

SOĞUK İKLİMİN SICAK EKONOMİSİ
İSVEÇ
›S.32



DİJİTAL artık
'İŞ'İN MERKEZİNDE
›S.34



ÇOCUKLAR SİGORTAYI **OYUNLA** ÖĞRENİYOR
›S.20

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MAYIS 2017 YIL: 33 / SAYI: 462 AYDA BİR YAYINLANIR

Türkiye Sigorta Birliği Genel Kurulu'nda konuşan Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek:

Fiyatlar makulleşince TAVAN KALKACAK

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) Genel Kurul Toplantısı, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in de katılımıyla 28 Nisan'da İstanbul Çırağan Sarayı'nda gerçekleştirildi. Mehmet Şimşek, trafik sigortasındaki tavan prim uygulamasının geçici olduğunu hatırlatarak, sektörün bu branşla ilgili zarar projeksiyonlarına katılmadığını dile getirdi. Şimşek, "Sektörün sürdürülebilirliği çok önemli. Tavan prim uygulamasıyla üretim bir miktar düşük olacak, ancak sektörün giderleri azalacak. Bu düzenlemede araç türünü ve hasar geçmişini dikkate aldık. Çok iyi sürücüye %45'e kadar indirim var. Çok kötü sürücüye de %150'ye kadar zamlı prim uygulaması var. 'İyi-kötü ayrımı yapılmıyor' argümanı doğru değil" dedi. Şimşek, sürücüyü skorlama çalışmaları yapılmasını



ZORUNLU BİR SİGORTA OLAN TRAFİKTE, VATANDAŞI KORUMAK AMACIYLA FİYATLARA MÜDAHALE ETTİKLERİNİ BELİRTEN MEHMET ŞİMŞEK, FİYATLAR MAKULLEŞİNCE TAVANI KALDIRACAKLARINI SÖYLEDİ.

destekleyebileceklerini de aktardı ve mümkün olan en hızlı şekilde serbest tarifeye dönmek istediklerini sözlerine ekledi.
Mehmet Şimşek, sektörün tüm konsantrasyonunu trafiğe harcadığını belirterek, farklı branşlara da yönelinmesi gerektiğinin altını çizdi. Şimşek hedef olarak kefalet, yıllık gelir, ticari alacak, siber güvenlik ve bina tamamlama gibi alanları gösterdi. Otomatik katılımdan da söz eden Şimşek, sistemin tanıtımı konusunda sektörün daha çok çaba gösterip farkındalık yaratması gerektiğini söyledi.

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

TSB Başkanı Ramazan Ülger ise, "Tavan makul düzeyde artırılabilir. %5 Trafik Hizmetleri Geliştirme Fonu Kesintisi kaldırılabilir. SGK payı %5'e düşürülebilir. Tavan primde özel-tüzel kişi ayrımına gidilmesi de düşünülebilir" dedi.
Tavan prim uygulamasında aylık değişim oranının %2'ye çıkarılabileceğini de bir öneri olarak sunan Ülger, "Sigorta şirketlerinin tarife döneminde kısa vadeli poliçe yapmasına imkan verilmesi de gündeme gelebilir" diye konuştu. Trafik sigortasında acente komisyonu, prim, teminat ve eksper ücretlerinin devlet tarafından belirlendiğini, zararınsa sigorta şirketleri tarafından karşılandığını ifade eden Ülger, "Bütün tarafların yararına olacak kalıcı bir çözüm üretilmeli ve serbest tarifeye dönülmeli" dedi.

GENERALI SİGORTA'DA YENİ CEO PESCARINI

Generali Sigorta'da CEO'luk görevine Maurizio Pescarini getirildi. Pescarini, daha önce Banca Monte dei Paschi di Siena'da 4 yıl Operasyonlardan Sorumlu Başkan ve Aviva Avrupa'da Müşteri İlişkileri ve İnovasyon Bölümü Direktörü olarak görev yapmıştı.
›S.11



FAİZSİZ BES'İN FON PAYI %25'E ÇIKABİLİR

Otomatik katılımda faizli ve faizsiz BES tercihinin yarı yarıya olduğunu belirten Katılım Emeklilik CEO'su Ayhan Sincek, gönüllü BES'teki faizsiz fon payının ise %6 olduğunu söyledi. Sincek, gönüllü katılımda faizsiz fonların %25 seviyesine ulaşabileceğini ifade etti. ›S.18



MUSTAFA AKMAZ, EGM GENEL MÜDÜRÜ

Mustafa Akmaz, Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) Genel Müdürü oldu. Daha önce Hazine Müsteşarlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı ve KİT'lerin Finansmanından Sorumlu Daire Başkanlığı yapan Akmaz, Londra ve Paris'te diplomatik görevlerde de bulundu. ›S.33

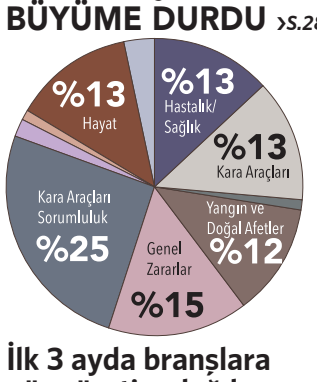


SİBER GÜVENLİK TEMİNATINA TALEP VAR

VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl, Türkiye'de büyük şirketlerden siber güvenlik teminatına yoğun talep olduğunu söyledi. Stahl, siber risklerin doğru analizinin hem sigortalı hem de sigortacı için önemli olduğunu da vurguladı. ›S.16



HAYAT DIŞINDA REEL BÜYÜME DURDU ›S.28



İlk 3 ayda branşlara göre üretim dağılımı

ACENTELERE KOSGEB DESTEĞİ

Sigorta acenteleri, KOBİ kapsamına alınmaları dolayısıyla artık KOSGEB desteklerinden de faydalanabilecek. İşbirliği Güçbirliği Destek Programıyla, işlerini birleştiren en az 5 acente 300 bin liraya kadar geri ödemesiz destek alabilecek. ›S.30

TRAFİKTE 'TAVAN FİYAT' DÖNEMİ BAŞLADI

12 Nisan'da devreye giren trafik sigortasında tavan fiyat uygulamasına göre, bu branşta fiyatlar Hazine'nin belirlediği seviyelerin üstüne çıkamayacak. Uygulama, acente komisyonlarına da %10 tabanı getirdi. Prof. Dr. Samim Ünan, düzenlemeyi hukuksal açıdan değerlendirdi. ›S.42



KOOPERATİF (mi)?

Ali Erül, ekonomide önemli bir yeri olan kooperatifçiliği yazdı. Erül, toplumun birçok kesiminin daha iyi şartlarda yaşaması için bu modellerin büyük bir fırsat olduğunu ifade etti. ›S.52

2016 SONUNDA TRAFİKTE AZ DA OLSA TEKNİK KÂR

2016 yılı teknik sonuçlarına göre, sektör zorunlu trafik sigortasında 19 milyon lira teknik kâr etti. Böylece, 2005 yılından bu yana az da olsa ilk kez trafik sigortasında sektör kâra geçmiş oldu. Hayat dışındaki teknik kâr da 1.8 milyar lirayı buldu. ›S.39

Öte yandan, hayat dışı şirketlerde 2016 yılında brüt hasar prim oranı %67 oldu. 2015'te bu oran %74'tü. Trafik sigortasında da 2016 yılında fiyatların artması sonucu hasar prim oranı %90'a geriledi. Bir önceki yıl bu oran %137 seviyesindeydi. ›S.22

Aksigorta ile sonsuza kadar mutlu yaşadı...

Sindirella iyi yaşamak için
iyi düşündü ve Aksigortalı oldu.
Anneliği de,
hayatta yaptığı seçimler kadar güzel oldu.

Anneler Gününüz kutlu olsun.

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!

Dijitalleşme endeksine Aksigorta damga vurdu

Aksigorta, Türkiye Dijitalleşme Endeksi Araştırması'nda sektörün ve Türkiye'nin öncü şirketleri arasında yer aldı. Accenture Türkiye'nin, 106 şirket yöneticisiyle bire bir görüşmeler yaparak dijitalleşme yolculuğunda içgörüler sunan araştırmasına göre Aksigorta, Türkiye ve sektör ortalamasının oldukça üzerinde bir skor elde etti.

TÜRKİYE VE SEKTÖR ORTALAMASININ ÜZERİNDE

Şirketlerin dijital kabiliyetlerinin "Dijital Strateji", "Dijital Hizmetler" ve "Dijital Operasyonel Yetkinlikler" olmak üzere üç boyutta analiz edildiği araştırmada Aksigorta'nın Dijitalleşme Endeksi %79 olarak belirlendi. Türkiye ortalamasının %61, sektör ortalamasının %66 olarak belirlendiği araştırma sonuçlarına göre Aksigorta, 2015 yılına göre de önemli bir yükseliş gösterdi.

Araştırmada dikkate alınan üç ana kriterden "Dijital Strateji"de %88 skor elde eden Aksigorta, Türkiye ortalaması olan %73'ün 15 puan üzerinde, sektör ortalaması olan %78'in 10 puan üzerinde skor elde etmiş oldu. "Dijital Hizmetler" kriterinde %72 skor kaydeden


Metin Demirel

Aksigorta, bu kriterde de Türkiye ortalaması olan %52'nin 20 puan, sektör ortalaması olan %59'un 13 puan üzerinde bir performans göstermiş oldu. "Dijital Operasyonel Yetkinlik" kriterinde %86 skora ulaşan Aksigorta, bu kategoride de Türkiye ortalaması olan %69'un 17 puan, sektör ortalaması olan %71'in 15 puan üzerinde bir skor elde etti. Aksigorta'nın, şimdi ve her zaman sektörün ve Türkiye'nin öncü şirketlerden biri olduğunu dile getiren Aksigorta Bilgi Teknolojileri ve Dijitalleşmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel, "Dijital altyapı çalışmalarımızın sonuçlarını görmek mutluluk verici. Bu sonuçların etkilerini paydaşlarımız yakın dönemde daha da çok hissedecekler. Şu anda olduğu gibi önümüzdeki dönemde de en önde, en güncel ve en teknolojik uygulamaları paydaşlarımıza anında kullandırmaya devam edeceğiz" dedi.

Accenture Türkiye'nin Türkiye Dijitalleşme Endeksi Araştırması'na göre, Aksigorta, Türkiye ve sektör ortalamasının oldukça üzerinde bir skor elde etti. Türkiye ortalamasının %61, sektör ortalamasının %66 olarak belirlendiği araştırma sonuçlarına göre Aksigorta'nın dijitalleşme endeksi %79 oldu.



Aksigorta ile önce hedeflerine sonra Miami ve Cancun'a uçtular

Aksigorta, hedeflerini başarıyla gerçekleştiren acentelerini, 8-15 Nisan tarihlerinde düzenlediği ABD ve Meksika gezisi ile ödüllendirdi. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, Bireysel Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Tolga Okan Tezbaşaran ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Soner Akkaya'nın ev sahipliği yaptığı geziye 75 acente katıldı. 8 günlük gezi kapsamında Meksika'nın Yucatan yarımadası üzerinde bulunan tatil destinasyonu Cancun ve mükemmel kumsalları ve gemi seyahatleri ile dünyaca ünlü Miami kenti ziyaret edildi. Gezinin ilk durağı turkuaz denizi, zengin sualtı yaşamı, birinci sınıf tatil tesisleriyle dünyanın bir numaralı turist çekim noktalarından Meksika'nın kıyı şehri Cancun idi. Cancun'da Kristof Kolomb öncesi dönemde kurulmuş bir Maya kenti olan Chichen Itza'yı, Cenota Ikil Arkeoloji Parkı'nı, Xcaret Plus turu ile Meksika'nın gizli cennetlerinden biri olan dünyanın en ünlü eko-arkeoloji parkını ziyaret eden acenteler, gezinin son üç gününü Miami'de geçirdiler. Burada ünlü Alışveriş Merkezi Sawgrass Mills'te alışveriş yapan acenteler, Southbeach'te gezinti yapıp Milyonerler Tekne Turu'na da katıldılar.



Aksigorta'dan eczanelere özel 'Her Daim Nöbetçi Sigorta'

Aksigorta'nın sunduğu "Her Daim Nöbetçi Sigorta", standart işyerlerinin sahip olduğu risklerin yanı sıra eczanelere özel ekstra risklere karşı da güvence sağlıyor.
Aksigorta'nın "Her Daim Nöbetçi Sigorta" ürünü, depremden su baskınına, yangından fırtınaya, taşıt çarpmasından hırsızlığa kadar birçok riske karşı eczaneleri, vitrinlerini, eczanede bulunan eşyaları, malları, reçete ve ilaç kupürlerini güvence altına alıyor. Eczane sahibi ile çalışanları için de güvence sunan bu ürünün teminatları arasında komşu ya da müşterilerin verdiği zararlar da yer alıyor.
Ürün kapsamında acil elektrik ve sıhhi tesisat yardım hizmetlerinden 7 gün 24 saat ücretsiz olarak faydalanmanın yanı sıra yılda üç defa ücretsiz çilingir ve cam hizmetleri de veriliyor. "Her Daim Nöbetçi Sigorta", eczane sahibi ya da çalışanlarının mesleki faaliyetleri ile ilgili kusur veya ihmali sonucu ya da eczanedeki bir hasar sonucu 3. şahıslara verilebilecek maddi ve bedeni zararlardan doğabilecek tazminat taleplerini de güvence altına alıyor.





LOG DERGİSİ

MAYIS SAYISI TÜM BAYİLERDE

www.log.com.tr

AXA BES Yıldızı acenteleri ile İğneada'da buluştu

AXA HAYAT VE EMEKLİLİK'in gerçekleştirdiği BES Yıldızları Kulübü toplantısı 17-18 Nisan tarihlerinde İğneada'daki İğneada Resort Hotel'de yapıldı. Bu yıl dördüncüsü düzenlenen toplantının ilk gününde acenteler otele varışlarının ardından Palivor Çiftliği'nde keyifli bir barbekü yemeğinde bir araya geldiler. Daha sonra İğneada Longoz (Su Basar) ormanlarında acenteler profesyonel rehberlerle oldukça keyifli bir trekking aktivitesi gerçekleştirip iş streslerinden arınırken İğneada'nın muhteşem doğasını keşfe çıktılar. Longoz ormanlarında yürüyüş sonrasında, Limanköy köyünde kahve molası verip Fransız fenerini ziyaret ettiler. Doğa ile iç içe geçen günün akşamında acenteler oteldeki gala yemeğinde, canlı müzik eşliğinde hoşça vakit geçirip başarılarını kutladılar.

Toplantının ikinci gününde AXA SİGORTA CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Guillaume Lejeune, BES'in geçtiğimiz yıllar içerisinde devlet katkısı ile birlikte önemli bir gelişme kaydettiğini belirtti. Devlet katkısının devamı veya ikinci adımı olarak görebileceğimiz otomatik katılım uygulaması ile de gelişime devam edeceğini söyledi. Otomatik katılıma başlanıldığından beri AXA HAYAT VE EMEKLİLİK'in pazar payının %2,7'si gibi bir kısmını elde etmiş durumda olduğunu ve otomatik katılımın AXA için önemli bir fırsat olduğunu kaydetti. Lejeune, BES sistemi içinde yaklaşık 7 milyon kadar bir katılımcı olduğunu ve 2017'de BES pazarının daha da güçleneceğine inandığını belirtti. BES'e önem ve öncelik vererek gelir kaynaklarını ve porföylerini çeşitlendirmenin akıllıca bir davranış olduğunu söyleyen Lejeune, dengeli bir portföye sahip olmanın acenteler için avantaj olduğunun altını çizdi ve acentelerine işbirlikleri için teşekkür etti.

AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Hayat ve Emeklilik) Olgun Küntay, sektörü ve AXA'yı fon büyüklüğü, katılımcı ve sözleşme sayısı, katkı payı, teknik kârlılık açısından değerlendirirken yılsonu beklentilerinden bahsetti. Küntay, emeklilik sisteminde son dönemde yaşanan değişiklikleri, otomatik katılım sistemi ile ilgili gelişmeleri, beklenen değişiklikler ile emeklilik fonlarında getirileri ve sektör analizi bilgilerini BES Yıldızı acentelerle paylaştı.

Olgun Küntay'ın sunumunun ardından, AXA SİGORTA Satış ve Pazarlamadan sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek "BES Yıldızları ve Beklentiler" başlıklı sunumunu gerçekleştirdi. Şimşek, sunumunda AXA için BES acentelerinin gelişime açık, müşteri bağlılığı sağlayan, müşterinin ihtiyacını sağlayan, kendine ve işine yatırım yapan, sosyal sorumluluk sahibi ve danışman konumda stratejik partnerler olduğuna değindi. Şimşek, AXA'nın BES acentelerinden beklentilerine dikkat çekerken BES Yıldızı acentelerin paylarının ve performanslarının öneminin altını çizdi.

Toplantıya konuşmacı olarak katılan Yrd. Doç. Dr. Ozanser Uğurlu "İyi Hissetmeyi Seç" konulu ilgi çekici ve interaktif bir sunum gerçekleştirirken acentelere hayata bakış açısı ve kendini iyi hissetme konusunda önemli mesajlar verdi. Toplantının sonunda, BES Yıldızı acenteler için yaptırılan plaketler, şirket Üst Yönetimi tarafından BES Yıldızı acentelere sunuldu ve acentelerin başarıları hatıra fotoğraflarıyla kutlandı.

AXA BES Yıldızları Kulübü toplantısının dördüncüsü doğa cenneti İğneada'da gerçekleşti. İğneada Resort Hotel'de düzenlenen buluşma, AXA SİGORTA CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Guillaume Lejeune'ün açılış konuşması ile başladı. Toplantı, AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyeleri Olgun Küntay ve Özer Şimşek'in BES'teki gelişmelerle ilgili sunumlarıyla devam etti.











'AXA SAĞLIĞIM' uygulaması hayatı kolaylaştırıyor

Dijitalleşmede mobilin yükselişini her zaman önemseyen, geçtiğimiz yıllarda Axa Acentem isimli uygulama ile ilk kez bir mobil uygulamayı sigorta sektöründe hayata geçiren AXA SİGORTA, sağlık sigortası özelinde sunduğu Axa Sağlığım uygulaması ile bu alana yatırım yapan ilk marka oldu. "Axa Sağlığım" mobil uygulaması hayatı kolaylaştıran şu hizmetleri tüm Axa müşterilerine sunuyor:

1) Axa Hattı menüsü üzerinden müşteri hizmetlerine ve sağlık danışmanlarına ulaşıp tek bir tuşla ambulans çağırma,

2) Sağlık poliçelerinin teminat ve kullanım detaylarını izleyip sağlık hizmeti faturalarını uygulamaya yükleyerek ödemeleri kolayca alabilme,

3) Randevu alma ve randevuları takvime ekleyebilme: Müşteriler hastane, bölüm, doktor, randevu saat ve tarihlerini girdikten sonra, hastaneler iletişim kanalları üzerinden müşterilere ulaşıyor ve ranwdevu işlemi hızlıca tamamlanıyor.

4) Uygulama içinde teknoloji, testler, aile, bakım, beslenme, sağlıklı yaşam ve psikoloji gibi başlıklar içinden ilgilerini çeken başlıkları seçip uygulamayı kişiselleştirebilime ve bu başlıklarla ilgili içeriklere ulaşma,

5) Ailelerin çocuklarının doğum tarihi ile aşı takibini takvimden yapabilme,

6) Anlaşmalı kurum ve nöbetçi eczane bilgilerine ulaşma.

AXA SİGORTA Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, yaptığı açıklamada şöyle konuştu: "Akıllı mobil cihazlar sayesinde, yakın gelecekte insanların sağlık risklerini hastaneye gitmeksizin saptacak teknolojilerin gelişmekte olduğunu görüyoruz. Bu sayede, ortaya çıkabilecek sağlık problemleri teknoloji sayesinde hızla tedavi edilebilir hale gelecek. Biz de sağlık gibi önemli bir konuda, bir başlangıç uygulaması hazırlayarak ilk adımı attık."



MAPFRE'nin kapısı gençlere her zaman açık

MAPFRE'de, inovatif, hizmet ruhuna sahip ve hedeflere bağlı gençlere kapının her zaman açık olduğunu belirten **Genel Müdür Yardımcısı Necla Aksoy,** "Bu konuda global mottomuz, 'Grow with Us' Birlikte büyüyelim!" diye konuştu.

MAPFRE Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Necla Aksoy, insan kaynakları stratejilerinin yetenek ve bağlılık ana ekseninde şekillendiğini söyledi. Bağlılık tanımının asla körü körüne duygusal bir bağlılık olmadığını, rasyonel bir bağlılık olduğunu ifade eden Aksoy, "Performans ve hedef kültürü çerçevesinde, çalışanın stratejik şirket hedeflerine ve şirketin de çalışana olan taahhütlerine karşılıklı bağlılığından söz ediyoruz" dedi. Aksoy, MAPFRE Sigorta'nın çalışanlara yaklaşımı ve geleceğe yönelik planları konusunda sorularımızı yanıtladı.



MAPFRE'de kariyer basamaklarında nasıl bir strateji izliyorsunuz?
İnsan kaynakları stratejilerimiz yetenek ve bağlılık ana ekseninde şekilleniyor. Bağlılık tanımımız körü körüne duygusal bir bağlılık asla değil, rasyonel bir bağlılık. Performans ve hedef kültürü çerçevesinde, çalışanın stratejik şirket hedeflerine ve şirketin de çalışana olan taahhütlerine karşılıklı bağlılığından söz ediyoruz.

'TERFİLER LİYAKATE DAYALI'

Böyle olunca kariyer basamaklarında yükselme konusunda, stratejik hedeflerimizin gerçekleşmesine yapılan katkı ve bu hedefleri yerine getirirken şirket değerlerine ve beklenen davranış biçimlerine uyumun düzeyi belirleyici faktör oluyor. Liyakate dayanan ve performans odaklı terfi sistemimiz var. Yönetim pozisyonlarına terfi edebilmek için, aralarında öğrenmeye açıklık da bulunan liderlik yetkinliklerimizi, tam gün süren bir değerlendirme merkezi ile ölçüyor ve bu konuda beklenen kriterleri sağlayan çalışanlarımızı terfi ettiriyoruz.

Çalışanlarınızın şirkete bağlılık oranı nedir?
Şirket çalışanlarımızın ortalama kıdemi 6,5 yıl. Son 5 yıldaki büyüme trendimiz paralelinde, şu anda çalışanlarımızın %40'ı, 2 ile 5 yıldır, %26'sı ise 2 yıldan az süredir şirketimizde çalışıyor. Bunun sebebi şirketimizin son yıllardaki kayda değer büyüme trendi.

'ÇALIŞANLAR ŞİRKETE BAĞLI'

İstenmeyen çalışan devri oranımız oldukça düşük. 2016 yılında satış dışı pozisyonlarda % 5,5, satış pozisyonlarında ise %6,2 oranına kadar düştük. Sağlıklı bir dönüşüm oranına ulaştığımızı düşünüyoruz. Sektör oranlarının ortalama %12-13'lerde olduğunu düşünürsek geldiğimiz noktanın değeri daha iyi anlaşılır.

Çalışanlarınız için MAPFRE'de çalışmak ne ifade ediyor?
Eski yeni tüm çalışanlarımızdan en sık aldığımız geri bildirim, tüm seviye çalışanların dayanışma ruhu içinde ve bir aile ruhuyla çalışıyor olmasından duydukları memnuniyet. Memnuniyet anketlerimizde en yüksek puanlarımızdan biri bu işyerinde kendim olabiliyorum ifadesi için. MAPFRE'nin dünya çapında gelirlerinin %65'e yakın bölümünü MAPFRE Vakfı aracılığıyla sürdürülen Kurumsal Sosyal Sorumluluk projelerine adaması çalışanlarımıza modern tabiriyle "Vay" deneyimi yaşattığımız nokta diyebilirim.

'MAPFRE YETENEK YÖNETİMİNDE GLOBAL İNİSİYATİF BAŞLATTI'

2016 yılında yetenek yönetimi konusunda global bir inisiyatif başlattık. Önümüzdeki yıllarda yetenek yönetimi iş piyasalarındaki öncelikler açısından en üst sıradaki yerini korumaya devam edecek. Stratejilerimizi hayata geçirmemizde kritik olan pozisyonlardan yola çıkarak, mevcut ve potansiyel yeteneklerimizi belirledik. Dünya çapında MAPFRE Global Yetenek networkünü oluşturduk ve yatırımlarımızı çalışanlarımızı geleceğin yetkinlik ve bilgileriyle donatmaya odakladık.

MAPFRE Türkiye yurtdışına çalışan transferi yapıyor mu?
İçinde bulunduğumuz 4 yıllık stratejik dönemde, paydaşlarımıza verdiğimiz sözlerden biri de her yıl çalışanlarımızın en az %10'una mobilite imkanı sağlamak. Yurtdışında bizi başarıyla temsil eden 4 Türk arkadaşımız var ama uluslararası mobiliteye istekli çok sayıda adayımız var.

