigortaları ve sağlık sigortalarında 2 puana varan oranda paylarını artırdığı görüldü. Bu durum da acentelerin çapraz satış denilen yapıda yavaş yavaş güçlendiğini bizlere göstermeye başladı.

BROKERLER HAYATTA GÜÇLENİYOR

Aynı şekilde brokerlerin de bazı branşlarda gücünü artırdığı gözlerden kaçmadı. Brokerler en önemli pay artışını kredi sigortaları branşında yaparken, söz konusu branşta 2015 yılındaki yüzde 48'lik paylarını 2016 yılında yüzde 57'nin üstüne çıkarma başarısını gösterdiler. Brokerlerin, sağlık sigortalarında, su araçları sigortalarında ve hava araçları sigortalarında 3 puana yakın oranda paylarını artırdığı görüldü. Brokerler hayat branşında genel toplamda payını yüzde 3.1'den yüzde 3.8'e çıkarma başarısını gösterirken, hayat dışında toplamdaki payları ise 2016 yılında bir önceki yıla göre 0.5 puanlık bir gerileme gösterdi ve yüzde 11.7'e düştü.

BANKALAR HAYAT DIŞINDA GERİLEDİ HAYATTA GÜÇLENDİ

Sektör satış kanalları içinde son yıllarda en çok tartışılan banka kanalının payı ise hayat dışında düşerken, hayat branşında daha da güçlendi. 2015 yılında hayat dışı branşlarda toplamda yüzde 14.3 oranında paya sahip olan banka payının 2016 yılında yüzde 13.2'ye gerilediği gözlerden kaçmadı. Bankaların yıllardır özellikle verdikleri kredilere yaptıkları hayat sigortaları ile güçlü oldukları hayat branşında 2016

YAZILAN PRİMLERİN SATIŞ KANALI PAYLARI (2016)

01.01.2016-31.12.2016 Genel Toplama göre bin TL



YAZILAN PRİMLERİN SATIŞ KANALI DAĞILIMI (2016)

01.01.2016-31.12.2016 Satış Bazında Primler bin TL

	MERKEZ	ACENTE	BANKA	BROKER	DİĞER	TOPLAM	TOPLAM-2015
KAZA	112.452.136	575.952.389	685.936.560	53.695.058	3.546.445	1.431.582.588	1.196.577.631
HASTALIK-SAĞLIK	516.528.289	2.037.549.452	402.269.517	1.268.243.538	1.487.214	4.226.078.010	3.436.530.446
KARA ARAÇLARI	50.166.501	5.074.340.686	614.543.486	426.948.876	4.691.913	6.170.691.462	5.551.397.548
RAYLI ARAÇLAR	0	11.068	0	0	0	11.068	16.835
HAVA ARAÇLARI	70.058.399	23.972.293	3.889.926	6.922.740	701.029	105.544.386	75.365.723
SU ARAÇLARI	17.483.892	87.607.082	17.428.479	46.704.955	8.299.216	177.523.623	176.889.820
NAKLİYAT	40.088.964	324.699.088	22.686.797	150.222.681	11.758.091	549.455.622	534.078.928
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	310.276.499	2.182.519.030	1.389.247.087	816.598.269	128.995.375	4.827.636.261	4.391.225.609
GENEL ZARARLAR	334.662.428	1.553.758.004	1.094.440.708	286.971.462	229.098.067	3.498.930.669	2.978.132.378
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	104.048.570	11.981.933.731	229.949.477	589.113.995	26.164.642	12.931.210.414	7.486.398.536
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	72.915.422	21.815.090	4.729.996	28.108.530	1.042.313	128.611.351	123.098.712
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	2.884.809	189.185	59.512	18.983.558	0	22.117.064	16.758.157
GENEL SORUMLULUK	69.516.442	388.059.925	88.888.450	257.680.034	11.920.520	816.065.371	758.010.417
KREDİ	33.554.449	14.432.624	16.114.868	98.458.862	9.062.520	171.623.322	185.239.267
KEFALET	7.686.065	7.860.641	7.432.818	7.126.015	286.483	30.392.023	29.154.216
FİNANSAL KAYIPLAR	24.620.037	75.300.838	59.931.779	73.932.925	1.075.259	234.860.838	226.583.127
HUKUKSAL KORUMA	401.230	91.300.477	27.471.145	3.946.330	239	123.119.421	95.863.842
DESTEK	2.535.191	0	0	0	0	2.535.191	3.165.708
HAYAT GRUBU	391.937.701	278.268.676	4.178.661.494	188.967.894	972.492	5.038.808.257	3.761.410.730
HAYATDIŞI TOPLAM	1.769.879.321	24.441.301.604	4.665.020.604	4.133.657.827	438.129.326	35.447.988.683	27.264.486.900
GENEL TOPLAM	2.161.817.022	24.719.570.280	8.843.682.098	4.322.625.721	439.101.818	40.486.796.939	31.025.897.631

yılında güçlerini daha da artırarak yüzde 82.9'luk bir paya ulaştıkları görüldü. Bankaların en büyük orandaki düşüşü ise hukuksal koruma sigortalarında yaşadığı ve 2015 yılındaki yüzde 33.7'lik üretimdeki paylarının 2016 yılında yüzde 22.3'e gerilediği dikkat çekti.

MERKEZ SATIŞLARI GERİLEDİ

Satış kanalları içinde şirketlerin merkez ofislerinden yaptıkları satışlar da banka ve brokerler gibi toplamda geriledi. 2015 yılında toplamda yüzde 6.2 paya sahip olan şirketlerin direkt satışlarının payı 2016 yılında yüzde 5.3 seviyelerine geriledi. Şirketlerin direkt satış payının en ciddi düşüş kefalet sigortaları branşında yüzde 32'lik paydan yüzde 25.3'e düşmesi olarak dikkat çekerken, şirketler hayat sigortaları ve sağlık sigortalarında da yüzde 2 civarında pazar kaybetti. Sigorta şirketleri direkt satışta en çok pay artışını ise hava araçları sigortasındaki üretimlerini yüzde 59'dan yüzde 66.4'e çıkartarak yakaladılar.

YAZILAN PRİMLERİN SATIŞ KANALI PAYLARI (2016)

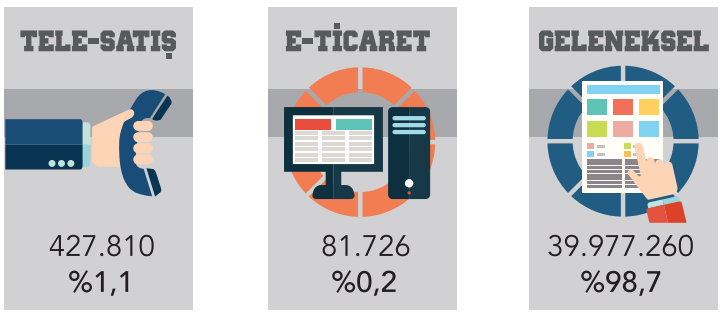
	MERKEZ	ACENTE	BANKA	BROKER	DİĞER
KAZA	7,9%	40,2%	47,9%	3,8%	0,2%
HASTALIK-SAĞLIK	12,2%	48,2%	9,5%	30,0%	0,0%
KARA ARAÇLARI	0,8%	82,2%	10,0%	6,9%	0,1%
RAYLI ARAÇLAR	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%
HAVA ARAÇLARI	66,4%	22,7%	3,7%	6,6%	0,7%
SU ARAÇLARI	9,8%	49,3%	9,8%	26,3%	4,7%
NAKLİYAT	7,3%	59,1%	4,1%	27,3%	2,1%
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	6,4%	45,2%	28,8%	16,9%	2,7%
GENEL ZARARLAR	9,6%	44,4%	31,3%	8,2%	6,5%
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	0,8%	92,7%	1,8%	4,6%	0,2%
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	56,7%	17,0%	3,7%	21,9%	0,8%
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	13,0%	0,9%	0,3%	85,8%	0,0%
GENEL SORUMLULUK	8,5%	47,6%	10,9%	31,6%	1,5%
KREDİ	19,6%	8,4%	9,4%	57,4%	5,3%
KEFALET	25,3%	25,9%	24,5%	23,4%	0,9%
FİNANSAL KAYIPLAR	10,5%	32,1%	25,5%	31,5%	0,5%
HUKUKSAL KORUMA	0,3%	74,2%	22,3%	3,2%	0,0%
DESTEK	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
HAYAT GRUBU	7,8%	5,5%	82,9%	3,8%	0,0%
HAYATDIŞI TOPLAM	**5,0%**	**68,9%**	**13,2%**	**11,7%**	**1,2%**
GENEL TOPLAM	**5,3%**	**61,1%**	**21,8%**	**10,7%**	**1,1%**

YAZILAN PRİMLERİN SATIŞ KANALI PAYLARI (2015)

	MERKEZ	ACENTE	BANKA	BROKER	DİĞER
KAZA	8,4%	38,8%	48,5%	3,9%	0,3%
HASTALIK-SAĞLIK	14,8%	46,5%	10,1%	28,6%	0,0%
KARA ARAÇLARI	0,7%	83,8%	9,2%	6,3%	0,1%
RAYLI ARAÇLAR	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%
HAVA ARAÇLARI	59,1%	28,5%	4,5%	6,7%	1,2%
SU ARAÇLARI	9,3%	51,2%	10,9%	23,9%	4,8%
NAKLİYAT	7,2%	59,6%	4,0%	27,2%	2,0%
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	6,8%	47,5%	27,6%	16,0%	2,2%
GENEL ZARARLAR	7,5%	42,6%	30,5%	10,9%	8,4%
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	1,0%	93,2%	1,3%	4,2%	0,3%
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	60,3%	10,5%	9,2%	19,1%	0,9%
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	13,2%	1,5%	0,3%	85,0%	0,0%
GENEL SORUMLULUK	8,9%	47,3%	11,9%	30,8%	1,1%
KREDİ	21,9%	10,6%	13,4%	48,0%	6,2%
KEFALET	32,4%	11,7%	27,4%	26,9%	1,6%
FİNANSAL KAYIPLAR	9,8%	38,7%	21,1%	30,3%	0,1%
HUKUKSAL KORUMA	0,5%	63,2%	33,7%	2,6%	0,0%
DESTEK	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
HAYAT GRUBU	9,5%	7,5%	79,9%	3,1%	0,0%
HAYATDIŞI TOPLAM	**5,7%**	**66,1%**	**14,3%**	**12,3%**	**1,5%**
GENEL TOPLAM	**6,2%**	**59,0%**	**22,3%**	**11,2%**	**1,3%**

YAZILAN PRİMLERİN SATIŞ ŞEKLİ BAZINDA DAĞILIMI 2016

01.01.2016-31.12.2016 Genel Toplama göre bin TL



SATIŞ ŞEKLİNDE "GELENEKSEL SATIŞ" TARTIŞMASIZ

TSB verilerine göre, son yılların en popüler satış şekilleri arasına giren ve birçok sigorta şirketinin büyük yatırımlar yaptığını gözlemlediğimiz e-ticaret ve tele-satış şeklindeki satış modelleri beklenen başarıyı gösteremiyor. 2016 yılı sektör verilerine göre, hayat ve hayat dışı toplamında 40.5 milyar liralık üretim rakamına ulaşılan sektörde "geleneksel" satış şekli toplam üretimin 98.7'lik kısmını sağlarken, diğer iki popüler satış şeklinin payı ise sadece yüzde 1.3'te kaldı. 40.5 milyar liralık üretimin sadece 509.5 milyon liralık kısmı söz konusu iki satış şekli ile gerçekleşti. Tele-satış içinde ise en büyük payı 235 milyon lira ile hayat grubu sigorta satışı alırken, geriye kalan 192.5 milyon liralık elementer sigorta satışının 85.9 milyon liralık kısmı kaza sigortaları branşından geldi. e-ticaret satış şeklinde ise 81.7 milyon liralık toplam satışın 36.5 milyon lirası hayat sigortalarından, 25.8 milyon liralık bölümü de zorunlu trafik sigortalarından geldi.

YAZILAN PRİMLERİN SATIŞ ŞEKLİ BAZINDA BRANŞLARA GÖRE DAĞILIMI 2016



KAZA	6,0%	0,2%	93,8%
HASTALIK-SAĞLIK	0,1%	0,1%	99,8%
KARA ARAÇLARI	0,7%	0,2%	99,2%
RAYLI ARAÇLAR	0,0%	0,0%	100,0%
HAVA ARAÇLARI	0,0%	0,0%	100,0%
SU ARAÇLARI	0,0%	0,0%	100,0%
NAKLİYAT	0,0%	0,0%	100,0%
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	0,2%	0,0%	99,8%
GENEL ZARARLAR	0,2%	0,0%	99,8%
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	0,3%	0,2%	99,5%
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	0,0%	0,0%	100,0%
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	0,0%	0,0%	100,0%
GENEL SORUMLULUK	0,1%	0,0%	99,8%
KREDİ	0,0%	0,0%	100,0%
KEFALET	0,0%	0,0%	100,0%
FİNANSAL KAYIPLAR	0,1%	0,0%	99,9%
HUKUKSAL KORUMA	0,2%	0,1%	99,7%
DESTEK	0,0%	0,0%	100,0%
HAYAT GRUBU	4,7%	0,7%	94,6%
HAYATDIŞI TOPLAM	**0,5%**	**0,1%**	**99,3%**
GENEL TOPLAM	**1,1%**	**0,2%**	**98,7%**

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

Küresel sigortacılar 2016'yı kârla kapadı

BÜYÜK REASÜRANS VE SİGORTA GRUPLARI, 2016 YILINDA DA KÂRLILIKLARINI KORUDU. YIL SONUNDA EN YÜKSEK KÂR ARTIŞINI %212 İLE AEGON YAKALADI.

ZURICH'TEN %70'LİK KÂR ARTIŞI

Zurich Insurance Group, 2016 yılında 3.4 milyar dolar kâr etti. Bir önceki yıl 2 milyar dolar kâr eden grubun kârı böylece %69.9 oranında arttı. Grubun prim üretimiyse bir önceki yıla göre pek değişmedi ve 48.2 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Toplam gelirlerse 67.2 milyar doları buldu. Özvarlık verimliliğiyse %11.8 olarak açıklandı.

HANNOVER RE'NİN KÂRI %1.8 ARTTI

Hannover Re, 2016 yılında kârını bir önceki yıla göre %1.8 oranında artırdı ve 1.8 milyar dolara taşıdı. Grubun 2015 yılındaki kârı 1.2 milyar dolar olarak açıklanmıştı. 2016 yılındaki toplam prim üretimiyse %4.2 oranında azalarak 17.4 milyar dolar oldu. Özvarlık verimliliği %13.7, yatırım kârlılığı da %3 olarak kayıtlara geçti.

MUNICH RE'NİN KÂRI %16 DÜŞTÜ

Munich Re'nin 2016 yılındaki kârı, bir önceki yıla göre %16.1 oranında azaldı ve 2.8 milyar dolar olarak açıklandı. Grubun bir önceki yılki kârı 3.3 milyar dolardı. Prim üretimiyse bir önceki yıla göre yaklaşık %3 oranında azaldı ve 52.3 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2016 yılında grubun yatırım kârlılığı %3.2, özvarlık verimliliğiyse %8.1 olarak kayıtlara geçti.

AON PLC'NİN KÂRI AYNI KALDI

Aon plc, 2016 yılında 1.4 milyar dolar kâr etti. Grup, bir önceki yıl da benzer bir performans sergilemiş ve yine 1.4 milyar dolar kâr etmişti. Grubun toplam gelirleri de bir önceki yılla aynı kaldı ve 11.6 milyar dolar olarak kayıtlara geçti.

EVEREST RE KÂRINI %1.9 ARTIRDI

Everest Re, 2016 yılında 996 milyon dolar kâr etti. Bir önceki yıl 977 milyon dolar kâr açıklayan grup, kârını %1.9 oranında artırmış oldu. 2016'da grubun prim üretimi %0.5 arttı ve 5.3 milyar dolar olarak açıklandı. Özvarlık verimliliğiyse %13 oranında gerçekleşti.

AEGON'DAN %212'LİK KÂR ARTIŞI

Aegon, 2016 yılında 623 milyon dolar kâr etti. 2015 yılında 556 milyon dolar zarar eden grubun kârı %212 oranında artış gösterdi. Grubun özvarlık verimliliğiyse %8 olarak gerçekleşti. Prim üretimi 24.9 milyar dolar olurken, toplam gelirlerse 35.8 milyar dolar olarak gerçekleşti.

METLIFE'IN KÂRINDA %86'LIK DÜŞÜŞ

MetLife, 2016 yılında 697 milyon dolar kâr etti. Bir önceki sene 5.1 milyar dolar eden MetLife'ın kârı %86.4 oranında düştü. Grubun prim üretimi 39.1 milyar dolar, toplam gelirleriyse 63.4 milyar dolar olarak gerçekleşti.

CHUBB KÂRINI %135 ARTIRDI

Chubb, 2016 yılında 4.1 milyar dolar kâr etti. Bir önceki yıl 2.8 milyar dolar kâr eden grubun kârı %135.8 oranında artmış oldu. Toplam prim üretimiyse 2016 yılında %58.8 artışla 28.1 milyar dolar olarak gerçekleşti.

SWISS RE'NİN KÂRI %22 AZALDI

Swiss Re, 2016 yılında 3.5 milyar euro kâr etti. Bir önceki yıl 4.6 milyar dolar kâr eden grubun kârında %22.6 oranında bir azalma görüldü. Grubun toplam prim üretimi bir önceki yıla göre yaklaşık %10 oranında artarak 33.2 milyar dolar oldu. 2016 yılında yatırım kârlılığı %3.4, özvarlık verimliliğiyse %10.6 olarak gerçekleşti.

Büyük reasürans ve sigorta grupları, 2016 yılını kârla kapadı. Uluslararası grupların bir kısmının kârı düşerken, bir kısmı kârını daha da artırdı.
Büyük reasürans gruplarından en çok Swiss Re'nin kârı düştü. Her ne kadar %22.6 oranında düşse de, grup kârını 4.6 milyar dolar olarak açıkladı. Munich Re'nin de kârı %16.1 düştü ve 2.8 milyar dolar oldu. SCOR'da da kârlılık %6 düşerek 643 milyon dolar oldu.
Kârını artıran gruplarsa Hannover Re ile Everest Re oldu. Hannover Re %1.8 artışla 1.8 milyar dolar, Everest Re ise %1.9'luk artışla 996 milyon dolar kâr etti. Uluslararası reasürans ve sigorta brokeri Aon plc'nin kârı ise aynı kaldı ve 1.4 milyar dolar olarak açıklandı.
Sigortacılardan en yüksek kâr artışı %212'yle Aegon'dan geldi. Geçen yılı zararla kapatan Aegon, 2016'da 623 milyon dolar kâr açıkladı. Bir diğer yüksek artış da %135 ile 4.1 milyar dolar kâr eden Chubb'dan geldi. Kârını artıran diğer sigortacılarsa %70 ile Zurich Insurance Group (3.4 milyar dolar kâr), %12 ile Aviva (3.6 milyar dolar kâr) ve %4 ile Allianz (7.3 milyar dolar) ve yine %4 ile Axa (6.2 milyar dolar kâr) oldu.
Kârlılığı en çok düşen ise %86 ile MetLife oldu. Grup bu düşüşe karşın 697 milyon dolar kâr etti. Kârı azalan bir diğer sigortacı ise Prudential oldu. Prudential'ın kârı 2016 yılında %22.6 oranında düşerek 4.4 milyar dolara geriledi.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

PRUDENTIAL'IN KÂRI %22 AZALDI

2015 yılında 5.7 milyar dolar kâr eden Prudential'ın kârı, 2016 yılında %22.6 oranında azalarak 4.4 milyar dolara düştü. Grubun toplam gelirleriyse %6 oranında arttı ve 51.5 milyar dolara yükseldi. Özvarlık verimliliği ise %12 olarak kayıtlara geçti.

AXA'NIN KÂRI %4 ARTTI

2015 yılında yaklaşık 6 milyar dolar kâr eden Axa, 2016 yılında kârını %4 artırarak 6.2 milyar dolara taşıdı. Grubun toplam gelirleri de bir önceki yıla göre %2 oranında arttı ve 106.6 milyar dolara ulaştı. Özvarlık verimliliğiyse %13.5 olarak gerçekleşti.

SCOR'DA KÂRLILIK %6 DÜŞTÜ

2016 yılında SCOR 643 milyon dolar kâr açıkladı. Grubun kârı, bir önceki yıl elde edilen 684 milyon dolarlık kâra göre %6 oranında azaldı. Prim üretimiyse %3 oranında artarak 14.7 milyar dolara ulaştı. Grubun özvarlık verimliliği %9.5 oranındayken, yatırım kârlılığı da %2.9 olarak gerçekleşti.

ALLIANZ'DAN %4'LÜK KÂR ARTIŞI

2015 yılında 7 milyar dolar kâr açıklayan Allianz, 2016 yılında kârını %4 oranında artırdı ve 7.3 milyar dolara yükseltti. Grubun toplam gelirleri %2.2 oranında küçüldü ve 130.4 milyar euro olarak kayıtlara geçti. Özvarlık verimliliğiyse %12 olarak açıklandı.

AVIVA'DAN %12 KÂR ARTIŞI

Aviva, 2016 yılında 3.6 milyar dolar kâr açıkladı. Grubun kârı bir önceki yılki 3.3 milyar dolarlık kâra göre %12 oranında arttı. Grubun özvarlık verimliliği de %12.5 olarak gerçekleşti.

Lemonade 3 saniyede hasar ödedi

Yapay zeka ve davranışsal ekonomi sistemleri üzerinden faaliyet gösteren sigorta şirketi Lemonade, sigortacılık tarihinde bir rekor kırdı. Şirket, gelen hasar ihbarını hiç evrak kullanılmadan neticelendirerek hasarı 3 saniyede ödedi.
979 dolarlık parkası için hasar ihbarında bulunan bir Lemonade müşterisinin tazminat ödemesi 3 saniye içinde bankasına yatırıldı. Bu süre içinde Lemonade Tazminat Botu A.I. Jim, ihbarı inceledi, poliçe ile karşılaştırdı, 18 sahtekarlık önleyici algoritmayı kullandı, hasar ihbarını onayladı, bankaya ödeme talimatı verdi ve müşterisine hasar dosyasının kapandığını bildirdi. Sigorta hasar ödemelerinde uluslararası bir standart olmadığı için Guinness Rekorlar Kitabı'na giremediklerini ifade eden Lemonade CEO'su Daniel Schreiber, "Yine de 3 bin yıllık sigorta geçmişinde böyle bir ödemenin eşi yok. Böylelikle şirketlerinin geçmesi gereken çıtayı 3 saniyeye taşımış olduk" şeklinde konuştu.



Yeni hesaplama yöntemi İngiltere'de tartışılıyor

İngiltere'de trafik sigortalarında kalıcı sakatlık hasar hesaplamalarında yapılması beklenen değişikliğin ortalama trafik sigortası primlerini yıllık 75 pound civarında yükseltmesi bekleniyor.
İngiltere Adalet Bakanlığı tarafından kalıcı sakatlık ödemelerine yeni bir ayar getiriliyor. Hasarın hesaplanmasına gelecek değişiklik İngiliz Sigorta Birliği (ABI) tarafından "çılgınca bir adım" olarak değerlendiriliyor.
Kararın duyurulmasıyla beraber sigorta şirketlerinin hisseleri de değer kaybetmeye başladı. Düzenlemeyle beraber milyonlarca pound kâr kaybı yaşanabileceği düşünülüyor. Yeni uygulama 20 Mart'ta devreye girdi.

GENÇ SÜRÜCÜLERDE PRİMLER YILLIK 1000 POUNDA ÇIKABİLİR

Uzmanlar, yeni uygulamanın gelmesiyle beraber 22 yaş altı sürücülerin sigorta primlerinin yıllık 1000 poundun üstüne çıkabileceğini vurguluyor. PwC İngiltere Başkanı Mohammad Khan, konuyla ilgili şunları söyledi: "Bu değişimle beraber trafik sigortası primlerinin ortalama 50-75 pound arasında artmasını bekliyoruz. Bu artış özellikle genç ve yaşlı sürücülerde daha fazla olacaktır. Genç sürücüler için primler yıllık 1000 pounda kadar çıkabilir. Bu, yaşlı sürücülerin yıllık primlerini de 300 pound civarında yükseltebilir."

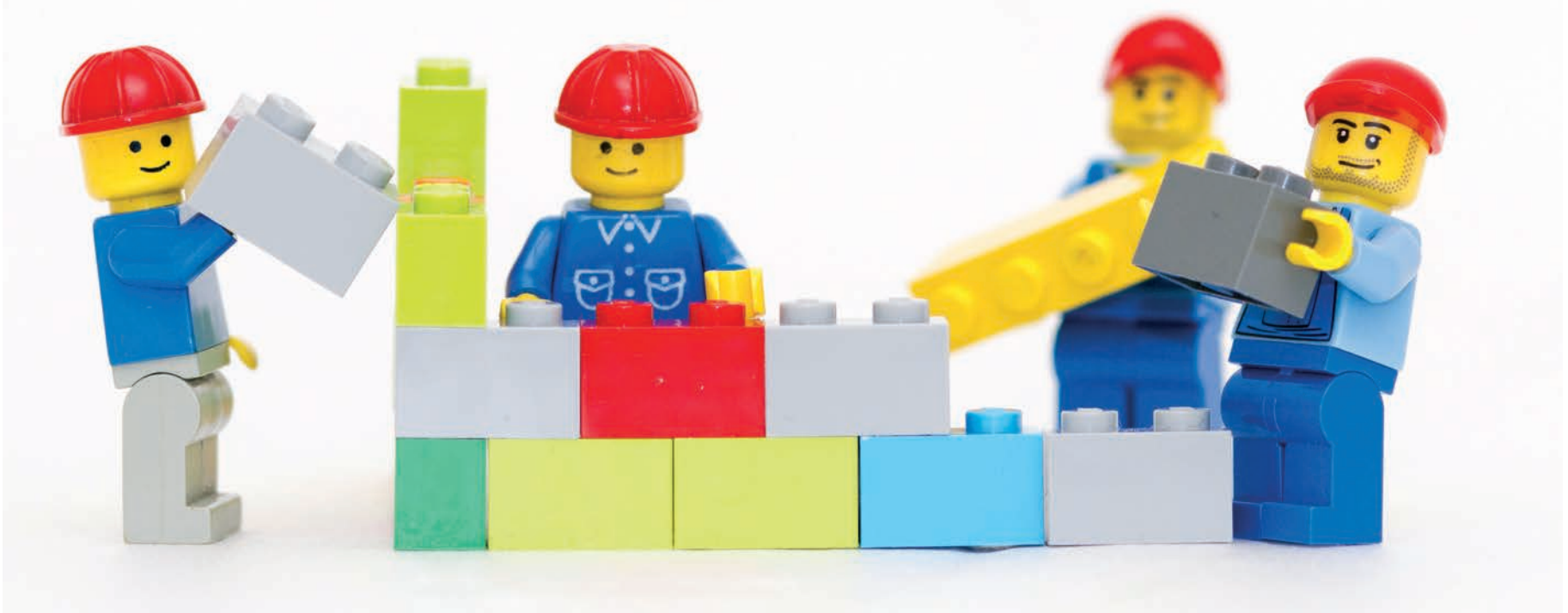


AVIVA YENİ DÜZENLEMEYE 385 MİLYON POUND AYIRACAK

İngiltere'de kalıcı sakatlık hasarlarının hesaplarında değişiklik yapılacağının açıklanmasından sonra, Aviva 2016 kârından 385 milyon pound ayırmayı planladığını kaydetti. Öte yandan düzenlemenin sigorta şirketlerinin yanı sıra reasürörleri de vuracağı belirtiliyor.
İngiltere'de yapılacak düzenlemeden sonra ortalama trafik sigortası primlerininin ciddi seviyelerde yükselmesi bekleniyor.

BASİT BİR BLOCKCHAIN ANLATIMI

Hiç legolarla oynadınız mı? Elinizde ticari bir anlaşma olduğunu düşünün. Blockchain sistemi ile bu anlaşmadaki bilgileri lego parçalarının üzerine yazıp, daha sonra tarih ekleyerek legodan bir ev oluşturuyorsunuz. Dışarıdan bakan biri legodan evinizdeki parçaların hangi tarihte eklendiğini, çıkarılıp çıkarılmadığını kolayca görebiliyor. Bununla beraber, sahtecilik yapmak isteyen birinin bir bilgiyi değiştirmesi için önce parçaları çıkarması, yani legodan evi yıkması gerekiyor. Bu girişim de kolayca tespit edilebiliyor.



GELECEK BU BLOKLARLA İNŞA EDİLECEK:

BLOCKCHAIN*

Ekonominin ve toplumların geldiği son noktada iki anahtar kelime öne çıkıyor. Şeffaflık ve güven. Blockchain teknolojisi ise bu kavramlar üzerinde yükseliyor. Finansal süreçlerde radikal bir değişimi tetiklemesi beklenen blockchain teknolojileri, temelleri şeffaflık ve güven kavramları üzerine kurulu olan sigorta sektörünün de gündeminde.

* Blok zinciri

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Günümüz teknolojileri insanların bir aracı olmadan direkt olarak iletişim kurabilmesine olanak veriyor. Aramalar, mesajlaşmalar anlık olarak gerçekleştiriliyor. Hatta fotoğraflar, videolar ve dosyalar bile artık anlık olarak paylaşılıyor. Anlık paylaşımın bir diğer özelliği ise paylaşımda bulunan taraflar arasındaki mesafenin bir önemi olmaması. Dünyanın iki tarafındaki bireyler aralarında paylaşımlar yapıp, mesafeye bakmadan güven ilişkisi kurabiliyorlar. Ancak, insanlar fotoğraflarını, dosyalarını sırf birebir bir güven bağı üzerinden paylaşabilirken, konu para yollamaya ya da ödeme yapmaya gelince bir aracının kullanılması gerekiyor. Blockchain teknolojisi ise süregelen bu durumu radikal bir şekilde değiştirmeye aday. Blockchain, matematik ve kriptografi (şifreleme) süreçlerini kullanarak herhangi bir değer ifade eden işlemlerin gerçekleştirilebilmesi için taraflara açık, merkezi olmayan bir veri deposu yaratıyor. Bu değerler sadece "para" olarak kalmıyor. "Mal", "emek" gibi değerler de bu sistem üzerinden işlenebiliyor. Hatta seçimlerde verdiğiniz "oy" bile bu değerler arasında yer alabilir. Blockchain sistemi, bu değerleri herkes tarafından dürüstlüğü kontrol edilebilen ve herkese açık bir sistem kullanarak depoluyor.

Gelecekte ekonominin güven ve paylaşıma dayalı bir modele evrileceği düşünülüyor. Bu gelecekte de insanlar aralarındaki değer paylaşımlarını blockchain tabanlı uygulamalardan kolayca gerçekleştirebilecek ve bu da 3. parti kurumlara olan ihtiyacın azalmasına neden olacak.

VERGİLER BİLE BLOCKCHAIN TEKNOLOJİSİYLE TOPLANABİLİR

Blockchain teknolojisinin neredeyse sınırsız kullanım alanı bulunuyor. Bazı uzmanlar, çok değil, sadece 10 yıl içinde blockchain uygulamalarının vergi toplama işlemlerinde de kullanılacağını söylüyor. Tüm kayıtların halka açık ve internete ulaşımı olan herkes tarafından denetlenebilen bir şekilde yapılmasına imkan veren bu teknolojinin aynı zamanda finansal işlemlerdeki sahtecilik olaylarının neredeyse tamamen önüne geçmesi bekleniyor. Blockchain kullanım alanları bunlarla bitmiyor. Blockchain ile finansal aracıların ulaşamadığı gelişmemiş bölgelerdeki insanlar telefonlar üzerinden finans işlemleri gerçekleştirebiliyor, kendiliğinden uygulamaya geçen zaman ayarlı açık anlaşmalar düzenlenebiliyor, patent gibi kayıtlar tutulabiliyor. Buradan hareketle blockchain uygulamalarının küresel bir güven kaynağı haline gelebileceğini söylemek çok da gerçekten uzak olmayacaktır.

BLOCKCHAIN'E KUCAK AÇMAK

Peki, dünya bu değişim ve dönüşüme hazır mı? Bankalardan noterlere, güvene dayalı hizmetler sunan birçok kurum fiyat, iş hacmi konularında büyük sorunlar yaşayabilir, hatta hayatta kalma mücadelesi vermeye başlayabilir. Bunun yanında, düzenleyici otoriteler, bitcoin (bir çeşit sanal para) gibi uygulamaların finansal aracılara ihtiyaç duymaması sebebiyle, geleneksel finansal düzenlemeleri dayatmakta gittikçe büyüyen sorunlarla karşılaşabilir. Teknoloji ilerledikçe daha basit ve toplumun finansal ihtiyaçlarını güvenli ve ucuz bir şekilde karşılayabilecek başka uygulamaların ortaya çıkması kaçınılmaz.

Hükümetler, finans ve hukuk kuruluşları blockchain uygulamalarını benimseyebilecekler mi? Bu uygulamaları içselleştiremeyenlere ne olacak? Finans dünyasının geleceğine bu soruların cevapları yön verecek.

Dünyanın sigorta devleri arasında blockchain köprüsü:

B3i: BLOCKCHAIN SİGORTA SEKTÖRÜ İNİSİYATİFİ

2016 yılının ekim ayında start verilen ve blockchain teknolojisinin sigortacılıkta potansiyel kullanım alanlarını araştıran Blockchain Sigorta Sektörü İnisiyatifi B3i (The Blockchain Insurance Industry Initiative), Aegon, Allianz, Munich Re, Swiss Re ve Zurich olmak üzere 5 üyeyle çıktığı yolculuğa 15 üyesiyle devam ediyor. B3i inisiyatifi üyeleri, blockchain teknolojileriyle reasürans ve sigorta şirketleri arasında veri akışında verimliliğin nasıl artırılabileceğini araştırmak için güçlerini birleştirecek.

6 Şubat'ta B3i'ye katıldığını açıklayan reasürans şirketi Hannover Re'nin Genel Müdürü ve IT Direktörü Gerhard Ebeling, blockchain teknolojilerinin sigortacılığın iş süreçlerine pozitif katkısına en çok inanan isimlerden biri. "B3i inisiyatifi ile şirketler arası süreçlerin verimliliğini test edebileceğiniz ve geliştirebileceğimiz bir platforma kavuşmuş olduk" diyen Ebeling, B3i gibi bir ortak platform kurulmasından sevinç duyduklarını ve bu atılımın sigorta sektörünün standartlarını yükselteceğini savunuyor.

Geçtiğimiz yılın eylül ayında reasürör SCOR, blockchain teknolojisini test etmek ve uygulanabilirliğini gözlemlemek için bir muhasebe blockchain'i hazırladı. SCOR tarafından tatmin edici bulunan test sonuçlarına göre blockchain teknolojisi 1) hızlı ve kolay uygulanabiliyor 2) iş ortaklarının gerçek zamanlı bilgi akışını hızlandırarak, iletişimi hızlandırıp kolaylaştırıyor ve 3) süreç giderlerini azaltıyor. Bulgular hakkında açıklamalarda bulunan SCOR CEO'su Denis Kessler, şunları söyledi: "Görevimiz blockchain gibi yeni ve ileri teknolojileri test etmek. SCOR tarafından blockchain üzerinde yaptığımız araştırmaların başarısı reasürans ve sigorta sektörünün dijitale geçişini hızlandıracak, tüm sektöre değer katacaktır."

SİGORTADA YENİ BİR ÇAĞ

İnisiyatife katılan bir diğer şirket de Ageas oldu. B3i konsorsiyumuna katıldıkları için heyecanlı olduklarını ifade eden Ageas Operasyon Direktörü Antonio Cano, "Blockhain, şirketlerin iç süreçlerinin hızlandırılmasında, şeffaflığın artırılmasında ve şirketlerin işleyiş maliyetlerinin düşürülmesinde dijital dünyada büyük bir rol oynayabilir" dedi ve ekledi: "Konseptin ispatlanması için gerçekleştirilecek çalışma, reasürans anlaşmalarının şirketler arasında paylaşılmasını sağlayan bir sistem olacak. Eğer blockchain teknolojisinin düşündüğümüz kadar kullanışlı olduğunu görürsek, şeffaf kontrat ve poliçe bilgilerinin kullanıldığı yeni bir sigortacılık çağı başlatabiliriz."

"B3i inisiyatifinin sektördeki diğer oyuncular tarafından da gördüğü yoğun ilgi ve desteği görmek bizi heyecanlandırıyor. Bu ortaklık sigorta ekosistemine olan küresel yaklaşımı da göz önüne koyuyor" diyen Allianz Grup Operasyon Direktörü Christof Mascher ise Allianz olarak yeni girişimlere bakışlarını şu sözlerle açıkladı: "Allianz olarak sektörümüzü modernleştirecek, verimliliği artıracak ve müşterilerimize verdiğimiz hizmetleri geleceğin standartlarına taşımamıza izin verecek en büyük kanalın teknolojik gelişmeler olduğunu kabul etmiş durumdayız."

B3i ile ilgili diğer bir değerlendirme ise Swiss Re Hayat Dışı İş Yönetimi Direktörü Jason Richards'tan geliyor: "B3i inisiyatifine her katılan üye bizi sektör çapında bir blockchain standardı oluşturma hedefine daha da yaklaştırıyor. Blockchain teknolojilerinin ödemeleri hızlandırıp basitleştirerek sigorta fiyatlarını düşürme potansiyeli de dikkate alındığında, gelişmelerin oldukça heyecan verici olduğunu söyleyebilirim."

İLK RAPOR HAZİRANDA

Swiss Re tarafından yapılan açıklamaya göre, "kavramın kanıtlanması" için katılan şirketler arasında reasürans anlaşmalarının paylaşılmasını sağlayacak pilot bir projenin başarıyla hayata geçirilmesi gerekiyor. Açıklamada, blockchain teknolojisi üzerindeki denemelerin başarılı olası durumunda sektörün şeffaf ve paylaşılan veriler üzerine kurgulanabileceğine vurgu yapılıyor. B3i katılımcıları tarafından verilen bilgiye göre, inisiyatifin çabalarıyla elde edilen ilk sonuçlar bu yılın haziran ayında halka duyurulacak.

BLOCKCHAIN'DE İLK 15 SAHAYA ÇIKTI

B3i inisiyatifinde bu yazının yazıldığı tarih itibarıyla 15 üye bulunuyor. İnisiyatif'te yer alan tüm şirketlerin listesi şöyle: Achmea, Aegon, Ageas, Allianz, Generali, Hannover Re, Liberty Mutual, Munich Re, RGA, SCOR, Sompo Japan Nipponkoa Insurance, Swiss Re, Tokio Marine Holdings, XL Catlin and Zurich Insurance Group.

Mine Ayhan'a küresel görev

44 şirket, 208 ülkede temsilcilik ve 8200 çalışanıyla 5 kıtada hizmet veren Europ Assistance Grup'un globaldeki Yönetim Kurulu'na, Türkiye'den bir isim katıldı. Generali Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Mine Ayhan, Generali Grup'un iştiraki olan Paris merkezli Europ Assistance Grup'unYönetim Kurulu Üyeliği'ne atandı. Ayhan, Europ Assistance Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı oldu. Kadınların ekonomik üretim ve şirket yönetimlerinde daha aktif olmaları gerektiğini belirten Ayhan, "Kadınların güçlü ve etkin bir konumda iş hayatında yerini alması ekonomik sürdürülebilirlik için çok önemli. Bu sebeple uluslararası arenada yabancı kadın yöneticilere mentor'lük yapmanın yanı sıra Türkiye'de önemli kurum ve kuruluşların üst yönetimlerinde aktif olarak çalışmalarıma devam ediyorum. Bu alanda kadın çalışanlara pozitif ayrımcılık tanıyan bir kadın yönetici olarak, Generali Grubun bir iştiraki ve sektöründe lider konumda olan Europ Assistance Grup gibi büyük ve köklü bir kurumun globaldeki Yönetim Kurulu Üyeliği'ne getirilmiş olmak benim için büyük mutluluk. Ayrıca böyle bir görevin yaklaşan 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'ne denk gelmesini tüm çalışan kadınlarımız için de umut verici buluyorum" dedi.



KADINLAR GÜNÜ'NDE SEKTÖRE SESLENDİ

Öte yandan Generali Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Mine Ayhan, 8 Mart'ta bir dizi etkinliğe katıldı. Bloomberg HT kanalı Piyasa Hattı programında Hande Demirel'in konuğu olan Ayhan, programda 8 Mart Dünya Kadınlar Günü ve 1-7 Mart Deprem Haftası nedeniyle hem kadın yönetici olarak kadınların iş hayatı ve sosyal yaşamdaki yeri hem de sigorta sektöründeki son gelişmelerden bahsetti. Ayrıca Europe Assistance Global'in Yönetim Kurulu'na atanması da izleyicilerle paylaşıldı. Sonrasında Oracle Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Zirvesi'ne katılan Mine Ayhan, sigorta şirketlerinin yeni uygulamalarda sigortacılığı müşterilerin kolayca anlayabileceği seviyeye getirmesi gerektiğini, bu konuda sigorta şirketlerine büyük sorumluluklar düştüğünü söyledi.

Acente Asist AA+ tanıtımları sürüyor

Acente dernekleri ve Assist Line'ın Acente Asist AA+ ürünü tanıtım faaliyetleri devam ediyor. 22 Mart Çarşamba günü ASİAD (Acentem Sigorta Aracıları Derneği) ile birlikte İstanbul Gayrettepe'de bulunan Florence Nightingale Hastanesi'nin konferans salonunda bir tanıtım organizasyonu düzenlendi. Assist Line Genel Koordinatörü Serdar Tufan ürünün özellikleriyle ilgili bir sunum yaparken, ürünle ilgili toplantılara katılımın yüksek ve ilginin yoğun olmasının oldukça sevindirici olduğunu belirtti.



Sigorta hukukçuları panelde buluştu

Kişisel verilerin korunması konusunda alınacak çok yol var

Sigorta Hukuku Türk Derneği'nin düzenlediği panelde, Türkiye'nin kişisel verileri koruma konusundaki düzenlemelerinin uluslararası platformda yeterli kabul edilmediği ifade edildi. Henüz mevzuatta birçok eksik olduğu vurgulanırken, sigorta hukukçularının mevzuata yön verme konusundaki önemli rolüne de dikkat çekildi.

Sigorta Hukuku Türk Derneği, 10 Mart'ta Milli Reasürans Konferans Salonu'nda sigorta hukukunun güncel sorunlarının ele alındığı bir panel düzenledi. Açılış konuşmasını yapan Prof. Dr. Samim Ünan, "Burada bugün yapılacak sunumları ileride kitaplaştırmayı düşünüyoruz, oluşturacağımız kitapçıkta burada konuşulan her şeyi daha detaylı aktarmaya çalışacağız" diye konuştu. Açılış konuşmasının ardından, Allianz Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Av. Şebnem Karaduman'ın moderatörlüğünde birinci oturuma geçildi. Kişisel veriler konulu bu ilk oturum, Karaduman'ın konuyla ilgili genel çerçeveyi açıklamasıyla başladı.





Soldaki fotoğraf: Alper Oturaklı, Şebnem Karaduman, Samim Ünan. Sağdaki fotoğraf: Ahmet Karayazgan, Yahya Tekin Esatoğlu, Samim Ünan, Cüneyt Süzel.

'RÜCU DAVALARINDA KASIT UNSURU DEĞERLENDİRİLMELİ'

Panelin soru cevap bölümünde, dinleyicilerin arasında bulunan TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap da acentelerin bir sorunundan bahsetti. Kasap, trafik sigortasında ağır kusur halinde ödenen tazminatın rücu edilebilmesine dair çıkarılan mevzuatın acentenin belini büktüğünü ve sektöre güveni sarstığını söyledi. Hüseyin Kasap'a cevap veren Samim Ünan, şunları söyledi: "Neyin ağır koşul olarak kabul edildiğine dair kesin hüküm vermek mümkün değil, koşullara da bakmak gerekir. Örneğin, bilerek kırmızı ışıkta geçen biriyle, direksiyon başında fenalaşıp dikkati dağılan ve bu sebeple kırmızı ışıkta geçen birini aynı kefeye koyamayız. Ağır koşullar derken bunlara dikkat edilmeli. Hukukçular da bu konudan biraz kaçınıyor, açılan rücu davaları genelde mahkemelerde reddediliyor. Bu tür durumlar için gerçekten ağır olan koşulların belirlenmesi ve kasıt unsurunun değerlendirilmesi gerekir."

Türkiye olarak kişisel verileri koruma konusundaki düzenlemelerimizin uluslararası platformda yeterli kabul edilmediğini aktaran Karaduman, sigorta hukukçularının mevzuata yön verme konusunda çok etkin bir rolü olduğunu vurguladı.

'AVRUPA VERİ KORUMAYA DAHA ÇOK ÖNEM VERİYOR'

Oturum, Aegon Emeklilik ve Hayat Genel Müdür Yardımcısı Av. Alper Oturaklı'nın sunumuyla devam etti. Avrupa'da kişisel verilerin korunmasına Türkiye'ye göre daha fazla önem verildiğinden bahseden Oturaklı, "AB normlarına göre, kişisel verilerin korunması konusundaki mevzuata uymayanlara küresel prim gelirinin %4'ü kadar ceza verilebiliyor" dedi.
Kanunu doğru yorumlamanın önemine değinen Oturaklı, ülkemizde henüz mevzuatta belirgin olmayan hususlar olduğunu, Nisan 2017'de birçok yönetmeliğin beklendiğini belirtti. Türkiye'de de artık bazı alışkanlıkların değişmesi gerektiğini ifade eden Oturaklı, özellikle sigorta şirketlerinde müşteriye verilen başvuru formlarının yeniden gözden geçirilmesi gerektiğine, anne kızlık soyadı gibi bilgileri almak yerine farklı şeyler yapılabileceğine dikkat çekti.
Ikinci oturum, Av. Ahmet Karayazgan'ın moderatörlüğünde gerçekleşti. "Salonun bu kadar dolu olması, panel için seçilen konuların ne kadar güncel ve ilgi çekici olduğunu gözler önüne seriyor" diyen Karayazgan, sonra oturumun ilk bölümü için trafik sigortası mevzuatı hakkında genel bilgiler verdi.

'SÜRÜCÜYE SİGORTA TRAFİK PRİMLERİNİ DÜŞÜREBİLİR'

Daha sonra kürsüye zorunlu trafik sigortası konusundaki sunumunu yapmak için Halk Sigorta Risk Tasfiye ve Rücu Direktörü Av. Yahya Tekin Esatoğlu geçti. Avrupa'da Avusturya ve Portekiz'den sonra trafik sigortasında en yüksek hasar frekansına sahip üçüncü ülke olduğumuzu kaydeden Esatoğlu, "Geçenlerde gündeme geldiği üzere, araç değil sürücü sigortalanırsa bunun primleri düşürecek etkisi olabilir. Bu sistem İngiltere, ABD, Almanya ve İtalya'da da uygulanıyor. Sistemle sürücü davranışını olumlu etkileme, fiyatlandırmayı düzenleme amacı güdülüyor. Poliçede aracı sadece bir kişinin kullanacağına dair kısıtlama getiriliyor, kısıtlama istemeyenlerin primi yüksek çıkıyor" dedi.
Oturumun ikinci bölümündeyse kredi bağlantılı sigortalar konusu ele alındı. Konu hakkında bir sunum yapan Bilgi Üniversitesi Öğretim Üyesi Yard. Doç. Dr. Cüneyt Süzel, kredi bağlantılı sigortalarda en önemli hususun, kişinin sigorta şirketini seçme hakkı olduğunu dile getirdi. Süzel, bu hakkın hiçbir şekilde sınırlandırılamayacağını, kişinin istediği şirketi seçmekte özgür olduğunu söyledi. Kredi veren bankanın acentesi olduğu sigorta şirketinden ya da başka herhangi bir şirketten sigorta yaptırılabileceğini aktaran Cüneyt Süzel, "Banka, belli bir sigorta şirketinden sigorta yaptırılması konusunda dayatma yapamaz. Bunun ihlali durumunda 20 bin lira para cezası var" şeklinde konuştu.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

Komisyonları düşürülen acenteler acil çözüm istiyor

İstanbul Ticaret Odası (İTO) 20 No'lu Sigortacılık Meslek Komitesi Zümre Toplantısı, 7 Mart 2017 Salı günü İTO Eminönü Yerleşkesi'nde yapıldı. "Trafik Sigortası Poliçelerinde Yaşanan Sorunlar ve Gelinen Son Durum" başlıklı toplantıya acenteler büyük ilgi gösterdi.

Toplantıda 21 Şubat 2017 tarihinde yapılan İTO İstanbul İl Delegeleri Toplantısı'nda oluşturulan Sigortacılık Meslek Komitesi Çözüm Önerileri metni katılımcılarla paylaşıldı. Zümre toplantısının moderatörlüğünü yapan İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut konuşmasında sigorta sektörünün çok zorlu yıllardan geçtiğini belirterek, trafik sigortaları konusunun geride kalan yıl gibi 2017 yılında da sorun olarak gündemin ilk sırasındaki yerini korumaya devam edeceğini belirtti. Trafik sigortası primlerinin artması ile birlikte kamuoyunda sektöre yönelik negatif bir hava oluştuğunu ifade eden Korkut, "Acentelerimiz ise böyle bir ortamda işlerini sürdürmenin mücadelesini veriyor. Fakat en büyük sorunumuz olan komisyonlarımızın azalması ise trafik sigortasında yaşanan tartışmaların hep gerisinde kalıyor. Bu sorunumuzun çözümü tüm paydaşlarımızın bilgi, birikim ve iletişim ağını kullanarak daha etkin ve daha verimli sonuç almaktan geçiyor. Ancak bu şekilde herkes için optimum fayda sağlayacak noktada birleşebiliriz" dedi.

"BİRLİKTELİK SAĞLAMAK ZORUNDAYIZ"

"Meslek olarak kendi içimizdeki parçalı yapı ve iletişim eksikliği giderilmediği ve kamplaşıp birbirimizin eksiklerini ve hatalarını bulmaya çalıştığımız müddetçe birliktelik sağlamamız mümkün değildir" diyen Korkut, bunu sağlayamamaları durumunda ise başta trafik sigortası olmak üzere diğer tüm branşlarda kulvar kaybederek belli bir süre sonra da mesleği kaybedebilecekleri uyarısında bulundu. Korkut sözlerini şu şekilde tamamladı: "Bir an önce



aleyhte gelişen bu duruma dur demek zorundayız. Aksi çok geç olacaktır. Ortak çalışma alanları yaratmak elimizde, zaten yaratmak sorumluluklarımız gereği zorunlu."

Korkut'un konuşması sonrasında acente dernekleri yönetici ve başkanları mesleğin sorunları ve çözüm önerilerini katılımcılarla paylaşırken, toplantıya katılan acentelerin soru ve çözüm önerileri de masaya yatırıldı.

İTO SİGORTACILIK MESLEK KOMİTESİ ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

- Trafik sigortalarında levhaya kayıtlı (ruhsatlı) sigorta acenteleri sistemden her şirketin poliçesini düzenleyebilmeli uygun primli olanı sigorta tüketicisine ulaştırabilmelidir. Bu önerimiz olmuyorsa acilen T.C. Hazine Müsteşarlığı'nın yaptığı hazırlık çerçevesinde sabit tarifeye geçilmelidir.
- Her şekilde asgari komisyon mutlaka belirlenmeli, risturn (komisyon iadesi) yasaklanmalıdır.
- Küçük ve orta ölçekli meslek mensuplarımızın işlerini kaybetme tehlikesi ile karşı karşıya kaldığı gözlenmektedir. 5684 sayılı kanun ile meslek olarak kabul edilen sigorta acenteliğinin, birçok bölgemizde, en önemli yaşam gelirini sağladığı ve ana satışı olan trafik sigortalarının, bu duruma en olumsuz katkı yaptığı kesinleştiğinden çözüm önerilerinin acilen uygulanması gerektiğini düşünüyoruz.
- Tüketiciye uygun primi bulmak için SBM sistemini kullanan sigorta aracılarının girmiş olduğu bilgilere istinaden sigorta şirketlerinin teklif vs. göndermesi önlenmeli, bilgi gizliliği esas alınmalıdır. Sigorta şirketlerinin vermiş olduğu primler kısa sürede değişmemeli mutlaka yeterli süre konmalıdır. Şirketlerinin vermiş oldukları primler, tüm aracılar, tüm satış kaynakları gibi tüketiciye ulaşan son noktada, aynı olmalıdır. Aksi takdirde güven iyice kaybolacaktır.
- Trafik poliçelerinde iptal düzenlemeleri, diğer hizmet ve mal alımlarında olan düzeye getirilmelidir. Şu anda olan 2+2 iptal hakkı hiçbir ürün ve hizmette uygulanmamaktadır ve uygulanamaz. Uygulamanın devam etmesi halinde sigorta aracılarına, her iptal işlemi için (trafik poliçesi işlem maliyetini karşılayacak şekilde) maktu ücret ödenecek şekilde düzenleme yapılmalıdır.
- Doğrudan tazminin trafik sigortalarında dengelere ve piyasa koşullarına yararı olacaksa geçilebilmesi hususu gündeme getirilmelidir.

İstanbul Ticaret Odası (İTO) 20 No'lu Sigortacılık Meslek Komitesi Zümre Toplantısı'na katılan acenteler komisyonlarının düşürülmesinden dolayı zor durumda kaldıklarını belirterek, acil olarak asgari bir komisyon belirlenmesi gerektiğini ifade ettiler.





TRAFİK SİGORTASINA **tavan fiyat** GELDİ

1 Nisan itibarıyla otomobil primlerine de tavan fiyat uygulaması geldi. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Hazine Müsteşarlığı'nca atılan adımlara rağmen, zorunlu trafik sigortası primlerinin makul fiyatlara düşmemesi nedeniyle, tavan fiyat uygulanması kararı aldıklarını söyledi.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta sektörünün amiral gemisi olan ve üretilen toplam primin yüzde 40'ının sağlandığı "Zorunlu Trafik Sigortası"nda otomobillerde de tavan fiyat uygulamasına geçildi. Söz konusu kararı 19 Mart 2017 tarihinde Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek açıkladı. Şimşek, serbest piyasa koşullarında belirlenen primlerin hem vatandaşlar hem de sigorta sektörü için makul tutarlarda olmasının önemine işaret etti.

Trafik sigortası fiyatlarındaki seyir (TL)

	2015	2016	2017
Ocak	287	589	628
Şubat	266	611	613
Mart	271	650	611
Nisan	285	679	-
Mayıs	296	682	-
Haziran	302	664	-
Temmuz	328	658	-
Ağustos	360	613	-
Eylül	421	628	-
Ekim	440	605	-
Kasım	465	633	-
Aralık	522	619	-

Kaynak:SBM

Poliçe tanzimi esnasında teminat kapsamına girmeyen bazı risklerin yargı kararları ile kapsama dahil edilmesiyle son yıllarda trafik kazalarına ilişkin sektör tarafından ödenen maddi ve bedeni tazminat tutarlarının arttığını hatırlatan Şimşek, bunun da primlerdeki yükselişi kaçınılmaz hale getirdiğini ifade etti. Hazine'nin zorunlu trafik primlerini çok yakından takip ettiğini ifade eden Şimşek, sektör lehine attıkları bütün iyi niyetli adımlara ve yaptıkları çağrılara rağmen, serbest piyasa şartlarında, zorunlu trafik sigortası primlerinin makul fiyatlara düşmediğini gördüklerini kaydetti. Şimşek, "Yaptığımız incelemeler sonucunda, sigorta şirketlerinin riski yüksek sigortalıları portföylerine katmak istemediklerini, bu nedenle de yüksek riskli olarak görülen sigortalılardan yüksek primler talep edilerek sigorta yapmaktan kaçındıklarını tespit ettik. Bu durumun sigorta fiyatlandırmasına duyulan güveni zedelediğini düşünüyoruz. Bu nedenle vatandaşın mağduriyetinin önlenmesi amacıyla primlerde tavan fiyat uygulanmasına karar verdik" ifadelerini kullandı.

ORTALAMA İNDİRİM YÜZDE 30'U BULACAK

Yeni uygulama ile her bir araç grubu için azami prim tutarlarının yeniden belirleneceğini bildiren Şimşek, şu bilgileri paylaştı: "Tavan fiyat uygulaması ile mevcut uygulanmakta olan prim tutarlarına göre indirim, en riskli gruptaki otomobillerde yaklaşık yüzde 28, en düşük riskli araç gruplarında ise yüzde 26 olacak. Trafiğe yeni çıkacak otomobillerde ise mevcut primlere göre ortalama indirim yüzde 40'ı bulacak. Bu şekilde otomobillerde zorunlu trafik sigorta primlerinde ortalama yüzde 30'luk indirim sağlanmış olacak."
Şimşek, söz konusu tarife değişikliğinin bu ay hayata geçeceğini sözlerine ekledi.
Sigorta Bilgi Merkezi'nin (SBM) mart ayı verilerine göre trafik sigortalarında ortalama prim fiyatı 611 lira olarak görülüyor. Bakan Şimşek'in tavan fiyat uygulaması ile ortalama yüzde 30 indirim olacağını açıklaması doğrultusunda trafik sigortasında ortalama fiyatlar 190 lira düşecek ve 420 lira seviyelerine gerileme olacak.

1 NİSAN ÖNCESİNE PRİM İADESİ OLACAK

1 Nisan'a kadar yüksek fiyattan trafik sigortası yaptıranların, primleri ise yeni uygulama başladığında hasarsızlık kademesine göre belirlenen tavan fiyat üzerinde iade edilecek. Örneğin; 5'inci basamakta olup da 5 ay önce 700 liraya sigorta yaptıran ve hiç hasarı olmayan bir sürücü, tavan fiyat 500 lira belirlenmesi halinde 200 liralık farkı alabilecek. İadeler sigortanın yaptırılma tarihi ile bitim süresine ve prim-gün sayısına göre hesaplanıp, iade edilecek.

EKİM 2015'TE TİCARİ ARAÇLARA GELMİŞTİ

Hatırlanacağı üzere, Ekim 2015'te ticari araçlarda tavan fiyata geçilmişti. Tavan fiyat; kamyonda 6.000 TL, kamyonette 2.000 TL, minibüste 3.300 TL, otobüs (18-30 TL koltuk) 5.700 TL, otobüs (31 koltuk üstü) 17.700 TL, takside ise 5.400 lira olmuştu. 1 Nisan tarihi itibarıyla tavan fiyat, hususi araçlarda da başlıyor. Bilindiği üzere trafik sigortası yaptıranlar 1-7 arasında basamaklara ayrılıyor. İlk kez araç alan 4'üncü basamaktan başlıyor. Kaza yapmayan, her yıl bir basamak yükseliyor. Kaza yapanlar da 1'e doğru düşüyor. 7'ye yaklaştıkça hasarsızlık indirimi artıyor ve poliçe ucuzluyor. 1'e yaklaştıkça sigorta pahalanıyor. 1 Nisan'da başlayan hususi araçlara da tavan fiyat uygulamasında bu basamakların her biri için bir tavan fiyat olacak. Gazetemiz yayına hazırlandığı dönem içinde henüz Hazine'den bu kademelerde uygulanacak tavan fiyatlar konusunda bir açıklama gelmemişti.

"Önemli bir belirsizlik sürecine giriliyor"

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, serbest tarife rejiminin önemine işaret ederek, "Özel sektörü kendi içerisindeki rekabet koşullarına bırakmalıyız. Böylelikle piyasanın kendi denge fiyatlamasına ulaşacağına inanıyorum" dedi.

Trafik sigortasında 'tavan fiyat' uygulanacağı yönünde açıklama yapılması sonrası, sigorta sektörü yeniden tartışmalı bir döneme adım attı. Bu kapsamda değerlendirme yapan ve "Zorunlu branşlarda kamu menfaati söz konusu olduğu için sınırlı bir müdahale normal kabul ediliyor" diyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan şöyle devam etti:

ÜZERİMİZE DÜŞENİ YAPTIK

"Ancak bu müdahalenin kapsamı çok önemli. Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde zorunlu sigortalara müdahale teminatların kapsamı ve teminat limitleri ile sınırlı olup, şirketlerin belirlemiş oldukları primlere müdahale edilmez. Türk Sigorta sektöründe, 1990'lardan başlayarak zorunlu sigortalar dışındaki branşlarda serbest tarife uygulaması ile hayat bulan bu işleyiş sigortalılar lehine oldukça pozitif sonuçlar doğurmuştur.

Trafik branşında ise kısmî serbesti 2000'li yılların başında uygulamaya alındı ve 2014 yılının başından itibaren ise primlerin belirlenmesinde tam serbestliğe geçildi. İlk uygulama yıllarında başta primlerin çok düşük seviyelere inmesi nedeniyle sigorta şirketleri önemli ölçüde zararlar yazdı. Ancak gelinen noktada sigorta şirketleri yaptıkları fiyatlandırma çalışmalarında sağduyulu bir yaklaşım benimsemeye başladı ve piyasa kendi içerisinde denge fiyatlamasını bulmaya çalışıyor. Geçen yıl yapılan yasal düzenlemeler de bu süreci olumlu etkiledi. Ancak fiyatlamayı da etkileyen belirsizliklerin ortadan kalkması için bu düzenlemelerin aktif olarak uygulamaya geçmesi ve yargı kararları ile de yasal düzenlemelerin uygulama boyutlarının netleşmesi gerekir. Henüz bu doğrultuda ortaya çıkmış ve kesinleşmiş yargı kararları yok. Sonuçta, sorumluluk sigortaları gibi uzun kuyruklu branşlarda, uygulamaların oturması ve netleşmesi biraz daha uzun zaman alabilmektedir. Yargı kararlarının netleşmesi ve hasar sonuçlarının görülmesi ile fiyatlar olması gereken düzeyde istikrar kazanacaktır. Öte yandan fiyatlar konusunda sektörün son bir yılda üzerine düşeni yaptığını düşünüyorum. Sayın Bakanımızın da daha önce yaptığı açıklamada belirttiği gibi fiyatlar %20 civarında düştü. Dolayısıyla, bu aşamada fiyatlar seviyesine yapılacak bir müdahale sektörün yeni bir belirsizlik sürecine girmesine yol açacaktır."



Hazine tarafından hazırlanan yeni düzenlemenin içeriğini henüz bilmediklerini vurgulayan Erdoğan, bu tür köklü değişikliklerde sektör görüşünün alınmasının önemine işaret etti. Erdoğan "Bu tarz düzenlemelerde, şirketlere geçiş için bir hazırlık süresinin verilmesi ve bu sürelerin sonunda bu tarz köklü değişikliklerin hayata geçirilmesi gerekir. Çünkü bu tarz kararlar Şirketlerin iş kabul politikaları ve stratejileri üzerinde çok önemli etkilere sahiptir. Diğer taraftan bu tarz değişiklikleri yabancı ortaklarımıza anlatmakta da büyük zorluk çekiyoruz" dedi.

2018 YILINDA NE OLACAK?

Zorunlu trafik sigortalarında sektör olarak yeniden önemli bir belirsizlik sürecine girdiklerini kaydeden Erdoğan, şu konulara dikkat çekti: "Açıklamalar, tavan fiyat uygulamasının geniş kapsamlı olacağını düşündürüyor. Ortalama primin hangi seviyeden alınacağı çok önemli. Ayrıca, prim iade ve poliçe iptal prosedürleri de net değil.

Diğer taraftan, düzenlemenin 2017 yılının sonuna kadar geçerli olacağı belirtiliyor. Peki 2018'de ne olacak, eski tarifelere mi döneceğiz? Yapı henüz çok belirsiz. Oysa öngörülebilirlik hem sektörümüz hem tüketiciler hem de ortaklarımız için çok önemli."

"Şirketlere yönetilemez seviyede zarar riski doğdu"

Aktüerler Derneği Başkanı Orhun Emre Çelik, primlerin %30-%40 seviyesinde düşmesine neden olacak tavan prim uygulamasının, hasarsız sigortalıların şu anki seviyenin de üzerinde prim ödemesine neden olabileceğini söyledi.

Aktüerler Derneği Başkanı Orhun Emre Çelik, tavan primin nasıl uygulanacağının çok büyük önem arz ettiğini belirterek, "Poliçe kesmekten kaçınmak olarak değerlendirilebilecek seviyede yüksek tekliflerin verilmesini engellemek açısından uygulanacak bir tavan prim sektörü etkilemeyecektir" dedi. Çelik, ortalama primlerin %30-%40 seviyesinde düşmesine neden olacak bir tavan prim uygulamasının hasarsız sigortalıların şu anki seviyenin de üzerinde prim ödemesi ile sonuçlanma olasılığı yaratabileceğinin de altını çizerek, "Hasarsızlık kademesi bazında getirilecek bir tavan prim uygulamasının ise şirketlerin yönetilemez seviyede zarar etmesi ile sonuçlanma riski bulunmaktadır" diye konuştu.

Çelik, primlerde düşüşün sektör açısından sürdürülebilir şekilde devam etmesinin yolunun ise ya tazminat yükünü daha da düşürecek yasal düzenlemelere ivedilikle devam edilmesi ya da toplam tazminat yükünün daha çok taraf arasında bölüşülmesini sağlayacak alternatif modellerin hızla hayata geçirilmesi olacağını da belirtti. Çelik, "Genel olarak düşüncemiz, yasal düzenlemelerin daha da belirgin ve net hale geldiği bir ortamda düzenleyici otoritenin serbest piyasa dahilinde fiyat hareketlerine izin vermesi durumunda piyasanın dengesini bulacağı yönündedir." şeklinde konuştu.

SİGORTACILIKTA NİHAİ ÖDEYİCİ SİGORTALI

Orhun Emre Çelik, sigortacılıkta nihai ödeyicinin sigortalılar olduğunun unutulmaması gerektiğine de dikkat çekerek sözlerini şöyle sürdürdü: "Oluşacak her tür zarar ve tazminat yükünün tüm sigortalılar tarafından eninde sonunda bölüşüleceği göz ardı edilmemelidir. Kısıtlı süre ile yapılacağı söylenen düzenlemenin sona ermesinin ardından prim seviyelerinin tekrar yükselmesi ve bunun da yeniden bir tepki yaratarak sigorta sektörü algısını daha da zedelemesi olası görülmektedir."



Gelinen ortamda şirketlerin etkin ve verimli hasar ve masraf yönetimi üzerine eğilmeleri ve rezerv açısından en iyi tahmin yaklaşımından uzaklaşmamaları gerektiğinin altını çizen Çelik, "Etkin bir satış kanalı yönetimine de ihtiyaç olacağı açıktır. Fiyatlandırmada aktüeryal yaklaşımların kullanılmaması halinde kontrolsüz bir portföy değişimi yaşayacak şirketlerin çok daha ciddi zararlar etmesi olasıdır. Serbest tarifeden uzaklaşıldığı bir yapıda fiyat modelinin aktüeryal yollar ile tespit edilmesi çok daha elzem hale gelmektedir" dedi. Çelik, yeni dönemde şirketlerde negatif tahakkuk ve tahsilat süreci olabileceğini ve bunun operasyonel anlamda sıkıntılı bir süreç yaşanabileceği anlamına geldiğini de sözlerine ekledi.

"7200 acente kapanabilir"

Tavan fiyat uygulamasıyla 7200 acentenin kapanma tehlikesiyle karşı karşıya gelebileceğini söyleyen **TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap**, acentelerin yurt çapında müşterilere sigorta ulaştıran en yaygın ağ olduğunu belirtti.

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, trafik sigortasında getirilen tavan prim uygulamasıyla ilgili yaptığı değerlendirmede, 4600 acentenin trafik sigortası satarak hayatını kazandığını belirterek, "4600 acente yılda 250 bin liralık üretim yapıyor. Bu 4600 acente nasıl ayakta kalacak? Bir de 2600 acentelik bir kesim var ki, bunlar da 250 ile 500 bin liranın altında üretim yapıyor. Ve üretiminin %90'ı trafik, %10'u kasko. Son uygulamadan sonra bu acentelerin de ayakta kalması imkansız hale gelecek. Bu uygulama bir anlamda sabit tarife anlamına gelecek. Çünkü şirketlerin çoğu tavandan satacak. Belki birkaç küçük şirket büyüklerle rekabet edebilmek için tavanın çok az altından satabilir. Bizim derdimiz, özellikle yukarıda bahsettiğim 7 bin acenteyle ilgili. Bu acenteler ne yapacak, hayatlarını nasıl sürdürecek, ailelerini nasıl geçindirecekler? Türkiye'nin her bir köşesindeki bu acenteler sosyal problem haline gelebilir. Bu acentelerin komisyonuyla kimsenin oynamaması gerekiyor. Türkiye'nin en ücra köşesinde bile 7/24 sigortalıya hizmet veren, hasarda yanında olan, gerekirse kaza raporunu bile tutan acentelerin yerini internetle, çağrı merkeziyle dolduramazsınız" dedi.



TRAFİK SİGORTASINA YÖNELİK SON DÜZENLEMELER

Sektörün ve kamuoyunun en önde gelen gündem maddesi olan trafik sigortalarında son yıllarda önemli düzenlemeler yapıldı. Bunları şöyle sıralayabiliriz:

- Vefat tazminatının hesaplanması için standart getirildi. Sigorta şirketi artık ne ödeyeceğini biliyor.
- Kusurlu sürücüye ve yakınlarına tazminat ödenmiyor.
- Trafik kazalarında zarar görenlere, tazminat için mahkeme yerine önce sigortacıya başvurma şartı getirildi.
- Hasarlı araçların onarımında orijinal yedek parça yerine eşdeğer parça kullanma hakkı geldi.





Sürücüye sigorta soru işaretleri ile gündemde

Yaklaşık 28 milyon ehliyet sahibini yakından ilgilendiren trafik sigortasında, sürücüye yönelik poliçe düzenlenmesi gündemdeki yerini koruyor. Bugüne kadar araç bazında yapılan sigortanın sürücünün ehliyet bilgilerine ve ceza puanına göre yapılması yönünde çalışmalar devam ediyor.

Zorunlu trafik sigortası fiyatlarının yukarı yönlü seyri, plakaya sigorta yerine sürücüye sigorta gibi farklı alternatifleri gündeme getiriyor. Kısa süre önce Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek tarafından dile getirilen konuya sektör genelde olumlu yaklaşırken, temkini de elden bırakmıyor. Katıldığı bir canlı yayında zorunlu trafik sigortası ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, mevcut düzende trafik sigortası ile ilgili birçok eksik olduğunu ifade etmişti. Yeni bir model üzerinde çalışmaların başladığını söyleyen Şimşek, yeni modelle beraber aracın değil, sürücünün sigortalanabileceğini dile getirmişti.
Gündemdeki sıcaklığını koruyan söz konusu değişiklik için sektör temsilcilerinin görüşlerini aldık. Sektör temsilcileri değişiklik fikrinin değerlendirilebilir bir fikir olduğunun altını çizerken, bu tür bir düzenleme için çok iyi bir altyapı çalışması gerektiğine dikkat çektiler.

"Sürücüye sigorta değerlendirilebilir"

Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, "Uygulamaya geçmeden önce sistemi bir bütün halinde düşünmek ve analiz etmek hem operasyonel süreçlerin yönetimi hem de beklenen faydanın sağlanması anlamında önem taşımaktadır" dedi.

Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, "Sürücüye sigorta yapılması" önerisini değerlendirilebilir bir öneri olarak gördüklerini belirterek, "Ancak sistemin tüm detayları ile ele alınarak analiz edilmesi ve sağlıklı bir uygulama haline dönüşebilmesi için altyapı ve kuralların titizlikle kurgulanması gerekmektedir. Önerinin trafik sigortası uygulamalarının yanında, ehliyet ve ceza puanları ile birlikte değerlendirilmesi ve olası sorunların tespit edilerek en aza indirgenmesi halinde 'sürdürülebilir' bir yapı haline dönüştürülebileceği görüşündeyiz. Sektörün bugüne kadarki tecrübeleri kadar sektör dışı birtakım uygulama, kanun ve yönetmeliklerin gözden geçirilmesi ve önerilen sistem içerisindeki etkilerinin de göz önünde bulundurulması önem arz etmektedir" diye konuştu.



'UYGULAMAYA GEÇMEDEN ÖNCE ÇOK ÇALIŞILMALI'

Bir kişinin birden fazla araca sahip olması ya da araç sahibi ile sürücüsünün farklı kişiler olabilmesi gibi durumların günümüzde mevcut olduğuna işaret eden Aytekin, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Ayrıca bu sisteme geçişle çok sık araç kullanmayan, ancak ehliyet sahibi kişilerin sigortalanma taleplerinin olmayacağını da hesaba katmak gerekebilir. Sistemin kendi içinde suistimale neden olabilecek bir yapıya izin vermemesi için birden fazla kişi tarafından kullanılan araçlar için farklı bir kontrol mekanizması üzerinde de düşünülmelidir. Bu yüzden pratikte karşılaşılabilecek sorunların trafik sigortalarındaki diğer uygulamalarla entegre bir biçimde düşünülerek tespit edilmesi ve gerekli önlemlerin alınması, sistemin sağlıklı bir şekilde uygulanabilirliği açısından kritiktir. Uygulamaya geçmeden önce sistemi bir bütün halinde düşünmek ve analiz etmek hem operasyonel süreçlerin yönetimi hem de beklenen faydanın sağlanması anlamında önem taşımaktadır."

"Sadece özel kullanıcılara uygun olabilir"

Turkland Sigorta Teknik Koordinatörü Zeynep Azim, "Bu uygulama sadece özel kullanıcılar için geçerli olabilir. Kiralık araçların veya firma araçlarının sürücüleri değişkenlik göstereceği için sürücüye bağlı bir fiyatlandırma mümkün olmayacaktır" diye konuştu.