Sigortacı olmak isteyen gençlere MAPFRE'de çalışmak istediklerinde neler önerirsiniz?
Sigortacı olmak isteyen gençlerimizin, sektörde ihtiyacımız olan değişimin sorumluluğunu almaları ve hatta değişimin katalizörleri olarak önceki nesillerin tersine mentörlük yapmalarını istiyoruz. Motivasyon ve tutku başarının ön şartı. MAPFRE'de, inovatif, hizmet ruhuna sahip, hedeflere bağlı genç arkadaşlarımıza kapımız her zaman açık olacak. Bu konuda global mottomuz, "Grow with Us". Birlikte büyüyelim!

MAPFRE'nin 'Siyah İncileri' Okyanus'un incisi Karayipler'de!



MAPFRE Sigorta, 2016 yılının başında hayata geçirdiği Okyanus Kulübü çerçevesinde, siyah inci kategorisindeki acenteleri ve üst düzey yöneticilerinin katılımıyla Miami-Karayipler seyahati gerçekleştirdi. 17-25 Mart tarihleri arasında düzenlenen Miami- Karayipler gezisine, MAPFRE'nin 'Siyah İncisi' olmayı başaran 11 acente yöneticisinin yanı sıra MAPFRE Genel Müdürü Alfredo Muñoz, Satış Kanalları ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı ve Bölge Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ergun Ulusoy da katıldı. Miami-Karayipler gezisi hakkında konuşan MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Alfredo Muñoz; "MAPFRE Sigorta olarak, acentelerimizi, çalışanlarımızı ve sigortalılarımızı ailemizin bir parçası olarak görüyoruz. Bu kapsamda, acentelerimizin şirketimize olan katkıları ve emeklerinin karşılığını en güzel şekilde verebilmek için Okyanus Kulübü'nü kurduk. Acentelerimiz ve ekibimizle çok güzel bir 6 gün geçirdiğimizi düşünüyorum. Tüm acentelerimize emekleri ve başarıları için MAPFRE ailesi adına teşekkür ederim. Dilerim Okyanus Kulübü kapsamında tüm acentelerimizle nice güzel seyahatlere çıkma fırsatı bulacağız" diye konuştu.

Dünyanın güvenini kazanın.

5 kıtada, 900 ofisi ve 50.000'den fazla çalışanı ile Liberty Sigorta, dünyaya güven veriyor.
100 yılı aşkın global tecrübesi ve
Türkiye'de 600'den fazla acentesiyle Liberty Sigorta,
size bir şey olmasın diye her zaman hizmetinizde.

libertysigorta.com.tr libertysigorta liberty_sigorta

Liberty Sigorta®

Ray Sigorta'dan çevirmenlere özel sigorta

Ray Sigorta'nın geliştirdiği Çevirmen Mesleki Sorumluluk Sigortası, çeviri hataları yüzünden doğabilecek tazminat taleplerine karşı çevirmenleri koruyor. Söz konusu sigorta, TURÇEF tarafından yeminli çevirmenlik yeterliliği bakımından zorunlu kabul edilen ilk ve tek sigorta ürünü olma özelliği taşıyor.

Ray Sigorta, yenilikçi ve kapsamlı ürünler çıkarmaya devam ediyor. Ray Sigorta'nın Nitelikli Uluslararası Çevirmenler, Dil ve Çeviri İşletmeleri Federasyonu (TURÇEF) tarafından resmi olarak kabul gören ve çevirmenleri sigorta güvencesi altına almayı hedefleyen Çevirmen Mesleki Sorumluluk Sigortası da bu yaklaşımın en güncel örneğini temsil ediyor.

Ray Sigorta Çevirmen Mesleki Sorumluluk Sigortası nedir?

Ray Sigorta Çevirmen Mesleki Sorumluluk Sigortası, üçüncü kişiler tarafından mesleki faaliyetleri nedeniyle çevirmenler aleyhine yöneltilecek davalar sonucunda ortaya çıkacak tazminat taleplerini karşılıyor. Ray Sigorta'nın sunduğu bu yeni ürün aynı zamanda tüm TURÇEF üyesi çeviri bürolarının talep ettiği ve çevirmenlerin yeterlilik belgesi alabilmesi için gerekli belgeler listesinde yer alan sigorta poliçesinde talep edilen içerik ve şartları sunan tek ürün olma niteliğini taşıyor.

'MAĞDURİYETLERİN ÖNÜNE GEÇİYORUZ'

Yeni ürünle ilgili açıklamalarda bulunan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Başbakanlık Uzmanlar Derneği'nin (BUDER) yayınladığı Türkiye'de Çevirmenlik Mesleği 2015 raporuna göre dünya genelinde çeviri sektörünün maddi boyutu 15 milyar dolar civarında.


Koray Erdoğan

Globalleşme ve dış ülkelerle ticaretin artmasıyla birlikte Türkiye'de çeviri hizmetleri sektörüne olan talep de hızla artış gösteriyor. Yine aynı dönemde açıklanan rakamlara göre Türkiye genelinde çeviri bürosu sayısı beş bin civarında. Çevirmenlik mesleğinin zorluğunu ve yapılabilecek hataların hem çeviri hizmeti alan firmalara hem de çevirmenlere ciddi riskler yaratabileceğini biliyoruz. Bu meslek grubuna özel olarak geliştirdiğimiz Çevirmen Mesleki Sorumluluk Sigortası ile çevirmenlerin yaşayabilecekleri riskler için sigorta çözümleri sunuyoruz" dedi.

KOBİ'LERE SESLENİYORUZ!

İŞLERİNİZİ YAPARKEN NE KADAR DA ÇOK SORUMLULUK ALIYORSUNUZ!

GELİN YÜKÜNÜZÜ PAYLAŞALIM.
ÜSTELİK İSTEMEDİĞİNİZ GÜVENCELERE PARA ÖDEMEK YOK!

RAY SİGORTA
KOBİ SORUMLULUK SİGORTASI

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

Doğru müşteriye doğru kanaldan doğru ürün ve hizmet sunulmalı

AIG Sigorta'dan Ayşe Gardet, direkt pazarlama kanallarıyla müşterilerin alışmış oldukları klasik ürün ve hizmetlerinin dışında yepyeni faydalara ulaşıldığını söyledi. Gardet, bunun sonucunda ise son kullanıcıların yeni ürünlerle tanışarak ihtiyaç doğmasına yardımcı olduğunu böylelikle de pazardaki sigorta bilincinin artmasına destek olduğunun altını çizdi. Ayşe Gardet, "Özellikle Türkiye sigorta pazarındaki bireysel sigortalar alanında yaşanan kâr edememe sorunlarının direkt pazarlama kanallarıyla müşterilere sunmuş olduğumuz çok çeşitli ürünlerle olumlu yönde değiştiğini görmekteyiz" diye konuştu.

'KANALLAR BİRBİRİNE RAKİP DEĞİL TAMAMLAYICIDIR'

Sigorta sektöründeki kanalların yönetiminde en önemli noktanın ilgili kanalları birbirlerine rakip olarak değil, tamamlayıcısı olarak görmenin olduğunu belirten Ayşe Gardet, "Günümüz pazar ve müşteri davranışlarını göz önünde bulundurduğumuzda sigorta ürününü acentesinin üzerinde satın almaya devam eden müşteriler olduğu kadar, tüm sigorta işlemlerini dijital kanallardan tamamlamak isteyen, bankası yardımıyla sigorta ihtiyaçlarını gidermek isteyen ya da telefonda kolayca sigorta ürün ve hizmetlerinden faydalanmak isteyen müşteriler de mevcuttur.
Bu noktada sigorta şirketlerinin odaklanması gereken doğru müşteriye, doğru kanallardan, doğru ürün ve hizmeti sunmak olduğunu düşünmekteyim" dedi.

'DİREKT PAZARLAMA İLE ÇOK GENİŞ BİR KİTLEYE ULAŞIYORUZ'

Direkt pazarlama kanallarının, müşterilerle direkt olarak ilişki kurulabilen kanallar olduğunun altını çizen Ayşe Gardet sözlerini şöyle sürdürdü: "Direkt pazarlama konuları içinde dijital kanallar, mobil kanallar, telefon ile satış kanalları ve marka işbirlikleri ile yapılabilecek her türlü aktivite bulunmaktadır. Görüldüğü gibi direkt pazarlama kanallarıyla alışıldık sigorta dağıtım kanalı algısını çok geniş ve müşteri yararına bir yöntemle genişletmiş ve her kanaldan erişilebilirlik sunmuş oluyoruz. Direkt pazarlama kanallarıyla müşterilerimize alışmış oldukları klasik ürün ve hizmetlerinin dışında yepyeni faydalar ile ulaşmak hem son kullanıcıları yepyeni ürünlerle tanıştırıp ihtiyaç doğurmakta, hem de pazardaki sigorta bilincini artırmaktadır. Dolayısıyla müşteriler satış ve satış sonrası süreçlerde tercih ettiği, avantajlı bulduğu ya da kendisine uygun bulduğu ürünleri ve hizmetleri dilediği kanaldan almış olabilmektedir."
AIG Sigorta'da direkt pazarlama ihtiyacının müşterilerine farklı kanallardan da ulaşabilmek ve ihtiyaçlarına yanıt verebilmek adına doğduğuna dikkat çeken Gardet, "Direkt pazarlama kanalları sayesinde müşterilerimize avantajlı ve benzersiz ürün ve hizmetlerimizi çok farklı kanallar aracılığıyla sunmaktayız. Özellikle doğru segmentasyon çalışmalarıyla ulaştığımız müşterilerimiz, direkt pazarlama faaliyetlerimizden oldukça memnun olduklarını belirtip halen AIG Sigorta'nın üretiminin önemli bir kısmını gerçekleştirmekte" dedi.

'DİREKT PAZARLAMA KÂRÂ KATKI SAĞLIYOR'

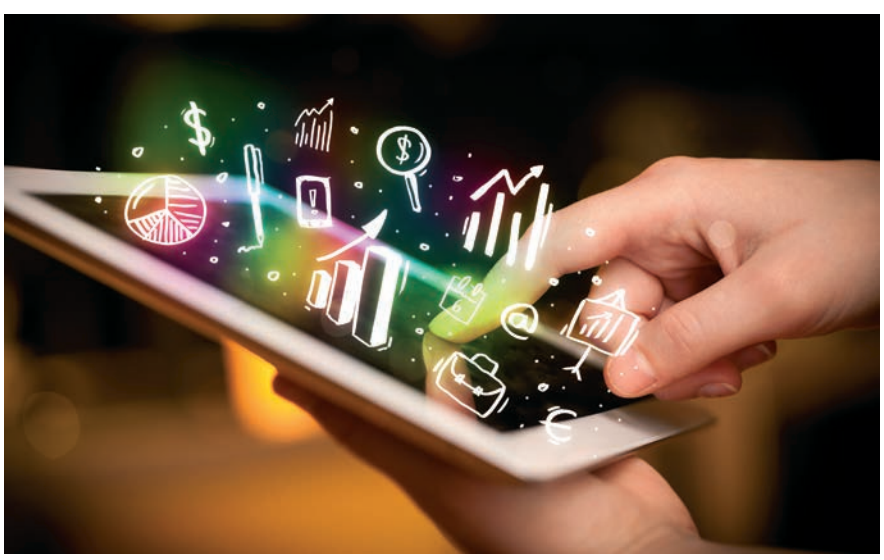
Direkt pazarlamanın en önemli avantajlarından bir tanesinin de oto dışı ürünlerin satışına kolaylıkla olanak sağlaması ve çapraz satış faaliyetlerinin yoğunluğu olduğuna dikkat çeken Gardet; "Özellikle Türkiye pazarındaki bireysel sigortalar alanında yaşanan kâr edememe sorunlarının direkt pazarlama kanallarıyla müşterilere sunmuş olduğumuz çok çeşitli ürünlerle olumlu yönde değiştiğini görmekteyiz" diye konuştu.
Ayşe Gardet, AIG Sigorta olarak ise önümüzdeki dönemde de direkt pazarlama operasyonlarını büyütmeye devam edeceklerinin altını çizerek sözlerini şöyle tamamladı: "Kârlı yapımızı sürdürmek ve değişen dünyaya ayak uydurarak müşterilerimize ihtiyaçlarına en uygun sigorta ürün ve hizmetlerini tercih ettikleri kanallardan sunmaktır."


Ayşe Gardet

Son dönemlerde sigorta ürününü acenteden almak isteyen müşteriler olduğu gibi, dijital kanallardan almak isteyen müşteriler de oluyor. Bu yüzden, müşterilere doğru kanaldan ulaşmanın önemi daha da artıyor.

GARDET: DİREKT PAZARLAMAYI TÜRKİYE'YE AIG GETİRDİ

Direkt pazarlama kanallarının AIG Sigorta'nın genlerinde bulunduğuna işaret eden Ayşe Gardet, "2000'li yılların başlarında AIG Sigorta Türkiye sigorta sektörünü direkt pazarlama aktiviteleri ve kampanyalarıyla tanıştıran şirket olmuştur. Türkiye'nin ilk direkt pazarlama aktiviteleri ve kampanyalarıyla sigorta sektörüne yeni bir anlayış getirmiştir. O yıllardan bu yıllara uzanan bilgi birikimi, hem yerel hem de AIG küresel direkt pazarlama bilgi birikimi ve kazanımlarıyla bugün AIG Sigorta Direkt pazarlama operasyonları şirket üretimine ve karlılığına çok ciddi katkı veren, müşterilerine ihtiyaçları olan, doğru ürün ve hizmetleri tam da onların tercih ettikleri kanallardan ulaştıran önemli bir yapı haline gelmiştir" dedi.



TARSİM Kurumsal Mimari ile yeniden dönüşüyor

Teknolojiyi yakından takip eden TARSİM, Bilgi Teknolojileri'nde önemli bir adım atıyor. TARSİM artık süreçlerinde Kurumsal Mimari Sistemi'ni kullanacak ve bu konuda sigorta sektöründeki öncüler arasındaki yerini alacak.

TARSİM, yeni teknolojilere hızla entegre olmak, Bilgi Teknolojileri ile kurumun diğer birimlerini birbirine yaklaştırarak, ortak bir söylem çerçevesinde hareket edilmesini sağlamak ve hızlı aksiyon kabiliyetine sahip olarak nihayetinde üreticiye en üst düzeyde hizmet sunabilmek amacıyla, dünyanın önde gelen ürünü SAP PowerDesigner'ı tercih etti. Danışmanlık ve eğitim hizmetlerinin konusunda uzman kurum MDSap tarafından sunulacağı proje çerçevesinde, Kurumsal Mimari Sistemi'ne geçilerek, kurum vizyonu ve misyonu doğrultusunda yol haritasının oluşturulması, bu yol haritasında yer alan birimlerin ve rollerin belirlenmesi, mevcut durumdan daha efektif, verimli ve dinamik bir yapıya dönüşülmesi hedefleniyor.

TARSİM'e yurtdışında büyük ilgi

TARSİM, geçtiğimiz ay Uganda, Çin ve Hong Kong'da, tarım sigortaları konusunda ilgili kurum temsilcileriyle temaslarda bulundu.

Geçtiğimiz ay Uganda'da düzenlenen Kamu ve Özel Sektör Koordinasyon Semineri'ne 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, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'ndan Uzman Pınar Kaman ile Uganda Maliye Bakanlığı, Tarım Bakanlığı, Meteoroloji Kurumu, Uganda Bankası, Sigorta Düzenleme Kurumu, sigorta şirketleri, finansal enstitüler ve geliştirme ajanslarının temsilcileri katıldı.

Tarım sigortalarında kamu-özel sektör işbirlikleri, Uganda'da tarım sigortaları uygulamaları konulu sunumların yapıldığı seminerde Satoğlu, kamu-özel sektör işbirliğinin dünyadaki en başarılı temsilcilerinden biri olan TARSİM'in geçirdiği 10 yıllık süreç, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin işleyişi ile TARSİM'in hedefleri hakkında bilgi verdi.

Çin ve Hong Kong'a yapılan ziyaret çerçevesinde ise, Genel Müdür Satoğlu ve Dış İlişkiler ve Reasürans Müdürü Us, DASK ve Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'ndan yetkililerle birlikte Asya'da yer alan reasürans firmalarıyla birebir görüşmeler gerçekleştirdi ve bilgi alışverişinde bulundu.





TARSİM'in başarıları tüm dünyada büyük ilgiyle takip ediliyor.





Maurizio Pescarini Generali Sigorta CEO ve Genel Müdürü olarak atandı



42 yaşında olan Maurizio Pescarini, İşletme Yönetimi yüksek lisansı ile finans sektöründe işletme ve operasyon gibi alanlarda 20 yıllık deneyime sahip. Pescarini, Generali Gruba katılmadan önce Banca Monte dei Paschi di Siena'da 4 yıl Operasyonlardan Sorumlu Başkan ve Aviva Avrupa'da Müşteri İlişkileri ve İnovasyon Bölümü Direktörü olarak görev yaptı.

Kariyerine Accenture'da başlayan Maurizio Pescarini, Güney Avrupa Bankacılık Strateji operasyonundaki proje liderliği de dahil olmak üzere şirketin Stratejik Hizmetler Bölümünde çeşitli yönetim pozisyonlarında görev yaptı. Pescarini, strateji geliştirmeden, yürütmeye kadar geniş çaplı dönüşüm ve yeniden yapılandırma programlarına öncülük ediyor. Pescarini, 15 yılı aşkın bir süredir uluslararası arenada hem gelişmiş hem de gelişmekte olan pazarlardaki çok kültürlü şirketlerde iş ve değişim yönetimi alanlarında derin deneyim ve uzmanlığa sahip.

Generali Gruba katılmaktan büyük mutluluk duyduğunu ve yakın dönemde önemli proje ve yatırımların gündemlerinde olduğunu belirten Maurizio Pescarini "Türkiye ve Generali Sigorta, Grubumuz için önemli stratejik bir pazar olarak belirlendi. Bu önemli görev için daha önce bir buçuk yıl yaşadığım ve kendimi evimde hissettiğim Türkiye'ye yeniden gelmek mutluluk verici. Türkiye, hem acente hem de direkt satış kanallarında etkisini gösteren, son yıllarda dijital medyanın tüketici davranışlarında önemli değişimi beraberinde getirdiği dünyadaki en enerjik toplumlardan biri. Bu potansiyelle birlikte Generali Sigorta'nın yeni dönemde önemli atılımlar gerçekleştireceğinin müjdesini verebilirim" dedi.

Generali ve DeLorean DMC-12 Autoshow'a damga vurdu

Otomotiv dünyasının yakından takip ettiği, ziyaretçilerinin son teknolojiyle donatılmış tasarım harikası otomobilleri yakından inceleme fırsatı bulduğu İstanbul Autoshow 2017, bu yıl "Geleceğe Yakından Bakın" temasıyla misafirlerini karşıladı. 10 gün boyunca araba severlerin akınına uğrayan fuara Generali'nin büyük sürprizi damga vurdu. 16. kez düzenlenen organizasyona DeLorean DMC-12 ile katılan Generali, ziyaretçileri zamanda nostaljik bir yolculuğa çıkardı.

Türkiye'de dijital sigortacılığı hayata geçiren, geliştirmiş olduğu ürün ve hizmetlerin yanı sıra kullandığı teknolojik altyapı ile geleceğin sigortacılığına yön veren Generali, geçmiş yıllarda dünyanın birçok ülkesinde popüler olmuş televizyon dizisi Kara Şimşek'in - KITT'ini 2015 yılında Autoshow fuarına konuk etmişti. Bu yılda markanın, yenilikçi ve inovatif yaklaşımının temsili olan DeLorean DMC-12 ile sahip olduğu değerlere vurgu yapan Generali, "Sigortanın Kolay Hali" mottosuyla sunduğu hizmet ve ürünlerini fuar katılımcılarıyla buluşturdu.

Fuara ilişkin gözlemlerini paylaşan Generali Sigorta CEO'su Maurizio Pescarini "Generali olarak, otomotiv sektörünün yurtiçi ve yurtdışındaki itibarına ve bilinirliğine katkı sağlayan en önemli etkinliklerden birisi olan İstanbul Autoshow'a katılan tek sigorta şirketiyiz. 2015 yılından bu yana hizmet ve sigorta sponsorluğunu üstlendiğimiz İstanbul Autoshow'da her seferinde, yenilikçi ve inovatif yaklaşımımızın temsili olan ikonlarla yer alıyoruz. Bu yıl da hepimizin çocukluk hayallerini süsleyen, imrenerek izlediğimiz Geleceğe Dönüş filminde yer alan DeLorean DMC-12 ile fuar misafirlerini ağırladık. Basın mensupları ve ziyaretçilerin yoğun ilgisi ne kadar doğru bir projeyi hayata geçirdiğimizi bir kez daha gösterdi. Generali olarak "Yalın ve Akıllı" sigortacılık yaklaşımımızın



yansıması olan bu tarz inovatif projelere katılım göstermek bizim için çok önemli. Müşterilerle iletişim kurma şansı yakaladığımız bu gibi noktalarda, online sigortacılıktaki altyapımız ve "Sigortanın Kolay Hali" mottosuyla sunduğumuz ürün ve hizmetlerimizi tüketicilerle buluşturuyoruz. Alışılagelmişin dışında şaşırtan projelerle daima ilkleri gerçekleştiren markamızla önümüzdeki dönemde benzer inovatif çalışmalara imza atacağız" diye konuştu.

21 - 30 Nisan 2017 tarihleri arasında, Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen İstanbul Autoshow 2017'de 80'lerin kült filmi Geleceğe Dönüş'ün başkahramanı DeLorean DMC-12 ile yer alan Generali Sigorta, fuarın ilk gününden itibaren otomobil tutkunlarından yoğun ilgi gördü.

Generali'den İş Sağlığı ve Güvenliği Haftası'nda açıklama

Gelişmiş teknoloji, ilerleyen tıp ve bilim dünyasının sağladığı konfor ve imkanlara rağmen en ufak bir hatanın sebep olabileceği kayıplar, insan yaşamı için hâlâ kritik öneme sahip. Karşılaşılan birçok felaket sonrasında maddi değerler kolaylıkla telafi edilse de günümüzde tekrar kazanılamayan tek gerçek insan hayatı. Özellikle sanayi toplumuna geçiş sonrası yeni iş alanlarının hızla artmasıyla birlikte yeterli önlemler alınmadığı için çalışanların sağlığını ve güvenliğini tehdit eden çok kritik sonuçlar ortaya çıktı. Bu konuya dikkat çekmek, iş sağlığı ve güvenliği bilincini arttırmak ve iş kazalarını önlemek amacıyla 1987 yılından bu yana her yıl 4-10 Mayıs tarihlerin de İş Sağlığı ve Güvenliği Haftası kutlanıyor. Generali Sigorta Otodışı Teknik Müdürü Dr. Gökhan Yıldırım, İş Sağlığı ve Güvenliği Haftası vesilesiyle iş güvenliği hakkında şu değerlendirmelerde bulundu:


Gökhan Yıldırım

YILDA 700 BİN İŞ KAZASI

"İş kazalarında Türkiye'nin karne notu oldukça düşük. Rakamlara bakıldığında sadece 2016 yılında 1970 işçinin çeşitli iş kazalarında hayatını kaybettiği görülüyor. Bu sonuç Türkiye'de meydana gelen iş kazalarında son dört yılın en yüksek rakamı olarak ayrıca önem taşıyor. Yaşanan iş kazalarında Avrupa'da 1. dünya genelinde ise 3. sırada yer alan Türkiye'de iş kazaları, trafik ve terörle birlikte en çok can kaybının yaşandığı alan olarak karşımıza çıkıyor. Yapılan araştırmalara göre yüzde 98'inin önlenebilir olduğu iş kazaları, dünyada her 3 dakikada bir yaşanırken, her 4 saatte bir de ölümlü iş kazası meydana geliyor. Ülkemizde ise her saat başı 80 iş kazası olurken, yılda 700 bin işçi, bu kazalarla karşı karşıya kalıyor. Ne yazık ki 100 kayıtlı iş kazasından biri ölümle sonuçlanıyor.

Generali Sigorta olarak, mesleki eğitimin önemine ve iş kazası ve mesleki hastalıklar konusunda çalışanların bilgilendirilmesine dikkat çekiyoruz. Uygun çalışma metotlarının yerleştirilmesi ve alınması gereken önlemlerin yanı sıra işletmelerin mutlaka sigorta yaptırmalarını öneriyoruz."