Turkland Sigorta Teknik Koordinatörü Zeynep Azim, trafik sigortalarında, riski artıran en önemli faktörün kişinin özellikleri, araç kullanırken içinde bulunduğu durum ve bu duruma sebep olan nedenler olduğunun altını çizerek, "Sigorta yapılırken kişinin özellikleri önemli ölçüde dikkate alınmalı, ancak aracın nerede, ne amaçla kullanıldığı, aracın eski veya yeni bir araç olması da fiyatlandırma kriterleri arasında olmalıdır" dedi.
Sürücü özelliklerine göre sigorta yapılmasının pratikte faydalı ve gerekli bilgiler sağlanırsa sorunsuz bir uygulama olabileceğini söyleyen Azim şunları söyledi: "Ancak bu uygulama sadece özel kullanıcılar için geçerli olabilir. Kiralık araçların veya firma araçlarının sürücüleri değişkenlik göstereceği için sürücüye bağlı bir fiyatlandırma mümkün olmayacaktır. Buralarda da firmanın geçmiş yıllardaki hasar frekansına göre tarifede bir farklılaşmaya gidilebilir."

'ŞİRKETLERE EK BİR YÜK GETİRMEZ'

Trafikte sigortasızlık oranı her dönemde %20 civarında seyrederken, primlerin yükselmesiyle bu oranların %30'lar civarında seyretmeye başladığına işaret eden Azim, "Sürücüye sigorta sistemi, sigorta yaptırmayan bu %10'luk kısım için ikna sebebi olabilir. Bunun da şirketlerin operasyonlarına ek bir operasyon yükü getirmesi mümkün değildir. Şirketlerin bu konudaki altyapıları güçlüdür. Sistem uygulamalarının değişmesi söz konusu olursa, gerekli data transferini sağlamak ve bu datalar üzerinde çalışarak yeni tarife yapıları oluşturmak, belirli bir süreç gerektirecektir" dedi.

“Sigortacılıkta dijital dönüşümün yolu SFS çözümlerinden geçiyor”

8 Mart 2017 tarihinde Raffles İstanbul’da gerçekleştirilen Oracle Sigortacılık Zirvesi’nde SFS ve Quick Sigorta işbirliğiyle gerçekleştirilen, “Dijital-Sosyal Sigortacılık” uygulaması ele alındı. Toplantıda konuşan SFS Grup Müdürü Burak Sol, SFS ve Quick Sigorta’nın birlikte gerçekleştirdiği “Dijital-Sosyal Sigortacılık” uygulamasının tam bir başarı hikâyesi olduğunu söyledi.

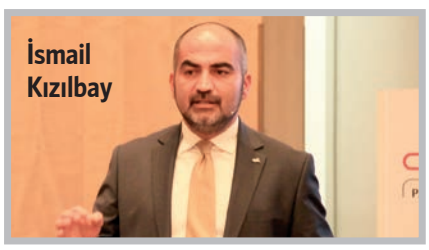
25 YILLIK BİRİKİM

SFS’nin sigorta sektöründeki 25 yıllık birikim ve uzmanlıkla, halen 11 Türk ve biri Azerbaycan’da, diğeri Hindistan’da bulunan iki yabancı sigorta şirketine hizmet verdiğini belirten Burak Sol, hedeflerinin Amerika, Orta Doğu, Avrupa ve Asya pazarında aktif olmak olduğunu söyledi. SFS’nin sektörel deneyim sahibi 100’ün üzerinde mühendis gücüyle İTÜ AR-GE ve yazılım geliştirme ofisinde dijitalleşme alanında çalışmalarını sürdürdüğünü ifade eden Sol, “Sigorta şirketlerinin yanı sıra 5 binin üzerinde broker ve acente ile 8 banka, çeşitli havayolu, denizyolu, elektronik market şirketleri ve seyahat acenteleri de SFS yazılımlarını kullanıyor” dedi.
SFS’nin sigorta sektörüne yönelik yazılımlarında yapay zeka ve makine öğrenmesi ile tarife motor sistemi oluşturduğunu dile getiren Sol şunları söyledi: “TÜBİTAK tarafından desteklenen Ar-Ge projesiyle yazılımlarımızda, büyük veri analizi ile yapay zeka oluşturma, makine öğrenmesi ile otomatik tarife yönetimi ve hassas risk analizi ile risk fiyatlandırma uygulamalarını geliştiriyoruz.”
SFS’nin bir diğer TÜBİTAK tarafından desteklenen projesinin, 3D görüntü işleme yöntemiyle hasar tahminlemesi gerçekleştirdiğini belirten Sol, “Sigortacılık yazılımlarımızda 3D görüntü işleme yöntemiyle hasar tahminleme ve şüpheli hasar yönetimini birlikte gerçekleştiriyoruz. Ayrıca ilgili işlemi mobil cihazlar üzerinde de konumlandırıyor, hasar anı video ve resimlerini toplayarak büyük verinin işlenmesini gerçekleştiriyoruz” dedi.

'QUICK SİGORTA DİJİTAL VE SOSYAL BİR ŞİRKET'

Quick Sigorta , İletişim ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay, Quick Sigorta’nın gelişmiş bir teknolojik altyapı kullandığını belirterek, “SFS ve diğer iş ortaklarımız bize son derece







gelişmiş bir dijital altyapı sağladı. İstediğimiz her türlü çözümü ürettiler. Bize düşen görev ise bu gelişmiş dijital altyapıyı sosyal hale getirmekti. Dijital olmanın ön şartı tabiki teknoloji ancak tek başına bu yeterli değil. Kolay bir kullanım imkanı, tüm iletişim kanallarından gerçekleşecek samimi, açık ve sosyal bir yaklaşım olmadan bu gelişmiş altyapı tüketici için cazip hale gelemez” dedi.

'ÖNCELİĞİMİZ İLETİŞİM VE SOSYAL MEDYA'

Bireylere artık klasik pazarlama ve tanıtım faaliyetleri ile ulaşmanın oldukça zor olduğunu belirten Kızılbay, “Klasik iletişim araçları artık dijital çağın bireylerinin ihtiyaçlarını karşılayamaz durumda. Mobil cihazlar ile bireyler istedikleri yerden, istedikleri içeriğe ulaşmayı tercih ediyor. Sosyal platformlarda kendileri ile salt pazarlama amaçlı olmayan mesajlar ile iletişim kuran şirketleri takip ediyor, gülüyor, kızıyor, beğeniyor, paylaşıyor. Kısacası artık sabit bir yayın akışı olan televizyon ya da 24 saat değişmeyen basılı gazete eski ilgi ve alakayı toplayamıyor. İletişim tercihlerinin değiştiği çok açık. Sigorta şirketlerinin bu değişimin dışında kalması mümkün değil. Son derece gelişmiş dijital altyapıya sahip olan sigorta şirketleri eğer, bu altyapıyı yeni iletişim alışkanlıkları çevresinde düzenleyip, o dünya ile aynı dili kullanarak ilerlemez ise sadece “teknolojik şirket” olurlar, “dijital şirket” olmak için ise gelişmiş teknoloji ve çağın gerçeklerine uyan iletişim tercihleri gerekiyor” dedi.

‘HİZMETE HIZLI ULAŞIM’

Toplantıda Quick Sigorta’nın dijital altyapısı ve uygulamaları konusunda bilgi veren Quick Sigorta IT Direktörü Zafer Emir, internet, Facebook, telefon ve messenger üzerinden sigortacılık hizmeti veren bir altyapıya sahip olduklarını söyledi. Quick Sigorta’nın mobil, blog ve Facebook uygulamalarını detaylarıyla anlatan Emir, “Biz dijital satış kanallarımızı çok etkin şekilde kullanabiliyoruz” dedi.
Sunumunda Quick Sigorta’nın web sitesini de tanıtan Emir, sigortalıların başta “Quick Trafik” olmak üzere otomobil, KOBİ ve bireysel sigortalara kolayca ulaşabileceğini belirtti.

SİSTEMİN FAYDALARI

Sigortacılıkta geleneksel satış kanallarının acenteler, brokerler ve alternatif dağıtım kanalları olduğunun altını çizen Emir, “Dijital sigortacılık şirketlere, operasyon yükünün azaltılması, personel maliyetlerinin azaltılması, müşteri segmentasyonu, hedef ve kampanya yönetimi ile doğru ve kârlı satış ve çapraz satış olanakları sunuyor” dedi.
Dijital sigortacılığın acente ve brokerlere de fayda sağladığını belirten Zafer Emir, “Quick Sigorta’nın oluşturduğu dijital altyapı, verimliliği, üretimi ve müşteri memnuniyetini artırır. Acente ve brokerlerin gücünü ve gelirini yükseltir. 3. parti sistemlerle entegrasyonu kolaylaştırır. Satış sürecini hızlandırır ve hizmet kalitesini artırır” diye konuştu.
Quick Sigorta’nın son kullanıcı açısından da faydalar sağladığını dile getiren Emir, bu yöntemle tüketicinin güvenli satınalma, zamandan tasarruf ve bireysel portföy yönetimi imkânlarına kavuştuğunu söyledi.

SFS dijital sigortacılık konusundaki çalışmalarını ve yatırımlarını sürdürüyor. “Sigortacılıkta dijital dönüşüm” konusunu değerlendiren SFS Grup Müdürü Burak Sol, SFS ve Quick Sigorta’nın birlikte gerçekleştirdiği “Dijital-Sosyal Sigortacılık” uygulamasının tam bir başarı hikâyesi olduğunu söyledi.

SFS’DEN İKİ YENİ PROJE

SFS’nin “Telematics” ve “Internet of Things” adını verdikleri iki ayrı proje üzerinde çalışmalarını sürdürdüğünü belirten Burak Sol, “Telematics projesinde, büyük veri üzerinde yapay zeka kullanarak, sürücü davranışına bağlı fiyatlama ve hasar süreçlerinde kullanmayı hedefliyoruz. Internet of Things çalışmasında da büyük veri üzerinde yapay zeka kullanarak sensörler yardımı ile oto ve konut sigortalarının fiyatlama ve hasar süreçlerinde kullanmayı amaçlıyoruz” diye konuştu.

AXA SİGORTA CEO'SU GUILLAUME LEJEUNE BÖLGE TOPLA

Prof. Dr. Emre Alkin:

AXA SİGORTA ile çalış

AXA SİGORTA'nın Türkiye genelindeki tüm acentelerine yönelik düzenlediği bölge toplantılarının konuğu olan ünlü ekonomist Prof. Dr. Emre Alkin, acentelere dijitalleşmenin kaçınılmaz olduğunu, tahsilatlarına dikkat etmeleri ve sigorta ürünlerini ucuza satmamaları gerektiğini vurguladı.

Acentelerin ekonomik konjonktüre daha iyi hakim olmasını sağlayarak doğru kararlar almalarını ve sigortacılıktaki yeniliklere ayak uydurmalarını hedefleyen AXA SİGORTA, gündem değerlendirmelerinin yapıldığı ve sektör hakkında güncel bilgilerin paylaşıldığı bölge toplantılarını mart ayında tamamladı. Şirket, bölge toplantılarında yaklaşık 2000 acentesiyle İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Antalya ve Trabzon olmak üzere toplamda 7 farklı şehirde buluştu. Toplantılarda, AXA SİGORTA Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu üyesi Özer Şimşek şirketin 2016 yılında elde ettiği rakamlar ve şirket hedefleriyle ilgili acenteleri bilgilendirdi. Sonrasında ise AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune ünlü ekonomist Prof. Dr. Emre Alkin'i sahnede ağırladı. AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune ve ekonomi profesörü Emre Alkin, sohbet şeklinde gerçekleştirdikleri oturumda Türkiye ve dünyada ekonomik durum ve sigortacılığın gelişimiyle ilgili değerlendirmelerde bulundular.



'AYAKLARIMIZ YERE SAĞLAM BASIYOR'

Genel olarak bir sektör değerlendirmesi yapan ve AXA SİGORTA'nın yakaladığı rakamları paylaşan AXA SİGORTA Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu üyesi Özer Şimşek, sözlerine şöyle başladı: "2016'da sektör 35,5 milyar TL'lik üretimi ile %30'luk bir büyüme kaydetti. Bu bakımdan sektörün iyi bir performans gösterdiğini söyleyebiliriz. Ancak, trafik sigortalarının payını toplamdan çıkarınca büyümenin aslında enflasyon seviyesinde olduğunu görüyoruz."

Toplam prim üretiminde 3. sırada yer aldıklarını ifade eden Şimşek, "En tepedeki şirketlere baktığımızda, bu şirketlerin üretimlerinin büyük bir bölümünün trafik sigortalarından geldiğini görüyoruz. Son uygulamaları da dikkate alırsak artık trafik sigortası riskli bir alan diyebiliriz. Biz portföyümüzü yayarak dengeli bir üretim yapmaya çalışıyoruz" diye konuştu.

Şimşek, AXA SİGORTA'nın, çok büyük bir başarı göstererek, 2015 yılındaki zarardan kâra sadece bir yıl içinde geçmeyi başardığını dile getirdi. "Sadece bir yıl içerisinde zararımızı 103 milyon liralık kâra çevirdik. Bu büyük bir başarı, bu kadar yüksek zarar açıklayan şirketler çabuk bir dönüş yapamaz. AXA SİGORTA olarak, özkaynak kârlılığına bakıldığında %11,2 ile enflasyonun oldukça üzerinde bir getiriyi sermayedarımıza sağladık" diyen Şimşek, açılış konuşmasında sözlerini şöyle noktaladı: "Yarınlara çok daha umutla bakan, rezervleri çok daha güçlü ve ayakları yere çok sağlam basan bir AXA SİGORTA var. Global tarafta da AXA Grubu'nun başarıları devam ediyor. AXA Grubu olarak geçtiğimiz yıl 100 milyar euronun üstünde bir üretim gerçekleştirdik. Sermaye büyüklüğü ise 70.6 milyar euroya ulaşmış durumda."

'SÜRPRİZLERLE DOLU BİR DÖNEME GİRİYORUZ'

Şimşek'in gerçekleştirdiği açılış konuşmasından sonra AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune ve ekonomi profesörü Emre Alkin'in karşılıklı söyleşi şeklinde yapılan oturumuna geçildi.

Konuşmasına Türkiye'nin ve dünyanın içinde bulunduğu durumu değerlendirerek başlayan Lejeune, "İçinde bulunduğumuz günlerde Türkiye'de büyük ve önemli gelişmelerin yaşandığına tanık oluyoruz. Ben daha çok büyük resme, yani 2016 yılına bakmak istiyorum. 2016 yılında küresel ekonominin bir nebze istikrar kazandığını gördük" dedi. Yıl sonuna doğru FED'in de faiz kararlarının belli olduğunu ve küresel petrol fiyatlarının normalleştiğini belirten Lejeune, "Diğer taraftan İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden çıkışı (Brexit) ve Trump'ın ABD Başkanı olarak seçilmesi gündeme geldi. Bu gelişmeler ışığında sürprizlerle dolu bir döneme giriyoruz" diyerek, sözü Alkin'e devretti.

Alkin sözlerine, AXA SİGORTA ile böyle bir etkinlikte buluşmaktan mutluluk duyduğunu aktararak başladı. 21'inci yüzyılda, eski yüzyıllara göre çok daha rahat bir toplum yapısı olduğunu söyleyen Alkin, sosyal medyanın insanları değiştirdiğini, büyük krizlerin bile toplumun gündeminde çok kısa bir dönem kalabildiğini kaydetti.



Guillaume Lejeune, 2016'da küresel ekonominin bir nebze de olsa istikrar kazandığını belirtti.



Özer Şimşek, AXA SİGORTA'nın çok başarılı bir yıl geçirdiğini ve 2016'yı 103 milyon lira kârla kapattığını söyledi.



Emre Alkin, AXA SİGORTA'nın sahip olduğu deneyimle acentelere yeni fırsatlar sunabildiğinin altını çizdi.

ANTILARINDA ÜNLÜ EKONOMİST EMRE ALKİN'İ AĞIRLADI

an acenteler çok şanslı

"Bu yıl görüyoruz ki, dünya iktisadi gelişmelerden ziyade politik gelişmelere kafayı takmış durumda" diyen Alkin, ilerleyen dönemde kendini ideolojik olarak sağ tarafta tanımlayan siyasi oluşumların yükselişinin gözlemleneceğini savundu.



DOLAR NE OLACAK?

Sektörü yakından ilgilendiren döviz kurlarındaki seyre de değinen Alkin, "Biz niye dolara kafayı bu kadar taktık? Bunun nedeni doların rezerv para olması, yani dünyanın her noktasında geçerli olan bir para" diyerek sözlerini şöyle sürdürdü: "Dünya üzerinde 1.4 trilyon dolar var. ABD mevduatının büyüklüğü ise 4.5 trilyon dolar. ABD bankalarının vatandaşlarına verdiği kredi miktarı 7.2 trilyon dolar. Bunun üzerine, Türkiye gibi ülkelerdeki dolar tevdiat hesaplarındaki toplam para ise 45 trilyon dolar. Dünyada dolar cinsinden verilmiş kredinin büyüklüğüyse 151 trilyon dolar. Üstünde türev enstrüman olarak 232 trilyon dolar var. Sabah akşam uğraşsanız bu kadar dolar basamazsınız. 2016-2017'de en çok konuşulan sorunlardan biri dolar. "Dolara ne olacak?" derseniz... Zamanında Bizans altınına ne olduysa dolara da aynısı olacak."

'EURO ASLINDA PARA DEĞİL AVRUPA İÇİN KALDIRAÇTIR'

Avrupa Birliği (AB) ile aramızdaki gümrük anlaşmasının yenilenmesinin gündemde olduğunu belirten Emre Alkin, "Eğer Gümrük Birliği anlaşması yenilenirse, bunun mutlaka Türkiye aleyhine olacağını söyleyebilirim. AB ile Türkiye arasındaki anlaşmaya bakacak olursak, şöyle bir madde görüyoruz: Türkiye tüm maddeleri karşılasa da AB Parlamentosu üyeliği kabul etmediği sürece sadece 'imtiyazlı üye' olabiliyoruz. AB bir değerler bütünüdür, golf kulübü gibi bir kabul mekanizması burada hakim olmamalı. AB ve euro, Avrupa'nın en uzun savaşsız dönemini beraberinde getirmiş bir icattır. Euro aslında bir para değil, euro aslında Avrupa için bir kaldıraçtır. Benim bu konuda düşüncem şu yönde: "Bizi almayın, ama kendiniz de parçalanmayın" şeklinde konuştu. ABD'de ise durumun biraz farklı olduğuna değinen Alkin, "Obama göreve gelmesinden sonra hizmet süresi boyunca yeterince etkili olamadı. Trump'ın Obama'dan farkı ise hitabetinin daha güçlü olması. Trump, daha az ihracat daha fazla ithalat yapacağını söylüyor. Ancak, iktisatta "hiçbir şey almayacağım" gibi bir mantık doğru değil. Sadece ilişkilerin devam etmesi için bile ticaret yapılır. Trump'la başlayan bu korumacılık durumu, Trump'ın gitmesiyle beraber sonlanacak. Bunun Avrupa'ya da yansımaları olacak. Avrupa liderleri seçimlerin şehvetine o kadar kapılmış durumdalar ki, gerçekleri göremiyorlar. Türkiye'de önümüzdeki dönemde ılımlı ve tarafları birleştiren bir yapıya bürünmeli" dedi.

'TÜRKİYE EKONOMİSİ NE DÜŞEN NE DE YÜKSELEN BİR EKONOMİ'

Enflasyon artışı, Türk Lirası'nın güç kaybetmesi ve bunların sektöre etkisi hakkında değerlendirmelerde bulunan Alkin, şunları söyledi: "Türkiye ekonomisi ne düşen ne de yükselen bir ekonomi. 'Sigortacılık neden büyümüyor?' diye soruyorlar. Türkiye büyümezse sigortacılık da büyüyemez. Sigortacılık ancak Türkiye ekonomisiyle beraber büyüyebilir. Bunun yanında sigortacılıkta kârsızlık pahasına iş yapılıyor. Siz bir pastayı, ancak bir noktaya kadar bölebilirsiniz. Sektörde acente üzerine acente açılıyor. Bir pazarcı domatesin değerini düşürdüğünde, diğer pazarcılar da düşürmek zorunda kalıyor. İskontoyla bu işin yürümeyeceğini söylüyoruz. Bu gidişat sektör çok zor durumda kalıncaya kadar devam edecektir." Alkin, ülkemizde sigortaya olan ilginin artırılması için yapılması gerekenleri de söyledi: "Türk insanı gözüne kestirdiği malı elde edemediği zaman üzülür. Tüketim bizim halkımız için çok önemli bir motivasyondur. Bu nedenle, sigortanın da bir tüketim malı olarak lanse edilmesi gerekiyor. Bu kadar harcamaya meyilli olan bir halkı sigorta almaya kolayca ikna edebilirsiniz. Sigorta ürünlerini çarpıcı, marifetli ve etkileyici bir şekilde sunmak gerekiyor. İskonto yapmakla bu işin yürümeyeceği açık. Sadece kendinizi değil, müşteriyi de eğitmelisiniz. İşinizi büyütmek için organizasyonu büyütmeye değil çözüme odaklanmalısınız. Teknolojiyi rakip olarak görmemeli, sürekli nakit akışı düşünüp fiyat rekabetine çok fazla girmemelisiniz. İnsana, bilgiye, teknolojiye, inovasyona, çevreye ve geleceğe yatırım yaparak, üreterek değer yaratılmalıdır.







'ACENTE OLSAM AXA'YI SEÇERİM'

Alkin, konuşmasının sonunda, AXA SİGORTA ile çalışmanın acenteler için aslında bir şans olduğunu da söyledi. Alkin, "Acentelerin yerinde olsam AXA SİGORTA'yı asla bırakmam. AXA SİGORTA yöneticileri, sigortacılığın dinamiklerini anlayan, işin derinliğinde de konuşabilen insanlar. Acente olarak, AXA SİGORTA'dan taleplerde bulunmalısınız, size yol göstermelerini istemelisiniz. AXA SİGORTA, bilgi birikimiyle, size yeni fırsatları gösterebilir ve piyasadaki değişiklikleri duymanızı sağlayabilir. Bunun yanında dağıtım ve müşteri hizmetleri alanlarında inovasyonla tanışmanız için bulunmaz bir aracı. İş ağınızı değere çevirmeniz ya da nakit akış planlarınızı düzenlemeniz için yanınızda olabilir. Böyle bir ortağı iyi değerlendirmenizi tavsiye ediyorum" şeklinde konuştu.

Katılım Emeklilik çocukların eğitimini güvenceye alıyor

Katılım Emeklilik'in çocukların eğitim hayatlarının güvence altına alınması için geliştirdiği Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası, sigorta sözleşmesi devam ettiği süre boyunca vefat ve kaza sonucu daimi maluliyet durumlarında sigortalının çocuklarının eğitimlerini devam ettirebilmeleri için gerekli olan maddi desteği sağlıyor. 18-65 yaş arasındaki sağlıklı herkesin yararlanabildiği Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası'nda eğitim süresine bağlı olarak sigorta poliçesinin süresi 2 yıl ile 20 yıl arasında tercih edilebiliyor.


Ayhan Sincek

Eğitim güvencesi Hayat Sigortası'nda isteğe göre farklı teminat türlerinden biri tercih edilebiliyor. Teminat tutarı, sigorta başlangıç tarihinde yıllık eğitim masraflarına, beklentinize ve sigorta süresine göre müşteri tarafından belirlenebiliyor.
Eğitim sigortasıyla ilgili bilgi veren Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek; "Geleceğine yatırım yapmak isteyen ebeveynler öncelikle çocuklarının eğitimine yatırım yapmalılar. Çocuklarımızın eğitimleri ve geleceğe hazır olmaları bu nedenle çok önemli. Anne-babaların, çocuklarının eğitim hayatlarını en kısa zamanda ve ellerinden geldiği kadarıyla güvence altına almalarını öneriyoruz" dedi.

Bursa'nın Sultanları'nın forma sponsoru HDI Sigorta

HDI Sigorta'nın spora desteği hız kesmeden sürüyor. HDI Sigorta, 2015 yılında CEV Challenge Cup Şampiyonu olan Bursa Büyükşehir Belediye Spor Kadın Voleybol Takımı'nın forma sponsoru oldu. İmza törenine HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Bursa Büyükşehir Spor Kulübü Başkan Yardımcısı İlhan Satık ile takım oyuncuları İvana Prokopic ve Özge Kırdar katıldı.

Törende konuşan Ceyhan Hancıoğlu, "Bursa'nın Sultanları'nın daha üst düzey kupalarda finaller oynayıp, kupalar alacağına inancımız tam" dedi. HDI Sigorta, bu yıl Türkiye Basketbol Federasyonu, Fenerbahçe, Galatasaray, Trabzonspor, BB Erzurumspor, Bursa BB Spor, Anadolu Efes, Karşıyaka, Altay ve Bandırma Spor ile de anlaşma imzalamıştı.



Ivana Prokopic, Ceyhan Hancıoğlu, İlhan Satık ve Özge Kırdar.



Hava puslu olsa da Adile Sultan Sarayı güzeldi...

Geçen ay yazarlar yemeği için, Kandilli'de Adile Sultan Sarayı içinde yer alan Borsa Restoran'da buluştuk. Kandilli Borsa daha önce de buluştuğumuz, klasik mekânlardan biri. Muhteşem bir manzarası var. Ama yemek yediğimiz gün hava yağışlı ve puslu olduğundan manzaranın tadını pek çıkaramadık.
Adile Sultan Sarayı'nın ilginç bir öyküsü var. Sultan Abdülmecit, 1856 yılında satın aldığı konağı, çok sevdiği kız kardeşi Adile Sultan'a yazlık ikametgâh olarak vermek istemiş. Ancak bu isteğini, Sultan Abdülmecit'ten sonra tahta çıkan kardeşi, Sultan Abdülaziz yerine getirmiş. 1861'de Sultan Abdülaziz, eşsiz manzarasına karşılık, harap durumda bulunan konağı yıktırarak,yerine şimdiki sarayı yaptırmış. Osmanlı Hanedanı içinde divan sahibi tek kadın şair olarak tanınan Adile Sultan'ın, Kandilli'nin imarına katkıda bulunduğu, yoksullara yardım ettiği, eğitim konularına ilgi duyduğu biliniyor. Çok sevdiği eşini ve dört kızını genç yaşlarda kaybettikten sonra, bu güzel sarayda oturmak istememiş ve 1868 yılında sarayı terk etmiş.
Adile Sultan Sarayı, Adile Sultan tarafından ölümünden önce, 1899'da kız okulu olması isteği ile Milli Eğitim'e bağışlandı. Daha sonra Kandilli Kız Lisesi olarak kullanıldığı dönemde 1986 yılında geçirdiği büyük yangının ardından, Adile Sultan Sarayı merhum Sakıp Sabancı'nın bağışı ile restore ettirildi.
Geçen ayki yemeğe Eşber Erülgen, Erhan Dumanlı ve Fazıl Karaman katılamadılar. Arkadaşların eksikliğini hissettik. Yemekteki konuklarımız Ethica Sigorta CEO & Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Cemal Ererdi, Genel Müdür Yardımcısı & Yönetim Kurulu Üyesi Işıl Akyol ve Satış ve Pazarlama Müdürü Erhan Toprak'tı. Yağışlı ve puslu havaya rağmen, Borsa'nın lezzetli mutfağı eşliğinde keyifli bir yemek yedik. (M. Emin Özcan)

Groupama Türkiye'nin yeni CEO'su Desmazes

Groupama Grubu'nda, 30 Nisan 2017 tarihi itibarıyla Groupama'nın Türkiye'deki şirketleri Groupama Sigorta ve Groupama Emeklilik'in Genel Müdürlüğü görevini bırakacak olan Ramazan Ülger'in yerine Francis Desmazes atandı.
1 Mayıs 2017 tarihi itibarıyla görevi devralacak olan Francis Desmazes; kariyerine Ernst&Young'da başladı. GAN Assurances şirketinde Uluslararası Bağlı Ortaklıklar Denetim Müdürü unvanıyla Groupama Grubu'na katılan Desmazes, Gan Assurances şirketinin uluslararası bağlı ortaklıklarında kariyerine devam etti. Fas, İtalya, Kolombiya ve Fransa'da da yönetici olarak çalışan Desmazes, Allianz Fransa'ya geri dönerek sırasıyla Uluslararası Müdür Yardımcısı & Allianz Afrika Büyüme Müdürü, Allianz Senegal Genel Müdürü ve Afrika Büyüme Müdürü görevlerini üstlendi.

Aegon Genel Müdür Yardımcısı Tankut Eren


Aegon Emeklilik ve Hayat'ta 2008 yılından beri Mali İşler Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütmekte olan Tankut Eren, Mart 2017 itibarıyla Çek Cumhuriyeti, İspanya, Macaristan, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya ve Türkiye'yi kapsayan Aegon Güney ve Doğu Avrupa Bölgesinden sorumlu Finansal Kontrolör görevine terfi etti. Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü Mezunu olan Tankut Eren, çalışma hayatına Ernst&Young İstanbul ofisinde başladı. İlgili şirkette denetim müdürlüğüne yükseldikten sonra 2001 yılı itibarıyla sigorta sektörüne geçti.

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 - Nisan 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.



TRANSİT SİGORTACILIK:

PANAMA

Panama, stratejik konumu nedeniyle büyük boyuttaki altyapı projelerine ev sahipliği yapıyor. Milyar dolarlık projelerle ciddi bir ivme kazanan Panama sigorta sektörü, yakın dönemde bölgenin sigorta ve reasürans merkezi olabilir.

ABD ve Latin Amerika ülkeleri arasında adeta bir köprü olması nedeniyle kritik bir konumda bulunan Panama, sigortacılıkta Latin Amerika ülkeleri arasında öne çıkan ülkelerden. Yerli ve yabancı sigorta şirketlerinin faaliyet gösterdiği Panama sigorta sektöründe ürün skalası da son derece geniş. Ülkenin prim üretimi çift hanelerin hemen altındaki seviyelerde artış gösterirken, sigorta penetrasyonu Orta Amerika ülkelerine göre yüksek olsa da OECD ülkelerinin altında seyrediyor.

SİGORTA LOJİSTİKLE BÜYÜYOR

Panama küresel ekonominin içerisinde sigortacılar için küçük ancak sağlam bir pazar olarak yer alıyor. 2015 yılında hayat dışında 1 milyar 66 milyon dolar prim üretilen Panama sigorta sektöründe hayat tarafında 334 milyon dolar prim üretildi. Ülkenin toplam prim üretimi 1 milyar 400 milyon dolar seviyesinde. Sigorta penetrasyonu ise 350 doları geçiyor.

SAYILARLA PANAMA

Nüfus:	3.86 milyon
GSYİH:	42.6 milyar $
Kişi Başı GSYİH:	11 bin $
Prim Üretimi:	1.4 milyar $
Hayat:	334 milyon $
Hayat Dışı:	1.1 milyar $
Dünya Sigortacılığındaki payı:	%0.03
Kişi Başı Prim:	356 $
Hayat:	86 $
Hayat Dışı:	270 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	%2.95
Hayat:	0.70
Hayat Dışı:	2.25

Panama'nın prim üretimi görece olarak düşük olsa da Panama Kanalı'ndan geçen gemi sayısının artması, Colón Serbest Ticaret Bölgesi'nin hareketlenmesi ve Tocumen Uluslararası Havalimanı'na gelen uçuşların artmasıyla beraber ülkenin ekonomisi hızlı bir şekilde büyüyor ve bu büyüme de sigorta sektörü için büyük fırsatlar sunuyor.

DEV PROJELERE SERMAYESİ YETMİYOR

Diğer taraftan bakacak olursak; rekabetçi piyasa koşulları nedeniyle yapılan düşük fiyatlandırma ve gelecek düşünülmeden yapılan ücret planlaması sigorta sektörünün geleceğini tehdit ediyor. Hayat sigortasında penetrasyonu ise poliçe sayısından çok artan fiyatlar yukarıda tutuyor.

Panama sigorta sektörünün çok önemli bir diğer eksiği de, ülkedeki sigorta şirketlerinde Panama Kanalı'nın genişletilmesi, kanala dördüncü köprü, metro sisteminin genişletilmesi ve Corozal Limanı'nın kapasitesinin artırılması gibi projeleri sigortalayacak sermayenin bulunmaması. Geçtiğimiz yıllarda sigortacılar bu projelere ilgisi olan şirketlere kefalet bonoları satarak durumdan faydalanmayı bilse de, bu bonolara olan ilgi her geçen yıl azalıyor.

BÖLGENİN SİGORTA MERKEZİ OLMA YOLUNDA İLERLİYOR

APADEA'nın gelecek tahminlerine bakacak olursak, tahminlerin çoğunun ekonomik büyüme paralelinde pozitif yönde olduğunu görüyoruz. Sigortacılar, Panama'nın bölgesel bir lojistik merkezi olmasıyla ve bu yolda yeni projelerin hayata geçirilmesiyle beraber hızlı bir büyüme yakalayabilirler. APADEA'nın görüşüne göre hükümet tarafından atılan adımlar da yabancı sermayeyi



çekebilir ve uluslararası şirketlerin Panama'da bölgesel ofisler açmasını sağlayabilir. Buna ek olarak, APADEA üyesi şirketlerin vatandaşları sigorta konusunda bilinçlendirmek için gerçekleştirdiği eğitim uygulamaları penetrasyonu artırabilir.

Panama sigorta sektörünün büyümesinde lokomatif branşların mikro sigortalar, hayat ve sağlık branşları olması bekleniyor. Bunun yanında, sigorta şirketleri bankasürans, mobil sigortacılık ve benzeri yeni dağıtım kanallarına yatırım yaparak üretimlerini artırmayı tercih edebilir.

PANAMA KANALI

Panama Kanalı, Atlas Okyanusu ile Büyük Okyanus'u birbirine bağlıyor. 1914'te hizmete açılan 77 kilometre uzunluğundaki kanaldan her yıl 14 binden fazla gemi geçiyor ve 203 milyon ton civarı yük taşınıyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkan Yardımcısı Ayhan Çakas:

BES'in gelişmesi için satışa acenteler de dahil olmalı

SAB Başkan Yardımcısı Ayhan Çakas, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) satış sürecine acentelerin daha fazla dahil edilmesi gerektiğini söyledi. Acentelerin sistemi vatandaşa detaylıca anlatabileceğini ve ödenen katkı paylarını katılımcının profiline göre önerebileceğini kaydeden Çakas, sistemin de bu şekilde daha çok gelişeceğini vurguladı.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkan Yardımcısı Ayhan Çakas, Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) 27 Kasım 2003 tarihinde uzun araştırmalar sonucunda yürürlüğe girdiğini hatırlattı. Dünyada birçok ülkede araştırmalar yapıldığını aktaran Çakas, "Kabul etmek gerekir ki, sisteme epey emek verildi. Dünyada diğer ülkelerdeki uygulamalar ve satış sistemlerinin yapısı bizim yapımıza uygun hale getirildi" dedi.
"Nitekim satışta belli bir eğitim düzeyinde olmak ve daha sonra sınavlara girme koşulu ve standart çalışma getirilmesi en önemli konulardan biriydi. Tabii ki olması gereken de bunlardı. Ancak yaklaşık 14 yıllık zaman geçmesine rağmen istenilen seviyeye ulaşılamadı. Çünkü sistemin birçok ayağı eksikti" diyen Çakas, bu önemli ayaklardan biri olarak acente kanalından yeterince yararlanılamamış olmasına işaret etti.
Şu anda emeklilik alanında faaliyet gösteren birçok sigorta şirketinin geçmişinde ve tecrübesinde acente kanalının emeği olduğunun altını çizen Çakas, buna karşın bireysel emeklilik kurgulanırken veya hazırlanırken, satış ve hizmet için acente kanalının otoriteler ve sigorta şirketleri tarafından göz ardı edildiğini dile getirdi.

'SİSTEMİ ACENTE BÜYÜTÜR'

Türkiye' de yaklaşık olarak 17 bin acentenin olduğunu vurgulayan Çakas, "Her acentede çalışan kişi sayısı göz önünde bulundurularak bu sisteme kanalize edilseydi, hem istihdamın artması hem de sistemin daha iyi anlatılarak sindirilmesi, büyümesi sağlanmış olacaktı. Eminim ki fon büyüklüğü bugün 1.5-2 katı kadar olacaktı. Ne yapıldı? Bankalar kanalı ile veya dijital kanallardan bu yapılmaya çalışıldı" diye konuştu.
Bu kanalların da elbette olması gerektiğini söyleyen Çakas, ancak isteğe bağlı sosyal güvenlik sistemlerinden biri olan BES'in insanlara iyi anlatılmasının da önemli olduğunun altını çizdi.