Türk Nippon Sigorta'dan 'Sağlığınız Bizde' eğitimi

Türk Nippon Sigorta, Medical Park Hastanesi Göztepe Kompleksi'nde İstanbul'daki acenteleriyle kahvaltı organizasyonunda bir araya geldi. Kahvaltı sonrası düzenlenen "Sağlığınız Bizde" tamamlayıcı sağlık ürünüyle ilgili eğitimde, Medical Park Hastanelerinde geçerli olan bu ürünü, 80 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkesin satın alabileceği hatırlatıldı.

Türk Nippon Sigorta, 20 Mart'ta Medical Park Hastanesi Göztepe Kompleksi'nde İstanbul'daki acenteleriyle kahvaltıda bir araya geldi. Türk Nippon Sigorta'nın tamamlayıcı sağlık ürünü "Sağlığınız Bizde" ile ilgili acentelere eğitim vermek adına düzenlenen organizasyona Göztepe Medical Park Genel Müdürü Necip Kozalı, Türk Nippon Sigorta Satış ve Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel ve Teknik ve Hasar Grup Müdürü Murat Dinç katıldı.
Kahvaltının ardından Göztepe Medical Park Genel Müdürü Necip Kozalı hastaneyi tanıtan bir konuşma yaptı. Necip Kozalı'nın konuşmasının ardından, acentelere Türk Nippon Sigorta ve Medical Park işbirliğiyle sunulan "Sağlığınız Bizde" tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü hakkında detaylı bir bilgilendirme yapılarak, eğitim süreci tamamlandı.
Söz konusu eğitimde, acentelere Medical Park Hastanelerinde geçerli olan "Sağlığınız Bizde" ürününün, sigortalının hastalık ve/veya kaza halinde alacağı sağlık hizmetleri karşılığında ödeyeceği fark ücretlerinin teminat altına aldığı hatırlatılarak, ürünün yatarak ve yatarak+ayakta olmak üzere iki ayrı paketten oluştuğu aktarıldı.



Özel, 'Sağlığınız Bizde'nin önceden var olan hastalıkları da kapsadığını belirtti.

Bunun yanı sıra, yatarak tedavilerin, 'Sağlığınız Bizde' poliçesinin özel ve genel şartları çerçevesinde %100 ödendiğine, ayakta tedavilerde ise, yılda 8 kez olmak üzere, doktor muayene ve buna bağlı diğer tetkiklerin poliçe tarafından karşılandığına da ayrıca değinildi.



'80 YAŞA KADAR TEMİNAT'

"Sağlığınız Bizde" tamamlayıcı sağlık sigortasını sektördeki benzerlerinden ayıran birçok özellik olduğunu dile getiren Özel, bu özellikleriyse şu şekilde anlattı: "80 yaş dahil ve SGK kaydı bulunan herkes için poliçe yapılabiliyor. SGK tarafından kapsama alınan ve SGK sağlık hizmetlerinden yararlanma hakkı olan kişiler bu üründen yararlanabilir. Ayrıca, bu ürünümüzde sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikayet ve hastalıklarıyla ilgili her türlü sağlık tedavi masrafları da kapsam dahilinde ödeniyor. SGK tarafından uygulanan bekleme süreleri dışında, bu poliçede yatarak tedavi kapsamında yer alan tüm tedavi giderleri için bir ay bekleme süresi mevcut."





Kozalı, Türk Nippon Sigorta'nın acentelerine Medical Park'ı tanıttı.

Türk Nippon'dan üretim şampiyonu acentelerine plaket

Türk Nippon Sigorta, 2016 yılında en çok üretim yapan acentelerini ziyaret ederek, kendilerine teşekkür mahiyetindeki plaketlerini teslim etti. Mart ayı itibarıyla başlayan ve hâlâ devam eden ziyaretlere, başarılı acentelerin bağlı bulundukları bölgelerin bölge müdürleri, Satış ve Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel ve Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu katıldı.

'ACENTELERİMİZİN HER ZAMAN YANINDAYIZ'

Plaketler acentelere Dr. E. Baturalp Pamukçu tarafından teslim edildi. Ziyaretler esnasında, her yıl olduğu gibi 2017 yılında da en önemli dağıtım kanalları olan acentelerinin her zaman yanlarında olacaklarını belirten Dr. E. Baturalp Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti: "2017 yılında, çapraz satış stratejisini teşvik edecek olan yeni uygulamalarla, acentelerin farklı ürünlerdeki satış performanslarını artırmalarını amaçlıyoruz. Ayrıca, 2017 yılı itibarıyla hayata geçirdiğimiz 'Acente Kulüp' sistemiyle, acentelerimiz çeşitli üretim kriterleri baz alınarak yurtiçi ve yurtdışı seyahat olanaklarından faydalanabilecek, aynı zamanda farklı sosyal aktivitelere de katılma fırsatı bulacaklar. Tüm bunların dışında, Türk Nippon Sigorta'nın en temel özelliği olan 'ulaşılabilir' olma özelliğimizi, 2017 yılında acentelerimize daha fazla hissettireceğiz. Türk Nippon Sigorta olarak en kolay ulaşılabilecek sigorta şirketi olmaya devam edeceğiz."







HDI Sigorta, 2016 yılı değerlendirme toplantısını gerçekleştirdi

‘Hedef her bölge ve branşta sürdürülebilir kârlılık’

HDI Sigorta, 2016 yılı değerlendirme toplantısını 24-26 Mart tarihleri arasında Bolu’da gerçekleştirdi. 300’e yakın Genel Müdürlük ve Bölge çalışanının katıldığı toplantıda hem 2016 yılı değerlendirildi hem de 2017 hedefleri çalışanlarla paylaşıldı.
Toplantının ilk gününde, akşam saatlerinde otele varan ekip yemekte bir araya geldi ve daha sonra Bora Öztoprak’ın performansıyla keyifli saatler geçirdi.
Ertesi gün kahvaltının ardından HDI Sigorta’nın 2016 yılında üyesi haline geldiği Etik ve İtibar Derneği’nin (TEİD) Genel Sekreteri Tayfun Zaman, etik konulu bir sunum gerçekleştirdi.
Tayfun Zaman’ın sunumundan sonra, HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu da bir sunum yaptı. 2016 yılını değerlendiren Ceyhan Hancıoğlu, “Hedeflerimizi başarıyla gerçekleştirdiğimiz bir yılın ardından, 2017 hedefimiz de Türkiye’nin her bölgesinde ve her branşta sürdürülebilir kârlılığı yakalamak” diye konuştu.
Daha sonra öğlen yemeğinin ardından, TEM Danışmanlık da “sürdürülebilir kârlılık” konulu bir eğitim gerçekleştirdi.
Akşamüzeri HDI Sigorta çalışanları arasında yapılan futbol maçı heyecanlı anlara sahne oldu. Bölgeler, Genel Müdürlük ve Kız Futbol Takımları arasında kupayı kazanmak için tatlı bir rekabet yaşandı. Şampiyonada kazanan takıma, Ceyhan Hancıoğlu tarafından “HDI Sigorta 2017 Futbol Şampiyonası” kupası takdim edildi.
Toplantının son günündeyse tavla, masa tenisi ve okey turnuvaları gerçekleştirildi. Turnuvalar sona erince, Bölge Müdürlüklerinde çalışan satış ve satış destekleri için “Oto Kaza Bilgilendirme Toplantısı” düzenlendi.
Değerlendirme toplantısının finali, öğlen düzenlenen barbekü partisiyle yapıldı. Yemeğin ardından ekip, bir sonraki toplantıda yine görüşmek üzere sözleşerek yola koyuldu.


Ceyhan Hancıoğlu


Tayfun Zaman


Etkinlik boyunca çalışanlara çeşitli eğitimler verildi.








HDI Sigorta çalışanları, gala yemeğinin ardından müzik eşliğinde eğlendi.



HDI Sigorta’nın 2016 yılı değerlendirme toplantısında hem 2016 yılı değerlendirildi hem de 2017 hedefleri çalışanlarla paylaşıldı. Toplantıda konuşan **HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu**, “2017 hedefimiz Türkiye’nin her bölgesinde ve her branşta sürdürülebilir kârlılığı yakalamak” dedi.

Düzenlenen futbol turnuvası heyecanlı anlara sahne oldu.







Turkland Sigorta Genel Müdürü Hülya Püdün:

Emniyet Genel Müdürlüğü ile çalışılarak kazalar azaltılmalı

Turkland Sigorta Genel Müdürü Hülya Püdün, trafik sigortasında tavan prim belirlenirken hasar oranlarının göz önünde bulundurulmadığını söyledi. Bu durumun sektörü zorlayarak yine zarara yol açacağını belirten Püdün, asıl çözümün, sigorta şirketleri ile Emniyet Genel Müdürlüğü'nün birlikte çalışarak trafik kazalarını önleyici ortak bir proje geliştirmesi olduğunu kaydetti.

Turkland Sigorta Genel Müdürü Hülya Püdün, trafik sigortası için uygulanmaya başlayan tavan fiyatlarla ilgili açıklamalarda bulundu. Söz konusu düzenlemenin henüz çok yeni olduğunu ve sektörde belli bir süre gündemi meşgul edeceğini belirten Püdün, "Yeni düzenlemede iyi ve kötü sürücüye göre fiyatlama yapıldığı görülüyor. Bununla birlikte 4. basamak ile 1. basamak arasındaki prim farkı, araç satış masraflarından düşük olduğundan dolayı daha tarifenin ilk gününden itibaren araç satışları hareketlendi. 1 ve 2. basamaktaki sürücülerin 4. basamaktaki fiyatlardan faydalanmak için yaptıkları bu satış hareketlerinin doğal sonucu olarak 4. basamakta oluşacak yığılmadan dolayı kötü sürücüye göre fiyatlama tam anlamıyla hedefine ulaşamayabilir. Çözüm olarak tescil aşamasında aynı kişiler arasında yapılan satışlara sayı sınırı konulabilir" dedi.

Tavan prim uygulamasında eksik gördüğü bir kısımdan da bahseden Püdün, "Bu eksiklik özel – tüzel ayrımının kalkmış olması. Tüzel sigortalılara ayrı bir tavan prim belirlenmesi daha uygun olacağını düşünmekteyiz. Tavan fiyat uygulaması, araç kiralama şirketlerinin sahip olduğu araçları ve filoları da kapsamaktadır ve sorunlara yol açacaktır. Alternatif çözüm önerimiz bu tarz araçlarda özel bir tavan veya çarpan belirlenmesidir" diye konuştu.

'2018'DE FİYATLAR ARTMAZ'

Trafik sigortasında uygulanan tavan fiyat düzenlemesinin 31 Aralık 2017 itibarıyla sona ereceğini de hatırlatan Hülya Püdün, şunları söyledi: "Tahminimiz 2018 yılı itibarıyla radikal fiyat artışlarının olmayacağı



yönündedir. Zira mevcut uygulamayı doğuran sebep trafik sigortası fiyatlarının olması gereken seviyelerin üzerinde uygulandığı düşüncesidir. 2018 yılında uygulanacak fiyatlamanın 2017 yılı fiyatlamalarına uygun seviyelerde olacağını düşünmekteyiz." Sigorta sektöründeki şirketlerin trafik sigortası üretimlerine devam edeceğini aktaran Püdün, "Zira yoğun trafik üretimi yapan şirketler aniden frene bastığında nakit akışları olumsuz etkilenir ve hasar prim oranı hızla artar. Bununla beraber bilindiği gibi trafik sigortaları ülkemizin en bilinen ve yaygın sigorta ürünüdür, aynı zamanda müşteriye ulaşmak için en kısa ve hızlı yoldur. Bu sayede diğer branşların üretimleri de gelişebilmektedir. Ancak çapraz satışla trafikte oluşan zararı kompanse etmek zor" dedi.

'TRAFİK KAZALARINI AZALTICI ÖNLEMLER ALINMALI'

Trafik sigortası sonuçlarının yeni kanun öncesindeki dönemde şirketlerin ciddi oranlarda zarar etmesine yol açtığına değinen Püdün, sözlerine şöyle devam etti: "Bu branşta yine zarar edilmesi çok olası bir durum. Sektör ortalamaları üzerinden belirlenen tarife şirketleri zorlayabilir, zira kullanım tarzı bazında hasar maliyet ortalamaları da göz önünde bulundurulmalıydı. Karşılıklı serbest tutanaktaki suistimallerin önüne geçmek için konum doğruluğu artırılmış mobil uygulama ile tutanak zorunlu tutulabilir. Bununla beraber, trafik kazalarını azaltıcı önlemlerin alınması için Emniyet Genel Müdürlüğü ile sigorta şirketleri ortak proje geliştirmeliler."

Emniyet Genel Müdürlüğü verilerini de aktaran Hülya Püdün, "2016 yılında Türkiye genelinde 413 bin 169 trafik kazasında 3 bin 493 kişi hayatını kaybederken 307 bin 629 kişi de yaralandı. En çok kazanın olduğu il olan İstanbul, ölümlü kazalarda 21'inci sırada yer aldı. 2016 yılında trafik kazalarında en çok kişinin yaralandığı il ise 23 bin 10 trafik kazası ile İstanbul oldu. 2016 yılında ülke genelinde meydana gelen trafik kazalarının 153 bin 709'u otomobil ile yapılırken bu sayıyı 46 bin 409 ile kamyonet, 43 bin 232 ile de motosiklet izledi. Bütün bu veriler incelendiğinde asıl çözümün trafik kazalarını önleyici projeler geliştirilmesi olduğu görülmektedir" şeklinde konuştu.

Hülya Püdün sözlerini şöyle tamamladı: "Turkland Sigorta olarak beklentimiz sivil toplum kuruluşları, meslek odaları dinlenirken sigorta şirketlerinin de sesine kulak verilmesidir. Unutmamak gerekir ki Türk sigorta sektörü binlerce kişiye istihdam sağlayan önemli bir sektördür."



İşyerinizin güvenliğini şansa bırakmayın!



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

halksigorta.com.tr | 444 1 545

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl:

Siber riskler doğru analiz edilmeli

Siber güvenlik teminatıyla ilgili güncel çalışmaları yakından takip ettiklerini belirten **VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl**, siber risklerin doğru analizinin ve bu risklere doğru teminatın tasarlanmasının, hem sigortalı hem de sigortacı için en önemli unsur olduğunu kaydetti.

Son yıllardaki teknolojik gelişmelerle birlikte şirketlerin dijitalleşmesi, bağlı alanlarda da daha önce öngörülmeyen risklerle karşılaşmaları sonucunu doğuruyor. Sigorta sektörü de yeni gelişen bu risk faktörünü daha iyi tanımlamak için çalışmalar yürütürken, bir yandan da geliştirilen çeşitli ürünlerle siber riskleri teminat altına almaya devam ediyor.

Siber riskler hakkında açıklamalarda bulunan VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl, şunları söyledi: "Yapılan bir çalışma, Almanya'da kurulu şirketlerin %40'ının geçtiğimiz iki yıl içerisinde siber suçlardan etkilendiğini gösteriyor. Bununla birlikte, uluslararası sigorta ve reasürans şirketleri siber güvenlik teminatları konusunda ürün geliştirme çalışmalarına devam ediyor.

Buna rağmen, özellikle Kıta Avrupası'nda faaliyet gösteren şirketlerin yaklaşık onda biri bu teminatı müşterilerine sağlayabiliyor. Nesnelerin interneti (Internet of Things, IoT) ile internet ortamına bağlanan her yeni şirket envanteri, şirketin bu tip bir zararla karşılaşma ihtimalini artırıyor. Buna karşın, dünya genelinde bir ortalama siber güvenlik hasarı 3.8 milyon dolar zarar meydana getirirken, siber teminatı 2 milyar dolar civarında bir prim üretimi sağlıyor ve bu primin %90'ı ABD içinde üretiliyor."



Stahl, sözlerine şöyle devam etti: "Bu amaçla, VHV Reasürans Mühendislik Sigortaları Müdürümüz Ali Arısoy, Uluslararası Mühendislik Sigortaları Birliği (IMIA) tarafından organize edilen siber riskler çalışma grubunda bulunuyor. Bu çalışma grubunda, her iki sektörden temsilcilerle, risk faktörleri analiz edilerek uygun teminat çeşitleri üzerinde çalışmalara gerçekleştiriliyor. Burada yapılan çalışmaların sonucu olarak, uluslararası sigorta ve reasürans marketine kaynak niteliğinde bir makale hazırlandı ve geçtiğimiz ekim ayında Katar'da gerçekleştirilen konferansta sektör temsilcileri ile paylaşıldı. Bu sürece paralel olarak, Alman Sigorta Birliği ile de siber güvenlik alanındaki gelişmeleri de Almanya merkez ofisimizle birlikte takip ediyoruz. Önümüzdeki günlerde Alman Sigorta Birliği tarafından yayınlanması planlanan yeni bir teminat paketi ile Alman pazarına siber riskler için yeni bir ürün önerisi sunulmuş olacak. Bizler de bu ürünün Alman piyasasındaki sürecini yakından izleyip, Türkiye'deki uygulanabilirliği konusundaki çalışmalarımıza devam edeceğiz."

"ÖNÜMÜZDEKİ GÜNLERDE ALMAN PAZARINA SİBER RİSKLER İÇİN YENİ BİR ÜRÜN ÖNERİSİ SUNULACAK. BİZ DE BU ÜRÜNÜ YAKINDAN İZLEYİP, TÜRKİYE'DE UYGULANABİLİRLİĞİ KONUSUNDAKİ ÇALIŞMALARIMIZA DEVAM EDECEĞİZ."

Siber risklerin doğru analizinin ve doğru teminatın tasarlanmasının, hem sigortalı hem de sigortacı için en önemli unsur olduğunu ifade eden Maximilian Stahl, "Türkiye'de siber güvenlik teminatı holdingler tarafından talep görüyor. Holding iştiraki şirketlerin poliçelerinde, ana teminat paketine eklenecek siber güvenlik teminatı ile ilgili gelişmeler görüyoruz" dedi.

VHV Reasürans olarak, siber güvenlik teminatıyla ilgili güncel çalışmaları yakından takip ettiklerini belirten



Dünya genelinde, siber güvenlik ihlalinden kaynaklanan bir hasar ortalama 3.8 milyon dolar hasara yol açıyor.

“Sigorta sektörünü yeniden konumlandırmalıyız”

Sigorta sektörünün geniş katılımla belirlenmiş ve sektörün tüm paydaşları tarafından benimsenmiş bir stratejik planı olmadığını belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, herkesin üzerinde mutabık kalacağı, geniş kabul görecek “Strateji Belgesi”nin ve buna uygun “Eylem Planı”nın hazırlanması gerektiğini ifade etti.

Çetin,“Sektör ile ilgili hem ürün hem de sigortacılığın ihtiyaçları giderme fonksiyonu açısından iletişimi başlatmak gerektiğini düşünüyorum. Topluma ne faydamız var, nasıl bir fonksiyon görüyoruz, iletişimi bunun üzerinden kurmamız lazım. Ancak bu şekilde bilgi eksikliğinden kaynaklanan sektörel önyargıyı kırabilir, daha tercih edilir bir konuma gelebilir ve ihtiyaçlar hiyerarşisinde daha yukarıya çıkabiliriz” dedi.



Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, sigorta sektörünün toplum, ülke ve ekonomi için yaratılan fayda ve fonksiyonlar ekseninde yeniden konumlandırılması gerektiğini vurguladı.

'ARAÇ DIŞINDA DA SİGORTAYA KONU OLAN DEĞERLERİMİZ VAR'

Sigortanın hayatın bir parçası olduğuna hayatımızın tek alanının da araçlarımız olmadığına dikkat çeken Çetin sözlerini şöyle sürdürdü: “İşimiz, işimiz ile ilgili meslek sigortalarımız, çocuklarımız, çocuklarımızın eğitim sigortaları, kendimiz ve bizimle ilgili hayat ve sağlık sigortalarımız var. Araçlarımız önemli ama araçla gittiğimiz işimiz, taşıdığımız çocuklarımız, kendi sağlığımız da önemli. Tüm bunlara baktığımızda araç dışında sigortacılığın konusu olabilecek pek çok unsurun olduğunu görüyoruz. Kanun koyucuların zorunluluk üzerine sigorta sattırmasını beklemeden ürünlerimizle, yapabileceklerimizi daha iyi anlatarak ihtiyacı yaratmalı sonra da karşılamalıyız.”

'ORTAK ÇIKARLAR ETRAFINDA BULUŞMAK MÜMKÜN'

Sektörün aynı hedefte buluşmasının çok sesli olmakla başarılabileceğine işaret eden Çetin, “Sonuçta ortak çıkarlar etrafında buluşmak mümkün. Sektörde herkesin üzerinde anlaştığı konu bir temel stratejimizin olmaması, genel kabul görmüş ve ortaklaşa hazırlanmış stratejik planımızın ve eylem planımızın olmaması ve iletişim sorunlarımız şu an herkesin üzerinde anlaştığı ortak sorunlar. Hepimiz bir araya gelerek bunun üzerinde çalışmaya başlayabiliriz. Bütün sektör paydaşlarının katılımıyla en baştan herkesin geniş kabulle onay vereceği bir sektör strateji belgesine imza atabiliriz. Bunun temelinde de topluma, ekonomiye sağladığımız fayda ve fonksiyonlar üzerinden bir iletişim stratejisi kurup sektörün yeniden konumlanmasını sağlamak zorunda olduğumuz çıkıyor. İhtiyaç ve sorunlar belli ve bu sorunların çözümü çevresinde de sektörün bütün şirketleri olarak birleşmemiz bence mümkün” dedi.

'İLK ÇEYREKTE KÂR ELDE ETTİK'

Güneş Sigorta olarak yılın ilk 3 ayının oldukça iyi geçtiğini belirten Çetin, “Geçmiş yıllarda ne yazık ki trafik sigortaları ile ilgili ayırmak zorunda olduğumuz karşılıklar nedeniyle zorluklar yaşamıştık. Bir nevi yaşanan türbülanstan çıktığımız bir dönem oldu. Geçen yıl sermaye artışı ile birlikte bu dönemi sonuçlandırdık. İlk çeyrek itibarıyla kâr açıklamış bulunuyoruz” diye konuştu. Çetin, bu senenin şirketleri için çok önemli bir yıl olduğuna da değinerek, “Bu yıl bizim 60’ıncı yılımız. Güneş Sigorta olarak bu sene 60’ıncı yıl kutlamaları ile birlikte yeni bir iletişim planı ve aksiyonu etrafında birçok konuyu ele alıyoruz” dedi.

'KAZALARI AZALTABİLİRSEK TRAFİK PRİMLERİ DÜŞER'

12 Nisan Çarşamba günü çıkarılan genelge ile trafik sektöründe tavan fiyat uygulaması ile yeni bir dönemin başladığına dikkat çeken Çetin, sigorta şirketlerinin bu yeni düzenlemeye uyum için hızlıca aksiyon aldıklarını söyledi. “Sektörde bu konuda tartışmalar hala devam ediyor” diyen Çetin sözlerini şöyle sürdürdü: “Bu yapılan değişiklik sigorta şirketlerinin mali tabloları üzerinde çok büyük bir yük getirecek. Yaklaşık 2 milyar civarında ilave zarar gelebileceğini bugünden öngörebiliyoruz. Çok fazla değişken var ve bu değişkenler sadece fiyatla ilgili değil. Trafik sigortaları alanında hem kamu, hem sektör hem de sigortalılar olarak yapmamız gereken trafik kazalarına engel olmak. Kaza oranını azaltmak hayati önem taşıyor. Bu, hem toplum sağlığı için çok önemli hem de prim artışının en temel sebeplerinden biri. Güneş Sigorta olarak hep söylediğimiz bir tespit var; ‘Trafik Sigortalarındaki artan primler bir neden değil sonuçtur.’ Kazaları önleyerek primleri azaltmak adına radar sisteminin daha da yaygınlaştırılmasının ciddi bir destek olacağını düşünüyorum.”

'SAĞLIK BRANŞININ GELECEĞİ TAMAMLAYICI SAĞLIK'

Tamamlayıcı sağlık sigortası konusunda görüşlerini de paylaşan Serhat Süreyya Çetin, tamamlayıcı sağlık sigortalarının, sağlık sigortalarının geleceği olduğunu söyledi. “Bu konuya şirketimiz en başından beri gereken önemi veriyor” diyen Çetin sözlerini şöyle sürdürdü: “Klasik sağlık ürünlerinin gittikçe artan sağlık maliyetleri ile birlikte sürdürülebilir olmaktan çıktığını görüyoruz. Devletin BES’te olduğu gibi tamamlayıcı sağlık sigortasında da destek verebileceğini ve destek kapsamına alınabileceğini düşünüyorum.”

Çetin, şirket olarak 6 yılda 55 bin kadına ulaştıkları Mikro Sigorta konusunda çok gururlu olduklarını belirterek sözlerini şöyle tamamladı: “Bu özellikle benim şahsi olarak yapmaktan mutluluk duyduğum projelerden bir tanesi. Oradaki büyüklük mikro kredinin ve kaynağın büyümesi ile ilgili. Mikro kredi büyüdükçe bizim burada ulaştığımız dar gelirli ama üretken kadınlarımızın sayısı da artıyor.”

'GÜNEŞ SİGORTA'YI YENİLEMEYİ BAŞARDIK'

10 yıldır süren Güneş Sigorta’nın yeniden yapılanma projesini tamamladıklarının altını çizen Serhat Süreyya Çetin, “Şirketin geçmişten getirmiş olduğu bağlantıları korurken sektörün en üst standartlarıyla Güneş Sigorta’yı yenilemeyi başardık. Bunu yaparken de unutmadığımız tek bir şey oldu. Biz sigortacıyız ve öncelikle risk değerlendirmesi yapıp sigortalının ihtiyacını en iyi karşılayacak olan ürünlerle mesleğimizi icra etmek zorunda olduğumuzu unutmadık. Yaptığımız bütün iletişimde, acentelerimizle, banka şubelerimizle, sigortalılarımızla, eksperlerimizle sigortacılık yaptığımızı unutmadan iletişim kurduk. Mesleğin etik ve temel kurallarını iletişimimizin temeline koyuyoruz. Güneş Sigorta, sigortalının faydasını gözetir ve tüm iletişimini bunun üzerine kurar. Güneş Sigorta olarak her zaman teknik kârlılığa, sigortacılık faaliyetlerinden elde ettiğimiz gelirlere inanırız. Çünkü bu bizim işimizi ne kadar iyi yaptığımızı gösterir” dedi.

Faizsiz bireysel emeklilik fonlarında hedef %25

Otomatik Katılım'da faizli/faizsiz BES tercihinin yarı yarıya olduğunu söyleyen Ayhan Sincek, gönüllü bireysel emeklilikteki faizsiz fon payının ise şu anda %6 olduğunu, ancak orta vadede %20-25 düzeyine çıkabileceğini ifade etti.

Bu ay "CEO'lar Konuşuyor" bölümümüze konuk olan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek Türkiye'de tasarruf kültürünün oluşturulmasının önemine dikkat çekti. "Türkiye'nin tasarruf anlayışında pozitif bir yönde katkı sağlamak da bizler için önemli" diyen Sincek, "Düşük olan tasarruf oranlarımızı artırmak ve tasarruf anlayışının yerleşmesini sağlamak için enerjimizin bir kısmını finansal okur yazarlık doğrultusunda kullanıyoruz, başta kendi müşterilerimize olmak üzere tüm milletimize doğru tasarruf etmeyi anlatıp onlara yardımcı olmaya çalışıyoruz" diye konuştu. Sincek, faizsiz fonların büyüklüğünün gönüllü kısımda şu anda %6'ya geldiğini de belirterek, "Bizim büyüme hızımız konvansiyonel yönteme göre daha fazla. Bu da gösteriyor ki, faizsiz BES ve sigortacılığın gideceği daha çok yol var. Faizsiz fonların büyüklüğü %20 -25'ler seviyesine gelebilir.

OKS'nin ilk kademesini nasıl değerlendiriyorsunuz?
Öncelikle BES'in çok demokratik ve şeffaf olduğunu söylemeliyim. Devletin istediği, herkes bir kere sisteme girsin, sabredip sistemde kalanın da kendisi için ne kadar kazançlı bir sistem olduğunu görsün. BES yaptıramayan düşük gelirli bir kesim var. Oturduğu yerde işverenin seçtiği BES şirketi ile '0' maliyetle sistemle tanışıyor. Otomatik Katılım Sistemi (OKS) ile geniş kitlelere ulaşabiliyoruz. İlk etapta OKS 1.7 milyon kişiye ulaştı. Şu anda sistemin tanınırlığı daha iyi, şimdi girenler daha şanslı.

'TASARRUF ETMEZSEN GİRDAPTAN ÇIKAMAZSIN'

Finansal sağlıklı yaşam çok önemli. Eğer aile bütçesini çeviremiyorsanız bir girdabın içerisine giriyorsunuz. Mevcut durumda tasarruf yapamıyorsanız girdabın içinden çıkamazsınız. BES bunun için en iyi enstrüman. Bankaya gittiğinizde size 100-200 liraya vadeli hesap açmıyorlar. Ama bizler toplanan küçük küçük paraları tamamen profesyonel fon yönetimi şirketleri ile yönettiriyoruz. En iyi performansı göstermek için toplanan bütün paralarla çok büyük ihalelere giriyorlar. OKS'de kalanlar orta ve uzun vadede kazanacaklar. Çıkanlar için bir şans daha olacağını düşünüyorum. Ama ilk 1.000 lirayı girdi/çıktı olduğu için alamayacak. Belki önümüzdeki günlerde onunla ilgili af da gelebilir. BES sisteminde inanılmaz cömert teklifler var. %25 çok ciddi bir teşviktir. Hiçbir banka size %25 vermez. Fon işletim ücretleri şu anda en düşük seviyede. OKS'nin ilk üç aylık birikim fonu 100 milyon lirayı aştı. Nisan öncesi sistemde 700 bin kişi vardı. Bunların sistemde kalacağını düşünüyorum. 1 Nisan itibarıyla da kamu ağırlıklı 4 milyon kişi sisteme girdi. Bu etapta kalanlar daha çok olur.



SİNCEK: SEKTÖRE GİRDİĞİMİZ GÜNDEN BERİ İZLEDİĞİMİZ HIZLI BÜYÜME, FAİZSİZ SİGORTACILIĞA VE BES'E İHTİYAÇ DUYULDUĞUNU GÖSTERİYOR.

'MÜŞTERİ SAYIMIZ 300 BİNİ AŞTI'

Şirketinizin ilk kademedeki performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?
Biz 2014 yılında son kurulan emeklilik şirketi olarak, 130 bine yakın yaklaşık 50 firmayla OKS sözleşmesi imzaladık. Bir anda müşteri sayımız 300 bini aştı. OKS bizim için iyi bir fırsat oldu. Bildiğiniz gibi biz katılım prensipleriyle yani yüzde yüz faizsiz çalışan bir şirketiz. BES kurulduğu zaman faizsiz fonlar yoktu. 2010 yılından itibaren faizsiz fonlar da devreye girdi. 8-9 şirket bunları müşterilerine sunuyor. Ama bizim gibi tamamen faizsiz fonlar sunan 2 şirket var. OKS'ye giren kişilerin yarısı faizsiz fonları tercih etti. İkinci basamakta da bu şekilde devam edeceğini düşünüyorum. İnanç tarafından bakan, hassasiyeti olan kişiler, paralarını faizsiz fonlara yatırmayı tercih ediyor.

İkinci kademede ilk izlenimleriniz nasıl? Rakamsal beklentileriniz ve bu kademede cayma oranı ne seviyelerde gerçekleşebilir?
İkinci kademede, biliyorsunuz, kamu çalışanları da var ve biz yaklaşık 50-60 grup ile sözleşme imzaladık. Kamu çalışanlarında bazı bakanlıklar serbest bırakıldı. Bazı bakanlıklar ise tüm teşkilatın istedikleri şirketle çalışmasını arzu etti. Biz ikinci kademede çok da agresif bir yol izlemedik. Bizi tercih edenlerle ilerliyoruz. Agresif olan şirketler pazarda yer almak ve/veya payını yükseltmek için fon işletim giderlerini düşürerek pay kapmaya çalışıyorlar.

'CAYMA ORANI DÜŞER'

Bu kademeden sonra cayma oranının iyileşme göstereceğini düşünüyorum. Biliyorsunuz varlık fonları kuruldu ve önümüzdeki dönemde o fonların çok iyi performans göstereceğini düşünüyorum. Biz de, özel sektörde, İstanbul Borsası'nda yatırım yapacak yer arıyoruz. Fonlarımızı çeşitlendirmemiz lazım. Sistem çok

'KATILIM EMEKLİLİK SAĞLIKTA DA ETKİN OLACAK'

Hayat ve sağlık sigortalarındaki gelişmelerden de bahseder misiniz?
Bildiğiniz gibi biz tekafül uyumlu çalışıyoruz. Bizde sadece bankadan verilen kredilerle satılan ürünler yok, aynı zamanda kritik hastalıklar, ferdi kaza, eğitim sigortası ürünleri mevcut. İki bankamızda da bu ürünleri sunuyoruz. Yine bildiğiniz gibi Hazine BES firmalarına da sağlık branşında çalışma fırsatı verdi. Lisansımızı alıp ürünler hazırlandığında her iki bankamızdaki 650 şubeden sağlık sigortası ürünümüzü satışa sunacağız. Katılım Emeklilik için ciddi bir alan açılıyor. Sağlık ürününde sektöre göre daha başarılı olacağımızı düşünüyorum. Çünkü hayat ve emeklilik şirketlerinin bireysel satışlardaki performansı elementer şirketlere göre çok daha başarılı. BES satmak bile başlı başına bir meziyet gerektiriyor. Bu meziyet sayesinde sağlıkta başarılı olabiliriz. Bu branşın satışında devamlılık çok önemli. Her yıl yenilenebilir ve fiyat garantisi olması lazım. O açıdan bizim etkimizin özellikle tamamlayıcı sağlık ürünlerinde daha iyi olacağını düşünüyorum.



şeffaf, aynı BES'teki gibi kişinin kendi hesabı ve şifresi var. Hesabının bütün hareketlerini sadece kişi kendisi görüyor ve isterse fonlarının işleyişini değiştirebiliyor veya yatırdığı parayı yükseltebiliyor. İşverenin kişinin hesabı üzerinde hiçbir etkisi yok. OKS yüzde yüz güven ve güvence veriyor. Hazine ve SPK'nın yanı sıra artık Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı da sistemi denetliyor.

OKS gelince kurumsal şirketler zorlandı mı?
Turn over'ı çok olan şirketlerde bu süreç çok zor işliyor. Hizmet sektöründe yılda %30-35 turn over'ı olan şirketler var. Her ay 1000 kişi girip çıkıyor. Her giren için OKS verilerini hazırlamak, sisteme yüklemek ve çıkanları bordro sisteminden düşecek olmak, onlar açısından baktığımızda operasyonel bir yük. Şirketlerde bu işlemleri yapacak az sayıda eleman var ise onların bu konu ile ilgili eleman artışına gitmesi gerekir. İlerleyen süreçlerde sistemlerin entegrasyonuyla otomasyon uygulanabilirse işlerin daha kolay hale gelmesi sağlanabilir.

OKS'de her ay farklı maaş alanların kesintisi nasıl olacak?
Bu konu bizim tespitlerimiz arasında da var. İkinci düzenlemeler geldiği zaman sadece baz maaşından kesintisinin daha basit olacağını düşünüyoruz. İkramiyesinden, temettüsünden, fazla mesaisinden kesinti modeli herkes için çok zor. Sırf bu yüzden OKS'den çıkanlar var. Kurumsal beyaz yakalılarda bu da etkili oldu. Kişinin maaşından kesildi, örneğin şubat-martta bonusu var, bonusundan da %3 alacaksınız! Bu gibi örnekler için yeni düzenlemelerin geleceğini düşünüyorum.

'ARTIK HIZLI OLMANIZ GEREKİYOR'

Teknolojiye önem veriyor ve bu konuya yatırım yapıyorsunuz...
Yeni bir şirket olarak teknolojinin ve inovasyonun çok önemli olduğunu düşünüyorum. Artık hızlı olmamız gerekiyor. Özellikle bankasüransta ürün yenileme hızı çok önemli. Bankaya entegre olmak için ciddi bir altyapının olması gerekiyor. Her ürün için başka bir entegrasyon yapmaya kalkarsanız gündemi normalde yoğun olan bir bankanın işini zorlaştırırsınız. Bizim iki bankayla da çok iyi bir altyapımız var. Lisans süresince yaptığımız ve kurduğumuz network ile yeniliğin önünü açmak daha kısa sürüyor.
İnternet sitemiz ile ödül aldık. Bizim için iyi bir motivasyon oldu. BES'te ve hayat sigortalarındaki bütün ürünlerini müşterilerimiz mobil uygulamamıza girip birikimlerini görebiliyor ve işlem yapabiliyorlar. Katkı payını, fonlarını değiştirebiliyorlar.
Geçen sene çok sıkışık bir takvimimiz olmasına rağmen OKS için bütün altyapımızı tamamladık. Müşteri çağrı merkezlerimizi de yılın başından itibaren hazır hale getirmiştik.

Otomatik Katılım Sistemi'nde başka bir beklentiniz var mı?
Çok acele etmeye gerek yok. Öncelikli olarak bu sistem işlesin ve önümüzü görelim. Şu anda tablo çok kötü değil. Burada en çok zorlanan taraf bizler, yani emeklilik şirketleri. Bizlerin de şirketler olarak çok fazla şikayet edecek lüksümüz yok. Sistemin bir maliyeti var. Bu maliyeti karşılayabiliyorsanız pazarda yerinizi alıyorsunuz. Bu işi yaparken başka işleri kaçırabiliyoruz. OKS başladığından beri BES geçen seneye göre daha düşük geçiyor. Yılın ikinci yarısında daha fazla asılmak durumunda kalacağız. Ama ramazan bizim için çok bereketli bir aydır. Üç yıldır özellikle ramazanda katılımcı sayımız ciddi şekilde yükseliyor.

'FAİZSİZ SİGORTACILIK DAHA DA GELİŞECEK'

Faizsiz sigortacılığın ülkemizdeki gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu alanın güçlenmesi için neler yapılabilir?
Faizsiz bankacılık gibi faizsiz sigortacılık da kendine doğal bir büyüme alanı buldu. Katılım Emeklilik olarak sektöre girdiğimiz günden beri izlediğimiz hızlı büyüme seyri ve ortaya çıkan hacim ve rakamlar potansiyelimizin yüksek olduğunu ve faizsiz sigortacılığa ve faizsiz BES'e ihtiyaç duyulduğunu gösteriyor. Hatta kurum olarak bu büyüme hızımızı korursak, konvansiyonel rakiplere karşı katılım bankalarının gösterdiği performanstan daha iyi performans göstererek, katılım bankalarının kendi sektöründe ulaştığı pazar paylarına sigorta sektöründe rahatlıkla ulaşabileceğimizi düşünüyorum.
Katılım Emeklilik olarak BES'te, Otomatik Katılım Sistemi dahil, ulaştığımız sözleşme sayısı 266 bin; faizsiz sigortacılık ürünlerimizde ise 163 bin adet sigorta sözleşmesine ulaştık.
OKS'ye dahil olan tüm çalışanların %50'sinin faizsiz fonları tercih etmiş olması ve son dönemde faizsiz sigortacılığın pazar payının artması halkımızda bu alana olan teveccühün bir göstergesi.
Faizsiz bankacılık ülkemizde 30 yılını tamamladı. En kıdemli ortağımız Albaraka'nın 30 yıllık bir geçmişi var. Bankacılık sistemi içinde %5,5 payları var. Ama biz Katılım Emeklilik olarak daha iddialıyız. Hayat sigortacılığından (tekafül) ve BES'in faizsiz tarafından bahsediyorum. BES'te faizsiz fonların büyüklüğü gönüllü kısımda şu anda %6'ya geldi. Bizim büyüme hızımız konvansiyonellere göre daha fazla. Bu da gösteriyor ki faizsiz BES ve sigortacılığın gideceği daha çok yol var. Faizsiz bankacılık yapanların 2023 yılı hedefleri yüzde 15. Bizim onlardan çok daha hızlı büyüyeceğimizi düşünüyorum. Faizsiz fonların büyüklüğü yüzde 20-25'ler seviyesine gelebilir. OKS'de zaten %50-50 gidiyor.

OKS'de oran nasıl %50 - %50 oldu peki?
Çünkü faizli ve faizsiz aynı zamanda başladı. Gönüllü BES'te ise arada 7 sene fark var. Faizsiz sistem 2010 yılında başladı. BES ise 2003 yılında başladı. Dolayısı ile büyüme potansiyeli konvansiyonele göre çok daha iyi. Bizim büyüme rakamlarımız da bunu destekliyor. Biz faizsiz katılım sigortacılığı tekafülde piyasanın lideri konumundayız. Emeklilik tarafında ikinci sıradayız. Bu segmentte piyasanın lideri olma arzusundayız ve bu doğrultuda emin adımlarla ilerliyoruz.

'TASARRUF ANLAYIŞINA KATKI SAĞLIYORUZ'

BES 5 yıl sonra nerede olur ve Katılım Emeklilik bu zaman diliminde nerede olur? Öngörüleriniz nedir?
Faizsiz BES ve faizsiz sigortacılıkta sektör lideri olma hedefiyle yola çıktık. 5 yılda 500 bin sözleşme hedefimizi ortaya koymuştuk ve bu yolda emin adımlarla ilerliyoruz. BES'le ilgili hedeflerimiz sadece rakamlarla ve büyüklükle ölçülmemeli. 5 yıl sonunda Türkiye'nin tasarruf anlayışında pozitif bir yönde katkı sağlamak da bizler için önemli. Düşük olan tasarruf oranlarımızı artırmak ve tasarruf anlayışının yerleşmesini sağlamak için enerjimizin bir kısmını da finansal okur yazarlık doğrultusunda kullanıyoruz, başta kendi müşterilerimize olmak üzere tüm milletimize doğru tasarruf etmeyi anlatıp onlara yardımcı olmaya çalışıyoruz.

Meral Öztürk
meralozturk@sigortacigazetesi.com.tr



Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu'nun yayınladığı rapora göre, bir ülkedeki finansal okuryazarlık seviyesini artırmanın en etkili yolu, öncelikle gençleri bu konuda geliştirmek. Bu amaçla hareket eden birçok Avrupa ülkesinin sigorta birlikleri geliştirdikleri online, mobil ya da masa üstü oyunlarla çocuklara genç yaşta sigortayı öğretiyor.

Çocuklar sigortayı oyunla öğreniyor

Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu, dijital çağda finansal okuryazarlığa dair bir rapor yayınladı. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün (OECD) Nisan 2016 tarihli "Avrupa'da Finansal Eğitim" raporundan örneklerin de paylaşıldığı raporda, Avrupa ülkelerindeki bireylerin %40'ının finansal bir ürün almadan önce araştırma yapmadığına dikkat çekiliyor. Ayrıca, çoğunluğun birikim yapma ve uzun vadeli finansal hedefler koyma konusunda yeterince bilinçli olmadığı ifade ediliyor. Federasyon raporda, aslında artık eskisine kıyasla finans konusunda bilgi edinmenin çok daha kolay olduğunu kaydediyor. Teknolojik gelişmeler sayesinde, tüketicilerin tüketici web sitelerinden mobil uygulamalara kadar pek çok platformdan finansal konular hakkında bilgi alması mümkün oluyor. Raporda, bu kanallar vasıtasıyla, finansal okuryazarlık oranının artırılabileceği vurgulanıyor.

MİNİKLERE ÖZEL: ULUSAL PARA GÜNÜ

Avrupa ülkelerinin birçoğu, finansal eğitim konusunda ulusal bir stratejiyi izliyor. Örneğin Hollanda, 2008'de bu konuda ulusal bir strateji geliştirdi ve 2014-2018 yılları arasını kapsayacak şekilde bu stratejiyi revize etti. Ülkede "Money Wise" Stratejik Aksiyon Planı kapsamında kurulan platform, finans kuruluşları, tüketici dernekleri ve bakanlıklardan 40 tarafı bir araya getiriyor. Platform, finansal eğitimi artırmak için çeşitli projeler koyuyor. İlkokul öğrencilerine paralarını nasıl değerlendireceklerini öğretmeyi hedefleyen Ulusal Para Günü ve özel emeklilik hakkındaki farkındalığı artırmayı amaçlayan Pension3Days de bunlar arasında bulunuyor.
2011 yılında ilk kez bir finansal eğitim stratejisi geliştiren Hırvatistan da, minik öğrencilere finansal eğitim veren ülkelere örnek teşkil ediyor. Sağlık problemleri, kazalar ve mülke gelebilecek zarar gibi risklere olan farkındalığı artırmanın üzerinde duruluyor. Bu kapsamda, ilkokul ve orta dereceli okullarda kapsamlı bir eğitim programı takip ediliyor.

ÖMÜR BOYU EĞİTİM

Letonya'daysa, 2014-2020 yıllarını kapsayan bir finansal eğitim stratejisi takip ediliyor ve Letonya Sigorta Birliği (LAA) bu stratejide aktif bir rol üstleniyor. Ülkede, Küresel Para Haftası'yla kesişen haftada Finansal Eğitim Haftası kapsamında aktiviteler gerçekleştiriliyor. Ayrıca ülkede, finansal okuryazarlık seviyesinin tespiti için FinLit adı verilen bir endeks bulunuyor. Raporda bu endeksin 2014 yılında +20.6 olduğu, yapılan çalışmalar sonucunda bir yıl içinde +21.2'ye yükseldiği ifade ediliyor. Ülke, finansal stratejisini geliştirmek için bir sonraki adım olarak internet üzerinden Yetişkinler İçin Ömür Boyu Finansal Eğitim Programı'nı hayata geçirmeyi ve bu program kapsamında vatandaşlarını sınava tabi tutmayı planlıyor.
Bazı ülkelerin ise ulusal bir finansal eğitim stratejisi bulunmuyor, ancak yine de bu konu ülke politikalarında önemli bir yer tutuyor. Örneğin Almanya'da her ne kadar bir strateji olmasa da, her bir eyaletin eğitim politikalarında bu konu kapsanıyor. Artan iflaslar karşısında öğrenciler için geliştirilen ulusal eğitim programlarında bütçe, finansal ürünler, yatırımlar, güvence hesapları gibi konular ele alınıyor.

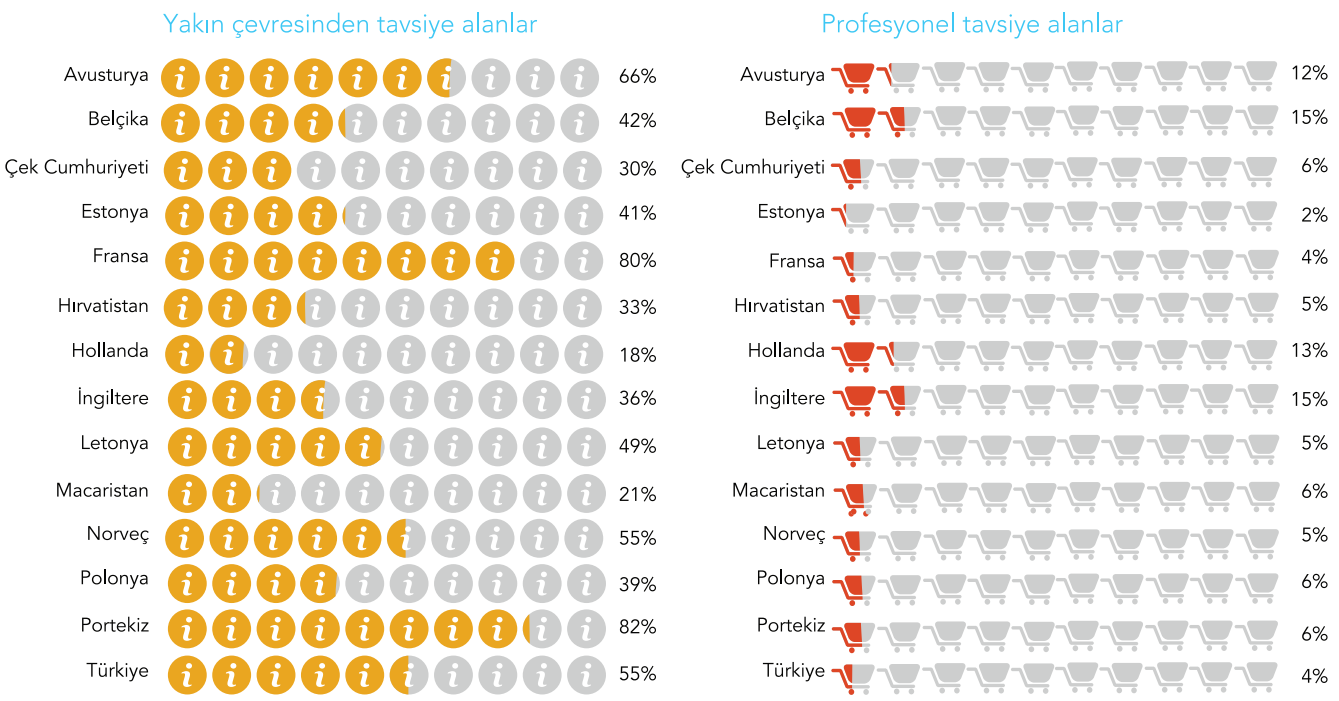
SİGORTACILARDAN DESTEK

Avrupa sigorta sektörü de bu tür stratejilere destek veriyor. Belçika'da, ülkenin sigorta birliği Assuralia'nın kurduğu Beter Zeker isimli web sitesi 16-18 yaş arası öğrenciler ile öğretmenlerin kullanımına açık

Avrupa'da finansal eğitim konusundaki ulusal stratejiler

Ulusal strateji revize ediliyor ya da ikinci bir strateji uygulanıyor	Çek Cumhuriyeti, Hollanda, İngiltere, İspanya, Slovakya
Oluşturulan ilk ulusal strateji uygulanıyor	Belçika, Danimarka, Estonya, Hırvatistan, İrlanda, İsveç, Letonya, Portekiz, Slovenya, Türkiye
Ulusal bir strateji tasarlanıyor	Fransa, Polonya, Romanya, Sırbistan
Ulusal bir strateji hazırlanması düşünülüyor	Avusturya, İtalya

Ülkelere göre finansal davranışlar



Kaynak : OECD

bir şekilde sigorta eğitimi veriyor. Derslerde, kayak yaparken düşmenin finansal sonuçları gibi örnekler üzerinden etkili bir eğitim veriliyor. Eğitim müfredatına sigortayı sokmuş birçok başka Avrupa ülkesi bulunuyor. Örneğin, Macaristan sigorta birliği MABISZ de 17-19 yaş arası gençler için kapsamlı bir eğitim programı sunuyor. Bu kapsamda, sigortayla ilgili eğitim materyalleri otorite tarafından basılıyor. 2013'ten beri, sigorta ülkenin eğitim müfredatında yer alıyor.
Ülkelerin sigorta birlikleri tarafından oluşturulan eğitim programlarının müfredata girdiği diğer ülkeler arasında Macaristan, İzlanda, İtalya, Hollanda, Norveç ve İspanya dikkat çekiyor.