1980-1990'lı yıllarda bile hem risk hem de emekliliği içerdiği halde hayat sigortalarına binlerce kişinin katılımının sağlandığını kaydeden Çakas, "Demek ki ülkemizin buna ihtiyacı varmış. Kaldı ki BES sadece hem birikime yönelik, hem tamamlayıcı, hem de tasarruf içermesi açısından çok faydalı bir sistem" dedi.

'KATKI PAYLARI DOĞRU BELİRLENMELİ'

Devletin bu konuda önemli bir desteği olduğu gerçeğini vurgulayan Çakas, "Bilindiği gibi sisteme yatırılan katkı payının %25'i kadar katkı sağlanmaktadır. Bir vatandaşın bankadan kredi alırken 100 lira hesap açtırması, tabiri caizse hatır için açılmış bir hesap gibi algılanabiliyor. Doğal olarak işin ciddiyetinin karşı tarafa iyice yansıtılmadığı gerçeği ortaya çıkıyor. Halbuki bu başka bir iş, başka bir şey. Yani bir insanın ayda 1.000 lira ödeyebilecekken 100 lirayla sisteme dahil edilmesi veya tam tersine 200 lira ödeyebilecekken 500 liradan sisteme dahil edilmesi de yanlıştır" diye konuştu.
Bu noktadan hareketle acente kanalının, yani tanımlama olarak mesleği sigortacılık olan kişi veya kişilerin bu sisteme hizmet vermesinin her açıdan faydalı olacağını söyleyen Çakas, doğal olarak bu konunun önce vatandaşa iyice anlatılması, daha sonra sisteme dahil edilmesiyle daha iyi ve kaliteli sonuçlar alınacağını, böylece amaca daha iyi hizmet edileceğini belirtti.

'SİSTEM DAHA İYİ ANLATILMALI'

Durum böyle devam ettiği sürece ilerleyen zamanlarda daha önemli sorunlarla karşı karşıya kalınacağına dikkat çeken Çakas, sözlerine şöyle devam etti: "Acente satış kanalı olmaktan çıktı sayılır. Çünkü sadece bir veya iki kişilik istihdamla bu iş olmaz. Ayrıca organizasyonla bu işi yapmak gerekir.
Sistemin insanlara iyi anlatılması gerekir. İnsanları sisteme dahil ederken hedef kitle ve kişiler iyi belirlenmelidir. Sistem iyi anlatılmadığı sürece insanların BES ile ilgili önceliği olmayacaktır. Ödenen katkı payları katılımcının profiline göre önerilmelidir. Aksine ilerleyen zamanlarda veya vade sonunda katılımcıların alacağı rakamlar beklentilerini karşılamayabilir. Bu nedenle fon büyüklüğü de istenilen hedefe ulaşmayacaktır."
"Otorite ve sigorta şirketleri yeniden acente kanalından nasıl faydalanabilir" konusunun ele alınması gerektiğini dile getiren Çakas, "Bu durum düzeltilmedikçe hem istihdam kaybı olacak, hem de BES maalesef sorunlu olmaya devam edecektir. Tahmini olarak sadece istihdam kaybı 100 bin kişi civarındadır. Şöyle ki 17 bin acente 6 kişiyi istihdam etse, bu 102 bin kişinin istihdamı anlamına gelir. Kabaca kişi başı milli gelir 10 bin dolar civarında olduğuna göre gayrisafi milli hasılanın %10'u kadar fon hedefi 80 milyar dolar demektir. Böylesine ciddi ve önemli bir sistemden bahsediyoruz. G-20 ülkeleri arasında yer almak isterken en az gelişmiş ülkeler kategorisinde olmak elbette ki üzücüdür. Sivil toplum örgütleri arasında yer alan SAB, konunun önemini Hazine veya ilgili merciler nezdinde tekrar gündeme getirecektir."

SEKTÖRDEN

Sigortacılığın ilk doçentleri

Sigorta Doçenti olma amacıyla ilk başvuruları gerçekleştiren Dumlupınar Üniversitesi öğretim üyesi Nilüfer Dalkılıç, Hitit Üniversitesi öğretim üyesi İsmail Yıldırım ve Başkent Üniversitesi öğretim üyesi Erdem Kırkbeşoğlu mart başında YÖK tarafından gerçekleştirilen Doçentlik Sözlü Sınavını geçerek sigorta doçenti unvanı almaya hak kazanan ilk akademisyenler oldular.

Aynı zamanda TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin akademik danışmanlığını da yürüten Doç. Dr. Erdem Kırkbeşoğlu, başta Prof. Dr. Zehra Muluk olmak üzere, sigortacılık doçentliğinin açılmasında çaba sarf eden ve ülkemizde sigortacılık konusunda bilimsel bilgi birikimini ileriye taşıyacak bu çabaya destek sağlayan tüm öğretim üyelerine teşekkür etti.



Kırkbeşoğlu, Dalkılıç, Yıldırım.

Agito sigortada 'BULUT' hizmetlerini sektöre duyurdu

Agito yeni bulut hizmeti "Health4All On Cloud"u 8 Mart 2017'de Raffles Otel'de gerçekleşen Oracle Sigortacılık Zirvesi'nde sektöre duyurdu. Agito Genel Müdürü Mutlu Uğursal, zirvede yaptığı konuşmada, Türkiye'de çok kısa bir süre içerisinde dijital sigortacılığın payının artacağını kaydederken, Agito'nun da sektörün öncüleri ile birlikte bu alana yatırım yaptığını belirtti. Agito'nun 20 yıldır sigorta sektörüne hizmet verdiğini ifade eden Uğursal, Agito'nun ortaya koyduğu vizyon doğrultusunda sağlık ürününden başlayarak tüm ürün ve hizmetlerini bulut platformuna taşıyacağını belirterek yol haritasını sektör ile paylaştı.

Dijitalleşmenin dünyadaki yeri ve öneminden bahsederek konuşmasına başlayan Uğursal, ciro baskısının, yeni nesil tüketicilerin ve talepkar pazarın da etkisiyle şirketlerin, hızlı karar almak istediklerini, hızlı alınan kararları da yine hızlı bir şekilde operasyonlarına adapte etmek ve sistemlerine dahil etmek istediklerini belirtti. Süreçlerini optimize ederek maliyetlerini de azaltmayı hedefleyen şirketlerin, müşterileri ile daha verimli ilişki kurması gerektiğini belirten Uğursal, bunun kişiye özel hizmetleri hızlı bir şekilde sunabilmekten geçtiğinin altını çizdi. Konuşmasına Dijital Sigortacılık ile devam eden Uğursal, "Sigorta şirketleri, dijital sigortacılığı kullanarak, hem yenilenen pazar dinamiklerine adapte olarak pazar paylarını artırmak hem de operasyonlarını verimli hale getirebilmek ve bu şekilde fark yaratmak istiyorlar. Bu vizyon ile hareket eden ve dijital sigortacılığı ön plana çıkartan ve kullanan sigorta şirketlerinin dünyada ve Türkiye'de öne çıktığını görebiliyoruz" şeklinde konuştu.

DİJİTAL SİGORTACILIĞIN ÖNEMİ GİDEREK ARTACAK

Hepimizin bildiği ve 15-25 yaş arasındaki nüfusun oluşturduğu "Y" kuşağının, 5 yıl sonra sigorta müşterisi olacağından ve bu kuşağın toplam nüfusun %16'sını oluşturduğundan bahseden Uğursal sözlerine şöyle devam etti: "Kendine özel, çabuk tüketilebilen hizmetler ile alışverişlerinin büyük bir kısmını internetten ve karşılaştırarak satın alan bu nesil, sigortacılık işlemlerini aynı kanallardan ve aynı tecrübe ile gerçekleştirmek istiyor. Dolayısı ile Türkiye'deki sigorta sektörünün büyümesini de dikkate alarak 'Sağlıkta yapılanmalar, tamamlayıcı sağlık sigortasının yaygınlaşması, emeklilik sisteminde BES'e devlet katkısı, otomatik katılım sistemi, Meclis'te görüşülen kıdem tazminatları' gibi başlıkları da bir araya topladığımızda sigorta ürünlerinin dijital platformlarda da satılacağı aşikar."

INSURTECH İLE SİGORTACILIKTA DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Uğursal, Insurtech olarak duymaya başladığımız ve giderek daha sık duyacağımız sigortacılık teknolojileri sistemini 6 bölümde ele aldıklarını belirtti.

Bunlardan birincisini müşteri deneyimleri "Customer Experience" şeklinde adlandıran Uğursal, müşteri deneyimini yakından takip etmek, beklentileri alabilmek, kampanya düzenlemek ve doğru kişiye doğru zamanda doğru hizmeti verebilmenin bu deneyimin temellerini oluşturduğunu belirtti.

Insurtech'in içinde önemli bir yeri olan diğer bir başlığın ise Yasal Yönetmeliklere Uyum "Laws and Regulations" olduğunu belirten Uğursal, bu konu ile ilgili sigorta şirketlerinin çok fazla zaman kaybetmemesi gerektiğinin altını çizerek, dijital sözleşmeler, kimlik doğrulama ve otomatik uyum sistemleri ile hazır olarak pazar odaklı olmasının bu noktada önemli olduğunu söyledi.

Bilginin Korunması "Information Security" konusuna da değinen Uğursal, siber ihlaller, risk yönetimi, veri ambarı ve fraud gibi konuların altını çizerek, "Türkiye'de kişisel verilerin korunması yasalarla düzenlenmiş durumda. Avrupa Birliği'nde kullanılan bilginin korunması uygulamaları yavaş yavaş Türkiye'de de büyük önem kazanacak" dedi.

Nesnelerin interneti olarak adlandırılan "IoT" başlığı altında ise inovatif ve sektöre çok değer katan hizmetler olduğunu belirten Uğursal, "Araç telematikleri, sensörler, varlık ve konut güvenliği sistemleri Türkiye'de yavaş yavaş kullanılmaya başlandı. Bu uygulamalar sigorta sektöründe öncelikli olarak elementer branşta, araç telematikleri ve sensörler olarak kullanılmaya başlandı" dedi. Bu hizmetlerin yakın bir zamanda sağlık sistemine de gireceğini belirten Uğursal, Agito olarak bu alanda yeni yatırımlar içerisinde bulunabileceklerinin sinyalini verdi.

Varlık Yönetimi "Wealth Management" başlığı ile ilgili ise dijital varlık yönetimi, emeklilik ve fon yönetimi ile dijital tasarruf planları gibi konuların önemine dikkat çeken Uğursal, "BES sisteminde bütün yatırımların tek noktadan yönetilmesi çok önemli yer alıyor" dedi.

Son olarak Data Analitiği "Data Analytics" konusuna değinen Uğursal, kullandıkça öde modeli, dinamik underwriting, kişiselleştirilen paketler ve risk azaltma, datanın işlenmesi ve doğru şekilde analitik altyapısının kurularak sonuca ulaştırılması konularının önemine değindi.

Tüm bu başlıkların Insurtech'in temel gerekliliklerini oluşturduğunu belirten Uğursal, Agito'nun yeni vizyonu ile sektöre duyurduğu sağlık, hayat, emeklilik ve elementer branşlarındaki tüm bulut ürün ve hizmetlerinin de bu altyapı ve dijital sigortacılık ilkelerine uygun şekilde dizayn edildiğini belirtti.

Agito bugüne kadar başarı ile sektöre sunduğu proje hizmetleri, çözüm garantili ve yapılandırılmış SLA bakım hizmetleri, regülasyonlara uyumluluk gibi proje sonrası hizmetlerine, altyapı hizmetlerini de ekleyerek bugünden itibaren sigorta sektörüne tüm bu hizmet altyapısını bulut ortamında ve uçtan uca yazılım hizmet modelinde (SaaS) vermekte. Agito, bu değişim



sayesinde bugüne kadar vermiş olduğu hizmetlere tek noktadan yönetim, ölçeklenebilirlik, kullandıkça öde gibi fiyatlama hizmetlerini de ekleyerek müşterilerine ve sektöre yeni bir hizmet modeli ile sunmakta. En önemlisi de tüm bu hizmetleri 8 hafta gibi kısa bir süre içerisinde sigorta şirketlerine özel olarak tasarlayarak kullanıma hazır hale getirebilmekte.

İlk olarak sağlık ürünü Health4All'u bulut platformuna taşıdı. Sağlık sigortasını bulut üzerinden kullanmak isteyen sigorta şirketi veya sağlık sigortası satmaya hak kazanan emeklilik şirketleri artık güvenli bir şekilde anahtar teslimi olarak kullanabilecekler. Agito'nun sağlık ürünü dışında sektöre sunmuş olduğu Hayat ve Emeklilik "Life4All" ürününe ait hizmetler ve Elementer "GI4All" ürünü kapsamında yer alan tüm hizmetler 2018 yılı içerisinde yine bulut üzerinden anahtar teslimi olarak kullanılabileceğini belirten Uğursal, tüm müşterilerine, iş ortaklarına ve sigorta sektörüne teşekkür ederek konuşmasını tamamladı.

Agito, sigorta sektörünün yöneticilerinin katıldığı Oracle Sigortacılık Zirvesi'nde gerçekleştirildiği lansmanla, sağlık sigortacılığı platformu "Health4All"u sektöre duyurdu. Platform, tüm hizmet altyapısını dijital sigortacılık ilkesi ile bulut ortamına taşıyarak, uçtan uca yazılım modeli ile (SaaS) tasarlanan ilk bulut hizmeti olma özelliğini taşıyor.



Emeklilik dönemi için birikim yapılmasını sağlayan özel emeklilik sistemleri giderek yaşlanan nüfus sebebiyle, tüm dünyada büyük önem kazanıyor. Birikimi teşvik ederek özel emeklilik sistemlerini geliştirmenin yolu da kapsamlı bilgilendirme çalışmalarından geçiyor. Bireylere birikimlerindeki eksikliği göstermek ve emeklilik döneminde bu açığın yaratacağı sorunları açıkça anlatmak gerekiyor.

Yaşlanan dünya nüfusu emeklilikte trendleri değiştiriyor

Emeklilik sistemlerinde REFORM ARAYIŞI

Yaşam sürelerinin uzaması ve doğum oranlarının azalması, tüm dünyada nüfusun hızla yaşlanması sonucunu doğuruyor. Dolayısıyla, bireysel emeklilik sistemlerine duyulan ihtiyaç da giderek artıyor. Bu konuyu mercek altına alan Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu, yaşlanan nüfusun bireysel emeklilik sistemleri üzerinde yarattığı baskıyı inceledi. Buna göre, 2013-2060 yılları arasında Avrupa'daki 65 yaşın üstündeki nüfusun iki katına çıkması bekleniyor. Günümüzde her bir emekliye karşılık dört çalışan varken, 2060 yılında her bir emekliye karşın sadece iki çalışan olacağı düşünülüyor.

Eğer hiçbir şey yapılmazsa Avrupa'daki devletlerin aldığı sosyal güvenlik primleriyle ödedikleri emeklilik maaşları arasında derin bir uçurum oluşacak gibi görünüyor. Bu durumun da kamu finansmanında büyük bir yük yaratması bekleniyor. Birçok Avrupa Birliği üyesi ülkenin, bu baskıyı göz önünde bulundurarak emeklilik sistemlerinde reform yapma yoluna gittiği biliniyor. Örneğin, emekliliğe hak kazanma yaşı yükseltildi, bazı ülkelerdeyse erken emekliliğin yolu kapatıldı ve ödenecek emekli maaşlarında kesintiye gidildi.

ÜÇ BASAMAKLI SİSTEM

Emeklilik sistemlerinin çok basamaklı olması, bu sistemlerin karşı karşıya olduğu demografik zorluklarla başa çıkmanın en iyi yollarından biri olarak kabul ediliyor. Çok basamaklı sistemlerde, birinci basamak olarak kabul edilen sosyal güvenlik sistemlerinden alınan emeklilik maaşının iki basamak daha eklenerek tamamlanması sağlanıyor.

İkinci basamakta, bireylerin çalıştığı işyerleriyle bağlantılı emeklilik planları oluşturuluyor. Bu planlar genelde işveren tarafından yapılıyor. Birçok ülkede işveren katkısı oluyor, ancak Türkiye'de olduğu gibi çalışanların maaşlarından kesinti yapılan ikinci basamak emeklilik sistemleri de mevcut.

Üçüncü basamakta bireysel emeklilik sistemleri bulunuyor. Bu aşamada, kişiler gönüllü olarak bu sistemlere katılıyor ve belli bir katkı payı ödeyerek birikim yapıyor.

Birkaç basamaklı emeklilik sistemleri, riskleri minimuma indirmek açısından büyük fayda sağlıyor, çünkü demografik riskler zaten sadece birinci basamak emeklilik sistemlerini tehdit ediyor. Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu, demografik risklerden korunmak için hükümetlerin çok basamaklı emeklilik sistemlerine geçmelerini öneriyor. Bu şekilde

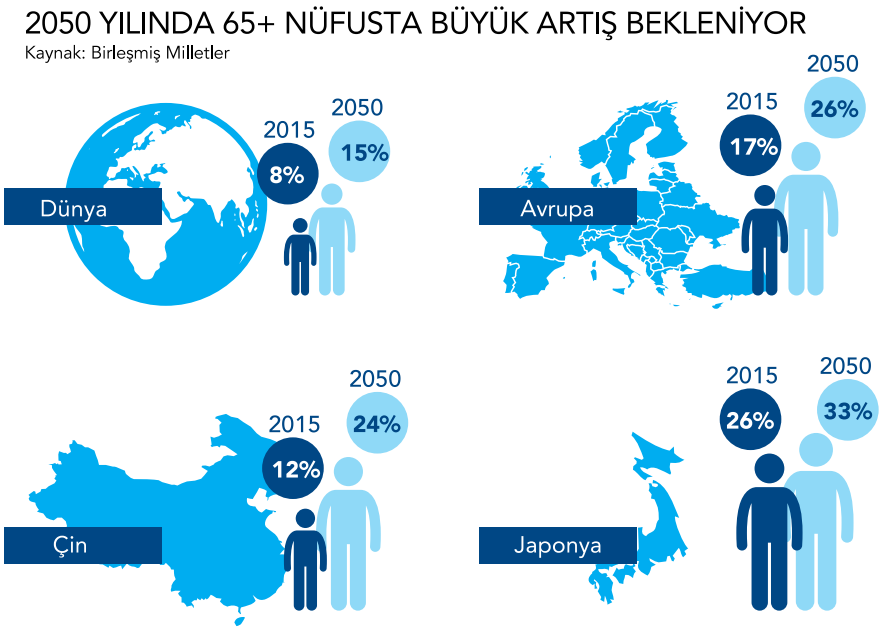
AVRUPA'DAN ÖRNEK BİLGİLENDİRME UYGULAMALARI

Avrupa'da birçok ülke, birikim ihtiyacının önemini daha iyi anlatmak için çalışıyor. Örneğin Danimarka Sigorta Birliği'nin bu amaçla harekete geçirdiği PensionInfo isimli web sitesi, vatandaşların tüm basamaklardaki emeklilik bilgilerini tek bir yerde görebilmesine olanak sağlıyor. Ayrıca, bu hizmetle beraber Danimarkalı emeklilik planı sağlayıcıları da faal durumda olmayan ya da getiri sağlamayan planları sahiplerine bildirebiliyor ve onları, fonlarını başka bir plana aktarmaları konusunda teşvik edebiliyor. Belçika'daki emeklilik takip sistemi de mypension.be adresinde hizmet veriyor ve sistemin her üç basamağı konusunda kullanıcılara bilgi sağlıyor. İsveç'teki "Min Pension" ise kullanıcıların hem her üç basamaktaki birikimlerine ve haklarına erişimini sağlıyor hem de mevcut planlarından yola çıkarak emeklilik dönemlerinde alacakları toplam maaşın ne kadar olacağını tahmin ediyor. Emeklilik döneminde bireylerin ne beklemesi gerektiğini gösteren ve dolayısıyla birikimlerindeki eksikliği de açık bir şekilde ortaya koyan bu tür bilgilendirme uygulamalarının daha fazla birikim yapmaya yönlendireceği düşünülüyor.

2016 yılında ülkelere göre bireysel emeklilik fon büyüklükleri ve yurtiçi gelire oranları

Ülke	Toplam fon büyüklüğü (milyar dolar)	Fon büyüklüğünün yurtiçi gelire oranı
ABD	22,500	%121
Almanya	415	%12
Avustralya	1.600	%126
Brezilya	251	%14
Çin	141	%1.2
Finlandiya	199	%83
Fransa	146	%5.9
Güney Afrika	207	%74
Güney Kore	575	%41
Hindistan	105	%4.7
Hollanda	1,300	%168
Hong Kong	133	%42
İngiltere	2,900	%108
İrlanda	130	%42
İspanya	39	%3.1
İsviçre	817	%123
İtalya	153	%8.2
Japonya	2,800	%59
Kanada	1,600	%102
Malezya	190	%62
Meksika	154	%14
Şili	172	%73
Toplam	**36,435**	**62%**

Kaynak: Willis Towers Watson



sistemlerin daha sürdürülebilir olacağını ve bireylerin emeklilik dönemlerinde daha iyi maaşlara kavuşacağını belirtiyor. Federasyon ayrıca, çok basamaklı sistemlerin nasıl tasarlandığının da çok büyük önem taşıdığının altını çiziyor. Sistemlerin başarıya ulaşması için basamakların birbirini tamamlaması ve her bir basamağın rolüyle amacının açık olması gerektiğini vurguluyor. Bireylerin emeklilik dönemleri için daha fazla birikim yapmaya teşvik edilmesi gerekiyor. Bunun için öncelikle birikim ihtiyacına dair farkındalığın artırılması gerekiyor. Hükümetlerin, emeklilik sistemleri hakkında vatandaşlarını anlaşılır ve net bir şekilde bilgilendirmesi bu noktada önem taşıyor. Özellikle, sadece sosyal güvenlik sistemlerinden gelen maaşın giderek azalmasının yarattığı etkinin iyice anlatılması gerekiyor.

DİJİTALLE ENTEGRE EDİLMELİ

Federasyon ayrıca, bireylerin emeklilik planlarına erişiminin kolaylaştırılması gerektiğini belirtiyor. Bu açıdan dijitalleşme büyük önem taşıyor. Herhangi bir kanalı devre dışı bırakmadan ya da teşvik etmeden, bütün kanallardan emeklilik planlarının satışının yapılabilmesi gerekiyor. Özellikle internetten satışın faydalı olacağı düşünülüyor.

'ZORUNLU YA DA OTOMATİK KATILIMA GEÇİLMELİ'

Bireysel emeklilik sistemlerinin büyümesi için hükümetler de belirli düzenlemeler yapabilir. Birçok ülkede uygulaması bulunan bu düzenlemeler arasında zorunlu bireysel emeklilik de bulunuyor. Bu sistemde, çalışanlar işyerleri tarafından zorunlu olarak bir emeklilik planına dahil ediliyor. Türkiye'de uygulanan otomatik katılım da bu düzenlemeler arasında. Bu sistemde çalışanlar otomatik olarak bir plana dahil ediliyor, ancak katılımcılara cayma hakkı da veriliyor. Bunların yanı sıra isteğe bağlı bireysel emeklilik de bulunuyor. Federasyon, AB üyesi ülkelerin birikim oranlarını artırmak için zorunlu ya da otomatik katılımı yürürlüğe koyması gerektiğini belirtiyor.

FON BÜYÜKLÜĞÜNÜN GSYİH'YE ORANINDA GERİDE KALDIK

Türkiye'deki tabloya bakıldığında, Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre 2016 sonunda devlet katkısı da dahil toplam fon büyüklüğünün 60.8 milyar lira olduğu görülüyor. 2016 sonu GSYİH henüz açıklanmamış da olsa, Kalkınma Bakanlığı'nın orta vadeli programına göre 1.9 trilyon lira olacağı düşünülüyor. Buradan hareketle, toplam fon büyüklüğünün GSYİH'ye oranının yaklaşık %3.2 olduğu görülüyor. Türkiye'deki toplam bireysel emeklilik fon büyüklüğünün GSYİH'ye oranı, her ne kadar %1.2'lik Çin'i ve %3.1'lik İspanya'yı geçmiş de olsa, tablodaki ülkelerin ortalaması olan %62'nin çok aşağısında kalıyor.



CAYMA ORANLARI BEKLENENİN ÜSTÜNDE

Birikim açığı, Türkiye'de de güncel bir sorun olarak baş gösteriyor. "Tasarruf meselesi aslında Türkiye'nin en büyük sıkıntılarının başında geliyor. Türkiye'nin bu sene tasarruf oranı %13.5 olacak gibi görünüyor. Dünyada ortalama tasarruf oranı %25, gelişmekte olan bizim gibi ülkeler yani orta üst gelir grubuna dahil ülkeler %32.5" diyen Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek de tasarruf oranlarını artırmanın önemini her fırsatta ifade ediyor.
Bu doğrultuda, birikim oranlarını artırmak için otomatik katılım uygulamasıyla ikinci basamak emeklilik sistemine geçildi ve 1 Ocak'ta 1000 ve üstü çalışanı olan firmalar uygulamaya girdi. Bu kapsamda 2 milyon çalışanın sisteme dahil edilmesi bekleniyordu. Ancak, cayma oranları tahmin edilenin üzerinde oldu. 17 Mart tarihli Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre, çalışanların sadece 727 bini sistemde kaldı. Bu katılımcıların toplam fon tutarıysa 109 milyon liraya ulaştı. Nisan itibarıyla, 250-1000 çalışanı bulunan özel sektör ile memurlar da sisteme dahil oluyor. Sigorta sektörünün cayma oranlarını azaltmak için sürdürdüğü bilgilendirme çalışmalarının işe yarayıp yaramayacağı da merak konusu. Sigortacı Gazetesi için otomatik katılımın performansını değerlendiren sektör yöneticileri, cayma oranlarının azaltılmasında genel olarak bilgilendirme çalışmalarının işe yarayacağını düşünüyor.



EKONOMİLER ÖZEL EMEKLİLİKLE GELİŞİYOR

Gelişmiş ekonomilerde bireysel emeklilik sistemlerine verilen önem, bu ekonomilerdeki emeklilik fonlarının büyüklüklerinden de anlaşılıyor. Willis Towers Watson'ın dünyadaki en büyük bireysel emeklilik sistemine sahip 22 ülkenin fon büyüklüklerini incelediği son rapor da buna örnek oluşturuyor.
Raporda incelenen 22 ülke ABD, Almanya, Avustralya, Brezilya, Çin, Finlandiya, Fransa, Güney Afrika, Güney Kore, Hindistan, Hollanda, Hong Kong, İngiltere, İrlanda, İspanya, İsviçre, İtalya, Japonya, Kanada, Malezya, Meksika ve Şili, P22 ülkeleri olarak adlandırılıyor. Bu 22 ülkedeki toplam fon büyüklüğünün %91.7'sini elinde tutan ABD, Avustralya, Hollanda, İngiltere, İsviçre, Japonya ve Kanada ise P7 olarak tanımlanıyor.
Rapora göre, 2016 sonunda P22 ülkelerinin bireysel emeklilik sistemlerindeki toplam fon büyüklüğü bir önceki yıla göre %4.3 oranında artarak 36.4 trilyon dolara ulaştı. Fon büyüklüğünün gayrisafi yurtiçi hasılaya (GSYİH) oranıysa %62 olarak gerçekleşti. 2015 yılında bu oran %80 olarak gerçekleşmişti, 2016'da her ne kadar fon büyüklüğü artsa da GSYİH'nin daha çok büyümesi sebebiyle bu oranda 18 puanlık düşüş kaydedildi.
P22 içindeki en büyük bireysel emeklilik pazarları, toplam fon büyüklüğündeki %61.7'lik payıyla ABD oldu. ABD'yi %7.9 ile İngiltere ve %7.7 ile Japonya izledi. 2016 yılında, bir önceki yıla kıyasla bu üç pazarın fon büyüklüğü sırasıyla %5.1, %1.3 ve %5.1 oranında arttı. Fon büyüklüğünün GSYİH'ye oranının en yüksek olduğu ülkeyse %168 ile Hollanda oldu. Hollanda'yı %126 ile Avustralya, %123 ile İsviçre, %121 ile ABD ve %108 ile İngiltere takip etti.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı:

Oto katılımda fark yaratmanın anahtarı teknoloji

"Otomatik katılımda ürün oldukça tekdüze, dolayısıyla fark yaratacağımız alan müşteri memnuniyeti ve teknoloji olacak. Bunun yanı sıra insan faktörünün de hiçbir zaman ortadan kalkmayacağını düşünüyorum."



Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, otomatik katılım uygulamasının tahmin edilenden iyi başladığını söyledi. Otomatik katılımın tasarruf oranlarını artırmak, ürünü tabana yaymak ve bireylerin refah düzeylerini emeklilik dönemlerinde de korumak gibi üç ana amaç üzerine kurulduğunu aktaran Obalı, "Sistem fonları büyütmemizde, dolayısıyla piyasaların stabilizasyonu ve derinleşmesi anlamında çok önemli bir rol oynayacak. Bu nedenle performansın daha da artmasını bekliyoruz" dedi.
2016 yılında yapılan araştırmalarda cayma oranının yarı yarıya olacağına dair öngörülerin söz konusu olduğunu belirten Obalı, sözlerine şöyle devam etti: "Gelen ilk sonuçlara göre sisteme dahil olan çalışanların tasarruf bilinciyle hareket ettiğini ve cayma oranlarının çok daha düşük seviyelerde olduğunu söyleyebiliriz. Şirket olarak bu bilincin yayılması için elimizden gelen tüm desteği vermekteyiz."

'DÜNYADA ÖRNEĞİ YOK'

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin otomatik katılımla birlikte çok cazip bir hale geldiğinin altını çizen Obalı, "Çalışanlar tarafından ödenen katkı paylarına, mevcut Bireysel Emeklilik Sistemi ile aynı koşullara tabi olarak %25 oranında devlet katkısı teşviki veriliyor. %25 oranındaki devlet katkısı, dünyada örneği olmayan bir uygulama. Bu katkı, sistemi teşvik etmek üzere sistem katılımcılarına bir fırsat olarak sunuluyor" diye konuştu.
"Cayma süresi sonrasında sistemde devam etmeye karar veren çalışanlara, 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'na göre 1.000 lira tutarında devlet katkısı sağlanıyor. Ayrıca, emeklilik halinde hesabındaki birikimi en az 10 yıl süreli yıllık gelir sigortası sözleşmesi kapsamında almayı tercih eden çalışana birikiminin % 5'i oranında ek devlet katkısı teşviki verilecek. Dolayısıyla sistemin çalışanlara faydası ve dünya çapındaki en başarılı örneklerde dahi olmayan teşvik yapısının tüm çalışanlara detaylı bir şekilde anlatılması gerekmektedir" diyen Obalı, bu konudaki en büyük görevin de sektör oyuncularına düştüğünü vurguladı.
Yılın kalanında isteğe bağlı BES'te nasıl bir seyir görüleceğini de sorduğumuz Obalı, sorumuzu "Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılan kişi sayısı, 10 Mart 2017 itibarıyla 6 milyon 743 bini aştı. Sisteme katılımlar hâlihazırda devam ederken, BES'e girişler aydan aya dalgalı seyirler gösteriyor. BES'e sürekli bir katılım var, fakat rakamlar bize bireysel emeklilik bilinci oluşturmak için çok çalışmak gerektiğini gösteriyor" diye yanıtladı.
Otomatik katılımda Vakıf Emeklilik'in geldiği noktayı da değerlendiren Obalı, şunları söyledi: "Ülkemizin önemli şirketleri bizi tercih etti. Otomatik katılım kapsamında sisteme bankası haricinde firma alan ilk şirket olduk. Şu ana kadar 190 bin çalışanı Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil etmek üzere birçok şirketle el sıkıştık."
Otomatik BES'e dahil olacak firmalar için her şeyi düşündüklerini dile getiren Obalı, "Otomatik katılım sürecinde teknolojiyi işin içine katarak call center, operasyonel verimlilik ve müşteri deneyimi gibi konularda 360 derecelik bir vizyon belirledik. Müşterilerimize mobilden, web ortamından, çağrı merkezinden ya da yüz yüze danışmanlarımızla istedikleri an, istedikleri yerden hizmet sağlamayı amaçlıyoruz. Teknolojinin yanı sıra insan faktörünün hiçbir zaman ortadan kalkmayacağını düşünüyorum. Acentelerimiz de müşterilerimize daha nitelikli bilgi aktarıyor olacak. Otomatik katılımda ürün oldukça yeknesak, dolayısıyla fark yaratacağımız alan müşteri memnuniyeti ve teknoloji olacak" dedi.

Axa Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Hayat ve Emeklilik) Olgun Küntay:

Her katılımcının sadece bir BES sözleşmesi olmalı

"Mevcut BES sisteminden çıkışlar zorlaştırılarak her katılımcının yalnızca bir emeklilik sözleşmesi edinebileceği ve emeklilik yaşına kadar bu sözleşmesini devam ettirmesinin teşvik edildiği bir yapıya geçilmelidir."



Axa Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Hayat ve Emeklilik) Olgun Küntay, otomatik katılımın geldiği noktayı değerlendirdi. Şu ana kadar gerçekleşen sonuçların, yılın ilk çeyreğinde sisteme giren katılımcıların yaklaşık %65'inin cayma hakkını kullanmış olacağını gösterdiğini dile getiren Küntay, "Sektör olarak %40 düzeyinde bir çıkışa hazırlıklıydık, ancak karşı karşıya kaldığımız düzeyin beklentilerin oldukça ilerisinde" dedi.
"Cayma oranlarına bakıldığında çalışanlara yeni sistemin yeterli düzeyde anlatılamadığını ve kamu tarafından sağlanan desteğin çok iyi algılanamadığını düşünüyoruz" diyen Küntay, bu çerçevede, öncelikle çalışanlara yönelik olarak farklı kanallardan daha kapsamlı ve yoğun bir şekilde bilgilendirme yapılması ve yeni kurgulanan bu tasarruf olanağının özendirilmesi gerektiğini ifade etti.
İlk çeyrek sonuçlarının, çalışanların, mevcut teşvikleri yeterli bulmadığı şeklinde de yorumlanabileceğine de dikkat çeken Küntay, "Bu nedenle sistemin yeniden anlatılmasının yanında mevcut teşvik yapısının da yeniden değerlendirilmesi gerektiği düşünülmektedir" diye konuştu.

'İŞVEREN KATKISI OLMAZSA TEŞVİK SİSTEMİ OLSUN'

İşveren katkısının zorunlu hale getirilmesinin güçlükleri olduğunu kabul eden Küntay, yine de bu seçeneğin bir kez daha değerlendirilmesi gerektiğini söyledi. İşveren katkısı mümkün olamıyorsa, işverenlerin, çalışanlarını otomatik katılıma dahil etme ve devamlılıklarını sağlamaya yönelik bir teşvik sisteminden faydalanmalarının sağlanabileceğine değinen Küntay, bu teşvikin, ilgili işyerinin oluşturduğu fon büyüklüğüne bağlı olarak kurgulanabileceğini belirtti.
İsteğe bağlı BES'te yılın ilk döneminde yeni işlerde belirli bir azalma olduğunu aktaran Küntay, "Bunun geçici olduğunu, mevcut satış eğiliminin korunacağını düşünüyoruz. Otomatik katılım, serbest meslek sahibi, kendi işini kurmuş olan bireyleri kapsamıyor. Bu kitle için BES planları hâlâ en cazip birikim aracı" dedi.
BES'te yeni düzenlemelere ihtiyaç olduğunu düşünen Küntay, şunları söyledi: "Sistemde kalış süreleri kısa, tahsilat oranları ise beklenen düzeylerin oldukça altında. Bu durumda, mevcut BES sisteminden çıkışlar zorlaştırılarak her katılımcının yalnızca bir emeklilik sözleşmesi edinebileceği ve emeklilik yaşına kadar bu sözleşmesini devam ettirmesinin teşvik edildiği bir yapıya geçilmesi değerlendirilmelidir. Ek olarak kişilerin katkı payı ödeme dönemleri içinde maluliyete uğramaları veya vefatları durumunda, emeklilikte ulaşılması beklenen maaş ile uyumlu bir maaş bağlanmasını mümkün kılacak ek düzenlemelerin yapılması, sistemin tasarruf sistemi yerine uzun vadeli bir emeklilik sistemi olarak benimsenmesini güçlendirecektir."