ONLINE FİNANS OYUNLARI

Finlandiya sigorta eğitiminin yanı sıra farklı bir uygulamayla da dikkat çekiyor. Finlandiya'daki finans kurumlarının oluşturduğu birlik olan Finance Finland, müfredata eklenmek üzere okullara finans ile ilgili materyal sağlıyor. Finansal eğitim, bu ülkede 11 yaşından itibaren başlıyor. Ayrıca, ülkede ödül kazanmış Zaldo isimli bir web sitesi, finansal eğitimi bir oyuna çeviriyor ve çocuklar sitede oyun oynarken para kontrolünü ve başka finansal yetenekleri tanımış oluyor. Zaldo oyunları üzerinden yarışmalar düzenleniyor ve oyunlarda en başarılı olan çocuklar ödül kazanıyor.
Başka ülkeler de finans eğitimini oyunlar aracılığıyla vermeyi seçiyor. Bu ülkeler arasında Avusturya, Hırvatistan, Almanya, Hollanda ve Portekiz bulunuyor. Ülkelerin sigorta birlikleri tarafından geliştirilen bu oyunlar arasında online kadar mobil oyunlar ve masa oyunları da bulunuyor.

DİJİTAL KANALLAR

Finansal okuryazarlık seviyesini artırmak isteyen birçok ülke, aynı zamanda dijital kanalları da bu amaç doğrultusunda kullanıyor. Tüketici web siteleri ve tavsiye servisleri gibi uygulamalar Avrupa'da yaygınlıkla kullanılıyor. Belçika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, İrlanda, Hollanda ve İsveç'in ulusal sigorta birlikleri bu tür hizmetler sağlıyor. Bu hizmetler sayesinde kişilerin ihtiyaçları olan sigorta ürünleri hakkında detaylı bilgi edinmesi sağlanıyor.
Avrupa'da yaygın olan bir diğer dijital kanal da, karşılaştırmalı web siteleri. Bu uygulamalar sayesinde tüketiciler sigorta ürünlerini kıyaslayabiliyor ve kendilerine en uygun ürünü seçebiliyorlar. Danimarka, Macaristan, Norveç ve İsveç, bu uygulamaları kullanıyor.
Çek Cumhuriyeti, Almanya ve İsveç ayrıca online hesaplama hizmeti sunuyor. Bu hizmet, tüketicilerin sigorta güvencesinin varlıklarına kıyasla yeterli olup olmadığını hesaplıyor ve bireylerin eksik sigorta yaptırmaması için destek sağlıyor.
İspanya'daki Baremo mobil uygulaması, tüketicilerin ve ilgili tarafların ne kadar tazminat alacağını hesaplamalarına yardımcı oluyor.
Bunun dışında, birçok ülkede özel emeklilik hesaplarının gelişimini izlemek için uygulamalar bulunuyor. Bu sayede katılımcılar birikimlerini görebiliyor, fonlarının getirisini izleyebiliyor ve dilerlerse fonlarını değiştirebiliyorlar. Danimarka, Norveç ve İsveç, tek bir site üzerinden vatandaşların her üç basamaktaki emeklilik verilerine erişebilmesine ve özel emekliliklerini kontrol edebilmesine imkan sunan böyle sistemler kullanıyor.

DİJİTALDEN DAHA ÇOK FAYDALANILMALI

Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu, özellikle dijital kanallar yoluyla finansal okuryazarlığın daha kolay artırılacağına dikkat çekiyor. Raporda, dijital kanalları etkin kullanan birçok ülkede finansal okuryazarlık seviyesinin hızla arttığı belirtiliyor ve üye birlikler dijital çağın getirdiklerini daha etkin bir şekilde kullanmaya davet ediliyor. Federasyon ayrıca, oyunlar gibi interaktif yöntemlerin, gençlerin öğrenmesinde çok etkili olduğunu vurguluyor ve bu tür yöntemlerin geliştirilerek artırılmasını teşvik ediyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Hasar prim oranında düşüş dikkat çekiyor

Sigorta şirketlerinin özellikle finansal performansı açısından büyük önem taşıyan hasar prim oranlarında iyileşme yaşanıyor. Hayat dışı şirketlerde net hasar prim oranı % 67.6'ya geriledi.

Sigorta sektörünün en önemli performans göstergelerinden biri olan hasar prim oranlarında, son dönemde başlayan iyileşme devam ediyor. Sigorta sektöründe, hayat dışı alanda 2016 yılında 30 milyar liralık brüt kazanılmış prim tutarı elde edildi. Aynı dönemde gerçekleşen brüt hasar ise 20.3 milyar lirayı buldu. Böylece 2016 yılında brüt hasar prim oranı %67.6 olarak gerçekleşti. Bu oran 2015 yılında %74.7'tü.

ŞİRKETLERİN RASYOLARI DÜZELİYOR

Şirketler bazında bakıldığında ise 39 şirketin faaliyet gösterdiği hayat dışı alanda, 2 şirket haricinde diğer tüm şirketlerin hasar prim oranlarının olumlu bir çizgiye geldiği görülebiliyor. 2016 yılında hasar prim oranında en iyi duruma sahip ilk 5 şirket sırasıyla, %10.9 ile Gulf Sigorta, %21.8 ile Ziraat Sigorta, %25 ile Türk P&I Sigorta,%28.7 ile Ace Sigorta ve %38.5 ile BNP Paribas Cardif Sigorta oldu. Sektörün üretim lideri ilk 5 şirketinin hasar prim oranları ise sırasıyla Allianz'ın %70.2, Anadolu Sigorta'nın %72.4, Axa Sigorta'nın %77.1, Mapfre Sigorta'nın %69.5 ve Sompo Japan'ın %71.8 oldu.

Yıl içinde ürettiği primin üstünde hasar ödeyen 2 şirketin de kredi sigortaları alanında faaliyet göstermesi dikkatlerden kaçmadı.

TRAFİKTE ORAN YÜZDE 90

Sektörün en önemli göstergesi konumundaki hasar prim oranları, 2015 yılında başlayan ve 2016 yılında da devam eden zorunlu trafik sigortalarındaki prim artışları tartışmasının da merkezinde yer alan konulardandı. Zorunlu trafik sigortalarında özellikle bedensel hasarlar konusunda yaşanan yasal belirsizlikler ve yüksek bedensel hasar ödemeleri sık sık gündemde yer almış fakat 2016 Nisan ayında yürürlüğe giren bir yasal düzenlemeyle bu konudaki hukuki altyapı önemli ölçüde değiştirilmişti. Bu düzenlemenin sonuçları hem prim fiyatlarında hem hasar ödemelerinde görülmeye başlandı. Verilere göre zorunlu trafik sigortasında 2016 yılında kazanılmış brüt prim 9.4 milyar lira olurken, 8.5 milyar lira brüt hasar ödemesi gerçekleştirildi. Bunun sonucunda ise söz konusu branşta hasar prim oranı brütte %90 seviyelerine kadar geriledi. Trafik sigortalarında 2015'te 4.5 milyar lira brüt prim kazanılmış 6.2 milyar lira da brüt hasar ödenmişti. Söz konusu yıl hasar prim oranı ise %137.7 olmuştu.

HAYAT DIŞI SİGORTA ŞİRKETLERİ HASAR - PRİM ORANLARI 2016 (BİN TL)

Şirket Adı	Kazanılmış Prim	Gerçekleşen Hasar	Hasar Prim 2016	Hasar Prim 2015
Ace European	109.045	31.289	28,7%	53,7%
AIG Sigorta	336.683	170.581	50,7%	39,5%
Aksigorta	1.742.954	1.162.898	66,7%	74,5%
Allianz Sigorta	4.740.010	3.326.239	70,2%	73,4%
Anadolu Sigorta	3.988.323	2.887.294	72,4%	80,3%
Ankara Sigorta	241.447	171.916	71,2%	71,1%
Atradius Credit Insurance	26.093	89.353	342,4%	321,9%
Unico Sigorta	266.482	193.137	72,5%	73,3%
Axa Sigorta	3.430.157	2.644.110	77,1%	91,3%
BNP Paribas Cardif Sigorta	52.297	20.114	38,5%	25,1%
Coface Sigorta	67.887	40.526	59,7%	82,6%
Turkland Sigorta	41.911	32.875	78,4%	108,1%
Dubai Starr Sigorta	168.635	92.020	54,6%	69,6%
Ergo Sigorta	894.125	752.018	84,1%	70,2%
Euler Hermes Sigorta	59.298	95.527	161,1%	333,1%
Eureko Sigorta	1.121.683	666.991	59,5%	76,9%
Generali Sigorta	205.999	128.065	62,2%	101,8%
Groupama Sigorta	1.199.873	668.264	55,7%	67,0%
Güneş Sigorta	1.351.405	907.634	67,2%	82,4%
Halk Sigorta	882.934	697.221	79,0%	69,1%
HDI Sigorta	758.901	455.265	60,0%	63,0%
Işık Sigorta	165.590	98.875	59,7%	73,8%
Liberty Sigorta	176.334	92.944	52,7%	68,5%
Magdeburger Sigorta	422.874	348.269	82,4%	84,4%
Mapfre Sigorta	2.402.054	1.668.935	69,5%	68,4%
Neova Sigorta	690.014	443.022	64,2%	67,3%
Orient Sigorta	84.319	43.118	51,1%	106,5%
Ray Sigorta	503.686	307.739	61,1%	68,7%
SBN Sigorta	138.524	66.211	47,8%	48,7%
Sompo Japan Sigorta	1.566.237	1.124.996	71,8%	77,4%
SS Doğa Sigorta Kooperatifi	552.088	482.408	87,4%	267,9%
SS Koru Sigorta Kooperatifi	175.226	103.074	58,8%	-272,9%
Gulf Sigorta	6.343	692.356	10,9%	18,4%
Türk Nippon Sigorta	165.611	104.889	63,3%	66,0%
Türk P&I Sigorta	19.178	4.788	25,0%	12,5%
Ziraat Sigorta	1.204.121	263.050	21,8%	23,8%
Zurich Sigorta	493.922	260.750	52,8%	57,1%
Ethica Sigorta AŞ (*)	37.604	28.239	75,1%	
Acıbadem Sağlık ve Hayat Sigorta	685.859	597.912	87,2%	87,4%
TOPLAM (HAYAT DIŞI ŞİRKETLER)	**30.067.417**	**20.327.420**	**67,6%**	**74,7%**

(*) Ethica Sigorta 2016 yılında faaliyetlerine başladı.

(*) Kaynak: TSB



Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

SİGORTA ŞİRKETLERİ FAALİYET GİDERLERİ (BİN TL)

	Toplam Faaliyet Gideri	
	2015	2016
Ace European Group	20.425	19.889
AIG Sigorta	67.996	102.295
Aksigorta	323.856	339.750
Allianz Sigorta	997.141	736.594
Anadolu Sigorta	742.547	605.324
Ankara Sigorta	48.100	41.407
Atradius Credit Insurance	5.076	4.508
Unico Sigorta	87.181	73.862
Axa Sigorta	695.606	620.929
BNP Paribas Cardif Sigorta	31.661	26.091
Coface Sigorta	34.141	30.324
Turkland Sigorta	11.133	9.426
Dubai Starr Sigorta	27.287	23.923
Ergo Sigorta	201.572	166.424
Euler Hermes Sigorta	7.452	5.948
Eureko Sigorta	189.457	141.259
Generali Sigorta	63.227	62.693
Groupama Sigorta	196.839	210.353
Güneş Sigorta	205.557	213.563
Halk Sigorta	170.787	111.831
HDI Sigorta	139.260	131.078
Işık Sigorta	39.387	37.961
Liberty Sigorta	71.640	67.623
Magdeburger Sigorta	697	571
Mapfre Sigorta	398.198	274.945
Neova Sigorta	112.314	84.929
Orient Sigorta	13.115	7.284
Ray Sigorta	47.138	55.766
SBN Sigorta	29.006	22.152
Sompo Japan Sigorta	255.821	139.814
SS Doğa Sigorta Kooperatifi	6.162	14.592
SS Koru Sigorta Kooperatifi	36.712	14.550
Gulf Sigorta	4.884	3.167
Türk Nippon Sigorta	25.581	17.319
Türk P&I Sigorta	5.688	4.256
Ziraat Sigorta	107.910	87.347
Zurich Sigorta	167.914	120.941
Ethica Sigorta (*)	16.418	
Acıbadem Sağlık ve Hayat Sigorta	96.267	60.574
TOPLAM (HAYAT DIŞI ŞİRKETLER)	**5.604.886**	**4.607.514**



SİGORTACILARIN FAALİYET GİDERLERİ 1 MİLYAR LİRA ARTTI

Hayat dışı alandaki sigorta şirketlerinin faaliyet giderleri 2016 yılında 5.6 milyar lirayı aştı. Sektörün önemli göstergeleri arasında yer alan ve içinde üretim, personel, yönetim, Ar-Ge, pazarlama ve satış, dışarıdan sağlanan fayda ve hizmet, reasürans komisyonları gibi kalemlerin yer aldığı tabloya göre hayat dışı şirketler 2016 yılında 5 milyar 604 milyon liralık gider yazdı. Hayat dışı şirketlerin 2015 yılında yazdığı gider ise 4 milyar 607 milyon lira seviyesindeydi. 39 şirketin içinde lider şirketlerin üretimlerine paralel faaliyet giderlerinin de ciddi rakamlar olduğu görülüyor. Sektörün üretim lideri Allianz'ın 2015 yılında 736 milyon lira olan gider tutarı 2016 yılında 997 milyon liraya çıktı. Anadolu Sigorta'nın 605 milyon liradan 742.5 milyon liraya, Axa Sigorta'nın 621 milyon liradan 695.6 milyon liraya, Mapfre Sigorta'nın 275 milyon liradan 398 milyon liraya ve Sompo Japan'ın 139.8 milyon liradan 255.8 milyon liraya çıktığı görüldü.

TRAFİK SİGORTALARINDA HASAR PRİM ORANI (BİN TL)

	Kazanılmış Prim		Gerçekleşen Hasar		Hasar Prim Oranı	
Şirket Adı	2016	2015	2016	2015	2016	2015
AIG Sigorta	2.439	867	1.798	980	73,7%	
Aksigorta	121.134	121.522	171.692	397.450	141,7%	327,1%
Allianz Sigorta	1.765.034	731.589	1.382.217	707.564	78,3%	96,7%
Anadolu Sigorta	1.118.175	655.139	1.009.196	738.969	90,3%	112,8%
Ankara Sigorta	84.213	48.527	66.076	65.074	78,5%	134,1%
Unico Sigorta	23.453	15.876	65.925	60.619	281,1%	381,8%
Axa Sigorta	1.513.020	1.028.714	1.446.914	1.460.665	95,6%	142,0%
Turkland Sigorta	18.458	12.726	24.602	26.315	133,3%	206,8%
Dubai Starr Sigorta	459	395	4.618	22.817	1005,2%	5772,6%
Ergo Sigorta	303.182	169.871	362.987	239.250	119,7%	140,8%
Eureko Sigorta	45.545	16.873	38.746	34.442	85,1%	204,1%
Generali Sigorta	79.382	32.982	65.661	100.873	82,7%	305,8%
Groupama Sigorta	144.773	100.843	197.367	257.186	136,3%	255,0%
Güneş Sigorta	252.717	166.630	294.645	362.271	116,6%	217,4%
Halk Sigorta	513.007	270.166	449.833	264.670	87,7%	98,0%
HDI Sigorta	162.199	133.028	147.938	153.446	91,2%	115,3%
Işık Sigorta	66.960	31.425	49.886	51.506	74,5%	163,9%
Liberty Sigorta	24.077	10.752	23.444	34.695	97,4%	322,7%
Magdeburger Sigorta	413	316	348	269	84,4%	85,2%
Mapfre Sigorta	1.185.103	530.381	983.283	485.864	83,0%	91,6%
Neova Sigorta	332.637	140.817	287.499	187.528	86,4%	133,2%
Orient Sigorta	2.307	812	1.736	548	75,2%	67,4%
Ray Sigorta	142.212	66.488	112.732	99.340	79,3%	149,4%
SBN Sigorta	52.814	22.677	41.525	22.533	78,6%	99,4%
Sompo Japan Sigorta	836.879	149.124	684.388	168.771	81,8%	113,2%
SS Doğa Sigorta Kooperatifi	374.334	19.260	395.935	100.254	105,8%	520,5%
SS Koru Sigorta Kooperatifi	149.002	-32.551	89.559	48.593	60,1%	-149,3%
Gulf Sigorta	424	188	217	179	51,3%	95,4%
Türk Nippon Sigorta	48.215	6.233	24.610	9.122	51,0%	146,3%
Ziraat Sigorta	32.215	5.060	26.640	7.312	82,7%	144,5%
Zurich Sigorta	9.392	12.026	15.866	24.995	168,9%	207,8%
Ethica Sigorta (*)	31.754		23.593		74,3%	
TOPLAM (HAYAT DIŞI ŞİRKETLER)	**9.435.929**	**4.493.113**	**8.491.479**	**6.186.990**	**90,0%**	**137,7%**



“Trafik sigortasındaki sorun tarafların uzlaşmasıyla çözülür”

SAB Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Çalık, trafik sigortasında tavan fiyat uygulamasına geçişin sancılı olduğunu ifade etti. Uygulamaya daha rahat bir geçiş için, uygun prim seviyesinin tüm taraflar arasında mutabakat sağlanarak belirlenmesi gerektiğini vurgulayan Çalık, “Diyalog, istenen sonuçların elde edilmesi için en akılcı yol” dedi.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Çalık, trafik sigortasında başlayan tavan fiyat uygulaması hakkında açıklamalarda bulundu. Yeni uygulamanın getirdiği olumlu gelişmelerden bahseden Çalık, “Sigorta primleri sigortalıların lehine düştü. Sigorta şirketleri arasındaki aşırı prim farkları minimize oldu. Sigorta acenteleri sigortalıları için en uygun primi bulma baskısından kurtuldu. Bunların yanı sıra, taban komisyon uygulaması sayesinde, acentelerin komisyon oranının sigorta şirketleri tarafından fren mekanizması olarak kullanılması engellendi” dedi.

Yeni uygulamanın sağladığı bu faydalara karşı olumsuz yanları da olduğunu belirten Çalık, bunları şu şekilde sıraladı:

“• Sigorta şirketlerinin çoğu trafik poliçesi düzenlemekten kaçınıyor. Sistem arızaları, üretim ekranlarının donup kalması, araç resimlerinin ve ruhsatın sisteme yüklenmesi gerekliliği, poliçe veya teklif girişlerinin sigorta şirketinin onayına düşürülmesi, onaylar geciktirilerek acente ve sigortalının yıldırılması, sigorta ettiren ve kart sahibinin aynı kişi olması gerekliliğinin öne sürülmesi gibi durumlar, işten kaçınma yöntemlerinden bazıları.

• Sigorta şirketlerinin bazıları ise üretim ekranlarında girişi yapılan sigorta poliçesi için, yeşil, kırmızı ve siyah gibi kodlar vererek hangi işlerin kabul edilemez olduğunu işaretliyor. Bu işleri onaya düşüren acentelerini telefonla arayıp, bu koddaki işlerden uzak durulmasını belirtiyorlar.

• Bazı şirketlerin sistemlerinde ise hâlâ tavan primin çok çok üzerinde prim tutarları hesaplanıyor.

• Bu sebeplerle trafik poliçeleri düzenlenemiyor ve yenilenemiyor. Sigortalılar poliçesiz trafiğe çıkıyor,



yenilenecek poliçelerine bile gecikme sürprimi uygulanıyor.

• Birçok sigorta şirketi, standart trafik poliçesi yerine ilave teminatları olan, asistans, artan mali mesuliyet, ferdi kaza gibi teminatları olan poliçeleri sunuyor. Standart poliçelerin girişi sistemsel olarak engelleniyor. Bu uygulama sigortalıları tavan primin üzerindeki prim seviyelerinden poliçe almaya zorluyor.

• Ülkemizin en meşhur sigorta aracısı, yeni yönetmeliği anlamadan sigortalıları mevcut poliçelerini iptal ettirip kendilerinden en uygun fiyatla poliçe almaya davet ediyor. Oysa yeni yönetmelikte böyle bir uygulama yok.

• Poliçe üretemeyerek çaresiz kalan sigorta acenteleri, düzenlenemeyen poliçeler, primlerin ve komisyon oranlarının düşmesi sonucunda tek gelir imkânından mahrum kalıyor.

• Poliçe satın alamayan sigortalılar teminatsız kalıyor, meydana gelebilecek trafik kazalarındaki oluşabilecek zararlar ve gecikme ek primleri sigortalılara yükleniyor. Poliçe düzenlenememesi sektöre ve sigorta şirketlerine karşı güven erozyonuna sebep oluyor.”

‘SEKTÖRÜN KENDİ DENGELERİ GÖZETİLMELİ’

Yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihten bugüne bakıldığında, geçiş döneminin son derece sancılı olduğunu dile getiren Çalık, “Yumuşak bir geçişin önündeki en büyük engel, tavan fiyatlı tarife uygulamasının sigorta şirketleri tarafından tatminkâr bulunmaması oldu. Optimal prim seviyesi, sektörün kendi dengeleri gözetilerek ve büyük ölçüde mutabakat sağlanarak belirlenirse, daha büyük yaralar alınmadan olumlu sonuçlar elde edilebileceği kanaatindeyiz” dedi.

Tüm tarafları tam anlamıyla memnun edecek bir çözüm olmayabileceğini kaydeden Çalık, “Ancak diyalog ve mutabakat, istenen sonuçların elde edilmesi için en akılcı yol olarak görülüyor. Kamu için tavan prim uygulamasının gerekliliği haklı sebeplere dayanıyor. Ancak sektör olarak sorunlara sebep olan bataklığı kurutmanın yollarını aramaktan başka çaremiz yok” diye konuştu.

‘KAZALAR AZALTILMALI’

Bazı istatistik verilerini paylaşan Çalık, şunları söyledi: “Ülkemizde 1 yıl içerisinde meydana gelen trafik kazalarında yaklaşık 7 bin 500 vatandaşımız hayatını kaybetti, 300 bin vatandaşımız yaralandı ve 1 milyon 400 bin trafik kazası meydana geldi. Trafik primlerini kârlı bir şekilde düşürmenin tek yolu bu istatistiklere meydan okumaktır.”

Kalıcı çözüm üretmek için sektördeki tüm kesimlerden temsilcilerin katılacağı çalıştaylı bir kamp sürecinin olumlu sonuçlar getirebileceğini vurgulayan Çalık, “SAB olarak sektörün dengesini sağlamak için bu çalışmada görev almaya, koordinasyonu sağlamaya hazırız” dedi.