'SİSTEMİ ANLATACAK YETERLİ SÜRE OLMADI'

Axa'nın otomatik katılımda geldiği noktayı da yorumlayan Küntay, "Ulaştığımız işveren ve çalışan sayısı açısından ilk çeyrek sonuçlarının şirketimiz açısından memnun edici düzeyde olduğunu söyleyebiliriz. Sektördeki diğer şirketler gibi biz de bu sistemi ve getirdiği avantajları çalışanlara yeterli kadar anlatabilecek bir süre bulamadık ve sektörle paralel cayma oranlarına ulaşıldı. Önümüzdeki dönemde bilgilendirme faaliyetlerine daha fazla ağırlık verecek şekilde planlama yapıyoruz" dedi.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek:

Tasarruf algısı değişirse BES'e yaklaşım da değişir

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, otomatik katılım sistemine geçme kararı alınmasının ardından 6 aylık kısa bir sürede uygulamaya hazır hale gelindiğini söyledi. Sincek, "Yılbaşından itibaren uygulama büyük aksaklıklar yaşanmadan hayata geçirildi. Burada sektör ve regülatör taraf elinden geldiğince uygulamanın yararını anlatmaya çalıştı. Yine de ortalama cayma oranı %50'yi buldu. Bu oranda, sistemin topluma anlatılması için ayrılan sürenin az olmasının etkileri olduğunu düşünüyorum. Aslında katılımcı için her açıdan çok cazip olan otomatik katılımdan cayma oranlarının daha düşük olması bekleniyordu. Bugünkü oran makul değil" dedi.
Katılım Emeklilik olarak bu ortalamanın altında kalmayı başarıp cayma oranını %40 civarında tuttuklarını aktaran Sincek, sektör ortalamasından daha iyi sonuç elde etmelerine karşın, bu oranı ilerleyen dönemlerde daha da aşağı çekmeyi hedeflediklerini ifade etti.

'BİLGİLENDİRME ÇALIŞMALARI CAYMA ORANINI AZALTIR'

"Bilgilendirme çalışmaları devam ettikçe, otomatik katılımın avantajları daha iyi anlatıldıkça ve tasarruf yapmanın önemi vurgulandıkça, inanıyorum ki caymalar azalacaktır. Ayrıca ilk etapta cayan kişilerin sisteme tekrar girme haklarının da baki olduğunu hatırlatmak gerekiyor. Bireyler otomatik katılımın avantajlarını fark ettikçe sisteme geri dönüşlerin de olacağını düşünüyorum" diyen Sincek, bilgilendirme eksikliği giderildikçe sistemde daha fazla kişinin kalacağını vurguladı.
Otomatik katılımda yaşanan yüksek cayma oranıyla ilgili ortaya çıkan tablonun ülkemizdeki tasarruf ve gelecek planlama alışkanlıklarıyla ilgili bir sorun olduğuna dikkat çeken Sincek, "Genel tasarruf anlayışının değiştirilmesi için her kesimin destek vereceği bir yaklaşıma ve kampanyaya ihtiyaç var. Tasarruf algısının değişmeye başlamasıyla bireysel emekliliğe olan yaklaşım da değişecektir" diye konuştu.
Sincek şunları söyledi: "Otomatik katılım uygulamasına hızlı bir şekilde geçilmesi, tasarrufa karşı mevcut anlayışın ve bilgi eksikliklerinin gün yüzüne çıkmasını sağladı. Sektör olarak bu verilerin analizini yaparak neler yapılabileceğini değerlendiriyoruz. Gerçekleştirdiğimiz bilgilendirme çalışmalarında tasarrufa dayalı bir gelecek planlamanın öneminin özellikle altını çiziyoruz."
2017 yılının sonuna gelindiğinde BES için önemli algı bariyerlerinin aşılacağını kaydeden Sincek, "Çünkü sektör olarak iyi çalışıyoruz. Bunun sonuçlarını da yılın kalanında alacağımıza inanıyoruz. Otomatik katılıma geçiş süreci normal BES'i de anlatmak için bir fırsat oldu. Otomatik katılım ve BES'in birlikte nasıl işleyeceğine dair bazı kafa karışıklıklarının oluşması doğal, ancak konu hakkında iletişimimizi artırarak bu süreci de yönetiyoruz. BES ve BES temelli sistemler sayesinde sadece çalışanlara değil tüm halkımıza 10, 20 hatta 30 yıl sonrasını planlayabileceklerini anlatıyoruz" dedi.

'FAİZSİZ FONLARI TERCİH EDENLERİN ORANI %52'

Katılım Emeklilik'in geldiği noktayı da paylaşan Sincek, şunları söyledi: "2017 başından beri 45 şirketin otomatik BES'e katılımını gerçekleştirdik. 118 bin çalışanın sisteme katılımını, 70 bin kişinin sistemde kalmasını sağlayarak ve 7.3 milyon liralık fon büyüklüğüne ulaşarak bu alanda iyi bir başlangıç yaptık. Ayrıca otomatik katılım sistemine dahil olan tüm çalışanların %52'sinin faizsiz fonları tercih etmiş olması sevindirici bir haber."

"Otomatik katılımda yaşanan yüksek cayma oranıyla ilgili ortaya çıkan tablo sadece BES şirketleriyle değil, ülkemizdeki tasarruf ve gelecek planlama alışkanlıklarıyla ilgili bir sorun. Tasarruf algısının değişmeye başlamasıyla bireysel emekliliğe olan yaklaşım da değişecektir."



NN Hayat ve Emeklilik Satış ve Bankasürans Genel Müdür Yardımcısı Alper Erdinç:

Otomatik katılım, BES'in de bilinirliğini artırıyor

NN Hayat ve Emeklilik Satış ve Bankasürans Genel Müdür Yardımcısı Alper Erdinç, otomatik katılımla ilgili sorularımızı yanıtladı. Yeni sistemin hayata geçme aşamasında süreçlerin ilk kez tecrübe ediliyor olmasının hem emeklilik şirketlerinde hem de sisteme katılan şirketlerde belirli bir stres yarattığını belirten Erdinç, buna karşın 1 Ocak itibarıyla şirketlerin gerekli altyapı çalışmalarını tamamlamış olarak yeni sisteme hazır olduğunu ifade etti.

'FİNANSAL PİYASALARDA DERİNLİĞİMİZ ARTAR'

Öte yandan sistemin çok yeni olması, çalışanlar tarafından tam olarak özümsenememesi ve biraz da birbirlerinden etkilenmeleri sonucunda sistemden çıkışların olduğunu ifade eden Erdinç, "2017 ve 2018 yıllarında kademeli geçişle her yeni giren katılımcının daha fazla bilgi sahibi olmasıyla sistemi daha fazla özümseyeceğini ve sistemde uzun süre kalacağını öngörüyoruz. Orta ve uzun vadede otomatik katılımın bireyler için çok doğru bir emeklilik planı olduğuna ve ülkemiz için de finansal piyasalarda derinliği artıracağına inanıyoruz" diye konuştu.
NN Hayat ve Emeklilik olarak global tecrübelerinden yola çıkarak, bireylere "Gönüllü bireysel emeklilik sözleşmelerinizde olduğu gibi otomatik katılımda da uzun vadeli düşünmeniz ve planlama yapmanız çok önemli" mesajı verilmesi gerektiğini kaydeden Erdinç, sözlerine şu şekilde devam etti: "Biz de şirket olarak bir veya iki aylık dönemlerde değil çok daha uzun vadede katılımcılarımızı sürekli memnun etmeye ve mükemmel müşteri deneyimi yaşatmaya odaklanmış durumdayız."
Erdinç, sistemde kalmayı özendirmek için yapılabilecekleriyse şu şekilde açıkladı: "Daha çok iletişim yapılarak bilgi ve bilinç düzeyinin artırılması, iletişimlerde sistemin zorunlu katılımı değil otomatik olarak sisteme dahil olmayı getirdiğinin vurgulanması ve süreç içerisinde çalışan/müşteri memnuniyetine odaklanılması, emeklilik şirketleri olarak yapmamız gerekenlerin başında gelmektedir."
Yılın kalanında isteğe bağlı BES'te nasıl bir seyir görüleceğini sorduğumuz Erdinç, sorumuzu "Otomatik katılım sayesinde BES'in bilinirliğinin ve bu konudaki farkındalığın arttığını düşünüyoruz. Bu anlamda isteğe bağlı BES'te talebin düşmeyeceğini ve hedef kitlenin 15 yaşa kadar çekilerek genişlemesi sayesinde de talepte bir azalma olmadan devam edeceğini öngörüyoruz. NN Hayat ve Emeklilik olarak dağıtım kanallarının ihtiyaçlarına uygun çözümler üretip mevcut müşterilerimizin memnuniyetini artırmak için en doğru ürün ve hizmetler sunmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ayrıca başarılı fon performanslarımızın da isteğe bağlı BES'te devamlılığı artıran önemli faktörlerden biri olduğunu düşünüyoruz" diye yanıtladı.
NN Hayat ve Emeklilik olarak geldikleri noktayı da değerlendiren Erdinç, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Acente ve broker kanalımızın otomatik katılım sisteminde banka dağıtım kanalı kadar güçlü olduğunu gördük. Bu anlamda kanallarımızı farklılaştırıp gerekli destek modellerini oluşturarak ilk kademede otomatik katılımda planladığımızın üzerinde bir başarı sağladık. Benzer kurguyu diğer kademelerde de devam ettirip otomatik katılımdaki en iddialı şirketlerden biri olmaya devam edeceğiz."

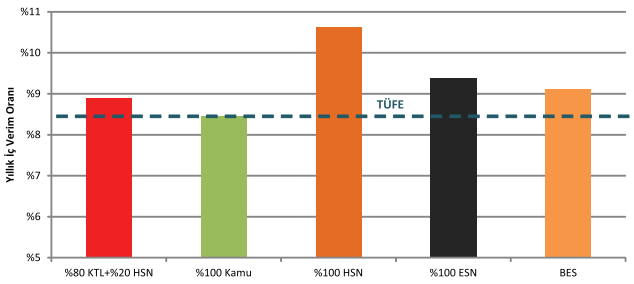
"Otomatik katılım sayesinde BES'in bilinirliğinin ve bu konudaki farkındalığın arttığını düşünüyoruz. Bu anlamda isteğe bağlı BES'te talebin düşmeyeceğini öngörüyoruz."



İÇ VERİM ORANI NEDİR?

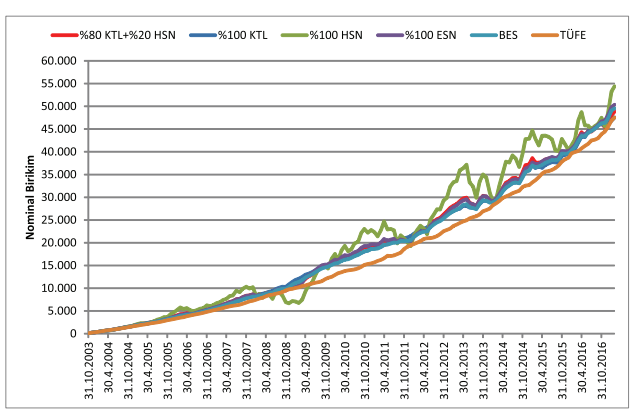
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-28.02.2017 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



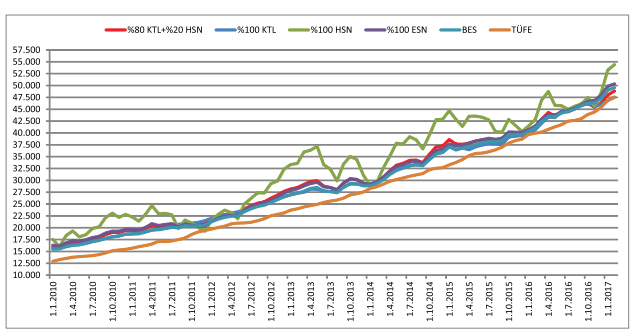
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-28.02.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,12 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %10,62 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-28.02.2017 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 31.10.2003-28.02.2017 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, 28.02.2017 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 49.548 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 47.519 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-28.02.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2017 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2017 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.

Dövizin hızlı yükselişi kısa sürdü

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 şubat ayında %1.62 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış %1.37 seviyesinde oldu. Şubat ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.97 oranında artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %2.67 oranında düşüş gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2017 yılı şubat ayında %0.81 oranında yükseldi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

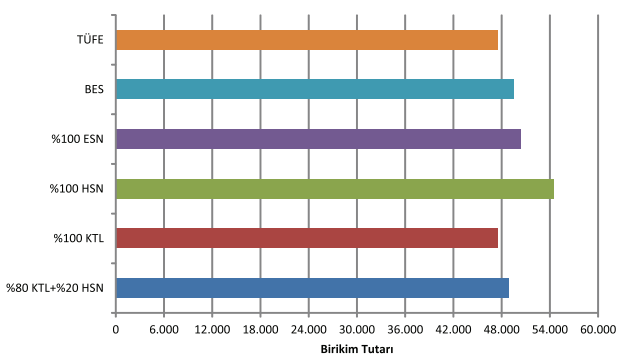
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla 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.

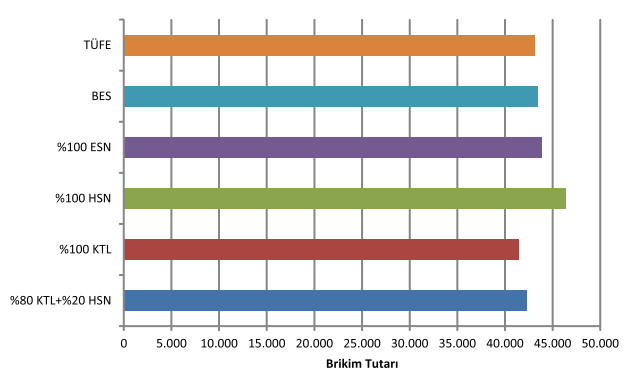
31.10.2003-28.02.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-28.02.2017 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 28.02.2017 tarihinde 49.548 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Şubat 2017 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 295 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-28.02.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 28.02.2017 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 buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 28.02.2017 tarihinde 46.362 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





OTOMATİK KATILIMDA CAYMA ORANLARI ARTABİLİR

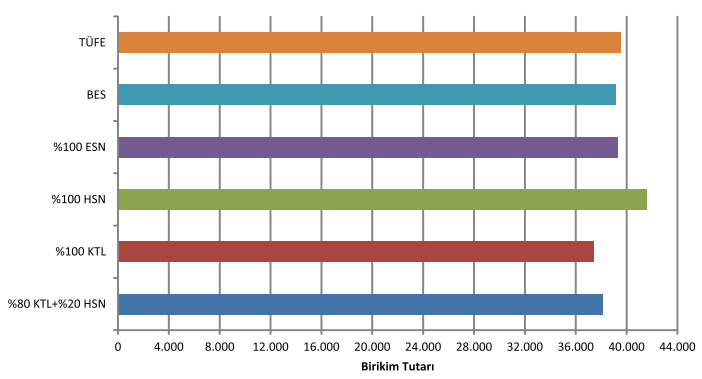
Ocak ayı başında 1000 ve üzerinde çalışanı olan işyerleri ile başlayan otomatik katılım sisteminde çalışanların cayma oranı beklentilerin üzerinde gerçekleşti. Büyük çalışan katılımı, ocak sonunda maaş alarak sisteme giren yaklaşık 1.8 milyon kişiyle gerçekleşirken, mart ayı başında ise sistemde kalan kişi sayısı yaklaşık 727 bin oldu. Bu şekilde baktığımızda, henüz cayma süresinin sonuna dahi gelinmemişken çalışanların yaklaşık %55'inin cayma hakkını kullandığı görülmekte. Yıl içinde bu gruptan normal çıkışların da ekleneceği düşünüldüğünde, yıl sonunda elde kalacak oran beklentilerden oldukça düşük kalacak gibi görünüyor. Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından yayınlanan verilere göre, mart başı itibarıyla, otomatik katılım uygulamasıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılan ve cayma hakkını kullanmayan katılımcı sayısı 794 bin 938 kişi olurken, katılımcıların toplam fon tutarı 89.7 milyon lira olarak gerçekleşti. Öte yandan sistemdeki toplam katılımcı sayısı 3 Mart itibarıyla 6.74 milyon, devlet katkısı dahil katılımcıların toplam fon tutarı ise 64.6 milyar liraya ulaştı.

OTOMATİK KATILIMDA İKİNCİ ETAP BAŞLIYOR

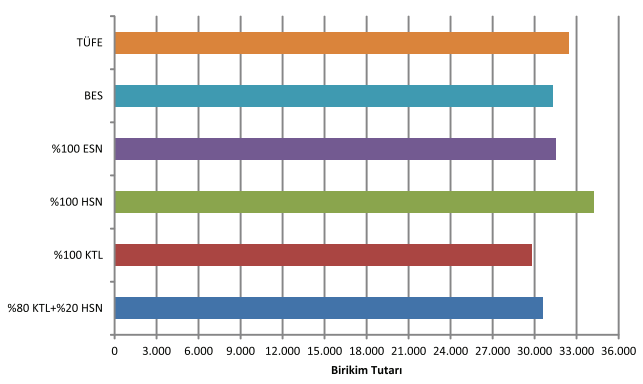
1 Ocak 2017 itibarı ile özel sektörde 1000 ve üzerinde personel istihdam eden bir işverene bağlı olarak çalışanlar otomatik olarak sisteme alındı. İkinci etap olarak da, çalışan sayısı 250 ile 999 arasında olan ve özel sektörde faaliyet gösteren işyerleri ve merkezi yönetim kapsamındaki kamu idareleri ile sosyal güvenlik kurumlarında çalışanlar 1 Nisan 2017'den itibaren sisteme dahil edilecek. Devlet kurumlarının da dahil olacağı bu ikinci grupta cayma oranının ne olacağı merak konusu.
Başka bir husus ise maaşları genellikle ay sonu ödeyen bu şirketlerin ne kadarının sisteme dahil olacağı konusu. Bu konuda denetim mekanizmalarının fiilen oluşturulmaması ve yasada yükümlülük olduğu halde otomatik katılıma girmeyen işverenlere bir yaptırım olup olmayacağı da merak ediliyor. Dolayısıyla, mayıs başında, bu 4 milyon kişinin ne kadarının sisteme girdiğini takip etmek de ayrıca önemli olacak.

Ocak sonunda maaş alarak sisteme giren yaklaşık 1.8 milyon kişiden sistemde kalan kişi sayısı 727 bin oldu. Yıl içinde buna normal çıkışların da ekleneceği düşünüldüğünde, yıl sonunda sistemde kalacakların oranının daha da düşmesi beklenebilir.

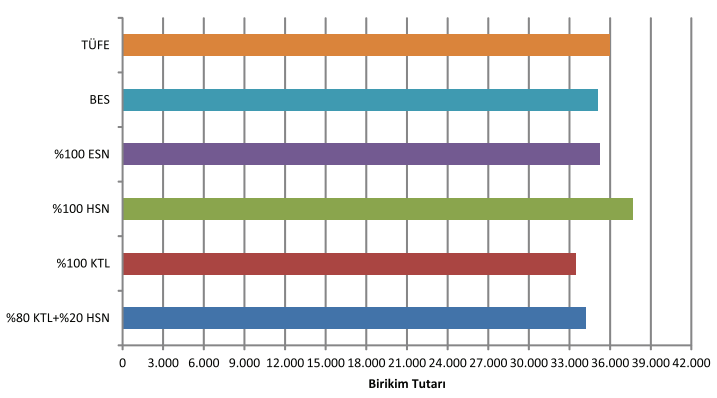
31.01.2006-28.02.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



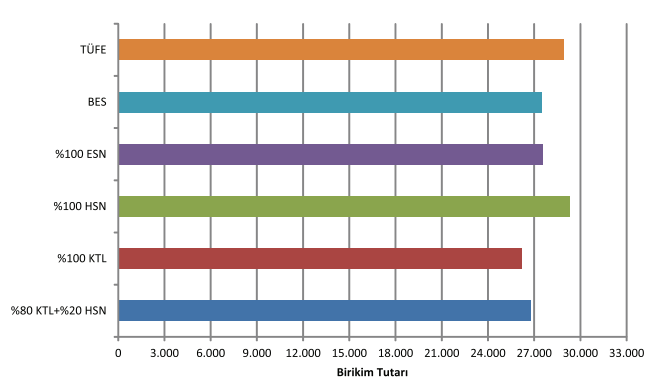
31.01.2008-28.02.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-28.02.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-28.02.2017 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.

TOBB SAİK'in bilgilendirme çalışmaları devam ediyor

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Türkiye'nin dört bir yanından acentelerle buluşmaya devam ediyor. Mart ayında Afyon, Uşak, Antalya, Alanya ve Manavgatlı acentelerle bir araya gelen TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, acenteleri vergi indirimi ve KOSGEB destekleri gibi gelişmeler hakkında bilgilendirdi.

TOBB SAİK acentelerle buluşmaya devam ediyor. Mart ayında Uşak, Afyonkarahisar, Antalya, Alanya ve Manavgat'taki acentelerle bir araya gelen TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, İcra Komitesi'nin faaliyetleri hakkında acentelere bilgi verdi. Acentelerin artık KOBİ kapsamına alındığını ve KOSGEB desteklerinden yararlanabileceklerini ifade eden Kasap, acentelerin yararlanabileceği destekleri şu şekilde sıraladı: "Girişimcilik destek programı, genel destek programı, iş birliği güç birliği destek programı, KOBİ proje destek programı, KOBİGEL







TOBB SAİK, acentelere ek gelir kapıları açmak için çalışmayı sürdürüyor.

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 programı, tematik proje destek programı, kredi faiz desteği ve laboratuvar hizmetleri." Diğer bir önemli gelişmenin de acentelere sağlanan vergi indirimi olduğunu kaydeden Kasap, vergisini düzenli ödeyen acentelerin %5 oranında vergi indiriminden faydalanacağını söyledi.

ACENTE ASİST AA+ TANITILDI

Assist Line Genel Müdür Vekili Serdar Tufan da ziyaretler esnasında acentelere Acente Asist AA+ destek hizmetlerini tanıttı. Acente Asist AA+ ile, acenteden trafik sigortası poliçesi alanlara 59 liraya 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" diye konuştu.

Acenteler yeni düzenlemeler hakkında bilgilendirilecek

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi 15 Mart'ta Ankara TOBB binasında aylık toplantısını gerçekleştirdi. Toplantıda şikayet başvuruları, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Müdürlüğü'nden gelen yazılar, inceleme ve soruşturma raporlarının müzakereleri yapıldı ve gerekli kararlar alındı. Acenteler arasında iş paylaşımı, sektördeki güncel konular ve meslektaşların sorunları konularında fikir teatisi yapıldı. Yeni yasal düzenlemeler (KOSGEB ve vergi indirimi) hakkında acentelerin bilgilendirilmesi için karar verildi.



Kasap, Kanal 3'e konuk oldu



TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Afyonkarahisar'ın yerel televizyon kanalı Kanal 3'teki "Sigorta Gündemi" adlı programa konuk oldu. Program sunucusu ve Afyonkarahisar Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Bekir Özerdem ile Durmuş Gümüş'ün sorularını yanıtlayan Kasap hem sektörel gelişmeler hakkında açıklamalarda bulundu hem de meslektaşlarına öneriler sundu. Acentelerin aktif pazarlama yeteneklerini artırması gerektiğini kaydeden Kasap, "Müşteri adedinizi ya da mevcut müşterilerinize yaptığınız sigorta çeşitlerini artırın" diye konuştu.

'TOBB SAİK'İN YETKİLERİ GENİŞLETİLMELİ'

Acenteler haricinde bankalar, tarım kredi kooperatifi ve postaneler hariç sigorta satışı yapan yerler varsa savcılığa suç duyurusunda bulunulabileceğini belirten Kasap, "Sigorta acentesi olmayan bir yerde sigorta poliçesi satılıyorsa Cumhuriyet Savcılığı'na suç duyurusunda bulunun. 20 sene önce falan bankalar, tarım kredi kooperatifleri ve postaneler 'kendi kanunlarında sigorta acenteliği yapabilir' diye bir kanun çıkmış. Dolayısıyla bunlar kendi kanunlarından aldıkları haklarla sigortacılık yapabiliyorlar. Bunlar TOBB SAİK'e de bağlı yerler değil. Dolayısıyla İcra Komitesi olarak bu mercilere bir müdahale şansımız yok" diye konuştu.
Hüseyin Kasap, İcra Komitesi'nin yetkilerinin genişletilmesi gerektiğinden de bahsetti. Acenteler için bir oda kurulmasını mantıklı bulmadığını ifade eden Kasap, "Sigorta acenteleriyle ilgili tüm yetkileri TOBB SAİK'e versinler. İcra Komitesi'nin temsil kabiliyeti odalara nazaran daha iyi durumda. Bakanlarla, başbakanla yaptığımız görüşmeler sektörümüzde büyük gelişmelerin yaşanmasını sağladı. Yetkimiz olmadığı sürece oda olmanın sektöre bir katkısı yok" 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



Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

Sektör **"Kadın yönetici sayısı artsın"** diyor

Sigorta sektörü kadın çalışan sayısı oranında birçok sektörün önünde yer alıyor. Sigorta şirketleri kadın yönetici oranının da daha yukarılara çıkması amacıyla birçok yönetici yetiştirme programına imza atıyor.

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) 2016 yılı sektör verilerine göre sigorta şirketlerinde toplam 13 bin 555 çalışanın 7 bin 188'i kadın çalışanlardan oluşurken, yüzde 55'lik bir orana yakın kesim içinde 5 bin 250 kadın çalışan ise üniversite ve lisansüstü seviyede eğitim görmüş. Bu derece eğitimli olan kadın çalışanların sektörde yönetici kadrosunda yer alanlar ise henüz istenen seviyede değil. Sektör şirketleri içinde genel müdür ve CEO düzeyindeki kadın yönetici sayısı iki elin parmak sayısını henüz geçmezken, şirketler kadın yönetici sayısının artmasının sektörde farklılık yaratabileceğinin altını çiziyorlar.

Sigortacı Gazetesi olarak geride kalan ayın 8'inci gününde her yıl kutlanan "Dünya Kadınlar Günü" nedeniyle şirketlerin insan kaynaklarından sorumlu yöneticilerine sektörde kadın yönetici sayısının artmasının sektöre ve şirketlerine getireceği faydaları sorduk. İK yöneticileri sektörde kadın yönetici sayısının artmasının önemine dikkat çekerken, kadınlara yönelik gerek işe alımda gerekse şirket içi kariyer gelişiminde eşit ve adil değerlendirme yapmaya azami özenin gösterilmesinin önemine işaret ettiler.

"Kadına terfi ve ücretlendirmede eşitlik verilmeli"

Aksigorta İK Genel Müdür Yardımcısı Özge Pala, kurumların kadının ilerlemesine destek olan uygulamalarının yetersiz, kadın yönetici oranının düşük olduğunun altını çizdi.

Özge Pala, kadının iş yaşamındaki rolü ve kapasitesi konusunda hem kadının kendisinden hem de aile, toplum gibi diğer faktörlerin algısından kaynaklanan cam tavan engeli (hiyerarşik yükselişinin önündeki bir engel) ve kurumların kadının ilerlemesine destek olan uygulamalarının yetersizliğine dikkat çekerek, "Terfi ve ücretlendirmede eşitlik, hamilelik, doğum ve annelik konularında özel destek, kadına uygun iş ve özel yaşam dengesini koruyacak uygulamalar ve kadın yönetici adaylarına koçluk, mentorluk gibi destekleyici faaliyetler, kadınların yönetim kademesine daha fazla yükselmesine yardımcı olacaktır" dedi.

'BAŞARI PLANIMIZ VAR'

Aksigorta olarak kariyer planlama sistemi ile organizasyondaki bir çalışan için uygun pozisyonun bulunması, bu pozisyonun gereklilikleri doğrultusunda çalışanın geliştirilmesi ve çalışan bağlılığının sürekli kılınmasını hedeflediklerini ifade eden Pala, "Bu kapsamda Aksigorta yetkinlik setimiz üzerine kurguladığımız gelişim merkezi uygulamalarımızla çalışanlarımızın gelişim ve eğitim ihtiyaçlarını belirliyor ve bireysel gelişim planlarını oluşturuyoruz. Buna ek olarak, her yıl gerçekleştirdiğimiz organizasyonel başarı planı sistemi ile çalışanlarımızın kariyer yolunu gözden geçirerek, hem şirketimizin ihtiyacı hem de çalışanlarımızın beklentisine paralel bir kurgu oluşturuyoruz. Böylece çalışanlarımızı bir üst role taşıyan yolculuk daha verimli devam ediyor" diye konuştu.



Sigorta sektörünün, sürekli güncellenen bir sektör olduğuna dikkat çeken Pala, "Bu sektöre hem gelişime açık, nitelikli çalışan kazandırmak hem de var olan yetenekleri korumak için eğitim içeriklerinin düzenlenmesi önem taşıyor. Çeşitli platformlarda çalışanlarımızı ve dağıtım kanallarımızı bir araya getirerek gelişimlerine destek olmak üzere kurduğumuz Aksigorta Akademi çatısı altında Gelişim Akademisi, Liderlik Akademisi, Yetenek Yönetimi Akademisi, Satış Akademisi, e-Akademi olmak üzere 5 ana başlıkta hem çalışanlarımızın hem de satış kanallarımızın gelişim faaliyetlerini destekliyoruz" dedi. "Sigortacılık teknik eğitimlerinin yanı sıra tüm kademelerimiz için

"Kadın çalışan oranları hızla artıyor"

NN Hayat ve Emeklilik İnsan Kaynakları Direktörü Meliha Yardım, kadın istihdamını artırmanın, üzerinde çalışılan ve son yıllarda daha da büyük önem kazanan bir konu olduğunu belirtti.

Sigorta sektörünün kadın çalışma oranının oldukça yüksek olduğu sektörlerden biri olduğuna işaret eden Meliha Yardım, NN Hayat ve Emeklilik olarak ise çalışanlarının yarısından fazlasının kadın olduğunu söyledi. "Hatta yöneticilerimizin ve üst yönetim ekibimizin neredeyse yarısını kadınlar oluşturmakta" diyen Yardım sözlerini şöyle sürdürdü: "Bunu nasıl sağladığımızdan bahsetmek gerekirse biz tüm çalışanlarımıza Önce Sen mottomuzu hissettirmeye çalışıyoruz. "Önce Sen"i sadece müşterilerimize sunduğumuz hizmetlerde değil çalışanlarımıza sunduğumuz çalışma koşullarında da yani işimizin her alanında yaşıyor ve yaşatıyoruz. Bizim için en önemli olgu kadın erkek farkı gözetmeksizin tüm çalışanlarımıza iyi çalışma koşulları sunabilmek, iş-özel yaşam dengesini sağlayabilmek ve eşit kariyer olanakları sunabilmek. Bunları sağlayabildiğiniz zaman zaten kadın istihdamındaki artışı çok net gözlemlemek mümkün. Bunların yanı sıra, bizim de yaptığımız gibi; evden çalışma, esnek çalışma saatleri gibi olanaklar sunulduğunda kadın çalışanlar için şirketler daha da cazip hale geliyor."



"ÖNEMSERİZ, ŞEFFAFIZ, SÖZÜMÜZÜ TUTARIZ"

Kariyer planlamasında şirket olarak, "Önemseriz, şeffafız, sözümüzü tutarız" mottosunda hareket ettiklerini ifade eden Meliha Yardım, "NN Hayat ve Emeklilik olarak kabul ettiğimiz ve bizi yansıttığına inandığımız değerlerimiz. Bu değerler ışığında çalışanlarımızın kişisel gelişimlerini ve kariyer planlamalarını önemsiyoruz. Gerek teknik eğitimler gerekse Kampüs adını verdiğimiz gerçek bir kampüs ortamında gerçekleşen kişisel gelişim eğitim günlerimiz aracılığıyla çalışanlarımızı bir sonraki kariyer basamağı için hazırlamayı hedefliyoruz" diye konuştu.

Yardım, sigorta sektörüne bakıldığında değişimlerin hep gündemlerinde olduğunu belirterek sözlerini şöyle sürdürdü; "Bu değişimlere ayak uydurabilecek, öğrenme çevikliği yüksek, pozitif bakış açısı ve çözüm odaklılıkla yaklaşan, potansiyeli olan ve bu potansiyeli performansa çevirebilen bireylerle birlikte tüm hedeflerin gerçekleştirilebileceğine inanıyoruz. Mevcut çalışanlardan da, işe alım sürecinde karşılaştığımız adaylardan da inisiyatif alan, yeniliğe ve değişime açık, öğrenmeye hevesli ve çevik bireyler olmalarını bekliyoruz. Çalışanlarımızı bu yetkinliklerde kendilerini geliştirebilmeleri için hem teknik hem de kişisel gelişim eğitimleriyle destekliyoruz.

7 ÜST YÖNETİCİMİZİN 3'Ü İÇERİDEN YETİŞTİ

Meliha Yardım, "GelecekSen" adını verdikleri Yetenek Gelişim Programları kapsamında bir grup çalışanlarının Boğaziçi Üniversitesinde mini MBA programına dahil olma şansını elde ettiğini hatırlatarak, "NN Group çapında da Türkiye'den yetenekli çalışanlarımızın katıldığı benzer programlarımız mevcut. Büyük bir gururla belirtmek isteriz ki 7 kişilik üst düzey yönetici ekibimizin 3 üyesi şirket içerisinden yetişti. Daha önce de belirttiğim gibi fırsatları öncelikle iç adaylarla değerlendirmek önceliklerimiz arasında" dedi.

"Şartları kadınlar için iyileştirmek gerekiyor"

AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Yeşim Başaran, kariyer gelişiminde eşit ve adil değerlendirme yapmaya azami özen gösterilmesi gerektiğine dikkat çekti.

AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Yeşim Başaran, dünyada sigorta sektöründe çalışan kadın oranının % 51, Türkiye'de ise bu oranın % 55 olduğuna işaret ederek, sigorta sektörünün bu oranla en yüksek kadın çalışan istihdamına sahip olan sektörlerin başında geldiğini belirtti. Başaran, "Kadın çalışan oranının artmasının ve yönetimde kadın çalışanlarının eşit fırsatlarla görev almalarının organizasyonların gelişimini etkileyen çok önemli faktörlerden biri olduğuna inanıyorum" dedi.



AIG Türkiye olarak Aralık 2016 itibarıyla kadın çalışan oranlarının %62 iken kadın yönetici oranlarının ise %65 seviyesinde olduğunu söyleyen Başaran, "AIG Sigorta olarak kadın çalışan istihdam oranlarımızla hem dünya hem de Türkiye ortalamalarının üzerindeyiz ve bu oranların devamlılığında da dikkate değer bir süreklilik gösteriyoruz. Geçtiğimiz beş yıla baktığımızda kadın ve erkek çalışan sayısında dengeli bir dağılımı koruduğumuzu net olarak söyleyebiliriz. Asıl ve öncelikli hedefimiz orta ve üst düzey yönetici pozisyonlarında görev alan kadın yöneticilerimizin sayısını artırmaktır" diye konuştu.

AIG'nin Global bir proje olarak dünyada faaliyette olan bütün ülkelerde devam ettirdiği 'Diversity & Inclusion' 'Çeşitlilik ve Dahil Etme' yönetmeliği kapsamında da kadın çalışanlarının öne çıkarıldığı etkinlikler ve kariyerlerinin desteklendiği uygulamaların Türkiye'de görevli olan kadın yönetici ve çalışanlar için de farklı fırsatlar ve olanaklar sağladığına işaret eden Başaran, "Global platformda farklı ülkelerden kadın yöneticilerimizin katıldığı eğitim, seminer, forum ve toplantılar hem kadın çalışanlarımız için önemli bir motivasyon kaynağı oluyor hem de AIG'nin dünyanın farklı yerlerinde görev yapan kadın çalışanlarının ortak komitelerini oluşturarak bilgi, tecrübe ve fikirlerini paylaşmalarını sağlıyor. Şunu çok net söyleyebiliriz ki AIG Sigorta'da kadın çalışanların kariyer yolu her zaman sonuna kadar açık."

'İK UYGULAMALARIMIZ ÇALIŞANLARIMIZI DESTEKLİYOR'

Kariyer planlamasının insan kaynaklarının yumuşak karnı olduğuna dikkat çeken Başaran, "Çalışanlar tarafından potansiyelini gerçekleştirme, hakkını alma, beklentilerin karşılanması gibi kavramlarla eş değer tutulurken; Şirketler tarafından mevcut kaynakların en verimli şekilde kullanılması, çalışanların elde tutulması ve işgücü yedekleme gibi kavramlarla ilişkilendiriliyor. AIG Sigorta'da, pek çok İK uygulaması, çalışanların kariyer gelişimini destekleyecek biçimde yapılandırılmıştır. Ancak çalışanlarımıza her zaman vurguladığımız husus, kariyerin şirket tarafından yönetilen bir alan olmadığı, çalışanın öncelikle kendi kariyerine sahip çıkması gerektiğidir" dedi.

'GENEL MÜDÜRÜMÜZ BİR KADIN'

AIG Türkiye'nin başında Ayşe Gardet'in olduğunu hatırlatan Yeşim Başaran, "Ayşe Gardet 2007 yılından itibaren şirketimizde farklı departmanlarda görev almış ve yönetici olarak çalışmıştır. Nisan 2016'dan beri de AIG Türkiye'de görev alan ilk kadın Genel Müdür olarak görevine devam etmektedir. Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Muharrem Güven ve Hukuk Müşavirimiz İnan Danyal da AIG Sigorta'da üst düzey yönetici olarak görevine devam etmekte. Ayrıca 5 Bölge Müdürümüzden 3'ü de kadın. Ben de AIG Türkiye'deki görevime Haziran 1997'de başladım ve Genel Müdür Yardımcısı olarak görevime devam ediyorum" dedi.

'GMY POZİSYONUNDAKİ KADIN ÇALIŞANIMIZ ARTACAK'

Liderlik Gelişimi sürecinin Aksigorta olarak en önem verdikleri konulardan biri olduğunu söyleyen Özge Pala, "Bu anlamda şirketimizin orta ve üst düzey yöneticilerine özel tasarladığımız gelişim programları ile çalışanlarımızı bir üst yönetsel role hazırlıyoruz. 2016'da GMY pozisyonuna içeriden atama oranımız %67. 2017 yılı içerisinde bu sayıyı artırmayı ve sigortacılık sektörüne örnek teşkil etmeyi hedefliyoruz."

ortak yetkinlik gelişimine, güçlü yönlerin ortaya çıkarılmasına ve güçlü yönleri kullanarak kritik alanlarının geliştirilmesine odaklandığımız Yetenek Yönetimi programlarımızı iyileştirerek uygulamaya devam ediyoruz" diyen Pala sözlerini şöyle sürdürdü: "Geleceğin Aksigorta'sını oluşturmak için, belirlenen yetkinlik seti üzerinden gelişim merkezi uygulaması ile başladığı LiderİM gelişim programımız tüm hızıyla devam ediyor. Sigorta sektörünü gençler için cazip ve tercih edilen bir iş alanı haline getirmek, hayat dışı şirketlerin performansını artırmak için atılacak önemli bir adımdır. Aksigorta olarak 2010 yılından beri düzenlediğimiz Genç Yetenek ve Future Leaders programlarıyla şirketimize yeni yetenekler kazandırmayı, mevcut yeteneğimizi elimizde tutmayı amaçlıyoruz. Önümüzdeki dönemde teknik eğitimlerin yanı sıra müşteri odaklılık, dijitalleşme ve inovasyon konularına odaklanacağız."

"Sektör deneyimi önemli"

Turkland Sigorta İnsan Kaynakları Müdürü Harun Torlak, sektörde çekirdekten yetişen kadınların, tüm kademelerde işlerin nasıl ilerlediği ile ilgili bilgi sahibi olmasının önemli olduğunu söyledi.

Şirketlerin insan kaynakları politikasının etkin ve profesyonel bir şekilde oluşmasını sağlayıp sektörün rekabetçi yapısına ayak uydurmanın yöntemlerini sunuyor olması gerektiğini belirten Torlak sözlerini şöyle sürdürdü: "Doğuştan gelen yöneticilik vasıflarındaki eksik gördükleri yönlerini belirlemeleri, bu durumun giderilmesi yönünde gerekli eğitimleri tamamlamalarını takiben, sektörün yönetim kademesindeki kadın yönetici sayısı olması gereken seviyeye ulaştıracaktır diye düşünüyorum."

Kariyer planlaması konusunda Turkland Sigorta olarak çalışanlarında eksik gördükleri yönlerini belirleyip, departman yöneticilerinin talepleri doğrultusunda şirket içi ve şirket dışı eğitim planları oluşturup gerekli eğitimleri almalarını sağladıklarını ifade eden Torlak, eğitim kariyerleri konusunda gerekli esnekliği sunduklarını ve şirkette yüksek lisans ve doktora eğitimlerini alan ve tamamlayan personellerinin mevcut olduğunu söyledi.

'KENDİ İÇİMİZDEN YÖNETİCİ YETİŞTİRMEYE GAYRET EDİYORUZ'

Çalışanlarına iletişim, yöneticilik, iş ahlakı, yardımlaşma gibi yetenekleri kazandırmaya dikkat ettiklerini söyleyen Harun Torlak, "Mevcut yetenekleri kurumumuz içerisinde hak ettiği pozisyonlara getirerek motivasyonunu üst seviyede tutuyoruz. Öte yandan şirketimiz kendi bünyesinden kadın yöneticilerin yükselmesine dikkat ederken, bunun en güzel örneği ise Teknik İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcımızı buna örnek gösterebiliriz" diye konuştu.

Sağlık sigortasında "GRUP" boşluğu

Türk hukukunda grup sağlık sigortaları hakkında özel bir düzenleme bulunmuyor. Bu nedenle grup sağlık sigortalarındaki yasal boşluk nedeniyle gruptan ayrılma, şirket değişimi gibi konularda sorunlar ortaya çıkabiliyor.

Ülkemizde uygulandığı şekliyle grup sağlık sigortaları, grup üyelerinin sağlık giderlerinin karşılanmasını hedef tutan zarar sigortası niteliğindeki sigortalardır. Bu sigortalarda hayat sigortasına ilişkin hükümler (özellikle grup hayat sigortalarına ilişkin TTK 1496) devre dışıdır. Bu sebeple ortaya önemli bir yasal boşluk çıkmaktadır. Bu boşluğun nasıl doldurulacağı hakkında aşağıdaki değerlendirmelerde bulunduk.

GRUP ÜYESİNİN MENFAATİ GÖZETİLMELİ

Bu sigortalarda da temel sorun, bir yandan grup kurucusu (örgütleyicisi) ile sigortacı arasındaki, diğer yandan da grup üyeleri ile sigortacı arasındaki ilişkinin niteliğidir. Günümüzde iki ana grup sigortası çeşidi mevcuttur: Sigortaya girişin zorunlu olarak (kendiliğinden, grup üyelerinin karar veya kabulüne bağlı olmaksızın) gerçekleştiği grup sigortaları (otomatik –veya zorunlu- katılımlı grup sigortaları) ve sigortaya girişin grup üyesinin isteğine bağlı olarak gerçekleştiği grup sigortaları (isteğe bağlı katılımlı grup sigortaları).

Grup sigortalarının her iki çeşidine de ortak olan kurallar şunlar olmalıdır:

- Grup kurucusu, grup sigortası sözleşmesi öncesinde sözleşme kurmak amacıyla yapılan görüşmelerde ve sözleşme kurulduktan sonra ifa edilirken grup üyesinin çıkarlarını (bu çıkarlar hukuka uygun olmak kaydıyla) göz önünde tutmalıdır. Grup üyesinin çıkarlarının korunması bakımından özen göstermeli ve iyi niyetli davranış içinde olmalıdır.
- Sigortacının grup üyelerine yönelik bildirimleri onlara grup kurucusu tarafından iletilmelidir.
- Grup kurucusu ayrıca, grup sigortası sözleşmesinde yapılan değişiklikler hakkında grup üyelerini bilgilendirmelidir.

BİLGİLENDİRME YÜKÜMLÜLÜĞÜ GRUP KURUCUSUNDA

- Zorunlu (otomatik) katılımın söz konusu olduğu sigortalarda, sigorta sözleşmesi, sigortacı ile grubu kuran kişi arasında kurulur. Bu olasılıkta sigortacı sözleşme öncesinde yapılması lazım gelen bilgilendirmeyi grup kurucusuna karşı yerine getirir. Ancak, grup üyelerinin de bilgilenme gereksinimi vardır. Bu çeşit grup sigortasında, sigorta kapsamına dahil olma belirli koşulların gerçekleşmesi ile kendiliğinden söz konusu olmakta ve sigortacıya da bu hususdaki bilgi aktarımı katılım (kendiliğinden) tamamlandıktan sonra gerçekleşmektedir. Bu durumda, sigortacı kimlerin sözleşme kapsamında olduğu konusunda geç bilgi edindiğinden sözleşmenin kurulması öncesinde grup üyelerine bilgilendirme yapabilme olanağı olmayacaktır. Bu sebeple, bilgilendirme yükümlülüğünün yerine getirilmesi grup kurucusuna düşecektir.
- Grup kurucusu grup üyelerini özellikle aşağıdaki hususlarda bilgilendirmelidir:
  - sigorta sözleşmesinin varlığı,
  - teminatın kapsamı,
  - teminatın işler durumda tutulması için yerine getirilmesi gereken sözleşmesel görevler veya diğer gerekler,
  - hasar süreci.

Bu hususlarda bilgilendirme yapıldığının kanıtlanması yükümlülüğü de grup kurucusuna yüklenmelidir.

SÖZLEŞME FESİHTEN SONRA 1 AY DEVAM ETMELİ

- Sigorta süresi içinde gerçekleşen rizikonun grup üyelerinden birinin kısmi zarara uğramasına yol açmış olması halinde (TTK 1428(2)'de öngörülen olasılık) sigortacının bütün grup sigortası sözleşmesini feshetme hakkı olmamalı; sigortacı fesih hakkına ancak rizikoya maruz kalan grup üyesi ile sınırlı olarak sahip sayılmalıdır.
- Bir grup üyesinin sözleşmesel göreve aykırı davranmış bulunması halinde (TTK 1449'da öngörülen olasılık) , sigortacı yalnızca bu sözleşmesel görevi ihlal etmiş bulunan grup üyesi ile sınırlı olarak yaptırım uygulayabilmelidir.
- Rizikonun ağırlaştırılması hallerinde (TTK 1445) yalnızca riziko ağırlaşmasına konu olmuş bulunan grup üyelerine yaptırım uygulanabilmelidir.
- Sigortalanabilir çıkarın sözleşme kurulduğu sırada bir grup üyesi bakımından mevcut olmaması veya sonradan ortadan kalkması hallerinde (TTK 1408'de öngörülen olasılık), sigorta sözleşmesi yalnızca o çıkarın sahibi bulunan grup üyesi ile sınırlı olarak sona ermelidir.
- Sigorta konusu çıkarın sahibinin değişmesi halinde (TTK 1470'te öngörülen olasılık) yalnızca sigortalı mal varlığı unsuru üzerindeki çıkarı son bulmuş olan grup üyelerinin sigorta teminatı dışında kalmaları sonucunu doğurur.
- Bir otomatik grup hayat sigortası feshedilmiş olduğu veya grup üyesi gruptan ayrılmış bulunduğu takdirde, sigorta teminatı derhal son bulmamalı ve grup üyeleri en azından bir ay daha sigorta teminatından yararlanabilmelidir. Diğer taraftan grup üyesi, yeniden risk değerlendirmesi yapılmaksızın, aynı sigortacıdan yeni bir bireysel sözleşme çerçevesinde eşdeğer bir sigorta teminatı elde etme hakkına sahip sayılmalıdır.
- Grup kurucusu, grup üyesini grup sigortası sözleşmesinin sona ermek üzere olduğu konusunda da bilgilendirmekle yükümlü olmalıdır. Bu bilgilendirmede grup üyesinin sözleşmeden yararlanmayı sürdüreceği minimum süre ve sözleşmeye bireysel olarak devam etme olanağı da grup üyesine bilgi olarak aktarılmalıdır.
- Grup üyesi sigortayı bireysel olarak sürdürme hakkını kullanacağını açıkladığı takdirde, sigortacı ile grup üyesi arasındaki sözleşme, bireysel bir sigorta sözleşmesi olarak, grup



Grup sağlık sigortalarında grup üyelerini bilgilendirme sorumluluğu grubu örgütleyen 'kurucu'ya düşüyor.



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

üyesinin mevcut sağlık durumu veya yaşı dikkate alınmaksızın, o tarihteki bir bireysel sigorta poliçesi için hesaplanan prim tutarı üzerinden sürmelidir.

BİREYSEL SİGORTAYI ÇERÇEVE ETKİLEMEZ

İsteğe bağlı grup sigortası, grubu örgütleyen kişi ile sigortacı arasında yapılan bir çerçeve sözleşmeye dayanır. Bu tür grup sigortasında sigortaya dahil olmaya karar veren grup üyelerinin her biri ile sigortacı, bu çerçeve sözleşme temelinde birer bireysel sigorta sözleşmesi kurarlar. Bu sayılan özellikler uyarınca, isteğe bağlı grup sigortasının yukarıda sözü geçen (sigortacı ile grup kurucusu arasındaki) çerçeve sözleşme ile yine yukarıda belirttiğimiz gibi bu çerçeve sözleşmenin belirlediği koşullarla (grup üyeleri ile sigortacı arasında yapılan) bireysel sigorta sözleşmelerinin birleşimidir.
Bu bağlamda önemli bir sorun, çerçeve sözleşmenin hüküm ve koşullarındaki değişikliklerin, bireysel sigorta sözleşmelerini nasıl etkileyeceğidir. Türk hukukunda ana kural, grup kurucusu ile sigortası arasında varılan anlaşma doğrultusunda çerçeve sözleşmede yapılan değişikliklerin bireysel sigorta sözleşmelerini etkilememesidir. Aynı şekilde, çerçeve sözleşmenin son bulması veya grubun bireysel üyelerinden birinin grup üyeliğinin sona ermesi de sigortacı ile bu grup üyesi arasındaki sigorta sözleşmesi üzerinde herhangi bir etki meydana getirmemelidir.

'GRUP SAĞLIK'TA YAZILI KURALLAR SINIRLI

Türkiye'de, yukarıda değindiğimiz ayrımların ya hiç yapılmadığı ya da gereği gibi yapılmadığı görülmektedir. Grup sağlık sigortası hakkında mevcut olan yazılı kurallar çok azdır. Aşağıda bazılarına değineceğimiz bu kurallar esas olarak Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği'nde (kısaca ÖSSY) yer almaktadır. Söz konusu yönetmelik 23.10.2013 gün ve 28800 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanmıştır.
"Sözleşme Türleri" başlıklı 6'ıncı maddede "sağlık sigortalarının; bireysel veya grup sigortaları …….. olarak düzenlenebileceği" hükme bağlanmıştır.
"Katılım Sertifikası" başlıklı 8'inci maddenin
- İlk fıkrasında "grup sözleşmesi kapsamındaki sigortalılara yazılı veya elektronik ortamda katılım sertifikası verilmesinin şart olduğu belirtilmektedir (Bu sertifika en azından sigortacı, sigorta ettiren ve sigortalının kimliğine ilişkin bilgileri içerecektir; sertifikada ayrıca poliçe numarası, SAGMER tarife adı ve tarife kodu, sigortanın süresi ve planı da yer alacak ve ek olarak riskin gerçekleşmesi durumunda nereye, hangi belgelerle ve hangi sürede başvurulacağı da belirtilecektir)
- İkinci fıkrasında ise, grup sözleşmesi kapsamındaki sigortalıların sağlık bilgileri ve sigortalılık kayıtlarının kişi bazında tutulacağı belirtilmiştir.

"Plan değişikliği ve geçiş işlemleri" hakkındaki 9'uncu maddede grup sözleşmesinden ömür boyu yenileme garantisi alarak ayrılan kişi veya kişilerin, özel şartlarda belirtilen süre içinde başvurmak kaydıyla, sigortalılıklarını şirketin aynı planı içerir, yoksa en yakın planı haiz bireysel tarifelerinden biriyle devam ettirebilecekleri öngörülmüştür (fıkra 2).

SİGORTACI DEĞİŞİRSE NE OLACAK?

Ülkemiz uygulaması bakımından önem taşıyan ve üzerinde durulması gereken bir husus da şudur:
Gruplar bir şirketten diğerine deyim yerinde ise (kuşkusuz sigortacının kabulüne bağlı olarak) "serbestçe" ve "kazanılmış haklarıyla birlikte" geçebilmektedirler. Bunun anlamı özellikle mevcut hastalıklara ilişkin olarak sürmekte olan tedavilerin giderlerinin yeni sigortacı tarafından karşılanmasıdır. Sağlık giderleri sigortasında riziko "tedavinin uygulanmasıyla" meydana geldiği için, bu gibi geçiş durumlarında "eski sigortacıda olunduğu sırada ortaya çıkan hastalıklar için yeni sigortacıya geçiş tamamlandıktan sonra uygulanan tedaviler" sigorta hukuku açısından "rizikonun meydana gelmiş olduğu bilinerek sigorta yaptırılması sayılmamalı ve bunların karşılanmasını öngören sigorta sözleşmeleri de geçersiz kabul edilmemelidir. Ancak, yine de geçiş yapılan sigortacının sözleşmesinde öngörülen sigorta süresi içinde rizikonun meydana geleceği (tedavi uygulanacağı) "kesin" olduğu takdirde, burada sigorta hukuku kuralları açısından geçerli bir halin mi söz konusu olduğu sorusu gündemde kalmayı sürdürecektir.
Bunun için, yasal düzenleme ile mevcut uygulamayı legalleştirmek kanımızca bu konudaki en doğru çözüm olacaktır.

Aktüerya öğrencileri 7. Risk Günleri'nde buluştu

Hacettepe Üniversitesi tarafından aktüerya öğrencilerine yönelik yapılan Risk Günleri etkinliğinde sektörün önemli isimleri öğrencilere sigortacılığı anlattı. Genç aktüerlere yönelik olarak düzenlenen Hacettepe Üniversitesi Risk Günleri'nin 7. ayağı 16-17 Mart tarihleri arasında sektörden önemli isimlerin katılımıyla gerçekleştirildi. İki günlük etkinlikte Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç, SDK Başkan Yardımcısı Metin Sarıaslan, Axa Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, Hacettepe Üniversitesi Aktüerya Bilimleri Bölüm Başkanı Meral Sucu ve sektörden yöneticiler konuşmacı olarak yer aldı. Etkinlikte öğrencilere sigortacılık ve BES'le ilgili bilgiler verildi.



Vakıf Emeklilik, ISO 27001 bilgi güvenliği sertifikası aldı

Vakıf Emeklilik, hem müşterilerini hem de şirket bilgilerini korumak adına başlattığı, "ISO/IEC 27001:2013 Bilgi Güvenliği ve Yönetim Sistemi" (BGYS) projesini başarıyla tamamladı. Vakıf Emeklilik, yapılan denetimlerde sistem gerekliliklerini çok kısa sürede sağlayarak, ISO/IEC 27001 belgesini almaya hak kazandı.
Proje kapsamında, oluşturulan Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi Komitesi (BGYS) ile çalışmalara yön verildi. Buna bağlı olarak politikalar, süreçler, sanal ve fiziksel güvenlik gibi birçok alanda güncellemeler gerçekleştirildi. Özellikle insan faktörünün rolünün giderek arttığı Bilgi Güvenliği alanında, bilgi güvenliği farkındalığını artırmak amacıyla teknik ve davranışsal yetkinlikleri geliştirecek eğitimler düzenlendi. Şirket, bilgi güvenliği yönetim sistemini canlı bir sistem olarak sürdürmek adına çalışmalarına ara vermeden devam ediyor. Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Cenk Torgalöz, veri güvenliği çalışmalarını ISO 27001 sertifikasıyla perçinlediklerini belirterek, sözlerine şöyle devam etti: "Tehditlerin de dijitalleştiği bir dünyada bilgi güvenliği, titizlikle ele alınması gereken bir konu haline geldi. Bu nedenle müşteri ihtiyaçlarını göz önünde bulunduran teknoloji yatırımlarına çok önem veriyoruz."

NN Hayat ve Emeklilik'e En İyi İşveren sertifikası

NN Hayat ve Emeklilik, dünyanın en önemli şirketlerinin İK süreç, politika ve uygulamalarının denetlenmesi sonucunda "Top Employers Institute" tarafından verilen "Top Employer 2017" sertifikasının sahibi oldu. "Top Employers 2017" sertifikası; dünya çapındaki şirketlerin İK süreçlerinin, politika ve uygulamalarının denetlenmesi sonucu gerekli kriterleri sağlayan işverenlere verilen bir sertifika. Zorlu ve uzun bir denetim sürecinin ardından NN Hayat Emeklilik sağladığı çalışma koşulları, sunduğu gelişim fırsatları ve öğrenme imkanları ile İK süreçleri sayesinde bu sertifikayı almaya hak kazandı.

İnsan Kaynakları Direktörü Meliha Yardım şunları söyledi: "Şirketimiz, mükemmel çalışma koşulları sağlayan, sağladığı ayrıcalıklı yan haklar sayesinde mutlu çalışan profilini artıran bir şirket olarak 'Top Employers 2017' sertifikası ile Türkiye'nin en iyi işverenlerinden olduğunu tescilledi."

Sigortacılık Genel Müdürlüğü eğitim programları

Hazine Müsteşarlığı'nın desteğiyle hazırlanan ve Tarım, Trafik, Sağlık ve Hayat Grubu Sigortaları gibi teknik konuların yanı sıra IBNR, Solvency II, SGS Sistemi gibi mali konularda verilen eğitimler nisan ve mayıs aylarında devam ediyor.

Hazine Müsteşarlığı'nın desteğiyle sigortacılık ve bireysel emeklilik alanında; 17 konu başlığı altında planlanan eğitimler nisan ve mayıs aylarında yeniden gerçekleşiyor. 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 teknik konuların yanı sıra IBNR, Solvency II, SGS Sistemi gibi mali konularda mevzuat yetkinliği kazandırılması amaçlanıyor. Nisan ayı programı aşağıda yer alırken; 11 başlığın yer aldığı mayıs ayı programına ulaşmak için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

TSEV NİSAN AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Emekliliğe Yönelik Taahhütte Bulunan Hizmet Sunucularının Aktüeryal Denetimi	7 Nisan	Ali Burak Kurtulan, Hazine Uzmanı
Otomatik Katılım Sistemi ve Güncel Gelişmeler	10 Nisan	Nazlı İpek Yıldız Ünal, Hazine Uzmanı
Sigorta Şirketlerinin İç Sistemleri ve Solvency II (Pilar 2)	20 Nisan	Işıl Konya, Hazine Uzmanı
Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigorta Uygulamaları	26 Nisan	Ebru Gençosmanoğlu, Daire Başkanı
Özel Sağlık Sigortası ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası	27 Nisan	Ebru Gençosmanoğlu, Daire Başkanı
Türkiye Sigortacılık Sektöründe Sermaye Yeterliliği Düzenlemesi ve Solvency 2	28 Nisan	Emine Olcay Gür, Hazine Uzmanı

İleri Düzey Eğitim Programları tekrar başlıyor

Sigorta sektöründe çalışan deneyimli çalışanların teknik bilgi ihtiyacını karşılamak amacıyla gerçekleştirilen 'İleri Düzey Eğitim Programları' 2017'de tekrarlanıyor. Yangın &Mühendislik Sigortaları branşında 6 Mayıs'ta başlayacak programı takiben 13 Mayıs'ta da Reasürans Branşı başlayacak. Ayrıntılı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr/sayfa/ileri-duzey-sigortacilik-egitim-programi adresini ziyaret edebilirsiniz.

Kısa Süreli Eğitim Programları

TSEV tarafından her ay düzenli olarak gerçekleşen Kısa Süreli Eğitim Programları nisan ayında farklı dal ve branşlarda çeşitlenerek sektör ve ilgililere sunuluyor. Nisan ayı programında Sağlık, Kaza ve Mühendislik sigortaları gibi branşlar dikkat çekerken hukuk, acente ve satış gibi spesifik alanlarla ilgili de eğitimler yer alıyor. 1 ila 3 gün arasında planlanan kısa süreli eğitim programlarına katılanlara katılım sertifikası veriliyor. Nisan ayı programı şu şekildedir:

TSEV NİSAN AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
İş Hukuku ve Özlük Hakları (Örnek Uygulamalar ile)	5 Nisan	Av. Nuray Dinçment
Çalışan Farkındalığı Yaratma	11 Nisan	Dr. Yaprak Tecir
Risk Yönetimine Genel Bakış	12 Nisan	Utku Birdal
Sigorta Hukukunda Riziko Kavramı ve Buna İlişkin Yargıtay Kararları	18 Nisan	Av. Nuray Dinçment
Mal ve Sorumluluk Sigortaları	18 Nisan	Ülkü Güleç
Satışta İlişki Yönetimi	19 Nisan	Kemal Albayrak
İş Zekası	22 Nisan	İsmail Adar
Oto Kaza Sigortaları (Genel Şart/Özel Şart, Klozların Gözden Geçirilmesi ve Sektörel Uygulamalar)	22 Nisan	Balkır Demirkan
Hidroelektrik ve Rüzgar Elektrik Santrallerinde Olası Risk ve Hasarlar	24-25 Nisan	Ü. Devrim Aksar
Acente Bulma, Yaratma ve Elde Tutma Programlarına Yönelik Satış ve Pazarlama Süreçleri	26 Nisan	Mehmet Muratoğlu
COBIT Uygulamaları	27-28-29 Nisan	Ümit Şen
Çağrı Merkezi Metrikleri ve Çağrı Merkezinin Artan Önemi	28 Nisan	Fergül Guyard & Can Demirağ
Kiritik Hastalıklar ve Maluliyet Sigortaları	29 Nisan	Oktay Güner

Nakliyat ve sağlık sigortalarında uzun süreli eğitimler

Sektörün en prestijli eğitim programı olarak kabul edilen Temel Sigortacılık Eğitim Programında bu yıl ilk kez Nakliyat ve Sağlık Sigortaları branşlarının dersleri modüler olarak sunularak, şubat ve mart aylarında TSEP katılımcısı olmayanların da bu eğitimlerden faydalanmasına olanak sağlandı. Nakliyat ve Sağlık Sigortaları branşlarında modül olarak alınabilecek dersler şu şekildedir:

EĞİTİMİN ADI	EĞİTMEN	SÜRE	TARİH
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
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	9 saat	20-24 Nisan (*) (*) 3 saatlik saha çalışması 4 Mayıs'ta olacaktır.

Yönetici Yetiştirme ve Geliştirme Programı

TSEV'in 2017'de bir yenilik olarak sunduğu ve geçtiğimiz aylarda düzenlenen IK platformlarında sigorta ve emeklilik şirketlerine tanıttığı Yönetici Yetiştirme ve Geliştirme Eğitim Programı, modüler olarak alınabilir şekilde tekrar düzenlendi. Buna göre 'Yönetim Davranışı', 'Stratejik Planlama ve Yönetim Becerileri' ve 'Kurumsal Değişim ve Gelişim Yönetimi' olmak üzere 3 farklı modülden oluşan program paket halinde alınabildiği gibi; bu üç modülden arzu edilen de alınabilecek. 29 Mart'ta başlayan 'Yönetim Davranışı' modülüne ilave olarak; 'Stratejik Planlama ve Yönetim Becerileri' modülü 11 Nisan'da; 'Kurumsal Değişim ve Gelişim Yönetimi' ise 28 Nisan'da başlayacak. Ayrıntılı bilgi ve takvim için www.tsev.org.tr/sayfa/yonetici_yetistirme_ve_gelistirme adresini ziyaret edebilirsiniz.

Aktüer adaylarına destek sürüyor

Aktüerlik sınavlarına hazırlanan aktüer adaylarını desteklemeye devam eden TSEV, 2017'de üç eğitimi daha sektöre sunuyor. Buna göre 5 Nisan'da Muhasebe & Finansal Raporlama; 13 Nisan'da Finansal Matematik; 18 Nisan'da ise Risk Analizi ve Aktüeryal Modelleme eğitimleri başlıyor.

ÜCRETSİZ SORU ÇÖZÜM SEANSLARI

Eğitim programlarına ilave olarak 1. seviye konu başlıklarından Matematik ve İstatistik&Olasılık; 2. seviye konu başlıklarından ise Sigorta Matematiği ve Finans Teorisi&Uygulamaları derslerine ilişkin 1'er saatlik soru çözüm seansları nisan ve mayıs aylarında aktüer adaylarına ücretsiz olarak sunulacak. Eğitim salonu kontenjanı ile sınırlı bu etkinlikle ilgili detaylı bilgi için egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilirsiniz.

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

DERSİN ADI	EĞİTİM TARİHİ
RİSK ANALİZİ VE AKTÜERYAL MODELLEME (2. seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	18 Nisan - 6 Mayıs (Hafta içi 17.00-20.30 ve Hafta sonu 9.30-15.30) Toplam 30 Saat

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



17 TL

PENTAGRAM
Türk metal müziğinin efsane grubu Pentagram'ın efsane kadrosuyla 30. yıla özel "AKUSTİK" albümü listenin başını çekiyor.



30 TL

ARIANA GRANDE
Dünyada ve ülkemizde hatrı sayılır bir hayran kitlesine sahip Ariana Grande, yeni stüdyo albümü "Dangerous Woman"ı dinleyicileriyle buluşturdu.

YERLİ

1- Pentagram - Akustik
2- Sezen Aksu - Biraz Pop Biraz Sezen
3- Erol Evgin - Altın Düetler
4- Tarkan - Ahde Vefa
5- Mustafa Ceceli - Zincirimi Kırdı Aşk
6- Harun Kolçak - Çeyrek Asır
7- Koray Avcı - Sonra Dersin Ki
8- Zülfü Livaneli - Livaneli 50. Yıl "Bir Kuşaktan Bir Kuşağa"
9- Norm ENDER - Aura
10- Cenk Eren - Ferdi Özbeğen Şarkıları

YABANCI

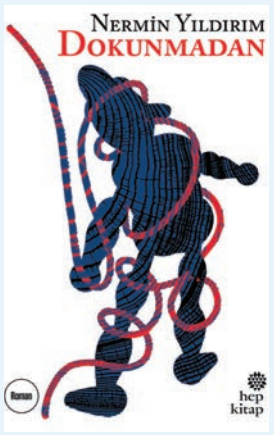
1- Ariana Grande - Dangerous Woman
2- Metallica - Hardwired:To Self-Destruct
3- Farid Farjad - Farid Farjad 4
4- Michael Jackson - Number Ones
5- George Michael - Live in London
6- Lady Gaga - Joanne - (Deluxe Edition)
7- Glykeria - I Followed a Star
8- Aaron Neville - My True Story
9- Suicide - Deaf Mute
10- Tove Lo - Queen Of The Clouds

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Nermin Yıldırım

Dokunmadan

Adalet, yirmi dokuz yaşında genç bir kadın. Hayata ve insanlara dokunmadan, ne mutlu ne mutsuz, öylesine yaşayıp gitmektedir. Ta ki doktoru, ölümcül bir hastalığa yakalandığını söyleyene dek... Hastalığı için kendini suçlayan Adalet, hayatını didik didik ederek, ilk günahını, masumiyetini kaybettiği ilk gerçek suçunu bulmaya çabalar. Bu uğurda kendiyle de, içinde yaşadığı ülkeyle de yeniden tanışacaktır. Dokunmadan, kahramanın hayatı sorguladığı, değişimi yaşadığı ve belki de aşka rastladığı sürükleyici bir roman.

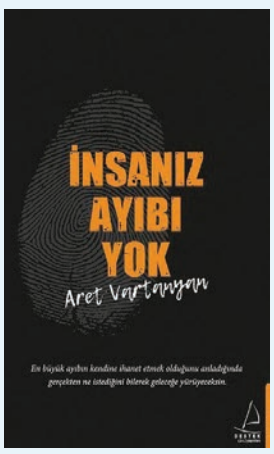


320 sy. 22 TL

İnsanız Ayıbı Yok

Aret Vartanyan

Hepimiz hata yapıyoruz, her birimizin eksikleri var. Ancak insan olmak, yaşamak bu demek değil mi? Bırak artık kendini suçlamayı, geçmişi kurcalamayı, bugüne duvarlar örmeyi ve cesaretle aç yüreğini. Sen zaten olduğu gibi değerli olan, yüreğindekileri yaşamayı hak edensin. Sana inandığım, sana güvendiğim için cümlelerimi sana emanet ediyorum. Sessizlik seni yanıltmasın. Aynı gökyüzünün altında farklı yerlerde birlikte nefes alıyoruz. Çoğunluğun sesi yükseldiğinde ne demek istediğimi anlayacaksın.

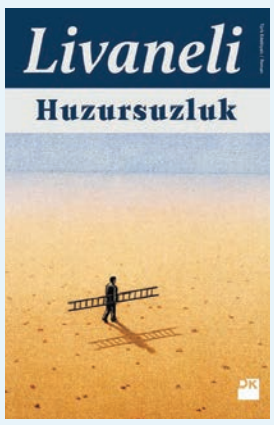


328 sy. 14 TL

Huzursuzluk

Zülfü Livaneli

Merhamet zulmün merhemi olamaz! İstanbul'un kargaşası içinde sıradan bir yaşam süren İbrahim, çocukluk arkadaşı Hüseyin'in ölüm haberini alınca doğduğu kadim kent Mardin'e gider. Onun önce sevdaya sonra ölüme yazılmış, Mardin'de başlayıp Amerika'da sona ermiş hayatını araştırmaya koyulur. Böylece adeta bir girdabın içine çekilir, tutkuyla ve hırsla gizemli bir kadının peşine düşer. Mardinli Hüseyin ile IŞİD zulmünü misliyle yaşamış Ezidi kızı Meleknaz'ın ve kelamın çocuklarının hikâyesi...



160 sy. 11 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Eğitim sistemimizdeki sorunlar (2)

PISA 2015'teki kötü neticelerin sebeplerinden biri de tabii ki öğretmen kalitesi ve kapasitesidir. Bu konuda neredeyiz bir bakalım.

Öğretmen olmak için girilen sınavlarda adayların kendi alanları ile ilgili sorulardaki performansları nasılmış görelim.

Konu	Doğru Cevap	Aday Sayısı
Türkçe	32.6	16.457
Rehberlik	31.9	9.495
Sosyal bilgiler	29.2	23.749
İngilizce	27.2	13.459
Tarih	27	27.083
Okul öcesi öğretmenlik	26.5	22.313
Din kültürü ve ahlak bilgisi	25.8	24.641
Coğrafya	25.5	10.295
Sınıf öğretmenliği	24.3	24.739
Türk dili ve edebiyatı	22.8	46.619
İlköğretim matematik	17.1	6.055
Biyoloji	17	15.003
Kimya	16.5	10.459
Fen bilimleri	16.4	19.154
Fizik	15.3	10.301
Almanca	14.2	4.074
Lise matematik	9.9	27.863

Öğretmenlik Alan Bilgisi Testi neticeleri bunlar, 50 soru üzerinden ve 2016 yılında yapılan sınav neticeleri. Yüzde 66 üzeri doğru cevap yok ve bence çok önemli konulardaki doğru cevap yüzde 34'ten aşağı. Yavaş yavaş eğitim sistemimizdeki gerçek sorunlara yaklaşıyoruz. En önemli konularda yüzde 30'ları geçemeyenler nasıl iyi talebe yetiştirirler ve kendileri neden böyle zayıf yetiştirilmişler bunu iyi araştırmak lazım.

Bu sonuçlar üzerine, adayların çoğunun mezun olduğu fen-edebiyat fakültelerinin programlarına bir bakalım. Bu fakültelerde programlar genellikle yüzde 50 alan bilgisi becerileri, yüzde 30 öğretmenlik meslek bilgisi ve becerileri, yüzde 20 de genel kültür derslerini içeriyor. Devlet okullarında öğretmenlik yapabilmek için sınava girenlerin çoğu eğitim fakültesi veya fen edebiyat fakültesinde okuyup formasyon alanlardan oluşuyor.

Bazı uzmanlar düşük performans için 3 neden gösteriyorlar. Birincisi, 1982'de eğitim enstitüleri dönüştürülerek fakülte haline getirilmişler. Ancak akademik kadroları ve eğitim içerikleri hazır değilmiş. Bu beraberinde niteliksizliği getirmiş. İkincisi, öğretmenler kendi alanlarında ancak meslek yüksekokulları düzeyinde eğitim görebiliyorlar. Üçüncüsü, en son 2007 yılında güncellenen eğitim fakülteleri müfredatının günün koşullarına uyacak bir eğitim içeriğini öğrencilere sunması gerekir.

Açıklanan bu rakamları ürkütücü bulan eğitimciler, bunun en önemli nedeni olarak altyapı eksikliği ve plansız büyümenin altını çiziyorlar. Fakültelerdeki eğitim ortamı, öğretim elemanı niteliğinin yanı sıra, plansız büyüme ve uygulamalı olmayan eğitimin bu sonucu doğurduğunu vurguluyorlar. 2006 yılında 69 olan eğitim fakültesi sayısının bugün 96'ya, 2007'de 63 olan fen-edebiyat fakültesi sayısının ise 117'ye çıktığına dikkat çekiyorlar. Bunun sonucu olarak her yıl 70 bin öğretmen adayı bu fakültelerden mezun olmakta ve iş bulmak için devlet kapısında beklemekte, iş bulanlar da maalesef kaliteli eğitime katkıda bulunamamaktadırlar.

Yeterli donanımla mezun olamayan genç öğretmen adaylarının, öğretmen olduktan sonra eğittikleri talebelerde maalesef PISA testlerinde gereken başarıyı elde edememektedirler.
Gelecek ay 'nasıl insan yetiştirmeliyiz'e bakacağız. Belki de tüm eğitim programımızı gözden geçirip çağın gereklerine uygun hale getirmeliyiz, tabii ki bunu nasıl yapabiliriz, bakalım.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

E-hastalıklar

AKILLI telefonu, bilgisayarı, sosyal medyayı aktif olarak takip edeyim ve kullanayım derken, acaba ben de son zamanların moda hastalıklarına yakalanmış olabilir miyim diyorsanız, işte buyurunuz.