SAB’dan ‘Karagöz Sigortalandı’ gölge oyunu

SAB, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı etkinlikleri kapsamında “Karagöz Sigortalandı” oyunuyla sigortacılığı tanıttı. Dernekten yapılan açıklamada şu ifadelere yer verildi:

“Bizi okulunda misafir eden, çocuklarımızla buluşturan, müdürlerimiz Mehmet Duman’a, Şevki Oğuz’a, sınıf hocalarımıza ve Nilüfer Hatun İlköğretim Okulu 2. sınıf öğrencilerini dünyanın ilk sinema perdesiyle, yani Hacivat-Karagöz gölge oyunuyla buluşturan, ‘Karagöz Sigortalandı’ oyunumuzu perdeye gölgeleyen değerli sanatçımız Hasan Hüseyin Karabağ’a teşekkür ediyoruz. Bizi böyle anlamlı bir etkinlikte yalnız bırakmayan TOBB SAİK Başkanımız Hüseyin Kasap’a, İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanımız Levent Korkut’a, AVSAD Derneği Genel Sekreteri Jülide Çilingir’e, İSAD Başkanı Turusan Bağcı’ya, PASAD Başkan Yardımcısı Mustafa Zerenüz’e, SAAD Başkanı İrfan Uzun’a, Milli Eğitim Bakanlığı’nın değerli müdürlerine, katılamayıp telgraf yollayan ve telefonla arayarak heyecanımızı paylaşan acente meslektaşlarımıza teşekkür ediyoruz. Her şeyden çok, en çok, çocuklarımıza teşekkür ediyoruz. Mutluluklarını,





neşelerini, güzelliklerini, gülücüklerini, masumiyetlerini bizimle paylaştıkları için…

Ve tabii ki, bize bu özel günü çocuklarımıza hediye eden, Gazi Mustafa Kemal Atatürk’ü rahmet ve minnetle anıyoruz.”



• 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

Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç:

Trafik sigortasında yaşanan sorunlar geçici

TOBB SAİK'in Antalya'da gerçekleşen toplantısında açıklamalarda bulunan **Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç,** trafik sigortasında yaşanan sorunların geçici olduğunu belirtti. Yeni uygulamaya bir anda geçilmesi sebebiyle uyum sürecinde sorun yaşanmasının normal olduğunu ifade eden Genç, "Ancak, bu durumu istismar eğiliminde olan şirket varsa, kamu otoritesi olarak onlara gereken yasal yaptırımları uygularız" dedi.

TOBB SAİK, 22 Nisan'da Antalya'da acentelerle bir araya geldi. Antalya Belek'te yapılan toplantıya Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez, dört İcra Komitesi Üyesi, Konya, Urfa, Kocaeli, Bursa, İstanbul, İzmir, Gaziantep ve Afyon acente dernek temsilcileri ile Antalyalı acenteler katıldı.

Yoğun katılımın olduğu toplantıda açılış konuşmasını yapan ANSAD Başkanı İbrahim Düzenli, acentelerin



KOSGEB statüsüne alınmasının acenteler için devrim niteliğinde bir olay olduğunu belirtti. %5 vergi indirimine son anda acentelerin de dahil edilmesinin ve trafik sigortalarında getirilen taban komisyonun büyük bir kazanım olduğunu söyleyen Düzenli, sektörde son günlerde trafik sigortası uygulamalarında yaşanan sıkıntı



nedeniyle bunlara sevinme fırsatı bulamadıklarını ifade etti. Bu konunun acenteleri güç durumda bıraktığını vurgulayan Düzenli, konuya taraf olan tüm kurumlara bu durumun sürdürebilir olmadığı ve bir an önce çözüm getirilmesi yönünde çağrıda bulundu. Ayrıca, Düzenli'nin acentelere ek gelir yaratabilecek bir BES projesini ANSAD olarak hazırladıklarını ve TOBB SAİK'e sunduklarını ifade etmesi üzerine Ahmet Genç, projenin kendisine de gönderilmesini talep ederek, projeyi inceledikten sonra destek vereceğini ifade etti.

Daha sonra Mevlüt Söylemez de bir sunum yaptı. Acentelerin levha kayıt işlemlerinde dikkat etmeleri gereken konuları hatırlatan Söylemez, bazı istatistikî bilgiler paylaştı.

Söylemez'den sonra kürsüye gelen Hüseyin Kasap, sigorta acenteliği hakkında dünya uygulamalarından örnekler verdi. Gelecekte acenteleri bekleyen fırsat ve tehlikelere dikkat çeken Kasap, fırsatlardan yararlanmak ve tehlikeleri bertaraf etmek için yapılması gerekenler hakkında tavsiyelerde bulundu.

Ahmet Genç sunumunda Türkiye ve dünyadaki sigorta sektörlerine dair istatistiki bilgileri paylaştı. Türkiye'de yapılan uygulamaların ayrışmadığını, bu sebeple son günlerde trafik sigortasında yaşanan sıkıntıların geçici olduğunu belirten Genç, geçiş döneminin hızlı olmasından dolayı uyum sürecinde bu sıkıntıların normal olabileceğini ifade etti. Genç, "Ancak, bu durumu istismar eğiliminde olan şirket varsa, kamu otoritesi olarak onlara gereken yasal yaptırımları uygularız" dedi.

TOBB SAİK KÜTAHYA'DAYDI

TOBB SAİK, Kütahya'da acentelerle bir araya geldi. Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıya, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, TOBB Sigortacılık Sektör Meclisi Başkan Yardımcısı Ali Kongu ile Kütahya ve çevre illerdeki acenteler katıldı. Toplantıda konuşan Hüseyin Kasap acentelik mesleğinin dünyadaki uygulamalarından örnekler verdi. TOBB SAİK'in göreve geldiği günden beri yaptığı çalışmaları aktaran Kasap, acentelerin gelirini artırmak için yeni çalışmalar yapıldığının altını çizdi.



TOBB SAİK nisan toplantısını Ankara'da gerçekleştirdi

TOBB SAİK, nisan ayı toplantısını Ankara'da Birlik Merkezi'nde gerçekleştirdi. İcra Komitesi üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda; sigorta acentelerine gönderilecek bilgilendirme kitapçığının içeriği, levha aidat ücretini 3 yıl üst üste ödemeyen sigorta acentelerinin durumu, Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasındaki tavan fiyat uygulamasına ilişkin olarak intikal ettirilen muhtelif şikayet, öneri ve talepler, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikayet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.



Kasap: Acentelerin gelirini artırmak için çalışıyoruz

TOBB SAİK, Uşak Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliğinde düzenlenen panele katıldı. Panele Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez, Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçelebi, Aksigorta Eskişehir Bölge Müdürü Volkan Kakaç, Uşak Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Osman Çalıkuş, UTSO 1 meslek grubu üyeleri ile Uşak ve çevre illerdeki sigorta acentelerinin temsilcileri katıldı.

Moderatörlüğünü Murat Büyükçelebi'nin yaptığı panelde ilk sunum Ahmet Genç tarafından yapıldı. Genç, dünya ülkeleri genelinde sigorta sektörünün sıralamasına bakıldığında Türkiye'nin 38'inci sırada yer aldığını belirtti. Prim üretiminin hızla yükseldiğini fakat yeterli olmadığını da belirten Genç, önümüzdeki günlerde sektörle ilgili güzel haberlerin açıklanabileceği müjdesini verdi.

Hüseyin Kasap, sigorta acentelerinin sektördeki payının büyük olduğunu ve giderek arttığını belirtirken, acentelerin gelirlerini artırmak için yeni çalışmalar yapıldığından da bahsetti.



Sigorta muhasebesinde yeni bir çağ başlıyor

Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (UMSK) 2016 Kasım ayında yapmış olduğu toplantıda uzun bir süredir gündemde olan UFRS 17 Sigorta Sözleşmeleri Standardı'nın 1 Ocak 2021 yılından itibaren yürürlüğe gireceğini açıkladı. UFRS 17 Standardı UFRS 4 Standardı'nın ikinci fazı niteliğinde olup, sigorta sözleşmelerinin muhasebeleşmesinde ciddi değişiklikler öngörüyor. Standart henüz son haliyle yayınlanmamakla birlikte 2017 yılının ilk yarısında Kurul tarafından yayınlanması planlanıyor. Bu durum, UFRS 17'nin yayınlanma tarihinden itibaren uygulama için en az 3.5 yıllık bir süre sunması anlamına geliyor.
EY Türkiye Denetim Hizmetleri Ortağı Seda Akkuş Tecer, UFRS 17 Sigorta Sözleşmeleri Standardı'nın getirdiği değişiklikler, sigorta şirketlerine olan stratejik ve operasyonel etkileri hakkındaki bilgilerini paylaştı:

ŞİRKETLER FİNANS BİRİMLERİNİ YAPILANDIRMALI

"UFRS 17 Sigorta Sözleşmeleri Standardı, tüm sigorta sözleşmeleri için şeffaflığın artırılmasına yönelik tamamlayıcı açıklama gerekliliklerine sahip tek ve tutarlı ölçüm modelinin oluşturulmasını sağlamayı hedefliyor. Özellikle sigorta sözleşmelerinden kaynaklanan yükümlülüklerinin ölçülmesinde getirilen yöntemler nedeniyle, şirketlerin finans ve muhasebe birimlerini yeniden yapılandırmasına gereksinim duyacağını ve gerekli altyapının kurulması ve uygulamaya geçilmesi için ciddi bir proje yönetimi ihtiyacının ortaya çıkacağını düşünüyoruz.
Bunun yanı sıra, temel olarak standart 3 ana yaklaşım altında ölçüm ve muhasebeleştirme yaklaşımını öngörüyor.
Sigorta sözleşmelerinden kaynaklanan yükümlülükler Building Block Yöntemi çerçevesinde hesaplanacak. Building Block yönteminin ilk adımı olarak gelecekteki sigorta nakit akımlarının bugünkü değeri olarak hesaplanacak, sonraki adımlarda ise bulunan değere risk düzeltmesi yapılarak, kalan değer sözleşme hizmet marjini olarak yıllara yaygın bir şekilde sigorta sözleşme geliri olarak kayıtlara alınacak. 1 yıldan kısa süreli sözleşmeler için basitleştirilmiş Prim Ayrıştırma Yaklaşımı (PAA) yöntemi uygulanabilecek.
Sigorta sözleşmelerinden kaynaklanan yükümlülüklerinin ölçülmesinde getirilen yaklaşımların şirketlerin finans, muhasebe ve risk fonksiyonlarının yeniden yapılandırılmasına yol açmasını ve bugünkünden oldukça farklı bir finansal tablo görünümü ve sonuçlarının ortaya çıkmasını bekliyoruz.
Özellikle sigorta verilerinin kalitesi, depolanması ve analizi, muhasebe hesap planları, teknik komitelere duyulan ihtiyaçlar, muhasebe politikaların belirlenmesini, kapanış ve raporlama süreçleri, getirilen değişiklikler ile şirket yönetimlerinin ele alması gereken başlıca konular olacak.

UFRS 9 VE UFRS 17

1 Ocak 2018 yılından itibaren yürürlüğe girecek olan UFRS 9 Standardı, özellikle finansal tabloların aktifindeki varlıkların sınıflandırılması ve değerlemesinde ciddi değişiklikler getiriyor.
Peki, sigorta şirketlerinin finansal tablolarını bu derece ilgilendiren muhasebe değişikliklerinin farklı yıllarda uygulanmaya başlaması sorun olmayacak mı?
Bu duruma UMSK, ana faaliyet konusu sigortacılık olan şirketlere, UFRS 9'a geçişi, UFRS 17 ile birlikte 2021 yılında yapabilme şansı tanıdı ve ana faaliyet konusu seçimini yayımlarında detaylı şekilde açıkladı. Bunun yanı sıra her iki standardın da erken olarak uygulanmasına izin verilmiş durumda.

GEÇİŞ SÜRECİ BAŞLIYOR

Büyük sigorta grupları, UFRS 17 geçiş sürecini, başlangıç incelemesi ve proje boyutlandırmasından grup çapındaki teknik veya sistemlere ve veri etkileri değerlendirmelerine kadar çeşitli aşamalardaki projelerini hali hazırda başlattı. Sigorta şirketi yönetimlerinin erken aksiyon almaları, riskleri ve süreç boyunca karşılaşılabilecek zorlukları en alt seviyeye indirecektir. Bu süreçte oluşan zorlukları aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:
• Proje yönetimi ve sahiplenme
• Doğru kaynakların görevlendirilmesi
• Muhasebe politikaları ve tahminlerin belirlenmesi
• Raporlama sürecinin yeniden tasarlanması ve kontroller
• Piyasanın beklentilerinin yönetilmesi
• Farkındalık ve eğitim
Özetlemek gerekirse UFRS 17 Standardı'na uyum için; atılacak en önemli adımın en kısa sürede bir yol haritası çizerek standartla ilgili farkındalığını artırmak olduğunu düşünüyoruz. Farkındalığı yaratmanın temel ve teknik eğitimlerden geçtiğini ve bu süreçte başlıca etkilenecek süreç ve birimleri tespit edilip gerekli yapılandırmanın hayata geçirilmesi gerektiğine inanıyoruz."

UFRS 17 Sigorta Sözleşmesi Standardı'nın yürürlüğe girmesiyle beraber sigorta sözleşmelerinin muhasebeleştirilmesinde bir çağ kapanacak ve yeni bir çağ başlayacak.

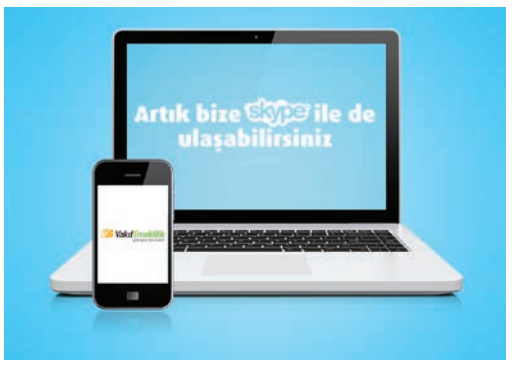
SEKTÖRDEN

HDI, Erzurumspor'a forma sponsoru oldu

HDI Sigorta, bu kez de Erzurumspor'a forma sponsoru oldu. İmza töreni, 8 Nisan'da Erzurum Belediye Başkanı'nın makamında gerçekleştirildi.
Törene HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Büyükşehir Belediye Erzurumspor Başkanı Ali Demirhan ve Erzurum Belediye Başkanı Mehmet Sekmen katıldı.
Erzurum Büyükşehir Belediyesi'nin desteğiyle 2005'te kurulan kulüp, 2. Lig'de başarılı bir performans sergiliyor. 2016-2017 sezonunda takımın forma sponsorluğunu üstlenecek olan HDI Sigorta ise, 2016 yılından bu yana Türkiye'nin profesyonel ve amatör branşlarında yarışan spor kulüplerine destek veriyor.
HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, şunları söyledi: "Şehir kulüplerimiz, şehrin nabzını tutan en önemli oluşumlarından biri. Bu sebeple, tüm liglerde gayret gösteren ekiplerimize destek verilmesi gerekiyor. 2016-2017 sezonunda Erzurum Büyükşehir Belediyesi'nin yanında olarak Erzurumspor'a ve Erzurum'a katkı sağlamaktan mutluluk duyuyoruz."

Vakıf Emeklilik müşterilerine Skype hizmeti

Vakıf Emeklilik, WhatsApp şubesinin ardından müşterilerine yönelik hizmetlerine bir yenisini daha ekledi. Artık Vakıf Emeklilik müşterileri, callcenter@vakifemeklilik.com.tr Skype adresi üzerinden mobil ya da internet ortamında kendi Skype uygulamalarından Vakıf Emeklilik'e ulaşabilecekler. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, müşteri memnuniyetinde fark yarattıklarını belirterek, "Müşterilerimize mobilden, web ortamından, çağrı merkezinden ya da yüz yüze danışmanlarımızla istedikleri an, istedikleri yerden hizmet sağlıyoruz" dedi. Vakıf Emeklilik müşterileri bu servis üzerinden; bireysel emeklilik, ferdi kaza sigortası, hayat sigortası, internet ve mobil şube işlemleri, otomatik katılım, yaşam kulüpleri ve diğer birçok hizmet hakkında kolaylıkla bilgi alabilecekler.



Skype üzerinden birçok konuda bilgi alınabilecek.

2017 ilk 3 ay sigorta şirk

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S
ALLIANZ	31.319	6	415.260	2	186.827	3	206	5	3.360	5	21.508	2	132.115	4	51.979	10	526.293	1	301	6		
ANADOLU	33.472	4	183.618	3	189.478	2	3.702	2	24.593	1	17.214	4	184.802	1	130.016	3	292.428	4	9.404	1		
AXA	12.309	11	74.529	7	196.585	1	-25	10	2.189	6	10.526	7	162.505	2	59.520	7	281.135	5	7	10		
MAPFRE	5.412	19	134.139	4	113.471	5	174	6	1.091	11	11.422	6	111.527	5	57.388	9	323.491	3	112	9		
ZİRAAT	40.064	2	2.614	21	29.725	15			1.047	12	356	28	65.043	9	548.010	1	14.191	24				
AK	6.993	16	95.974	5	121.974	4	1.774	3	1.776	8	17.544	3	160.318	3	91.008	5	66.404	12	784	4		
SOMPO JAPAN	3.258	25	13.896	11	95.629	6	50	8	469	14	7.616	9	52.782	12	63.031	6	326.927	2			430	2
GROUPAMA	2.830	27	42.389	8	67.769	9			1.587	10	4.011	14	28.035	15	367.687	2	32.805	19				
ACIBADEM SAĞLIK VE HYT	1.085	41	440.269	1																		
GÜNEŞ	8.395	14	41.848	9	53.289	11	4.301	1	12.990	2	5.624	13	68.918	7	95.674	4	93.528	10	2.569	3		
EUREKO	10.411	12	85.199	6	76.927	7	1.168	4	4.063	4	7.399	10	89.852	6	58.871	8	33.395	18	2.833	2		
ZİRAAT HYT VE EMK	4.224	23																				
NEOVA	32.018	5	44	33	53.411	10					1.569	21	21.205	18	43.028	11	192.094	6				
HALK	8.464	13	7.206	16	34.142	14			6	20	459	26	64.467	10	24.857	14	169.762	7				
HDI	5.844	18	2.794	20	75.554	8			474	13	27.596	1	66.392	8	40.691	12	79.892	11				
SS DOĞA	19.414	7	7.742	15	28.623	17					2.512	16	23.863	17	1.742	28	144.775	8				
RAY	2.633	28	5.992	18	21.052	19	68	7	1.904	7	3.809	15	60.823	11	37.469	13	59.134	14	240	8		
ERGO	3.238	26	19.274	10	47.587	12			4.127	3	11.683	5	28.977	14	23.903	16	54.896	16				
METLIFE	51.128	1																				
ALLIANZ YŞM VE EMK	1.155	39																				
ZURICH	34.528	3	1.229	24	17.447	21			195	15	6.118	12	40.704	13	24.022	15	2.420	28				
ANADOLU HYT VE EMK	181	47																				
HALK EMK	488	44																				
GARANTİ EMK	0	55																				
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	14.193	9																				
ETHICA	4.462	22	765	27	10.498	23							4.665	29	1.399	29	95.548	9				
ANKARA	2.275	30	8.017	14	29.294	16					685	25	16.479	21	8.732	22	46.443	17				
AVIVASA	16.027	8																				
UNICO	1.295	36	1.468	23	36.672	13			90	17	2.188	19	26.162	16	8.977	21	29.745	20				
VAKIF EMK	12.355	10																				
TÜRK NİPPON	7.640	15	6.177	17	9.750	25			1	24	2.361	18	8.363	24	1.322	31	65.939	13				
AIG	6.143	17	3.984	19	4.790	27			121	16	7.809	8	11.989	22	12.966	19	3.350	27	321	5	39	3
AEGON EMK VE HYT	7	51																				
SS KORU	1.617	34	53	32	4.025	28			2	23	70	30	1.405	31	9.674	20	57.318	15				
GENERALI	1.913	31	762	28	13.565	22	-44	11	5	21	1.252	24	18.181	19	4.906	26	16.869	23	-7	11		
DUBAI STARR	1.666	33	370	29	17.849	20	22	9	5	22	1.786	20	16.956	20	13.165	18	-18	32	291	7		
SBN	4.531	21	11.620	13	852	30					1.357	23	8.190	26	6.297	25	23.176	21				
ACE EUROPE	3.371	24	187	31							6.126	11	5.140	28	20.648	17						
LIBERTY	1.398	35	281	30	23.061	18					1.379	22	8.685	23	7.311	23	5.810	25				
BNP PARIBAS CARDIF EMK	61	49																				
BEREKET	681	43	1.194	25	8.244	26					398	27	8.340	25	3.012	27	19.969	22				
NN HYT VE EMK	2.508	29																				
GROUPAMA EMK	4.885	20																				
BNP PARIBAS CARDIF HYT	208	46																				
ALLIANZ HYT VE EMK	348	45																				
ORIENT	937	42	16	34	9.838	24			12	19	2.432	17	8.034	27	1.195	32	1.754	29				
FİBA EMK	72	48																				
BNP PARIBAS CARDIF	1.883	32													6.817	24						
COFACE																						
TÜRK P & I									1.762	9											13.381	1
ATRADIUS																						
TURKLAND	1.203	38	878	26	3.374	29			86	18	187	29	1.799	30	1.355	30	3.989	26				
DEMİR HYT	35	50	12.860	12																		
EULER HERMES																						
AXA HYT VE EMK	7	52																				
KATILIM EMK VE HYT	1.267	37																				
MAPFRE YAŞAM	0	56																				
GULF	1.122	40	1.634	22									489	32	135	33	-1	31				
MAGDEBURGER	0	54	1	35	2	31							0	33	0	34	124	30				
BEREKET EMK VE HYT	0	53																				
2017/3 ay toplamı	412.974		1.624.284		1.581.303		11.397		61.956		184.994		1.507.205		1.826.809		3.063.586		16.856		13.850	
2016/3 ay toplamı	333.624		1.429.010		1.456.213		17.173		45.461		164.511		1.272.586		1.515.554		2.992.004		21.923		10.714	
Artış oranı 2016/2017	23,78		13,66		8,59		-33,64		36,28		12,45		18,44		20,54		2,39		-23,11		29,27	

İlk 3 ayda hayat dışı %11.7, hayat %50 büyüdü

Trafikte frene basınca reel büyüme de durdu

Sigorta sektörü 2017'nin ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre toplamda %15.7 oranında büyüyerek 12 milyar 417 milyon lira prim üretti. Üretimin 10 milyar 759 milyon liralık bölümü hayat dışı branşlardan, 1 milyar 657 milyon lirası hayat sigortalarından elde edildi. Hayat dışında büyüme oranı %11.7 olurken, hayat sigortaları prim üretimi yüksek bir artışla % 50.8'e ulaştı. TÜİK'in verilerine göre 2017 yılı mart ayı sonunda yıllık enflasyon TÜFE'de %11.29, Yİ-ÜFE'de %16.09

etlerinin prim üretimi (bin TL)

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

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2017-3 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.

Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2016/3 ay	S	Hayat dışı 2017/3 ay	S	A %	Hayat 2016/3 ay	S	Hayat 2017/ 3 ay	S	A %	2016 3 aylık genel toplam	S	2017 3 aylık genel toplam	S	A %	PP
35.856	2			0	28	15.663	2	694	14	1.330.992	1	1.421.382	1	7						1.330.992	1	1.421.382	1	7	11,45
44.288	1	294	7			7.055	4	2.091	5	1.088.124	2	1.122.455	2	3						1.088.124	2	1.122.455	2	3	9,04
23.262	5					5.240	5	2.975	4	1.082.994	3	830.757	3	-23						1.082.994	3	830.757	3	-23	6,69
14.732	7			282	7	415	16	382	19	787.242	4	774.038	4	-2						787.242	4	774.038	4	-2	6,23
852	25	586	5	8	24	2.143	8	430	17	570.475	5	705.070	5	24						570.475	5	705.070	5	24	5,68
27.604	4	202	9	1.195	4	20.841	1	985	8	499.173	7	615.376	6	23	2	23	2	23	-40	499.176	7	615.378	6	23	4,96
7.055	14			63	13	1.357	13	1.593	6	479.678	8	574.156	7	20						479.678	8	574.156	7	20	4,62
3.009	18					1.704	10	854	11	518.701	6	552.682	8	7						518.701	6	552.682	8	7	4,45
										382.580	9	441.353	9	15	2.125	20	2.754	20	30	384.705	9	444.107	9	15	3,58
7.473	12			135	9	539	15	1.554	7	339.011	11	396.839	10	17						339.011	11	396.839	10	17	3,20
9.018	11	248	8			2.000	9	778	13	338.034	12	382.162	11	13						338.034	12	382.162	11	13	3,08
										2.839	44	4.224	44	49	211.236	1	367.648	1	74	214.075	14	371.871	12	74	2,99
2.087	20			26	19	30	22	7.770	1	204.192	14	353.283	12	73						204.192	15	353.283	13	73	2,85
4.393	16			4.439	1	1.264	14			367.780	10	319.459	13	-13						367.780	10	319.459	14	-13	2,57
9.905	10			199	8			3.981	3	222.839	13	313.323	14	41						222.839	13	313.323	15	41	2,52
433	30			8	23			6.450	2	173.102	16	235.562	15	36						173.102	17	235.562	16	36	1,90
12.813	9			458	6	2.612	6	53	26	155.756	17	209.059	16	34						155.756	18	209.059	17	34	1,68
7.463	13			79	12	101	20	475	16	201.909	15	201.804	17	0						201.909	16	201.804	18	0	1,63
										32.690	29	51.128	28	56	77.295	6	137.333	4	78	109.985	21	188.461	19	71	1,52
										1.174	46	1.155	48	-2	119.703	2	142.893	2	19	120.877	20	144.048	20	19	1,16
12.947	8			120	10	1.642	11	892	10	124.974	18	142.264	18	14						124.974	19	142.264	21	14	1,15
										183	50	181	52	-1	96.986	3	140.795	3	45	97.169	22	140.976	22	45	1,14
										335	48	488	49	46	83.826	5	135.605	5	62	84.161	25	136.093	23	62	1,10
										0	58	0	59	-50	93.348	4	125.723	6	35	93.348	23	125.723	24	35	1,01
										7.883	41	14.193	38	80	66.343	7	110.040	7	66	74.227	27	124.233	25	67	1,00
233	32			11	22			783	12			118.363	19							0	59	118.363	26		0,95
2.187	19	-388	11	20	20	8	24	903	9	67.823	20	114.654	20	69						67.823	29	114.654	27	69	0,92
										12.727	34	16.027	34	26	57.779	10	96.429	8	67	70.506	28	112.457	28	60	0,91
1.196	24	739	4	46	17	1.440	12	539	15	66.582	21	110.556	21	66						66.582	30	110.556	29	66	0,89
										16.745	33	12.355	42	-26	59.534	9	95.096	9	60	76.279	26	107.451	30	41	0,87
3.461	17			3	26					38.120	27	105.017	22	175						38.120	38	105.017	31	175	0,85
28.737	3	378	6	3.287	2	2.508	7			92.383	19	86.423	23	-6						92.383	24	86.423	32	-6	0,70
										6	56	7	56	25	60.403	8	83.362	10	38	60.409	31	83.369	33	38	0,67
661	27			461	5			200	20	33.973	28	75.487	24	122						33.973	39	75.487	34	122	0,61
1.292	23	0	10	46	16			161	21	60.011	22	58.900	25	-2						60.011	32	58.900	35	-2	0,47
4.830	15			54	14	158	18	70	25	49.014	24	57.203	26	17						49.014	34	57.203	36	17	0,46
417	31					236	17			53.656	23	56.676	27	6						53.656	33	56.676	37	6	0,46
14.766	6			94	11					27.431	30	50.332	29	83						27.431	42	50.332	38	83	0,41
1.505	21			49	15	26	23	414	18	43.601	25	49.919	30	14						43.601	35	49.919	39	14	0,40
										107	51	61	55	-43	40.711	11	42.761	11	5	40.817	36	42.822	40	5	0,34
439	29			16	21	117	19	86	22	39.916	26	42.497	31	6						39.916	37	42.497	41	6	0,34
										3.698	43	2.508	46	-32	23.589	14	38.821	12	65	27.286	43	41.329	42	51	0,33
										4.993	42	4.885	43	-2	26.556	13	31.936	14	20	31.549	40	36.821	43	17	0,30
										24	54	208	51	767	23.104	15	32.292	13	40	23.128	45	32.500	44	41	0,26
										268	49	348	50	30	27.281	12	27.597	15	1	27.549	41	27.946	45	1	0,23
1.478	22			41	18	64	21	82	23	20.334	32	25.882	32	27						20.334	46	25.882	46	27	0,21
										36	53	72	54	101	11.805	16	21.048	16	78	11.840	48	21.120	47	78	0,17
						9.172	3			8.104	40	17.872	33	121						8.104	53	17.872	48	121	0,14
		15.589	1							24.059	31	15.589	35	-35						24.059	44	15.589	49	-35	0,13
192	33									10.561	38	15.335	36	45						10.561	51	15.335	50	45	0,12
		15.034	2							10.887	37	15.034	37	38						10.887	50	15.034	51	38	0,12
560	28			4	25	7	25	74	24	8.646	39	13.514	39	56						8.646	52	13.514	52	56	0,11
										11.725	35	12.894	40	10	1.481	21	617	21	-58	13.206	47	13.512	53	2	0,11
		11.311	3	1.432	3					11.314	36	12.743	41	13						11.314	49	12.743	54	13	0,10
										14	55	7	57	-52	5.487	17	11.310	17	106	5.501	55	11.317	55	106	0,09
										1.072	47	1.267	47	18	5.142	18	7.936	18	54	6.214	54	9.203	56	48	0,07
										0	57	0	61	-109	4.888	19	5.831	19	19	4.889	56	5.831	57	19	0,05
811	26			0	27			0	27	2.624	45	4.191	45	60						2.624	57	4.191	58	60	0,03
0	34					1	26					128	53							0	60	128	59		0,00
										70	52	0	58	-99	295	22	6	22	-98	365	58	7	60	-98	0,00
285.958		**43.993**		**12.577**		**76.342**		**35.267**		**9.633.184**		**10.759.350**		**11,69**	**1.098.920**		**1.657.834**		**50,86**	**10.732.104**		**12.417.184**		**15,70**	
227.330		**53.246**		**7.267**		**65.967**		**20.601**				**9.633.184**					**1.098.920**					**10.732.104**			
25,79		**-17,38**		**73,06**		**15,73**		**71,19**				**11,69**					**50,86**					**15,70**			

olarak gerçekleşti. Yani, Türkiye Sigorta Birliği'nin verilerine göre hayat dışında yılın ilk çeyreğinde reel büyüme durdu.

BÜYÜME TRAFİKTE %2.4'E DÜŞTÜ

İlk çeyrekte oto sigortalarındaki prim artışı ortalama büyümenin oldukça gerisine düştü. Kara araçları branşında büyüme oranı %8.6 olurken kara araçları sorumluluk branşında büyüme oranı %2.4'te kaldı. Branşlara göre büyüme oranı kazada %23.8, hastalık-sağlıkta %13.7, yangın ve doğal afetlerde %18.4, genel zararlarda %20.5 ve genel sorumluluk branşında %25.8 olarak gerçekleşti.

ŞİRKETLERE GÖRE ÜRETİM

2017 yılının ilk çeyreğinde en çok prim üreten şirket 1 milyar 421 milyon lirayla Allianz oldu. Bu şirketi 1 milyar 122 milyon lirayla Anadolu Sigorta ve 830 milyon lirayla Axa Sigorta izledi.

Hayat sigortalarında en çok prim üreten şirket 367 milyon lirayla Ziraat Hayat ve Emeklilik olurken, 142 milyon lirayla Allianz Yaşam ve Emeklilik ve 140 milyon liralık üretimle Anadolu Hayat ve Emeklilik bu şirketi takip etti.

Sigorta acenteleri de artık KOBİ kapsamında

İşlerini birleştiren acentelere 300 bin lira devlet desteği

Sigorta acenteleri, KOBİ kapsamına alınmaları sonucunda artık KOSGEB desteklerinden de faydalanabiliyor. İşlerini birleştiren en az 5 acentenin 300 bin liraya kadar geri ödemesiz destek alabileceği "İşbirliği Güçbirliği" Destek Programı, geçim sıkıntısı çeken acentelerin en çok işine yarayacak KOSGEB desteği olarak dikkat çekiyor.

Acentelerin KOSGEB destekleri kapsamına alınması konusundaki Bakanlar Kurulu kararı 31 Mart 2017 tarihli Resmi Gazete'de yayınlandı. Bunun sonucunda, acenteler de artık KOBİ sayılacak ve devletin sağladığı birçok destekten faydalanabilecek.
KOSGEB, yani Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, KOBİ'lere birçok konuda geri ödemesiz ya da geri ödemeli olarak finansman sağlıyor. Bu destekler arasında şunlar bulunuyor:

- TEKNOPAZAR, yani Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı
- Endüstriyel Uygulama Programı
- Ar-Ge ve İnovasyon Programı
- KOBİGEL, yani KOBİ Gelişim Destek Programı
- Girişimcilik Destek Programı
- Genel Destek Programı
- İşbirliği Güçbirliği Destek Programı
- Tematik Proje Destek Programı
- KOBİ Proje Destek Programı
- Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı
- KOSGEB Laboratuvar Desteği
- Kredi Faiz Desteği
- Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı

EN AZ BEŞ ACENTE

Yukarıdakiler arasında sigorta acentelerinin faydalanabileceği birçok destek de bulunuyor. Bunlardan en önemlisi olan İşbirliği Güçbirliği Programı, KOBİ'lerin ve dolayısıyla acentelerin de işlerini birleştirmesine verilen destekleri esas alıyor. Bu kapsamda proje ortağı işletmeler mevcudiyetlerini koruyarak kurulacak işletici kuruluşa ortak olabiliyor, işletmelerin bir kısmı ya da tamamı kendilerini feshederek kurulacak işletici kuruluşa dahil olabiliyor ya da işletmelerin bir kısmı kendilerini feshederek ortaklardan birinin bünyesinde birleşebiliyor. Proje başvurusunda, işbirliği-güçbirliği amacıyla en az beş işletmenin bir araya gelmesi şartı aranıyor.
Bu program kapsamında bir araya gelen beş acente, projeleri onaylanırsa 300 bin liraya kadar geri ödemesiz destek alabilecek. Ayrıca 700 bin liraya kadar kredi imkanı da olacak.

DİĞER UYGUN PROGRAMLAR

Bir diğer destek olan KOBİGEL ile acenteler rekabet güçlerini ve katma değeri yükseltmek için hazırlayacakları projelere destek bulabilirler. Bu kapsamda 300 bin liraya kadar geri ödemesiz, 700 bin liraya kadar geri ödemeli finansman alabilirler.
KOBİ Proje Destek Programı ile de üretim, yönetim-organizasyon, pazarlama, dış ticaret, insan kaynakları, mali işler ve finans, bilgi yönetimi ve bunlarla ilişkili alanlarda sunulan projelere destek sağlanıyor. Bu program, işletmelere özgü sorunların işletmeler tarafından projelendirilmesini ve projelendirilen maliyetlerin desteklenmesini amaçlıyor. Acentelerin yararlanabileceği programlar arasında bu program da yer alıyor.
Genel Destek Programı ile acenteler, Yurt Dışı İş Gezisi Desteği, Tanıtım Desteği, Nitelikli Eleman İstihdam Desteği, Danışmanlık Desteği, Eğitim Desteği, Belgelendirme Desteği, Bağımsız Denetim Desteği, Gönüllü Uzmanlık Desteği ve Lojistik Desteği'nden yararlanabilir.
Acentelerin yararlanabileceği bir diğer destek de Kredi Faiz Desteği. Bu programla, üretim, kalite ve standartlarını artırmaları, finansman sorunlarının çözümü, istihdam yaratmaları ve uluslararası düzeyde rekabet etmeleri için KOSGEB tarafından uygun koşullarda finansal destek temin ediliyor.
Tematik Proje Desteği'yle de KOSGEB'in internet sitesinde yayınlanan Tematik Proje Teklif Çağrısı üzerine geliştirilen projelere destek sağlanıyor. Desteklenecek projelerin, proje sonuçlarından yararlanabilecek işletme sayısının büyüklüğü, ilin ve/veya bölgenin öncelikli geçim kaynakları, yeni girişimci potansiyeli, bölgede oluşturulacak istihdam ve pazara giriş imkânlarının sunulması, insan kaynaklarının geliştirilmesi, çevre ve enerji verimliliği, iş güvenliği, teknik mevzuat gibi hususlar gözetilerek işletmelerin ve/veya girişimciliğin geliştirilmesi için hazırlanması gerekiyor.
Girişimcilik Destek Programı da acentelerin işine yarayabilecek bir diğer program. Program kapsamında işletmelere girişimcilik eğitimleri ve iş geliştirme destekleri sunuluyor.

TOBB SİGORTA ACENTELERİ İCRA KOMİTESİ ÜYESİ EMİN GEMİCİ:

KOSGEB'in "İşbirliği Güçbirliği" destekleri acentelerin kazancını artırır

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Üyesi Emin Gemici, acentelerin yarı kamu hizmeti veren bir meslek grubu olduğunu söyledi. Buradan hareketle, acentelerin KOBİ kapsamına alınmalarının çok yerinde bir karar olduğunu dile getiren Emin Gemici, "Acenteler bundan böyle KOSGEB destek programlarının birçoğundan istifade ederek ölçek ekonomisine uygun yeni kurumsal oluşumlar yaratarak gider kontrolü, satış ve pazarlama faaliyetlerine ağırlık vererek rekabet güçlerini artırabileceklerdir" dedi.



Yaklaşık 7-8 yıldır bu konunun TOBB SAİK'in gündeminde olduğunu hatırlatan Gemici, "İlk seçildiği günden bu yana İcra Komitesi bu konuyu her platformda dile getirdi. 7 Şubat 2017'de TOBB'da düzenlenen Türkiye Sektörel Şûrası'nda acentelerin isteği olarak Cumhurbaşkanı'ndan talep edildi. Bunun sonucunda 10 Şubat 2017'de Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü basın toplantısında acentelerin KOBİ kapsamına alınacağı müjdesini verdi. Bu süreçte hep yanımızda olan ve bize desteğini esirgemeyen TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'na şükranlarımızı sunarız. Hem Sigortacı Gazetesi'nde hem de katıldığımız bütün toplantılarda bu konuyu sürekli dile getirdiğimiz için meslektaşlarımızın bu konudan haberdar olduğunu biliyoruz. Dolayısıyla tüm acentelerimizin bu desteklerden yararlanacağına inanıyorum" diye konuştu.
Acentelerin en çok hangi desteklerden yararlanacağını da sorduğumuz Emin Gemici, şu cevabı verdi: "Ar-Ge ve İnovasyon, İşbirliği Güçbirliği, Genel Destekler ve yeni girişimci destekleri, acentelerimizin yararlanabileceğini düşündüğümüz desteklerdir. Özellikle İşbirliği Güçbirliği destekleri programı sayesinde birçok küçük acente bir araya gelerek masraflarını minimize edecektir. Programla acentelerin satış ve pazarlama çalışmalarına ağırlık vererek portföylerini büyütme ve daha çok kazanç sağlama olanağına kavuşacaklarını düşünüyoruz."

SİGORTA BROKERLERİ DERNEĞİ BAŞKANI MEHMET GENÇ:

İsabetli bir gelişme oldu

Sigorta Brokerleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Genç, sigorta aracılarının KOSGEB desteği kapsamına alınmasının son derece olumlu ve isabetli bir gelişme olduğunu dile getirdi. KOSGEB kapsamında verilen desteklerin hafife alınacak bir yanı olmadığını kaydeden Genç, bu desteklerin projesi olanlar için oldukça faydalı olduğunu belirtti.



Genç ayrıca, brokerlerin piyasadaki konumu ve kapasitesinin, KOSGEB bünyesindeki KOBİ Proje Destek Programı, Genel Destek Programı ve Tematik Proje Destek Programı'ndan faydalanmaya müsait olduğunu söyledi.

Hazine'den 'trafik' uyarısı

Hazine Müsteşarlığından yapılan yazılı açıklamada, zorunlu trafik sigortası poliçelerinde çift taraflı zorunluluğun bulunduğu, işletenlerin bu poliçeye sahip olmak zorunda oldukları gibi, ruhsat sahibi sigorta şirketlerinin de poliçe düzenlemek mecburiyetinde bulunduğu hatırlatıldı.
Sigortacılık Kanunu'nun ilgili maddesinde Bakanlar Kurulu'nun, kamu yararı açısından gerekli gördüğü hallerde zorunlu sigortalar ihdas edebileceği ve sigorta şirketlerinin de faaliyet gösterdiği sigorta branşlarının kapsamında bulunan zorunlu sigortaları yapmaktan kaçınamayacağı yönünde hüküm bulunduğuna işaret edilen açıklamada, bu hükme aykırı sözleşme yapmaktan kaçınanların adli para cezası ile cezalandırılacağı kaydedildi.
12 Nisan'dan itibaren uygulanmak üzere, zorunlu trafik sigortalarına ilişkin bazı usul ve esasların yürürlüğe konulmasına karar verildiği hatırlatılarak, konuya ilişkin Müsteşarlıkça "Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Primlerine İlişkin Genelge"nin yayınlandığı belirtildi.

SEDEV yeni yönetim kurulundan ilk toplantı

Toplantıya TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Yalçın Kaya ve Sigorta Eksperleri Derneği Başkanı Ahmet Nedim Erdem de katıldı. Toplantıda eski yönetim kurulu üyelerine yapmış oldukları çalışmalarından dolayı plaket verildi.
Yönetim kurulunun görev dağılımı da gerçekleştirildi.
Görev dağılımı şu şekilde belirlendi:
Yönetim Kurulu
Fikret GÜLBAHAR – Başkan
Adem İREN – Başkan Yardımcısı
Ziya Samim BOYSAN – Genel Sekreter
Kadir Asım OŞAR – Muhasip Üye
Oya GÜZEY – Üye
Atilla ÇÜÇEN – Üye
Kemal YAYLA – Üye



Tavan fiyatın mali zorlukları çapraz satışla aşılabilir

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, trafik sigortasında getirilen tavan fiyat uygulamasına ilişkin açıklamada bulundu. Getirilen tavan fiyat uygulamasıyla trafik sigortasında yeni bir dönemin başladığını belirten Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, otomobillerde zorunlu trafik sigortası primlerinde ciddi indirimler getiren bu uygulamanın, diğer taraftan sigorta şirketlerini mali olarak zorlayabileceğine dikkat çekti.



Nihat Kırmızı, açıklamasında şunların altını çizdi: "Sigorta primlerinde ortalama %20 indirim getiren bu uygulama, şirketler açısından bakıldığında maliyetleri epey zorlayacak gibi gözüküyor. Bu kapsamda tüm sektörü koruyacak bir iş planı yapılması gerekiyor. Yeni uygulamanın tüm talimatlarına uyum sağlayarak, çapraz satışla kârlı diğer ürünlerin satışını artıran bir yaklaşım sergilememiz gerektiğine inanıyorum. Bu bakış açısıyla ilerleyerek, yeni düzenlemeyle olabilmesi muhtemel zararları diğer ürün satışlarıyla önleme yoluna gidilecek. Sigorta sektörünün önemli paydaşları olan acentelerimizi görmezden gelip yok sayamayız. Acentelerimizin de bu bilinçle oto dışı kârlı ürünlere yönelmelerini beklemekteyiz. Şirket olarak kârlılığımızı sürdürürken acentelerimizin de varlığını sürdürecek çalışmalar yapacağız."

'İŞ ORTAKLARIMIZIN KAZANIMLARINI ESAS ALACAĞIZ'

Tavan fiyat uygulaması konusunda yapılması gereken iş planı hakkında bilgi veren Kırmızı, "Yapılacak indirimlerle, sektörün kârlılığı ve mali yapısının ne oranda etkileneceği göz önünde bulunduruldu. Doğa Sigorta olarak yapacağımız iş planında mali yapımız ve kârlılığımız ile iş ortaklarımızın kazanımlarının devamlılığını esas alan bir yaklaşım sunacağız. Sektörümüzün süreklilik kazanması adına tüm sektör temsilcilerine çok iş düşüyor" diye konuştu.

AvivaSA Genel Müdür Yardımcısı Taşlıoğlu

AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ta yeni oluşturulan "Transformasyon" departmanına Genel Müdür Yardımcısı olarak Yeşim Taşlıoğlu atandı. Taşlıoğlu, Stratejik Program Yönetim Ofisi ve Transformasyon fonksiyonlarından sorumlu olacak.



Kariyerine 1996'da bir Türk bankasında yönetici adayı olarak başlayan Taşlıoğlu; daha sonra bilişim sektörünün önde gelen şirketlerinden IBM Küresel İş Hizmetleri'nde çeşitli pozisyonlarda çalıştı.

Katılım Emeklilik'e Horizon Interactive Awards ödülü



Dijitalleşme sürecine hız veren Katılım Emeklilik Web Sitesi Projesi, dünyanın en prestijli web ödüllerinden "The Horizon Interactive Awards"tan Corporate & B2B kategorisinde Silver ödülüne layık görüldü. Ev sahibi ABD'nin yanı sıra 20 ülkeden 1200'ün üzerinde projenin katıldığı yarışma, bu yıl 15'inci kez düzenlendi.
Jürinin değerlendirmesi sonucunda Katılım Emeklilik web sitesi, bireysel ve kurumsal internet şubeleri seçenekleri sunması, günlük fon bilgileri detayları vermesi bakımından ön plana çıktı. Katılım Emeklilik'in web sitesi her cihaza uygun alt yapısı ile ayırt ediliyor.
Ödülle ilgili konuşan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Tüm çalışmalarımızın meyvesi olarak web sitemiz ABD'de dijital dünyadaki projelerin yarıştığı uluslararası Horizon Interactive Media Awards'tan Corporate & B2B kategorisinde Silver ödüle layık görüldü. Bu ödül bize moral verirken paydaşlarımıza da dijitalleşme konusunda örnek oldu" şeklinde konuştu.

Groupama 'Anayurt Oteli'ni de restore etti

Groupama, İstanbul Film Festivali'nde devam eden "Türk Klasikleri Yeniden"projesinin 10. yılında Ömer Kavur'un, Yusuf Atılgan'ın romanından uyarladığı 1987 yapımı "Anayurt Oteli" filmini restore ederek sinemaya yeniden kazandırdı. Film gösterimi öncesi TİM Show Center'da düzenlenen davet, Groupama ve İstanbul Kültür Sanat Vakfı'nın yöneticilerinin yanı sıra "Anayurt Oteli" filminin başrol oyuncusu Macit Koper ve filmin diğer oyuncularının yanı sıra film ekibinin katılımı ile gerçekleşti. 30 yıllık ve son derece yıpranmış olan film, Fanatik Film tarafından uzun ve özenli bir çalışmanın ardından büyük titizlikle yenilendi. Tüm çizik, toz ve leke gibi hasarlardan tek tek arındırılan her bir film karesi, orijinaline sadık kalınarak onarılırken, filmin ömrü de 500 yıl uzatılmış oldu.





Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum



Toplam prim üretiminin milli gelire oranının %7'lere dayandığı İsveç sigorta sektörü hızlı bir şekilde büyümeye devam ediyor. Bireylerin hayatlarında sigortanın yerinin son derece büyük olduğu ülkede, ev hayvanlarının bile çoğunun sigortası bulunuyor.

SOĞUK İKLİMİN SICAK EKONOMİSİ İSVEÇ

İsveç ekonomisinin önemli bir bölümünü sigorta sektörü oluşturuyor. Kişi başı ortalama yıllık gelirin 55 bin doları geçtiği ülkede, vatandaşlar için varlıklarını güvenceye almak büyük önem teşkil ediyor. 2015 yılında 33.5 milyar dolar prim üreten İsveç sigorta sektörü 20 binden fazla istihdam sağlıyor. İsveç'in büyük sigorta sektörünün ödediği tazminatlar da haliyle büyük oluyor. 2014 yılında hayat dışı tarafında 5.5 milyar dolar ödenirken, hayat sigortası şirketleri 9.5 milyar dolar ödeme yaptı. Sektörün 2015 yılında küresel ekonomiye yaptığı yatırımlar da 400 milyon doları buluyor.

HAYVANLAR DA AİLENİN BİR FERDİ GÖRÜLÜYOR

İsveç'te sigorta branşları arasında evcil hayvan sigortaları dikkat çekiyor. 2014 yılında 344 milyon dolar prim üretilen evcil hayvan sigortasına İsveç halkı tarafından büyük talep var. Ülkede evcil hayvanlar, ailenin bir parçası olarak görülüyor.



400 SİGORTA ŞİRKETİ VAR

İsveç'te kayıtlı olarak faaliyet gösteren 400'ün üstünde sigorta şirketi bulunuyor. Bu şirketlerin çoğunu yerel olarak hizmet veren hayat dışı sigorta şirketleri oluşturuyor. Şirket sayısı çok fazla olsa da, sektör birkaç büyük sigorta şirketi ve sigorta grubu üstünde yoğunlaşmış durumda. Hayat dışında ilk 5 sigorta şirketi pazarın %84'üne tekabül ederken, hayat tarafında bu oran %60. Uluslararası şirketler ise son 10 yıl içinde İsveç'te varlıklarını artırmış durumdalar. Ülkede 53 yabancı sigorta şirketi acente ya da branş ofisi aracılığıyla hizmet veriyor. Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, ülkede hayat tarafındaki prim üretimi hayat dışını solluyor. Ülkenin 2015 yılındaki hayat dışı prim üretimi 9 milyar 240 milyon dolar seviyesinde, hayat tarafındaki prim üretimi ise 24 milyar doların üstünde gerçekleşti. İstihdama bakacak olursak... İsveç sigorta sektöründe çalışan 20 bin kişi, ülkedeki toplam çalışan sayısının %0.5'ine denk geliyor. Diğer sektörlerde ortalama %50 olan kadın çalışan sayısı, sigorta sektöründe %53 seviyesine çıkıyor. Sektördeki eğitim seviyesi ise hızla artıyor. Üniversite mezunu çalışanların oranı 2000 yılında %17 seviyesindeyken, 2012 yılında %31'e çıktı.