Teknolojinin gereğinden fazla kullanılması diyor uzmanlar, ama bu gereği ne kadardır, herkesin üst limit çizgisi farklı bir yerde midir, bunu henüz çözememişler ki, böyle genel geçer bir ifade ile "herkes gereği kadar kullansın" diyerek kestirip atmışlar. Ve bunu gereğinden fazla kullanmayı da bir hastalık kategorisine alarak, adına e-hastalık demişler. E hastalık sen de yani adını bile dijital dünyadan almışsan, sakın çözüm olarak da, dijital bazlı, bilgisayara bağlı veya mobil uygulamalı bir çözüm paketi ile gelinmesin bizlere, hani korkunun üstüne gidilir de, bağımlılığın üstüne de gidilerek tedavi olunabilir mi acaba?

Nomofobi, fomo, facebook depresyonu, siberhondrik, photolurking gibi isimleri olan bu rahatsızlıkları yaşayanlar, çoğu zaman farkına bile varamıyorlarmış. İşte sizler farkına varın diye, birkaç tanesine ilişkin bulduğum açıklamalarım;

Nomofobi; Cep telefonunun bozularak veya diğer sebepler ile çalışmaması ve kişinin iletişim bağlantısının kesilmesi halinde panikleyerek korkması durumu, nefes darlığı, titreme, baş dönmesi gibi belirtilerle kendini gösteriyor.

"Çabuk şarj getirin, yedek telefonu olannnnn, eyvah hayattan koptum, ben şimdi akşam hangi yoldan eve gideceğim, alışveriş siparişlerim kaldı" gibi serzenişleri vardır.

Fomo; Sosyal medyadaki gelişmeleri takip etmeyince yaşanan kaygı ve gerginlik.

"Eyvah, kim, nerede, ne yaptı, ben niye bilemiyorum, derhal bilmem gerek, bilsem ne olacaksa, ama olsun bileyim ben yine de, belki bir gün lazım olur", gibi serzenişleri vardır.

Ego sörfü; Belirli aralıklarla kendi isimlerini internette aratmaları durumu, bir çeşit e-narsist de denilebilir.

"Ya kim yapıyor bunları, Mr. X'in ismi benden daha çok çıkıyor, Zelihaaaaaa arasana bana bizim sosyal medyacıyı" gibi serzenişleri vardır.

Siberhondrik; Kişi hastalandığında, doktora değil, internete başvuruyor ve buradan tedavi arama ve uygulama yöntemini tercih ediyor.

"Saçların dökülmesin diye, deve baş parmak tırnak suyuna, Hint Okyanusu tuzu ve Bayrampaşa Pazarından alınacak bir avuç toprak eklenerek haftada 8 kez kafaya sürülecekmiş" gibi serzenişleri vardır.

Photolurking; Herhangi bir sosyal ağ platformunda insanların fotoğraflarına saatlerce bakarak uzun zaman geçirmek ve bunu sürekli yapmak.

"Ya, herkes ne güzel gününü gün ediyor, herkes zayıf, herkes zengin, havada aşk kokusu var, herkesin yüzlerce arkadaşı var, kimse çalışmıyor, stres yok, nereler buralar acaba" gibi serzenişleri vardır.

Facebook depresyonu; insanların hayal kırıklıklarını facebook'tan paylaşması sonrası depresyona daha yatkın hale gelmesi.

"Facebook'ta, sevgilimden ayrıldım diye yazdım, hiç tanımadığım bir kız o zaten benim sevgilimdi demez mi, sonra ona da hiç tanımadığım bir başka kız, o benimle evlenmek için senden ayrıldı yazmış, depresyonun dibindeyim" gibi serzenişleri vardır.

Göreceğimiz üzere, sigara ve alkol nasıl bağımlılıksa, teknoloji de ciddi bir bağımlılık türü olarak hayatımıza girmiş durumdadır. Artık onsuz yapamıyoruz. İletişmek artık sadece akıllı telefonlarımız aracılığı ile oluyor. Alışveriş, sağlık, reklam, bilgi edinme, kira ödeme, para havalesi, resim çekmek, video seyretmek ve binlercesi ile hayatımızın merkezinde olan bu cihazın fazlası hastalık olarak nitelendiriliyor. Ve bunun tek çözümü kişinin kendisini bu cihaz ve mecralardan bir dönem de olsa uzak tutarak derhal dijital detoksa girmesi olarak öneriliyor.

Stresten uzak ve temkinli teknolojik yakınlık ve dostlarınız ile daha çok vakit geçireceğiniz, bol sağlıklı günler dilerim.



ACER XR342CQK

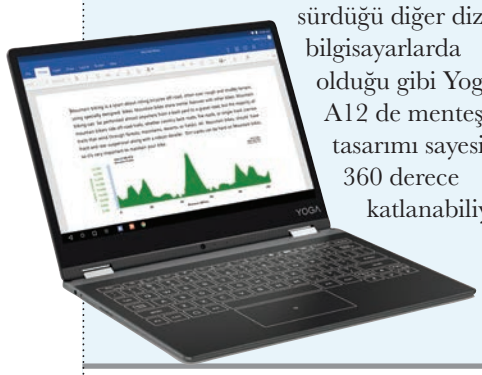
Profesyonellere

Acer'ın geçtiğimiz haziran ayında duyurduğu monitörü XR342CQK yurt dışında piyasaya sunuldu. 37,5 inçlik ekran boyutuna sahip olan monitör, kavisli tasarımıyla dikkat çekiyor. İnsan gözünün şekline uygun en iyi sunumu sağlamak için kavis oranı 2.100R olan monitör, 21:9 geniş ekran en boy oranıyla geliyor. 3440x1600 piksel çözünürlük değeriyle detaylı ve keskin görüntüler vaat eden monitörün tepkime süresi ise 5 ms. Acer'ın performans odaklı yeni monitörünün yurt dışı fiyatı ise 1.300 dolar.

LENOVO YOGA A12

Tuşlara elveda

Lenovo'nun duyurduğu yeni hibrit bilgisayar Yoga A12'de Android işletim sistemiyle geliyor. Hibrit bilgisayarın en göze çarpan özelliklerinden biri Halo olarak adlandırılan klavyeye sahip olması. Tuşların yer almadığı Lenovo Yoga A12'de Halo klavye basıldığında dijital olarak ortaya çıkıyor. Klavye, kullanıcıların kullanımı doğrultusunda yazma alışkanlıklarını öğrenebiliyor. Lenovo'nun piyasaya sürdüğü diğer dizüstü bilgisayarlarda olduğu gibi Yoga A12 de menteşe tasarımı sayesinde 360 derece katlanabiliyor.





Otonom kahveci

Amerika'nın ilk tamamen robot çalışanlı mağazası açıldı. Hong Kong'da da bir şubesi bulunan Cafe X'te siparişinizle kahvenizi hazırlayıp sunan bir robot kol çalışıyor. Bu mini büfede sipariş vermekse oldukça basit. Büfenin önünde yer alan iPad üzerinden ya da uygulaması aracılığıyla sunulan yedi farklı kahve çeşidinden birini seçmeniz yeterli. Cafe X sipariş verildikten sonra telefonunuza dört haneli bir kod gönderiyor, kahveniz hazır olunca bu kodu sisteme giriyorsunuz. Sıcak kalması için alttan ısıtmalı alanda bekletilen kahveniz robot tarafından alınıyor ve servis alanına konuluyor.

CANON EOS 800D

Netleme uzmanı



Canon'un üst seviye fotoğraf makinelerinde karşımıza çıkan Çift Piksel otofokus sistemini giriş seviyesine getiren EOS 800D, Canon'un belirttiğine göre dünyanın en hızlı netleme yapabilen makinesi. Cihazda 24,2 megapiksel CMOS (APS-C) sensör bulunuyor. DIGIC 7 görüntü işlemcisinin tercih edildiği makinenin gövdesinde ise kompozit malzeme kullanılıyor.

NOKIA 3310

Efsaneyle yeniden



Dedikodular gerçeğe dönüştü ve HMD, dünyanın bir döneme damga vuran telefonu Nokia 3310'un yeni versiyonunu görücüye çıkardı. Tasarım ve donanımsal açıdan yapılan iyileştirmelerle orijinal modelden ayrılan 3310, yumuşak ve kavisli çizgilere sahip. Kablosuz bağlantılarla birlikte uygulama mağazasının yer almadığı telefon microUSB bağlantısı üzerinden şarj edilebiliyor. Kulaklık girişi, Bluetooth ve microSD hafıza desteğine sahip olan telefon 3G veya 4G bağlantı teknolojilerine destek vermiyor.

SONY XPERIA TOUCH

Dokunmatik yüzey

Sony'nin merakla beklenen Android projektörü Xperia Touch sonunda kullanıcılarla buluşuyor. Hem yatay hem de dikey kısa atımlı projeksiyon her düz yüzeyi 23 inçlik HD dokunmatik ekrana dönüştürebiliyor.



JANNARELLY DESIGN-1

Roadster'ın geleceği

Dubai merkezli üretici Jannarelly, Design-1 modeline özel olarak geliştirdiği tavan tasarımıyla ileriki süreçte adından sıkça söz ettireceğinin ilk sinyallerini veriyor. Jannarelly Design-1 adıyla karşımıza çıkan roadster'ın tasarımında tavan için oluşturulan dizayn özellikle bu sınıf otomobiller için gerçekten dikkat çekici bir opsiyon olabilir. Kapılardan tamamen bağımsız yapıda olan ve yukarı doğru açılan tavan yapısı bir savaş uçağı hissiyatı uyandırıyor.



LINE-US

Dijitalden kağıda

Dijital çizimleri gerçek zamanlı olarak kağıda döken robot Line-us, küçük kolu aracılığıyla kalemleri tutabiliyor. Cihazla birlikte gelen manyetik levha kağıdın altına yerleştiriliyor ve robot kağıdın üstüne koyularak kullanıma hazırlanıyor. Mobil cihazlarda yer alan uygulamayla bağlantılı olarak çalışan robot, burada yapılan çizimleri gerçek zamanlı olarak kağıda aktarıyor. Robot her türlü kalemi kavrayıp kullanabiliyor.



TP-LINK RE305

Her yerde internet



TP-Link, yeni menzil genişleticisi RE305'yi satışa sunuyor. RE305, AC desteği ve çift kanal bağlantısı ile güçlü bir Wi-Fi bağlantısı sağlıyor. Kablosuz AC bağlantı tipini destekleyen cihaz, bu sayede yüksek Wi-Fi hızları sunuyor. Çift kanalın toplamında 1.2 Gbps kablosuz hızlara ulaşabilen RE305, 5 GHz kanalında 867 Mbps, 2.4 GHz kanalında ise 300 Mbps kablosuz hıza sahip. Akıllı sinyal ışığı sayesinde evin en uygun noktasına yerleştirebilmek için kullanıcılara yol gösteren cihaz, üzerinde bulunan WPS tuşuna basılarak modem ile eşleştiriliyor.



RICOH R DEVELOPMENT KIT

24 saat canlı yayın

Ricoh'un duyurduğu R Development Kit alıştığımız 360 derece çekimleri zaten yapıyor. Fakat farklı olarak canlı yayın imkanı da sunuyor. Böylece 2K çözünürlüğünde 30 fps canlı yayınlar yapmak mümkün oluyor. Bu çözünürlükte hem görüntü kalitesi yeterli oluyor hem de gerçek zamanlı olarak görüntü aktarımı yapılabiliyor. HDMI ve USB bağlantı noktaları bulunan kamera, görüntüleri microSD kart içine kaydedebiliyor. 2K çözünürlüğünde kayıt yapmak için epey yüksek kapasiteli bir microSD karta ihtiyaç duyulacağını ekleyelim.

PIONEER RAYZ | RAYZ PLUS

Yeni nesile özel

Pioneer, yeni kulakiçi kulaklıklarını müzik tutkunlarının beğenisine sundu. Şirketin tanıttığı yeni kulaklıklar Rayz ve Rayz Plus özellikle iPhone 7 ve iPhone 7 Plus kullanıcılarını hedef alıyor. Lightning girişiyle gelen her iki modelden Rayz Plus aynı zamanda telefonu şarj edebiliyor. Böyle bir özelliğe sahip dünyanın ilk kulakiçi kulaklığı olan Rayz Plus ile müzik dinlerken şarj edememe sorunu da tarih oluyor.



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



Hayvanseverlik?

HAYVAN sevgisi son dönemde ön planda ne sebepse? İnsan denen yaratık var olduğundan beri hayvan derileri ve kürkleri ile örtünmüşken, son yıllarda kürk giyen hanımlar taşlanacak neredeyse. Et yememek gibi akımlar aldı başını gidiyor. Tabiat kanunlarına karşı çıkmak değil de nedir? Büyükbaş ve küçükbaş dediğimiz hayvanlar, özene bezene beslenir, yünü kırkılarak, sütü sağılarak istifade edilir. Kesim hayvanı denilen bir kısmı ise kesilerek eti yenir.

VEJETARYEN denilen bir kesim; çeşitli nedenlerle et, balık, kümes hayvanları tüketmezler. Ayrıca hayvanların ürettiği yumurta, süt, bal ve benzeri ürünleri de yemeyenler vardır, onlara da VEGAN deniliyor. Bunların bir kısmı, yemek için beslemenin ve öldürmenin yanlış olduğunu, diğer bir kısmı etsiz beslenmenin daha sağlıklı olduğunu savunanlar olduğu gibi, Budizm, Hinduizm ve Hıristiyanlığın bazı mezheplerine bağlı kimselerse canlılara zarar verilerek elde edilen besinin yenmemesi gerektiğine inandıkları için bu akıma tabi olmuşlardır.

Bana göre genel manada hayvan sevgisi sonucuna bağlı değillerdir.

Her zaman olduğu gibi girizgâh yapmaya çalışırken yine konuyu uzatıp maksadımdan uzaklaştım ama, fazla bilgiden zarar gelmez.

Son günlerin hayvan sevgisi gösterileri genellikle kedi ve köpeklerle alâkalı. Eline bir kutu kuru mama ve ev artığı yemek alan her köşe başına birkaç avuç bırakarak sokaklarda dolanıyor ve bunun adı HAYVAN SEVERLİK oluyor. Oysa bu bonkörlükle beslenen kediler hormon yüklemesi nedeniyle, normalinde 12 ay olan ergenlik dönemine 4 / 5 ayda ulaşarak çiftleşip doğurmaya ve kedi neslinin daha da artmasına sebep olmaktadırlar.

Hayvan sevgisini tatmin etmek için kişilerin evlerinde kedi, köpek, kuş ve akvaryum balıkları beslemeleri yüz yıllardan beri var olan bir olgudur. Geçmiş yıllarda bu köşede teferruatlı olarak anlatmıştım, onun için kısaca değineceğim. Benim doğduğum evde, bahçedeki kümeste horoz Hasan ve onun haremini teşkil eden birçok tavuk, zaman zaman kaz, ördek ve hindi vardı.

Ön bahçedeki havuzda ve evin içindeki akvaryumda babamın cins cins renkli balıkları ve ayrıca evin demirbaşı kedimiz vardı, hayvan sevgimizin bunlarla haşır neşir olarak başlamış olacağını tahmin ediyorum. Geçenlerde ayaküstü bir sohbette birisi "kedi evlerde fare tutsun diye beslenirdi" diye bir cevahir yumurtladı ve itirazlarla karşılandı. Nitekim, dede yadigârı konak yarısı'ndan ayrılıp apartman dairesinde yaşamaya başlamamızdan sonra da evimizden kedi hiç eksik olmamıştır, fare sorunu olmamasına rağmen.

Yıllar sonra bahçeli dairemde otururken emekli olduktan sonra buz mavisi gözlü Sibirya kurdu bir "Husky"ye sahip olup onunla bahçede oynaşmayı hayal ederken karşıma çıkan gri uzun tüylü aslan yeleli kedim "CUGU" ile 10 seneye yakın beraberliğimizden aldığım keyfe saygımdan, onun arkasından bir daha kedi almamaya karar verdim. O bir başka sevgi, bir başka bağlılık.

Ağaç diplerine bir avuç mama koymakla o mutluluğa varamazsınız!..

Ben bir kedi dostuyum onun için 4/5 aylık cılız yavruların çiftleşip doğurması bile beni üzüyor. Sokak kedisinin de bir yaşamı, beslenmesi ve mutlulukları mutlaka vardır. O da sokağın zor şartlarında yaşar ve her canlı gibi bir sebepten ölür. Tabiatın bahşettiği haline bırakmak gerek gibi geliyor.

Köpek tamamen ayrı bir konu, evde beslenmesine tamamen karşıyım. Hele normal kurt köpeği, husky veya Kangal çoban köpeğini evde beslemek tam bir cinayettir. Küçük süs köpeklerini evde beslemek ezelden beri var olan bir zevktir. Besleyenler günde iki kere sokağa çıkartmak zorunda olduklarını bilmelidir. Banyosu, pedikürü belirli sürelerde mutlaka yapılmalı. Bu kadar insan bu külfetlere katlandığına göre onun da verdiği bir mutluluk var demek ki.

Kuyuya düşen bir yavru köpeğin kurtarılması faaliyetinin her cins basında birinci derecede yer bulması sebebiyle hayvan sevgisi konusunun ön plana çıkmasının etkisi ile bu konuya girdim. İyi de oldu.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Satışta bugüne kadar ne biliyorsanız bilin! Ancak...

BUGÜNE *kadar bildiğiniz, bildiklerinizle yapmaya çalıştığınız en önemli işiniz satış yapmaksa, kendinize şu soruyu sormalısınız.*

Satışla ilgili bildiğim her şeyi değiştirme zamanı gelmedi mi? Şayet, yanıtınız "hayır" ise demek ki değişen müşteri davranışları, ilgi alanları ve satın alma alışkanlıklarına karşı direnmeye devam ediyor ve gittikçe işinizi zorlaştırıyorsunuz demektir. Ancak değişime gitmek ve sevdiğiniz işi severek yapmaya devam etmek o kadar da zor değil. Tek yapmanız gereken satışla ilgili bilgilerinizi 360 derecelik bir açıyla değişime zorlamanızdır. Başka bir deyişle, sadece görebildiklerinizi değil, göremediklerinizi de yorumluyor olmalısınız.

Peki, ama nasıl? Neler mi yapmalısınız? Birkaç öneriyle değerlendirmeye çalışalım.

• Her şeyden önce ürün veya hizmeti satmaya, daha çok satmaya çalışmaktansa, satışınızdaki kaliteye odaklanın. Daha açıkçası, şirketinize ne kazandırdığınız ve sizin ne kadar kazandığınızdan çok, müşterinize ve onun ne istedikleriyle ilgilenin. Unutmayın müşterinin kazanımları olmadan, şirketin kazanımlarının değeri artmaz.

• Sizin verebildiğiniz çözümü kabul ettirmek için gelen itirazları kalıplaşmış tekniklerle yanıtlamaya çalışmaktansa, müşterinizin beklediği çözümü bulmaya çalışmalısınız. En kolay ve hızlı çözümden uzaklaşmayın. Bunun için bilmeniz gereken, sadece doğru soru sorma ve iyi dinleme becerilerini kullanmanızdır.

• İnsanlar satın almaktan büyük haz ve heyecan duyarlar. Çünkü, bu onlara özgüven ve güçlülük duygusunu kazandırır. Ancak, gerçek bir satın alma süreci yaşamaya başladıklarında, maalesef bu eylemleri korkular ve şüpheleri tarafından hep engellenmeye başlar. Size düşen görev, müşterinizin korkularını tüketmesine yardımcı olmaktır. Satın alma ne kadar büyük olursa, bu korkular da o kadar karmaşık olur. Bunun iki temel nedeni var. Birincisi, değere karşı çok fazla para ödeme kuşkusu; ikincisi ise, hayal kırıklığına karşı endişe duymasıdır. O halde, müşterinizi besleyin ve rahatlatın.

• Müzakere gücünüzü geliştirin. Önceden, kendinizi amaçlarınıza ve gerçekleştirmek istediklerinize hazırlayın. Yeteneklerinizi kullandığınız bir müzakereyle, doğru anlaşma yapmanıza yardımcı olur. Ancak, bunun için sizin ihtiyaç duyacağınız tek şey: Eğitilmek ve müzakere gücünüzü artırmak.

• Fiyatlarınızla rekabet etmeyin. Satıcılar için fiyatları teşvik edici şekilde kullanmak, müşteri için çekici gelebilir. Ancak, rekabetiniz sizin marjlarınızı ve itibarınızı zorlar. Her şirket ve satıcı, kendi benzersiz yaklaşımını veya fiyat konusunda rekabetten kaçınmalarına yardımcı olan uzmanlaşmayı bulmak zorundadır.

• Rakiplerinin fiyatlarını daima kontrol edin. Ancak kararlılığınızı kaybetmeyin. Bir rakibin fiyatlarını düşürmesi, aynısını sizin de yapmanızı gerektirmez. Rakipleriniz fiyat indirimi yaparken, sizinle aynı gerekçelere sahip olmayabilir. Bir rakibin fiyatlarını neden düşürdüğünü dikkate alın. Pazara yeni mi girdi? En ucuz ürün veya hizmeti sunarak kendilerini diğerlerinden farklı kılmaya mı çalışıyorlar? Yeni bir değer aralığı mı başlatmak istiyorlar? Tüm bu nedenler, sizin nedenlerinizle aynı olmayabilir. O halde fiyat tuzağına düşmeden önce kazanımlarınızı riske atmayın, itibarınızı kaybetmeyin.

• Satış yapmayı zorlaştırmayın. Bir müşteri sizden satın almak istediğinde altın kural, satın almayı tamamlamasını kolaylaştırmaktır. Özellikle, potansiyel müşteriyi cezbetmek için herhangi bir satış gerçekleştirmeye zorlanmanın yanında, sizden satın almak isteyen bir müşteriniz olduğunda, altın kuralı gerçekleştirin. Kural; satın alma işlemlerini tamamlamalarını kolaylaştırmaktır. Önce müşterinin gerçek ihtiyacını keşfedin, sonra harekete geçin. Nasıl mı? Yukarıda değerlendiklerimizi tekrar bir gözden geçirin yeter. Bildiklerinizi eskitin, onları sorgulayın. Yeteneklerinize engel olanları ayıklayın. Yeni satış teknikleri değil, bilgiye dayalı kolayca uygulamaya sokacağınız satış hamlelerinizi yaratın.

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



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

Ihlamuru, papatyayı, adaçayını keyifle için

İnternet ve medya tıbbından uzak durun! Sizlerden gelen sorular birikti. Bu yazıda, eğitimi genellikle sağlık mesleklerinden olanların beyanlarından, kafaları karışan okuyucularıma cevap vereceğim.

İnternette "ıhlamur, papatya bile bazı ilaçlarla etkileşim yapabilir" diye bir haber okudum. Doğru mu?
Ihlamur ve papatyanın ilaçlarla etkileşim yaptığını gösteren herhangi bir bilimsel yayın bulunmamaktadır. Bazı eski kitap ve yayınlarda, papatyanın taşıdığı kumarin türevi maddelerin, eğer hasta kumadin ve benzeri kan sulandırıcıları alıyorsa, bu maddelerin etkisini artırıp kanama olabileceği hakkında bazı kayıtlar bulunmaktadır. Papatyada kumarin türevi maddeler düşük miktarda bulunur. Böyle bir etki meydana gelmesi için, sürekli ve günde en az 5-6 belki daha fazla papatya çayı içilmesi gereklidir. Papatya için sizleri uyarmak gerekiyorsa, uyarı "aktar ve benzeri dükkânlardan papatya alıp kullanmayınız" olmalıdır.



İnternette bir öğretim üyesinin "Adaçayının çok ve yanlış kullanılmasında özellikle erkeklerde hormonal dengesizlikler görülmektedir" şeklinde bir beyanatı var. Bu konuda beni aydınlatır mısınız?
Adaçayı günde en çok 3-5 kupa içilir. Nasıl içerseniz için, kupada ya da çay bardağında... Adaçayı hormonal dengenizi bozmaz. Gönlünüz rahat olsun.

Bir öğretim üyesinin "Bitkiler kür şeklinde 3 aydan fazla kullanıldığında yan etkiler gözlenebiliyor" diye bir beyanatı var.

Ben kür yapmıyorum ama her gün kara çayın yanında 3-4 kupa değişik bitki çayları içerim. Ne yapayım?
Bunu lütfen şu şekilde anlayın: "İnternette satılan, içinde ne olduğu belli olmayan, sağlıkla ilgili olmayan kişiler tarafından hazırlanmış çayların 2-3 aylık kürler halinde kullanılması tavsiye ediliyor. Bunlar içinde hangi bitkiler olduğu belli değil, ayrıca bitkiler belli olsa da kaliteleri belli değil, bu yüzden ha aktardan almışsınız ha internetten poşet içinde… bunun için zararlı olabilir."

Bir diyetisyenin "Diğer bitkilerle karıştırıldığında bitki çaylarının etkisi azalır" şeklinde bir beyanatı var. Ben sizin daha önceki yazılarınızda verdiğiniz gibi poşet çaylarla karışım yapıp içiyorum. Ne yapayım?
Bu şekilde bir genelleme yapılamaz. Bazı bitkiler bir araya getirilir, değişik formülasyonlar yapılır ve diyetisyenin söylediğinin tam tersi, etki artırılır. Bu husus bilhassa tıbbi bitkisel çaylarda çok uygulanan bir yöntemdir. Ama bu karışımı işin uzmanı olanların yani bizlerin yapması lâzım. Gelişi güzel yapılan karışımların ne yapacağı bilinemez. Kısacası, karışım yapmak veya bu konuda beyanat vermek için de konunun tecrübeli uzmanı olmak gerek. Sonuç olarak, aktarlardan ve benzeri dükkânlardan, internetten veya televizyonda uzman olmadığı halde bitkileri karıştırıp çay tarifleri verenlerden uzak durun.

FAZLA TUZA DİKKAT!

Hepimizin bildiği gibi sofra tuzu (NaCl) vücudumuzun dengeli çalışması için hayati önem taşıyan bir mineraldir. Bu mineral vücudumuzdaki su dengesini korur. Besinlerin hücre içine alınmasını sağlar. Kasların kasılmasında, sinirsel iletilerde görev alır. Eksikliğinde bu mekanizmalar aksayacağı gibi, gereğinden fazla kullanılması da çok ciddi sağlık problemlerine yol açabilir. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) yaşamsal fonksiyonların düzgün bir şekilde yürütülmesi için tüketilmesi gereken tuz miktarını günde 5 gram (1 tepeleme çay kaşığı ya da 1 silme tatlı kaşığı) olarak önermektedir. Bu miktar ise yemeklere tuz eklenmeden, doğal olarak günlük tüketilen, yiyecek ve içecekler ile sağlanmaktadır. Ne yazık ki ülkemizde 2012'de yapılan bir araştırmaya göre günlük tüketilen tuz miktarı 15 gramdır. Gereğinden fazla tuz almak, başta hipertansiyon olmak üzere bir çok hastalığı da beraberinde getirir.



Makyajla GELEN DURU GÜZELLİK

Hemen her kadının hayatında makyaj önemli bir yer tutar. Öyle ki tarihçesi M.Ö. yüzyıllara kadar dayanır.
Ünü daha o yıllarda dünyaya yayılan Kleopatra'nın gözlerine çektiği sürmeleriyle başlayan bu serüven günümüze kadar oldukça büyük bir gelişme göstererek devam etti ve edecek.
Lakin çağımızda yaşanan tüketim çılgınlığından kaynaklı artan taleple birlikte makyaj sektörü de hızla büyüdü ve önüne geçilmez bir hal aldı. Sayısız marka ve sayısız ürün piyasaya sunuldu, kimi zaman renklerin cazibesi kimi zaman ambalajların albenisine kapılarak içeriklerine önem vermeksizin tüketilen makyaj ürünleri çeşitli cilt problemlerine sebebiyet vermeye başladı ve bu zamanla ciddi bir sorun haline geldi.

Sağlıklı Lezzetler

Buharda nefis sebzeler

Sağlıklı ve dengeli beslenmenin temelinde taze sebze tüketimi önemli bir yere sahiptir. Diyabet hastaları, tansiyon hastaları ve kilo sorunu olanlar için hekimlerin, eczacıların ve diyetisyenlerin tavsiye ettiği az yağlı yemekleri özel pişiricilere ihtiyaç duymaksızın evde kendiniz de kolaylıkla hazırlayabilirsiniz.

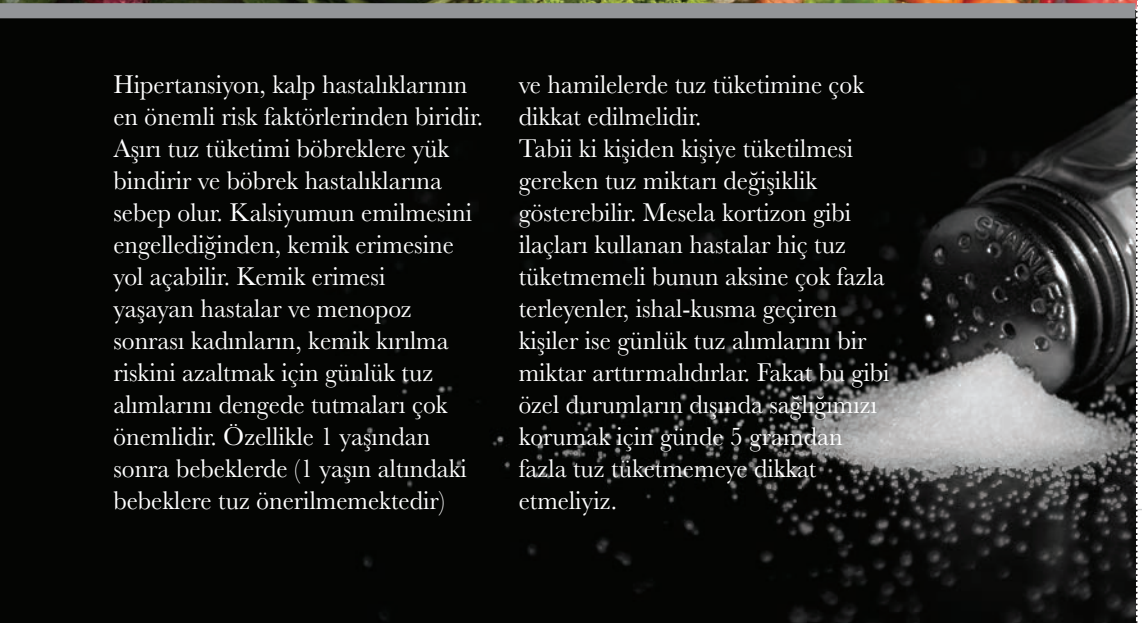
Tavada zeytinyağını ısıttıktan sonra sebzeleri ekleyin ve hafifçe renk alana kadar (yaklaşık 5 dk.) kavurun. Ardından suyu ekleyin ve tavanın kapağını kapatın. Bazı sebzeler diğerlerine göre daha erken pişebilmektedir. Arada çatal yardımıyla sebzelerin istediğiniz gibi pişip pişmediğini kontrol edebilirsiniz. Eğer piştiyse kapağı açık şekilde 1 dakika daha pişirerek kalan suyun buharlaşmasını sağlayabilirsiniz; pişmediyse iki yemek kaşığı daha su ekleyebilirsiniz. İsteğe bağlı olarak bu suya limon da sıkabilirsiniz. Her yarım kilo sebze için 2 yemek kaşığı su, buharda pişirme için yeterlidir.

Malzemeler

- 1 yemek kaşığı zeytin yağı
- 250g karnabahar (çiçeklere ayırarak)
- 3 adet orta boy, doğranmış havuç
- Yarım tatlı kaşığı tuz
- Yarım bardak su
- 2 yemek kaşığı maydanoz
- Yarım limon



Hipertansiyon, kalp hastalıklarının en önemli risk faktörlerinden biridir. Aşırı tuz tüketimi böbreklere yük bindirir ve böbrek hastalıklarına sebep olur. Kalsiyumun emilmesini engellediğinden, kemik erimesine yol açabilir. Kemik erimesi yaşayan hastalar ve menopoz sonrası kadınların, kemik kırılma riskini azaltmak için günlük tuz alımlarını dengede tutmaları çok önemlidir. Özellikle 1 yaşından sonra bebeklerde (1 yaşın altındaki bebeklere tuz önerilmemektedir) ve hamilelerde tuz tüketimine çok dikkat edilmelidir.
Tabii ki kişiden kişiye tüketilmesi gereken tuz miktarı değişiklik gösterebilir. Mesela kortizon gibi ilaçları kullanan hastalar hiç tuz tüketmemeli bunun aksine çok fazla terleyenler, ishal-kusma geçiren kişiler ise günlük tuz alımlarını bir miktar arttırmalıdırlar. Fakat bu gibi özel durumların dışında sağlığımızı korumak için günde 5 gramdan fazla tuz tüketmemeye dikkat etmeliyiz.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Vergiye uyumlu bazı mükelleflere gelir/kurumlar vergisi indirimi getirildi:

8 Mart 2017 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 6824 sayılı Kanunla, Gelir Vergisi Kanununun Mükerrer 121. Maddesi "Vergiye Uyumlu Mükelleflere Vergi İndirimi" başlığıyla yeniden düzenlenmiştir. Bu yeni düzenlemeye göre, Maddede şartları haiz olan ve kapsama giren mükelleflerin 1 Ocak 2018'den itibaren verecekleri yıllık gelir ve kurumlar vergisi beyannamelerinde hesaplanan verginin % 5'i ödenmesi gereken gelir ve kurumlar vergisinden indirilecektir. Ancak, indirim tutarı 1.000.000 TL'yi aşamayacaktır.

2016 yılına ilişkin olarak 2017 yılı Mart ve Nisan aylarında verilecek beyannameler için ise bu indirim uygulanmayacaktır.

Düzenlemeden sadece; ticari, zirai veya serbest meslek faaliyeti nedeniyle (bu kazançlarıyla sınırlı olmak üzere) gelir vergisi mükellefleri ile kurumlar vergisi mükellefleri yararlanabilecektir. Ancak; finans ve bankacılık sektörlerinde faaliyet gösterenler, sigorta ve reasürans şirketleri, emeklilik şirketleri ve emeklilik yatırım fonları bu düzenlemenin dışında tutulmuştur. Dolayısıyla, örneğin sadece kira geliri için yıllık gelir vergisi beyannamesi veren bir gerçek kişi, ya da bir sigorta şirketi diğer şartlara haiz bile olsa kapsam dışındadır. Öte yandan; sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren tüm kurumlar değil sadece sigorta şirketleri kapsam dışında tutulmuştur. Dolayısıyla, sigorta aracıları bu hükümlerden faydalanabilecektir.

İndirimden yararlanma şartları; indirimin hesaplanacağı beyannamenin ait oluğu yıl ile bu yıldan önceki son 2 yıla ait tüm vergi beyannamelerinin süresinde verilmiş ve tahakkuk eden vergilerin süresinde ödenmiş olması. (İlk beyana ek olarak verilen düzeltme ve pişmanlık beyanları ihlal sayılmıyor), yine aynı süre içinde beyana tabi vergilerle ilgili olarak ikmalen, re'sen, idarece yapılmış bir tarhiyat bulunmaması (yapılan tarhiyat; kesinleşmiş yargı kararı ya da uzlaşma veya düzeltme ile tamamen ortadan kalkmışsa bu şart ihlal edilmiş sayılmayacaktır), indirim uygulanacak beyannamenin veriliş tarihi itibariyle vergi aslı (vergi cezaları dahil) 1.000 TL üzerinde vadesi geçmiş borcunun olmaması, indirimin hesaplanacağı beyannamenin ait olduğu yıl ile bu yıldan önceki son 4 yılda Vergi Usul Kanunu'nun kaçakçılık suçları ile ilgili 359. Maddesindeki fiilleri işlediği yönünde hakkında tespit olmaması, şeklinde belirtilmiştir.

Yıllık beyannamede indirilecek tutarın ödenmesi gereken vergiden fazla olması durumunda, indirim konusu yapılamayan tutar, yıllık gelir veya kurumlar vergisi beyannamesinin verilmesi gereken tarihi izleyen 1 tam yıl içinde mükellefin beyanı üzerine tahakkuk eden diğer vergilerinden mahsup edilebilecektir. Bu süre içinde de kullanılamayan tutarla sınırlı olarak mükellefin indirim hakkı kalmamaktadır. Mükelleflerin yıl içindeki gelirlerinden tevkif suretiyle ödenen vergilerin ve geçici vergilerin yıllık beyannamede mahsubu nedeniyle ödenecek vergi indirilecek tutardan az olabilir. Hatta, kurumlar vergisi mükelleflerinde geçici vergiden dolayı çoğu zaman yıllık kurumlar vergisi beyannamesinde ödenecek vergi çıkmayabilir. Mükelleflere getirilen bu vergi indiriminin geçici vergi beyannamelerinde kullanılabilmesi yasanın lafzına göre pek mümkün görülmemektedir (Bakanlık tebliği ile bu husus da açıklığa kavuşacaktır). Bu açıdan bakıldığında getirilen mahsup imkanı önemlidir.

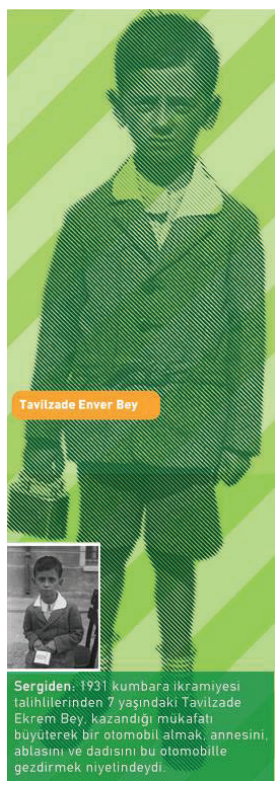
Vergi indiriminden yararlanan mükelleflerin, indirim şartlarına sahip olmadığı daha sonra tespit edilirse indirim dolayısıyla ödenmeyen vergiler cezasız olarak gecikme faiziyle birlikte talep edilecektir. İndirimin hesaplanacağı beyannamenin ait olduğu yıl ile bundan önceki son 2 yılda herhangi bir vergiye ait beyanların (örneğin, muhtasar beyanname) gerçek durumu yansıtmadığının indirimden yararlanıldıktan sonra tespiti üzerine yapılan tarhiyat kesinleşirse, indirim dolayısıyla alınmayan vergi (cezasız olarak) gecikme faiziyle birlikte talep edilecektir. Özellikle bu hükmün, indirimden yararlanmayı mükellefler açısından riskli hale getirdiğini düşünmekteyiz.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Kumbara

BİZİM kuşak çok iyi hatırlayacaktır, bankaların büyük küçük hesap sahibi mudilerine verdiği kumbaraları... Özellikle İş Bankası'nın kumbaraları havalı ve ışıltılıydı...
Hangi gelir grubundan olursa olsun her evde mutlaka bir kumbara olurdu. Çocuklar aldıkları harçlıkların bir kısmını bu kumbaralarda biriktirir sonra da kumbara ağırlaşınca banka şubesine götürülür büyük bir gürültü ile açılırdı.... Kumbaradan çıkan para çocuğun adına yatırılır ve hayallerine bir yenisi daha eklenirdi.
Bugün sigortacılıkla ilgili koleksiyonumu gözden geçirirken bir köşede boynunu büküp duran fotoğraftaki kumbarayı gördüm. Tabii demin dediğim gibi en göz alıcı kumbaralar İş Bankası'nın olurdu. Çünkü İş Bankası'nın iddiası ilk kumbaraların kendilerince Türkiye'de ilk kez verilmiş olması yani öncü olmalarıydı.
İlk kez 1928 yılında İş Bankası'nın müşterilerine sunduğu kumbara, kısa sürede tasarrufun simgesi haline gelerek; birikim alışkanlığının yaygınlaşmasında ve tasarruf bilincinin gelişiminde önemli bir görev üstlenmiştir.
Kumbara seferberliğinde çocuklar için hazırlanan dergilerin de önemli rolü olmuştur. İlki 1931'de "İş Kumbarası" adıyla çıkan dergi, bugün 0-7 ve 8-15 yaş grubuna özel olarak "Mini Kumbara" ve "Kumbara" isimleri ile internet ortamında yayın hayatına devam etmektedir.
2008 yılında İş Bankası Müzesi'nde kumbara konulu bir sergi açmış ve geniş kapsamlı bir katalog da yayımlamıştı. Ancak bu noktada bir düzeltme yapmak gerekecek. Tasarrufa yönelik ilk kumbaraları İş Bankası değil 1893 yılında Hayat Branşında faaliyet göstermeye başlayan LA DANUBE Sigorta şirketi vermişti.
İşte benim dolapta boynu bükük kumbaram Galata Çinili Han'da faaliyet gösteren La Danube Sigorta şirketinin sigortalılarına dağıttığı kumbaraların ender örneklerinden biriydi.
Onun bize söyleyeceği o kadar çok şey var ki, örneğin; kendisi Osmanlı azınlıklarından bir ailenin çocuğuna verilmiş ve İstanbul'da nelere şahit olmamıştı ki... İşgaller, kurtuluşlar, Mustafa Kemal, Cumhuriyetimiz, milli ekonomi, ulusal sigorta şirketleri, yerli bankalar ve tabii kendine benzer kumbaraları veren İş Bankası...
Hatta İş Bankası'nın ilk kumbara talihlisi Tavilzade Enver Bey benim kumbaramın sahibi olan azınlık ailenin komşusuydu... 7 yaşındaki Enver Bey 1931 yılında kumbara talihlisi olup ikramiye kazandığında La Danube'nin kumbarası epey yaş almıştı.
Şimdi kumbara denilince bugünkü kuşakların aklına hiçbir şey gelmiyor. Daha doğrusu dijital sistemler ortada ne para bıraktı ne tasarruf ne de kumbara... Kala kala sandık köşelerinde boynu bükük anılar demeti kaldı.



Sergiden: 1931 kumbara ikramiyesi talihlilerinden 7 yaşındaki Tavilzade Ekrem Bey, kazandığı mükafatı büyüterek bir otomobil almak, annesini, ablasını ve dadısını bu otomobille gezdirmek niyetindeydi.







7 NİSAN

KONSERE 'GEL'

Farklı tarzıyla listelerde ve gönüllerde taht kuran Mabel Matiz, 7 Nisan'da İstanbul Kadıköy'deki Dorock XL sahnesinde olacak. Biletleri Biletix veya mekanın bilet gişelerinden temin edebilirsiniz.



8 NİSAN

BU KONSER BAZILARINA XL

Başarılı rock müzik grubu Mor ve Ötesi 8 Nisan'da İstanbul Kadıköy'deki Dorock XL sahnesinde hayranlarıyla buluşuyor.



9 NİSAN

HARUN KOLÇAK'LA 25 YIL

25. sanat yılını muhteşem bir saygı projesi ile eylül ayında hayata geçiren Harun Kolçak, 9 Nisan'da İstanbul Bostancı Gösteri Merkezi'nde.



14 NİSAN

POP'UN DOKTORU

Müzik kariyerinin dışında doktor kimliğiyle de tanılan Ferhat Göçer, 14 Nisan'da Mall of İstanbul MOİ Sahnesi'nde sevenleriyle buluşacak.



15 NİSAN

BAHARDA DETOKS BAŞKADIR

Sağlıklı yaşayanlar için İstanbul'da Mutfak Sanatları Akademisi'nde düzenlenecek eğitimi d.ream Akademi Bar ve Miksoloji Eğitmeni Murat Yılmaz veriyor.



17 NİSAN

BORU DEĞİL, BORUSAN QUARTET

Borusan İstanbul Filarmoni Orkestrası ve Borusan Quartet 2016-2017 sezonunda da renkli ve dopdolu bir programla Kadıköy Süreyya Operası'nda sizlerle...



18 NİSAN

RİFF COHEN RÜZGARI İSTANBUL'DA

Son dönemin popüler şarkıcı ve söz yazarlarından Riff Cohen, 18 Nisan'da İstanbul Beyoğlu'ndaki Salon İKSV'de müzikseverlerle buluşuyor.



19 NİSAN

GURURLA CAZ

Usta müzisyen Fatih Erkoç, Atlantis Yapım iş birliğiyle gerçekleştirilen Vestel #gururlayerli konserleri kapsamında 19 Nisan'da İstanbul Zorlu PSM'de!



20 NİSAN

EKSİKSİZ TİYATRO

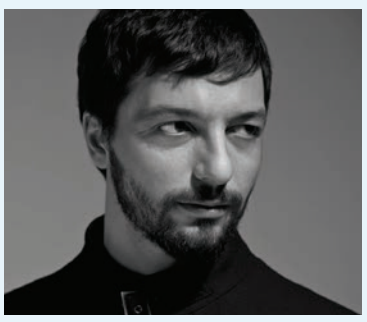
Serkan Atar'ın yönettiği "Benim Neyim Eksik" tiyatro oyunu, 20 Nisan'da İstanbul Kozyatağı Kültür Merkezi'nde izleyicisiyle buluşuyor.



21 NİSAN

PATRON!

Tiyatro Şenay'ın, kara komedi bir mafya hikayesini sahneye taşıyan yeni oyunu "Patron" İstanbul Gayrettepe KATS Sahne'de.



22 NİSAN

PUSLU NİSAN KONSERİ

Yaptığı şarkılarla büyük beğeni kazanan Mehmet Erdem, 22 Nisan'da Jolly Joker İstanbul'da müzikseverlerle buluşuyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



İnsanın yeni gündemi

DİKKAT ettim de son iki yazımı yaşlanmak üzerine kurmuşum.

Acaba bilinçaltının su yüzüne çıkması mı? Yoksa sonu ölüm diye yaşlanmaktan mı korkuyorum? Kalkmış yaş almak diye bir de teselli yaratmışım kendi kendime. Sanki yaş alırsan yaşlanmıyorsun. Kardeşim ister yaşlan, ister yaş al. İşte geldin gidiyorsun. Sevinmen gereken, hiç olmazsa yaşlananlar liginde oynuyorsun. Yani süper ligde. Yaşlanamadan gencecik yaşta çekip gidenler var. Bir de sahaya dahi çıkamayanlar... Doğumda ölenler veya 5 yaşını göremeden attaya gidenler. Demografik göstergeler gelişmiş ülkelerde 65 yaş üzeri nüfusun toplam nüfusa olan oranının % 20'leri geçtiğini gösteriyor. Doğumda ölüm ve 5 yaşına gelmeden ölüm oranı ise genelde %0 2'lerin altında kalırken; doğumda yaşam beklentisi ise 80'li yaşları aşmış durumda. Yani yaşam beklentisi artıyor. Tabii gelişmiş ülkelerde... Bizde de bu beklenti kadın ve erkek olarak 70'li yaşları aşmış durumda. Bizim gibi süper ligde oynanan 65 ve üstü yaşta olanlar için hayli sevindirici bir durum.

Ama madalyonun bir de öbür yüzü var. Bu yaşlıları kim sırtında taşıyacak? Rahmetli Özal böyle olacağını öngörebilseydi, hiç süper emeklilik diye bir şey çıkarıp kişileri 33 yaşında emekli eder miydi? Haydi gençler iş başına, zamanın süper emeklilerine bakmak size düşüyor. Siz de 65 yaşına kadar çalışıverin artık...

Neyse oralara hiç dokunmadan konumuza dönelim. Yaşlansak da, yaş alsak da bir gün emri hak vaki olup göçüp gideceğiz. Gerçi insan evladının günümüzde gündemi değişmiş, 21. yüzyılda ölümsüzlük konusunda muhtemelen ciddi atılımlar yapılacağı konuşuluyor. Modern bilimin öncü gelişmelerinin ölümü yeneceğinden bahsediliyor. Bu konuda atılan adımların öncüleri arasında geriatrist Aubrey de Grey ve ABD Ulusal Teknoloji İnovasyon Nişanı sahibi olan Ray Kurzweil adında bir mucit yer alıyormuş. Bu konuda Google tarafından ölümü çözmeyi hedefleyen Calico adında bir şirket kurulmuş. Finansman sağlamak üzere yatırım fonları oluşturulmuş, başına da bir başka ölümsüzlük savunucusu Bill Maris getirilmiş. Oluşturulan fonlar şimdiden 2 milyar doları aşmış. Maris "Bana 500 yaşına kadar yaşamak mümkün müdür diye sorarsanız, cevabım evettir" diyor. Çalışmalarının temelini ise "Çünkü yaşamak ölmekten çok daha güzel" görüşü oluşturuyor.

Gerçekten yaşamak ölmekten güzel mi? Çok göreceli bir durum; yeni öğrendim 21. yüzyılda kendi canına kıyanların sayısı, askerler, teröristler ve suçlular tarafından katledilenlerin toplamından fazlaymış. Hal böyleyken ölümsüzlük peşinde koşan Bay Maris'in çabalarını anlamak güç...

Bay Maris'in başlattığı çalışmaların uzun süre alacağı anlaşılıyor; bu nedenle beni fazla da ırgalamıyor ama zaman içinde başarıya ulaştığını farz edelim. Bakalım daha neler neler olur?

Öncelikle, bu gün ancak altmışından sonra emekli olacakların hali nice olur kestiremiyorum. Sosyal Güvenlik Sistemi'nin ve Bireysel Emeklilik şirketlerinin durumunu ise hayal bile edemiyorum. Böyle bir dünyada insanlar hiç emekli olamasalar dahi, Azrail zorunlu olarak görevden alınıp tekaüt olma durumuyla karşı karşıya kalacak... Bir de reenkarnasyon meselesi var. Ölümden sonra tekrar yaşama dönme. İyi de ölüm yok ki kardeşim tekrar yaşama dönelim. Kafam karışıyor.

Anladığım kadarıyla bu proje ecelle ölüme karşı geliştirilen bir proje. Her halde iş kazaları, trafik kazaları gibi nedenlerle ölenler projenin ilgi alanına girmiyor. Onu da sonra ele alırlar diye umuyorum.

Proje uzun soluklu gibi gözüküyor. Bizim projenin sonuna yetişemeyeceğimiz kesin. Ama ölümle savaş önümüzdeki yüzyılların en önemli projesiymiş gibi duruyor.

Ben en çok, yaşamla ve ölümle ilgili eserler veren şair ve ediplerin durumuna üzülüyorum. Ölümsüz bir yaşam sanatçıların bütün eserlerini bir anda anlamsız kılacak diye hayıflanıyorum.

Ölüm yoksa yaşamanın ne anlamı var kardeşim?



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Sıradaki"

BUGÜN en ufak işinizi halletmek ya da herhangi bir şey satın almak için gittiğiniz yerlerde bile müşteri sıra numarası sistemleri var ama bundan kısa süre öncesine kadar yoktu böyle şeyler. 1990'larda Avrupa'daki belli büyük mağazaların kasalarının önlerinde sıraya girmenizi sağlayan fiziksel düzenlemeler ve her kasanın üzerinde yanmasını beklediğiniz *"Sıradaki Müşteri (+ Lütfen)"* yazıları vardı.

Çağdaş uygarlık düzeyine başkalarından önce erişmiş bu diyarlardaki insanlar da gıklarını çıkarmadan o yazının yanmasını beklerlerdi dakikalarca.

Geçtiğimiz günlerde ilgi çekici bir haber okudum. Görsel de içeren bu habere göre kuyruktaki insanlar ayakta bekleyip yorulmasın diye kuyruğa sadece ayakkabılarını koymaları ve kendilerinin oraya konmuş yeterli sayıda banklarda sıralarını beklerken oturmaları esaslı bir düzen kurulmuş. Sırası gelen ayakkabının sahibi yerinden kalkıp bankoya gidiyor ve işini yapıyor!

Aslında günlük yaşamın o kadar çok anında 'sıradaki'yiz ki! Sağlıklı bir toplum olmamız için sıradaki olan bizler kadar önceki ve sonrakinin de aynı toplumsal sağlığın arayışında ve kararlılığında olması gerek doğal olarak.

Sanırım en büyük açmazımız da hep sıradaki olmayı öncelemek ve önceki veya sonraki olma durumlarını göz ardı etmek.

Benzer durum bulunulan ortamlara göre de ortaya çıkıyor. Çok düzenli ve temiz bir ev ortamında yaşamaya alışmış bir kişi topluma açık bir alanda veya çalıştığı kurumda sıradaki olduğunu unutuyor bazen. Ya da oturmuş kural ve gelenekleri olan bir ortama giren kişi kendi dağınık ve düzensiz dünyasında kalıp başkaları ile paylaşması gereken ortamlarda bireysel ve bencil davranmaya devam edebiliyor.

"İşin sırrı bu üründe, yedi kere rafine" diye bir yağ reklamı sloganı vardı yıllar önce. O aklıma geldi şu anda. Düzgün ve bilinçli sıradakiler için rafine olma sayılarının artması gerek. Bu bugünden yarına olmayacak belki ama çoğunluğun uzlaşısı ve desteği ile engellenemeyecek bir şekilde bu rafinasyona gideceğiz eninde sonunda.

Bu anlamda olumlu gelişmeler görüyorum her şeye rağmen. Örneğin trafikte şerit değiştirirken önceden sinyal verdiğimde diğer şeritteki sürücülerin yol vermesinin çok ciddi şekilde arttığı gerçeği. Veya metroda öncelikle inen yolculara yol açılıp sonra bekleyenlerin vagonlara binmesi. Gümrük polisi önünde yerdeki kırmızı çizgiye uyumda da gözle görülür bir artış var. Self servis yemek hizmeti de veren bir mobilya mağazasında büyük çoğunluğun yemek tepsisini kaldırması hoş ama yine self servis hamburger yediğimiz bir başka yerde bu düşünceli çoğunluk hala yok.

Geçtiğimiz aylarda İzmir'de iki görüşme arası zaman geçirmek için bir kafeye girdim. Elimi yıkamak için tuvalete gittim ama havlu olarak kullanılan kağıt kutusu boştu. Durumu garsona bildirdim ve sordum: "En son kim girdiyse onun benden de önce bildirmesi gerekirdi bu durumu, kimin girdiğini anımsıyor musun?" Hiç umudum yoktu ama garson hemen yanıt verdi "Bizim aşçı kullandı birkaç dakika önce". Bu tabii daha da vahim çünkü ben bir müşteriyim eninde sonunda, her müşteri benim kadar takık olmayabilir, ya da belki havlu bile kullanmıyordur orada iken ama bunu yapan oranın aşçısı ve oradan ekmek yiyenlerin en başında gelenlerden biri.

Demek ki sonrasını düşünmek sadece insanca bir empati değil, aynı zamanda sonrasında olacakların üyesi olduğumuz grup ya da kurumun algısı ve kalıcılığını da etkileyen yansımaları var.

Tabii sırada iken efendi ve düşünceli olmanın da herkese göre değişen hoşgörü ve kabullenme sınırları var. Herhangi bir sıradakinin ortalama uygar bir tutum sergilemesi için sırada olma şekillerinin ve kurallarının ne kadar düzenli olduğu, sırada olmayı sindiremeyenin nasıl maddi ve manevi yaptırımlara maruz kaldığı, bu yaptırımların ne kadar caydırıcı olduğu gibi kritik konular var.

Aslında biraz çaba ile kuyruklara ayakkabı koymadan bile bu iş becerilebilir, herkes sıradakini, öncekini, sonrakini ve kendini bilmeyi becerebilirse...

Görüşmek üzere.



Doktor Strange

KÜNYE
Yönetmen: Scott Derrickson
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Benedict Cumberbatch, Chiwetel Ejiofor, Tilda Swinton
Türü: Fantastik, Macera
Yapım Yılı: 2016

2016'nın en beğenilen büyük bütçeli filmlerinden biri olan Marvel'ın Dr.Strange'inde, başarılı oyuncu Benedict Cumberbatch'ın canlandırdığı eski bir sinir cerrahı olan Dr. Strange'in mistik sanatlarla dolu bir dünyaya sürüklenişine tanık oluyoruz. Filmde Sherlock TV dizisinden tanıdığımız Benedict Cumberbatch'e son yılların aranan ismi Mads Mikkelsen, Rachel McAdams ve usta oyuncu Tilda Swinton eşlik ediyor.



Cehennem

Ünlü sembol bilimci Robert Langdon (Tom Hanks) gözünü bir İtalyan hastanesinde açar ve hiçbir şey hatırlamadığını fark eder. Langdon, hafizasını kazanmasına yardımcı olacağını düşündüğü doktor Sienna Brooks (Felicity Jones) ile bir ekip olur. İkili, dünya nüfusunu ortadan kaldırabilecek güçte bir virüsü durdurmak için zamana karşı amansız bir yarışa başlar. Filmin yönetmenliğini Ron Howard üstleniyor.



Görümce

Yeliz, fazlaca düşkün olduğu erkek kardeşi Ahmet'le mutlu mesut yaşamaktadır. Fakat Ahmet bir kıza aşık olup evlenme teklif edince dünyası başına yıkılır. Yeliz arkadaş grubuyla kafa kafaya verip ayırma planlarına başlar. Bir tarafta Yeliz, bir tarafta Deniz ve her şeyden habersiz Deniz'i ablasının tuzaklarından korumaya çalışan Ahmet'i türlü komik maceralar beklemektedir. Yönetmen koltuğunda Kıvanç Baruönü'yü görüyoruz.



Gece Hayvanları

Beğenilen yönetmen/senaryo yazarı Tom Ford'dan başrollerini yıldız oyuncular Oscar adayı Amy Adams ve Jack Gyllenhaal'un paylaştığı romantik bir gerilim. Mutsuz evliliğin pençesinde kıvranan Susan eski kocasından henüz basılmamış romanının bir kopyasını alır. İçeriği son derece şiddet dolu ve sarsıcı olan bu roman ona adanmıştır. Susan romanı okumaya başladıkça kendi geçmişiyle hesaplaşmaya başlar.



Hızlı ve Öfkeli 8

KÜNYE
Vizyon tarihi: 7 Nisan
Yönetmen: F. Gary Gray
Senaryo: Chris Morgan
Oyuncular: Vin Diesel, Dwayne Johnson, Jason Statham
Türü: Aksiyon, Gerilim
Yapım Yılı: 2016

Suça bulaşmış olan ekip artık sakinleşmiş ve suçtan uzak bir hayat yaşamak istediklerine karar vermişlerdir. Dom ve Letty evlenip balayına giderlerken Brian ile Mia da emekli olmaya karar vermiştir. Her ekip üyesinin temize çıkmasıyla birlikte normal hayatlarına geri dönerler. Ancak, gizemli bir kadın olan Chiper, Dom'u hedef almıştır. Dom'u tekrar suça bulaşmaya ikna eden Chiper, Dom'u sevdiği insanlardan da ayıracaktır.



14 NİSAN

The Bye Bye Man

Wisconsin'de üç üniversite öğrencisi eski bir eve yerleşir ve sonra akla hayale gelmeyen korkunç olaylar başlar. Önemli olan bu korkunç olaylara sebep olan şeyin ne olduğundan ziyade, kim olduğudur. Yönetmenliğini Stacy Title'ın yaptığı ve senaristliğini Robert Damon Schneck ile Jonathan Penner ikilisinin kaleme aldığı filmin başrolünde ise Douglas Smith, Lucien Laviscount ve Cressida Bonas yer alıyor.



21 NİSAN

Son Macera

Willie, Joe ve Al uzun yıllardır en yakın dostlar olan ve hep para sıkıntısı çekmiş üç yaşlı adamdır. Para kazanabilmek ve sevdikleri insanlara yardımcı olabilmek için üç adam kafa kafaya verirler. Planları bir bankayı soymak ve kısa yoldan zengin olmaktır. Başrollerini Michael Caine, Alan Arkin ve Morgan Freeman'ın üstlendiği filmin yönetmen koltuğunda Arthur Lewis ve aynı zamanda oyuncu olan Zach Braff oturuyor.



28 NİSAN

The Circle

Mae dünyanın en büyük teknoloji ve sosyal medya şirketi için çalışmaya başladığında, bunu hayatının fırsatı olarak görür. Şirkette azmi ve başarısı ile yükselirken şirketin kurucusu Eamon Bailey tarafından mahremiyet, etik ve nihayetinde kişisel özgürlüğünün sınırlarını zorlayan bir deneye katılmaya teşvik edilir. Başrollerinde Tom Hanks ve Emma Watson'ın yer aldığı The Circle'ın yönetmenliğini James Ponsoldt üstleniyor.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Dış ticaret rakamları...

TÜRKİYE İstatistik Kurumu (TÜİK) belli aralıklarla, dış ticaret istatistikleri yayımlıyor. En son, Ocak 2017'ye ait rakamları yayımladı. Rakamlarda oldukça ilginç veriler var.
TÜİK ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı işbirliğiyle oluşturulan geçici dış ticaret verilerine göre; ihracat 2017 yılı Ocak ayında, 2016 yılının aynı ayına göre %18,1 artarak 11 milyar 278 milyon dolar, ithalat %15,9 artarak 15 milyar 586 milyon dolar olarak gerçekleşti.
Ocak ayında dış ticaret açığı %10,3 artarak 4 milyar 309 milyon dolara yükseldi.
İhracatın ithalatı karşılama oranı 2016 Ocak ayında %71 iken, 2017 Ocak ayında %72,4'e yükseldi.

Aylara göre dış ticaret, Ocak 2017 (Milyon ABD $)

Aylar	Yıl	İhracat (FOB) Değer	İhracat (FOB) Değişim (%)	İthalat (CIF) Değer	İthalat (CIF) Değişim (%)	Dış ticaret dengesi Değer	Dış ticaret dengesi Değişim (%)	İhracatın ithalatı karşılama oranı (%)
	2015	143 839		207 234		- 63 395		69,4
	2016	142 557	-0,9	198 610	-4,2	- 56 053	-11,6	71,8
Ocak	2016	9 547		13 453		- 3 906		71,0
	2017	11 278	18,1	15 586	15,9	- 4 309	10,3	72,4

AVRUPA BİRLİĞİ'NE İHRACAT %12 ARTTI
Avrupa Birliği'nin (AB-28) ihracattaki payı 2016 Ocak ayında %49,6 iken, 2017 Ocak ayında %47 oldu. AB'ye yapılan ihracat, 2016 yılının aynı ayına göre %12 artarak 5 milyar 302 milyon dolar olarak gerçekleşti.
Almanya'ya yapılan ihracat 2017 Ocak ayında 1 milyar 122 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla 684 milyon dolar ile Irak, 676 milyon dolar ile İngiltere ve 655 milyon dolar ile Birleşik Arap Emirlikleri takip etti.

İTHALATTA İLK SIRAYI ÇİN ALDI
Çin'den yapılan ithalat, 2017 yılı Ocak ayında 1 milyar 851 milyon dolar oldu. Bu ülkeyi sırasıyla 1 milyar 480 milyon dolar ile Rusya, 1 milyar 187 milyon dolar ile Almanya ve 734 milyon dolar ile ABD izledi.

TEKNOLOJİYE DİKKAT!
TÜİK'in verileri içinde belki de en dikkat çeken veri, teknoloji ile ilgili olanı. Teknoloji yoğunluğuna göre dış ticaret verileri, ISIC Rev.3 sınıflaması içinde yer alan imalat sanayii ürünlerini kapsıyor. Ocak ayında ISIC Rev.3'e göre imalat sanayii ürünlerinin toplam ihracattaki payı %92,9 oldu. Yüksek teknoloji ürünlerinin imalat sanayi ürünleri ihracatı içindeki payı %2,7, orta yüksek teknolojili ürünlerin payı ise %33,6 olarak gerçekleşti.

İTHALAT İÇİNDEKİ PAYI %15,8
İmalat sanayii ürünlerinin toplam ithalattaki payı %77,5 oldu. Yüksek teknoloji ürünlerinin 2017 Ocak ayında imalat sanayii ürünleri ithalatı içindeki payı %15,8, orta yüksek teknolojili ürünlerin payı ise %42,2. Tabloda da görüldüğü gibi, biz dünyaya düşük teknolojili ürünler satarken, onlar bize yüksek teknolojili ürünler satıyor. Beni en çok şaşırtansa, bizim hâlâ dünyadan düşük teknolojili ürünler (% 13.3) almaya devam etmemiz oldu. Esen kalın...

Teknoloji yoğunluğuna göre imalat sanayi ürünleri dış ticareti, Ocak 2017 (Milyon ABD $)

Teknoloji yoğunluğu	Ocak 2016 Değer	Ocak 2016 (%)	Ocak 2017 Değer	Ocak 2017 (%)
	İhracat (FOB)			
Toplam imalat sanayi	**8 898**	**100,0**	**10 481**	**100,0**
Yüksek teknolojili ürünler	289	3,2	282	2,7
Orta yüksek teknolojili ürünler	2 915	32,8	3 523	33,6
Orta düşük teknolojili ürünler	2 272	25,5	3 087	29,5
Düşük teknolojili ürünler	3 423	38,5	3 589	34,2
	İthalat (CIF)			
Toplam imalat sanayi	**10 836**	**100,0**	**12 072**	**100,0**
Yüksek teknolojili ürünler	1 789	16,5	1 911	15,8
Orta yüksek teknolojili ürünler	4 663	43,0	5 100	42,2
Orta düşük teknolojili ürünler	2 779	25,6	3 461	28,7
Düşük teknolojili ürünler	1 605	14,8	1 600	13,3

Tablodaki rakamlar, yuvarlamadan dolayı toplamı vermeyebilir.
Teknoloji Yoğunluğuna Göre İmalat Sanayi Ürün Grupları Sınıflaması OECD tarafından ISIC Rev.3 Sınıflaması baz alınarak hazırlanmıştır.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Reasürans piyasası analizi -1

Reasürans piyasalarında bahar havası DAHA NE KADAR DEVAM EDER?

Reasürans piyasasında son yıllarda cevap aranılan en önemli soru, "Yumuşak piyasa koşulları daha ne kadar devam edecek?", ya da bir başka deyişle "Reasürans piyasalarındaki fiyatlar artmaya başlayacak mı?" Bizim gibi, reasürans koşullarının ve maliyetlerin şirket finansalları üzerinde önemli rol oynadığı pazarlarda, bu sorunun yanıtını doğru tahmin edebilmek, stratejik anlamda şirketlerin pozisyonlaması açısından önem taşıyor.

Global piyasalarda yaşanan likidite bolluğu, düşük faiz ortamı ve katastrofik hasarların düşük seyretmesi, bir süredir reasürans piyasalarını etkisi altına almış durumda.

Uzun bir dönemdir, İngilizce ifadesiyle "soft market" olarak tanımlanan, genelde rahat ve ılımlı koşulların hakim olduğu bir reasürans ortamı içerisindeyiz.

Bu ortam, reasürans satın alanlar için güzel fırsatlar ve avantajlar sağlarken, reasürörler için oldukça zorlu ve rekabetçi piyasa koşullarını temsil ediyor.

Son yıllarda cevap aranılan en önemli soru, "Yumuşak piyasa koşulları daha ne kadar devam edecek?", ya da bir başka deyişle "Reasürans piyasalarındaki fiyatlar artmaya başlayacak mı?"

Bizim gibi, reasürans koşullarının ve maliyetlerin şirket finansalları üzerinde önemli rol oynadığı pazarlarda, bu sorunun yanıtını doğru tahmin edebilmek, stratejik anlamda şirketlerin pozisyonlaması açısından önem taşıyor.

DÖNGÜ KAVRAMI BİTTİ Mİ?

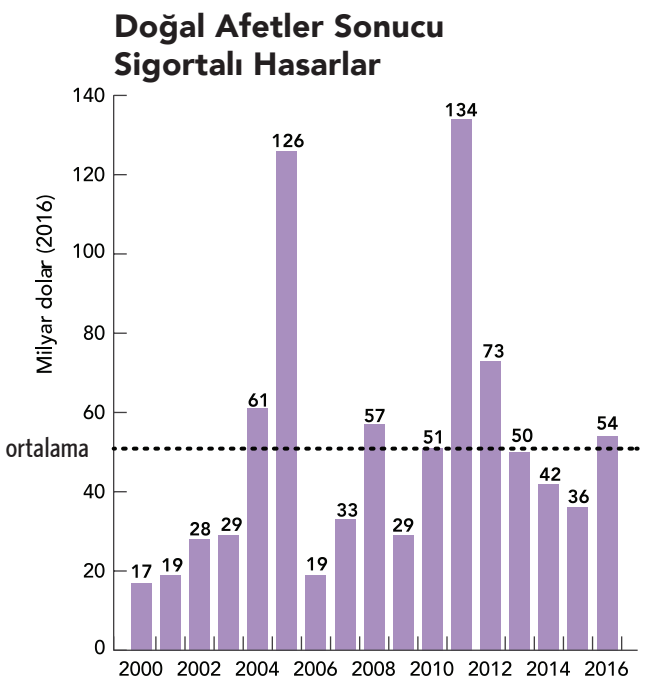
Sigorta piyasaları için, İngilizce'de "cycle" olarak tanımlanan "döngü" kavramı önemlidir. Genel tecrübe, piyasa koşullarının belirli zaman aralıklarında gerçekleşen döngüler halinde ilerlediği yönündedir.

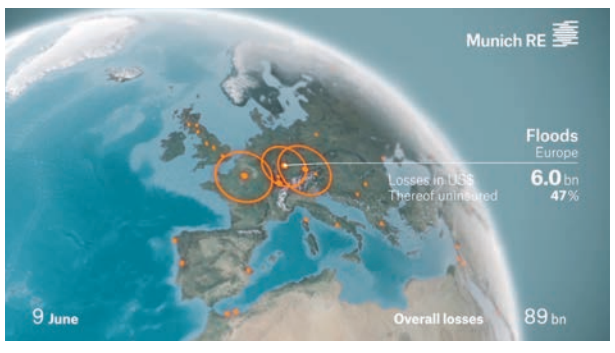
Sonuçların iyi olması, ürün arzının çoğalması ve teminat sağlama konusunda iştahın yüksek olması, rekabet ortamını artırır ve fiyatların düşmesine sebep olur. "Yumuşak piyasa" olarak adlandırılan bu dönemde, satın alanların eli daha güçlüdür. Fiyatlar düşme eğilimine girer, teminat bulmak kolaylaşır ve risk iştahı artar.

Bu durumun doğal sonucu olarak, hasarların artmaya ve sonuçların bozulmaya başlamasıyla birlikte, fiyatlar yükselmeye başlar. Teminat verme isteği düşer, mevcut kapasiteler ve risk iştahı azalır. Yani daha yüksek fiyatla, daha ağır koşullarda ve daha zor kapasite bulunur. "Sert piyasa" olarak adlandırılan bu döngüde ise, teminat verenlerin eli daha güçlüdür.

Global reasürans piyasalarında uzun bir süredir yumuşak ve rahat bir ortam söz konusu. Genel trend olarak, fiyatlar düşme eğilimi içerisinde.

Hatta, reasürans piyasasındaki "cycle" yani döngü kavramının geçerliliğini kaybettiğini ve artık yeni normalin bu fiyat seviyeleri olduğunu savunanların sayısı da az değil.





Doğal afet hasarlarında kıpırdanma yaşanıyor

Son dönemde reasürans piyasalarındaki ılımlı havanın en önemli etkenlerinden birisi, geçtiğimiz yıllarda katastrofik hasarların düşük seyretmesi. Öte yandan, 2016, son 4 yılın en yüksek hasar tutarının yaşandığı sene oldu. Henüz zayıf da olsa, ilk uyarı sinyalleri gelmeye başladı. 2016 yılında toplam sigortalı doğal afet hasarları, son 15 yıl ortalaması olan 50 milyar ABD Doları'nı aştı. Bu arada, son 16 yıllık döneme baktığımızda, yıllık toplam tazminat tutarı 100 milyar dolar seviyesini aşan sadece 2 sene görüyoruz: 2005 ve 2011.

Kaynak: AON 2016 İklim ve Katastrof Raporu.

1970 - 2015 yılları arasındaki son 45 yıllık süreçte sigorta sektörünü en çok etkileyen doğal afetler, yılları ve oluşan hasarlar aşağıdaki tabloda yer alıyor.

		milyar dolar
Katrina Kasırgası	2005	79.6
Tohoku Depremi	2011	36.9
Sandy Kasırgası	2012	36.2
Andrew Kasırgası	1992	27.0
11/9 Saldırısı	2001	25.1
Northridge depremi	1994	24.5
Ike Kasırgası	2008	22.3
Yeni Zelanda depremi	2011	16.8

Kaynak: statista.com

Reasürans çevrelerinde son dönemde yapılan yorumlarda, reasürörlerin sermaye yapısını etkileyecek ve fiyatlarda artış trendini tetikleyebilecek hasar seviyesinin çok yükseldiği belirtiliyor. Piyasadaki mevcut kapasite tutarının ulaştığı seviye dikkate alındığında, 100 milyar dolar seviyesindeki yıllık toplam hasarın bile bu trendi değiştiremeyeceğini savunanlar var.

SigorTAM ile sağlığım TAM!



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

halksigorta.com.tr | 444 1 545

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.



Hayatta bazı kareler kırmızıdır.

Siz ve sevdikleriniz HDI Ferdi Kaza Sigortası ile daima güven altında.

Hayatta bazı kareler vardır ki hiç yaşamamış olmayı dilersiniz. Ama eninde sonunda o kareler gelir sizi bulur. Biz bunlara **"Kırmızı Kareler"** diyoruz ve biz o anlar için varız. Örneğin kendiniz ve sevdiklerinizi güvence altına almak için HDI Ferdi Kaza Sigortası ile daima yanınızdayız. Kaza sonucu oluşabilecek her türlü beklenmedik sağlık sorunlarına karşı tedavi masraflarınızı karşılıyor, olası maluliyetlerde tazminat ödemeleri ile size destek oluyoruz.

Hayatınız hep mutluluk kareleriyle dolsun istiyorsanız,
o zaman haydi HDI.

HDI Sigorta

Yangın / Oto Kaza / Oto Dışı Kaza / Nakliyat / Mühendislik / Tarım Sigortaları

KOLAY HAT
444 8 434

www.hdisigorta.com.tr /hditurkiye