KONUTLARIN %95'İ SİGORTALI

İsveç'te konutların %95'inde konut sigortası bulunuyor. Çoğu çalışanın bireysel emeklilik sahibi olduğu ülkede nüfusun büyük bir bölümünün özel sigorta poliçeleri bulunuyor. Ülkede, özellikle son yıllarda, bilhassa özel sağlık sigortasına olan taleplerde büyük bir artış gözlemleniyor. Ülkede evler, sayfiye ve teknelere kesilen poliçe adedi 2014 rakamlarına göre 5.6 milyonu buluyor. Bu poliçelerin 3.1 milyonluk büyük kısmı konut sigortalarından geliyor.

BİREYSEL EMEKLİLİK İŞTAHI

İsveç'te emeklilik sistemi 3 bölümden oluşuyor: Ulusal Emeklilik, çalışan emekliliği ve bireysel emeklilik. 2013 yılı rakamlarına göre İsveç nüfusunun %26'sının özel bireysel emeklilik anlaşması bulunuyor. Bu oran ülkemizde otomatik katılımla beraber %8.9 seviyesine gelmiş durumda. İsveç'te kişi başı yıllık ortalama birikim ise 660 dolar civarında.
Rakamlar, son 10 yılda İsveç halkının birikimlerini %100 oranından daha fazla artırdığını gösteriyor. Bu birikimlerin %44'ü bireysel emeklilik sisteminde değerlendiriliyor. Geriye kalanı ise banka hesaplarında, hisselerde ve mütüel fonlarda bulunuyor ancak, vergilendirmeye gelen değişikliklerle beraber önümüzdeki yıllarda bu oran azalabilir.

SAYILARLA İŞVEÇ

Nüfus:	9.6 milyon
GSYİH:	580 milyar $
Kişi Başı GSYİH:	55 bin $
Prim Üretimi:	33 milyar 500 milyon $
Hayat:	24 milyar 260 milyon $
Hayat Dışı:	9 milyar 240 milyon $
Dünya Sigortacılığındaki payı:	%0.96
Kişi Başı Prim:	3 bin 429 $
Hayat:	2 bin 483 $
Hayat Dışı:	946 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	%6.81
Hayat:	%4.93
Hayat Dışı:	%1.88

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

EGM Genel Müdürü Mustafa Akmaz oldu

Emeklilik Gözetim Merkezi Genel Müdürlüğü görevine Mustafa Akmaz atandı. 20 yılı aşan Hazine Müsteşarlığı kariyerinde Strateji Geliştirme Başkanlığı ve KİT'lerin yatırım ve finansmanından sorumlu daire başkanlığı görevlerinde bulunan Akmaz, ayrıca Londra ve Paris'te diplomatik misyonlarda görev aldı. Akmaz, son 3 yıllık dönemde T.C. Paris Büyükelçiliği Ekonomi Başmüşaviri olarak görev yaptı. Lisans ve yüksek lisans derecelerini ODTÜ Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden alan Akmaz, ayrıca ABD'de Boston Üniversitesi'nde aktüerya üzerine lisansüstü eğitim aldı. Ülkemizde gerçekleştirilen sosyal güvenlik ve bireysel emeklilik reformu çalışmalarında aktif görevler alan Akmaz IMF, Dünya Bankası ve AB ile yürütülen birçok çalışma ve finansal projede yer aldı.



Mapfre'nin İK Genel Müdür Yardımcısı Aksoy

2012'den bu yana Mapfre Sigorta İnsan Kaynakları Direktörlüğü görevini yürüten Necla Aksoy, İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı oldu.
Aksoy İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden 1992 yılında mezun oldu. Ticaret ve sigorta hukuku alanlarında 5 yıllık avukatlık deneyiminin ardından 1998 yılında Mapfre Sigorta'ya katıldı. 12 yıl süreyle Nakliyat Sigortaları, Sorumluluk Sigortaları, Oto Dışı Hasar ve İş Geliştirme alanlarında çeşitli pozisyonlarda görev yapan Aksoy, 2010'dan bu yana Mapfre Sigorta'nın tüm İK süreçlerinin yanı sıra İç İletişim ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk faaliyetlerine liderlik ediyor.



Borçluyuz ama birikimi seviyoruz

NN Hayat ve Emeklilik adına Nielsen tarafından ilki Temmuz 2016'da 8 ilde 15 ve üzeri çalışanı olan şirketlerin çalışanları ile yapılan geniş çaplı otomatik katılım araştırmasının şubat sonuçları açıklandı. Çalışanların otomatik katılım konusundaki yaklaşımlarını izlemek üzere gerçekleştirilen araştırmanın en dikkat çekici sonucu, çalışanların borçları olsa dahi birikim yapmayı ertelemiyor olmaları. Araştırmada, katılımcılara "Borçlarınız yüzünden tasarruf yapmayı erteler misiniz?" sorusu sorulduğunda, borcu olduğunu belirten her 10 kişiden 5'i borcu olmasına rağmen tasarruf yapmayı ertelemediğini ve yastık altı, banka, mevduat gibi yatırım araçları yolu ile birikim yapabildiğini belirtiyor.

BİLİNİRLİKTE EN ÇOK TV REKLAMLARI ETKİLİ

Otomatik katılımın bilinirliğinin oldukça yüksek olması da araştırmanın öne çıkan sonuçları arasında yer alıyor. Her 10 kişiden 9'u Bireysel Emeklilik Sistemi'ne otomatik katılımı duyduğunu belirtiyor ve bu bilgiyi en çok TV reklamlarından edindiklerini ifade ediyor.


Beste Yıldız

NN Hayat ve Emeklilik Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Beste Yıldız, "Araştırmamızın sonuçlarına göre her 10 kişiden 5'i borçları olmasına rağmen tasarruf etmeyi sürdürdüğünü söylüyor. Ancak bu oranın uzun vadede artması çok önemli. Otomatik katılımın bu açıdan atılmış temel adımlardan biri olduğunu düşünüyorum. Çalışanların dahil olmak için bir efor sarf etmelerini gerektirmeyen, devlet tarafından çok önemli teşviklerin verildiği bu sistem, önümüzdeki dönemde tasarruf alışkanlığının artmasına pozitif katkı sağlayacaktır. Üzerinde durmak istediğim bir diğer nokta da; kişilerin para biriktirmek için vazgeçebilecekleri aylık ortalama keyfi harcama tutarı. 371 lira olarak hesaplanan bu tutarın bir kısmından vazgeçerek otomatik katılıma aktarmak, birikim yaparak emeklilik döneminde ek bir gelire sahip olabilmek için en cazip yöntem. Çünkü sistem her ay maaşımızdan yapılan prime esas kazancımızın %3'üne karşılık gelen kesinti ile uzun vadede birikim yapma olanağı sağlıyor" dedi.

Vakıf Emeklilik'e yeni Genel Müdür Yardımcısı

Vakıf Emeklilik'te Bilgi Teknolojileri, Teknik Operasyon ve Proje Yönetim Ofisi'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Cenk Torgalöz getirildi. Torgalöz, çalışma hayatına 1995 yılında Vakıf Leasing'de başladı. 2001 yılında Vakıf Emeklilik'te göreve başlayan Torgalöz, 31 Ağustos 2016 tarihinden bu yana vekaleten yürüttüğü Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcılığı görevine 10 Şubat 2017 tarihi itibarıyla asaleten atandı.


Cenk Torgalöz



Öztürkoğlu'ndan Sigortacı Gazetesi'ne ziyaret

Fiba Emeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, nisan ayında Sigortacı Gazetesi'nin kahvaltı konuğu oldu. Soldan sağa: Sigortacı Gazetesi Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız, Erol Öztürkoğlu, Sigortacı Gazetesi İmtiyaz Sahibi Metin Öztürk ve Art Direktör Feyza Nimet Kırmızı.

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 - Mayıs 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.



Baharı İstanbul Ulus Parkı'nda karşıladık

Sağ ufkumuzda birinci köprü, sol ufkumuzda ikinci köprü ve altımızda yemyeşil kıyılarıyla biteviye uzanan İstanbul Boğazı. Geçen ay yazarlar yemeği için, Ulus 29'da buluştuk. Güneşli, ama serince bir bahar günüydü. Fotoğrafı da yemekten önce bahçede çektirdik. Fotoğrafta sırtımızı Boğaz'a döndüğümüzden, köprülerin yeri de değişti doğal olarak; solumuzdaki sağımızda, sağımızdaki de solumuzda kaldı…
Geçen ay ekipte yine eksikler vardı. Eşber Erülgen ve Mehmet Aydoğdu yemeğe katılamadılar. Gözlerimiz onları aradı. Geçen ayki yemekte konuklarımız Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, yardımcıları Atilla Oksay ve Kerem Özdağ'dı.
Birlik Genel Sekreteri ve ekibini bulunca, trafikteki tavan fiyatın sektöre ne getirip ne götüreceğini uzun uzun konuştuk. Sonrasında, Boğaziçi'nin mavisi ve Ulus 29'un nefis yemekleri eşliğinde güzel bir bahar sohbeti yaşadık. (M.Emin Özcan)

Yapay zeka ve veri analitiği gibi dijital teknolojilerdeki gelişmelerle beraber, şirketlerin hem iç işleyişleri hem de müşteriyle temas eden süreçleri dijitalleşiyor. Dünyada ve ülkemizdeki sigorta şirketleri dijitali artık işlerinin merkezine yerleştiriyor.



DİJİTAL artık "İŞ"in merkezinde

Dijital teknolojiler daha önce görülmemiş ve gittikçe artan bir hızla sigorta sektörünü dönüştürmeye devam ediyor. Sigorta şirketlerinin büyük bir kısmı, sektörde teknolojik gelişimin çok hızlı bir şekilde gerçekleştiğini söylüyor. Şimdi kullandığımız teknoloji geçtiğimiz yıllara nazaran, dokunmatik ekranlar, alternatif gerçeklik ve dil tanımlama özellikleriyle daha insani ve daha interaktif bir deneyim sunuyor. Öğrenme ve görselleri ayırt etme gibi yetiler kazanan bu ileri teknolojiler gittikçe bize benzemeye başlıyor. Yeni teknolojilerin en faydalı tarafı ise bizim ihtiyaç ve isteklerimize göre kendileri şekillendiriyor olmaları…

SİGORTACILARIN %86'SI İNOVASYONA YATIRIM YAPMAYANLARIN REKABETTE GERİ DÜŞECEĞİNİ DÜŞÜNÜYOR.

Sigortacılıkta yapay zeka ile beraber çalışmak işlerin daha kolay ve hızlı halledilebilmesine olanak sağlıyor. Örnek olarak; Tractable adlı "derin öğrenme" sistemini kullanan eksperler, bir trafik kazası sonrası ortaya çıkan hasarı kolayca kestirebiliyor. Tractable, fotoğrafların tek tek gözden geçirilmesi ihtiyacını kaldırıyor, belirli algoritmaları kullanarak tamirat masraflarını yaklaşık olarak eksperlere bildiriyor. Bu sistemin kullanılması hasar ödemelerini ciddi bir oranda hızlandırırken, eksperlerin de işlerini kolaylaştırmış oluyor.

Sigorta şirketleri dünyanın öbür tarafındaki iş ortaklarıyla beraber gerçek zamanlı olarak çalışmak için ileri seviye iletişim teknolojilerini de kullanıyor. Eksperlerin Uber'i olarak da anılan WeGoLook uygulaması ise hasar anında sigortacılar için fotoğraf, video ve kayıt tutacak 30 bin anlaşmalı eksperin anında hasarın gerçekleştiği noktaya gitmesini sağlıyor. Bu, start-up küresel ekspertiz şirketi Crawford & Co'nun gözünden kaçmadı ve geçtiğimiz yıl şirket tarafından satın alındı.

XL Catlin'in ve Allianz'ın yatırım yaptıklarını açıkladığı Lemonade ise sigorta satmanın yeni halini temsil ediyor. Teknolojilerinde mekanik öğrenme sistemlerini kullanan online sigortacı Lemonade, sigortacılıkta bürokrasiyi aradan kaldırmayı hedefliyor.

GELECEĞİN SİGORTACILIĞI

Tüm bu örnekler zamanında dijitale geçirmenin imkansız olduğu düşünülen alanların artık dijitale taşınabileceğini gösteriyor. Geleceğe baktığımızda ise bu alandaki fırsat ve olanaklar sınırsız. Kuantum bilgisayarlarının limitsiz işlem gücü imkansız gözüken işlemlerin çok kısa bir sürede yapılmasını mümkün kılabilir. Robotlar ve yapay zekada ise tüm sektörlerde insanlara yardım ederek dünyayı şekillendirebilir. Bunun yanında sigortacılar da yaptıklarıyla geleceğin şekillenmesini sağlayacak. Araba üreticileriyle çalışan sigortacılar, sürücüsüz araçların ortaya çıkarttığı risklerin azaltılmasını sağlayarak, sürücüsüz araçların bir konsept olmaktan çıkıp gerçekliğe doğru yol almasına ön ayak olabilir. Hayat sigortacıları ise sağlık ekosistemlerini geliştirerek, insanların daha sağlıklı yaşamlar sürdürmesini, böylece daha uzun yaşamasını sağlayabilir. Dijital çağın sunduğu yeni araçları kullanan sigortacıların, toplumun evrimleşmesinde büyük bir rol oynayacağı kesin.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Sektöre şekil verecek
5 TREND

Danışmanlık şirketi Accenture 31 ülkeden 5 bin 400 sigorta sektörü çalışanının görüşlerinin alındığı bir Teknoloji Vizyonu anketi düzenledi. Anket sektörün teknolojiye bakış açısını, teknolojiyle ilgili karşılaşılan zorlukları ve yatırım kararlarında yeni teknolojilerin ne kadar etkiliği olduğunu gözler önüne seriyor. Bu yıl üçüncüsü düzenlenen Teknoloji Vizyonu anketi özellikle 5 ana trend üzerinde duruyor.

1 SİGORTANIN YENİ YÜZÜ YAPAY ZEKA OLUYOR

Yapay zeka, sigortacıların müşterilerine, acentelerine, çalışanlarına ve iş ortaklarına gösterdiği yüzü olmaya aday. Sadece arka planda dijital sigortacıların hesaplamalarını yapan bir araç olmaktan çıkan yapay zeka, günümüzde çok daha karmaşık işlemlerin altından kalkabiliyor. Kişiye göre bir basit ve zekice arayüzler belirleyen yapay zeka, sigorta şirketlerinin paydaşları ve müşterileriyle iletişimi konusunda çıtayı yukarı taşıyor.

%79 *Yapay zekanın, şirketlerin müşterileri ile bilgi alışverişini ve etkileşim süreçlerini kökten değiştireceğini düşünen sigortacıların oranı.*
%80 *Daha basit ve kullanıcı dostu bir arayüz kullanmanın yapay zeka etkileşimlerini daha "insanlaştırdığını" düşünen sigortacıların oranı.*

2 YENİ BİR EKOSİSTEM OLUŞUYOR

Sigortacılar şirketlerinin çekirdek iş fonksiyonlarını üçüncü parti şirketler ve platformlara entegre etmeye başlamış durumda. Öncü şirketler ve bu şirketlerin vizyoner yöneticileri, üçüncü partilere geleneksel ortaklar gibi davranmak yerine dijital ekosistemler oluşturarak kolektif bir şekilde büyümeyi tercih ediyor. Büyümenin tek taraflı olmayacağı tüm taraflarca anlaşılmış durumda.

%76 *Rekabette avantajın şirketlerinin değil, ortaklarının ve içinde yer almayı seçtikleri ekosistemin gücünden geldiğini düşünen sigortacıların oranı.*
%75 *Dijital ekosistemlerin sigorta sektörünü dönüştürdüğünü düşünen sigorta şirketi yöneticilerinin oranı.*

3 "AÇIK BÜFE" İŞ GÜCÜ GELİYOR

Dijital sigorta şirketlerinin liderleri iş gücü kavramını da yeniden keşfediyorlar. İsteğe bağlı iş gücü ve online iş yönetimi çözümlerinin yarattığı dalgayla beraber, geleneksel iş modelleri ve bu modellerin yarattığı iş yeri hiyerarşisi de yıkılmaya başlıyor ve yerini açık yetenek havuzlarına bırakıyor. Bu yeni dalga, gerçekten dijital olmayı hedef edinmiş sigorta şirketlerinin inovasyon yoluna giderek organizasyon yapılarını baştan değiştirmelerini gerektiriyor.

%82 *Dijital devrimin yeni bir kurumsal ekonomik yapıyı beraberinde getirdiğini düşünen sigortacıların oranı.*
%62 *Şirketlerinin freelance iş gücü kullanımının gelecek yılda %25'ten fazla artacağını düşünen sigorta şirketi yöneticilerinin oranı.*

4 KİŞİSEL ÜRÜN VE HİZMETLER ÖNE ÇIKIYOR

Dijital sigortacılığın yeni aracı, insan davranışlarına uygun olarak geliştirilmiş teknolojiler. İnsan ve makine arasındaki iş birliğinin sınırları teknolojinin gelişmesiyle beraber şeffaflaşıyor. Karar verirken insan davranışlarının da dikkate alınması sadece hizmet kalitesini değil, teknolojik çözümlerin verimliliğini de artırıyor. Daha da kişiselleşen ve bireye özel verilen hizmetler, müşterilerle olan ilişkileri de geliştiriyor.

%82 *Sigorta şirketlerinin sadece müşterilerinin nerede olduğunu değil, nerede olmak istediklerini de hesaba katması gerektiğini düşünenlerin oranı.*
%80 *İnsanların motivasyonlarını anlayan ve buna göre bir müşteri deneyimi tasarlayan sigorta şirketlerinin sigorta sektörünün liderleri olacağını düşünen sigortacıların oranı.*

5 YENİ STANDARTLAR BELİRLENİYOR

Sigortacılar sadece yeni ürünler ve hizmetler geliştirmekle kalmıyor, teknolojinin gelişimine de yön veriyorlar. Teknoloji standartlarından etik normlara, hükümet talimatlarından dijital ekonomiye kadar, sektörde kesin olan tek şey, çoğu konuda kuralların daha yazılmamış olduğu. Dijital emellerine ulaşmak isteyen sigortacıların, oyunun kurallarını da kendilerinin belirlemesi gerekiyor. Yeni dönemde kendine merkezde bir yer bulabilen sigortacılar geride bırakılma riskinden kurtulmuş olacak.

%33 *Gelecek 2 yıl içerisinde blockchain teknolojilerini iş süreçlerinde kullanacağını söyleyen sigorta şirketi yöneticilerinin oranı.*
%61 *Sigortacılıkta düzenlemelerin çağ dışı kaldığını düşünen sigortacıların oranı.*

Türk sigorta sektörü

Dijital dönüşümün yankıları ülkemizdeki sigorta şirketlerinde de gözlemlenebiliyor. Dahası, Türk sigorta sektöründe faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin dijital dönüşümü en çok önemseyen ve bu konuda yatırım yapan şirketlerden olduğunu söylemek mümkün. Sigortacılıkta kâr etmenin son derece zor olduğu ülkemizde şirketler de buna göre konum alarak dijital süreçlere yatırım yaparak rekabet tarafında öne geçmeyi hedefliyor.
Bu konuda görüşlerini aldığımız sektör yöneticilerinin konuşmaları da dijital dönüşümün Türk şirketleri tarafından son derece ciddiye alındığını gösteriyor.
Dijital konusunda oldukça iştahlı olan ve dijital çözümler geliştirmeye büyük kaynaklar ayıran sektörümüzdeki şirketlerin neredeyse hepsinin sektörde "ilk" ve "en" iddiası taşıyan dijital çözümleri bulunuyor. Yabancı sermayeli olan çok sayıda şirket ise küresel alanda başarı göstermiş olan süreçlerini ülkemize getirerek uygulamaya alıyor.

AKSİGORTA GENEL MÜDÜRÜ UĞUR GÜLEN:

Şirketler altyapılarını dijital iş platformuna dönüştürmeli

Gelişen teknoloji ve değişen tüketim ihtiyaçları, kurumların sunduğu ürün ve hizmetleri geliştirmeyi ve yeni stratejiler üretmeyi gerekli kıldığını söyleyen Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, sigorta sektörünün de bu evrilmeye duyarsız kalmasının düşünülemeyeceğini belirtti. "Bireyin algısında gelişen bu teknolojiyi, gerek uygulamalar gerekse analitik çözümlemelerle besleyerek (Big data) kendi sistemleri ve donanımları için uygulamalı, birçok model ve mekanizmaya çevirmeli" diye konuşan Gülen, sözlerine şöyle devam etti: "Bilgi Teknolojileri alt yapılarını, dijital iş platformlarına dönüştürerek farklılık gösteren müşteri beklentilerini ve operasyonel gereksinimlerini desteklemeli. Bireylerin davranışlarını daha fazla inceleyebildikleri ve ihtiyaçlarına göre ürünler sunabildiği sistemlere sahip olmalı."

"ODAĞIMIZDA DİJİTALLEŞME VAR"

Uğur Gülen, hayata geçirdikleri dijital uygulamalar hakkında da bilgi verdi: "Aksigorta olarak iç süreçlerimize, hizmetimize, işi daha verimli yapmamıza fayda sağlayan her alanda teknolojiyi etkin olarak kullanıyoruz. Dijitalleşme her zaman odağımızda oldu. Türkiye Dijitalleşme Endeksi Araştırması da bu alandaki güçlülüğümüzü ortaya koydu. Accenture Türkiye'nin 106 şirket yöneticisiyle birebir görüşmeler yaparak dijitalleşme yolculuğunda içgörüler sunan araştırmasına göre Türkiye ve sektör ortalamasının oldukça üzerinde bir skor elde ettik. Şirketlerin dijital kabiliyetlerinin "Dijital Strateji", "Dijital Hizmetler" ve "Dijital Operasyonel Yetkinlikler" olmak üzere üç boyutta analiz edildiği araştırmada Aksigorta'nın Dijitalleşme Endeksi yüzde 79 olarak belirlendi. Türkiye ortalamasının yüzde 61, sektör ortalamasının yüzde 66 olarak belirlendiği araştırma sonuçlarına göre Aksigorta olarak 2015 yılına göre de önemli bir yükseliş gösterdik."
Diğer yandan, özellikle dünyada öne çıkan eğilimler arasında önemi giderek artan Büyük Veri Analitiği'nin değerlendirilmesinin kurumların sürdürülebilir iş modelleri için daha değerli hale geldiğini vurgulayan Gülen, "Büyük Veri Analitiği'nin sektörler bazında ve ihtiyaçlara yönelik olarak değerlendirilebilmesi gerekiyor. Bu amaçla, Aksigorta olarak, Sabancı Üniversitesi ve MIT'nin kurduğu Türkiye'nin ilk Büyük Veri Davranışsal Analiz ve Görselleştirme Laboratuvarı (BAVLAB) bünyesinde Sigortacılıkta Büyük Verinin Keşfi ve Analizi çalışmasını başlattık. Büyük veri analiz inisiyatifi, Aksigorta'nın gelecek 5 yıllık müşteri stratejilerinin temelini oluşturuyor" diye konuştu.

"Şirketler altyapılarını, dijital iş platformlarına dönüştürerek müşteri beklentilerini ve operasyonel gereksinimleri desteklemeli. Bu sayede bireylerin davranışlarını inceleyebilen ve ihtiyaca göre ürün sunulabilen sistemlere sahip olunabilir."



"ÇALIŞANLARIN VE ACENTELERİN HAYATINI KOLAYLAŞTIRIYORUZ"

Gülen, acenteleri için gerçekleştirdikleri projelerden de bahsetti: "Tüm bu gelişmelerin yanı sıra hem acentelerimiz hem de çalışanlarımızın faydasına geliştirdiğimiz projelerimiz de oldu. Acentelere özel portalımız "Ayrıcalıklar Dünyası"nı mobil platform haline getirdik. Acentelerin, ofislerinde bulunmadıkları zamanlarda da ihtiyaç duyabilecekleri her türlü bilgiye her an ve güncel olarak ulaşabilecekleri mobil uygulama sayesinde Aksigorta ile iletişimi hiç kesilmiyor. Acentelerin mekan ve zaman bağımsız güncel poliçe üretimini, hasar bilgilerini, yenileme performanslarını, komisyon gelirlerini ve hedef komisyon bilgilerini cep telefonlarından takip edebilecekleri "Ayrıcalıklar Dünyası" mobil uygulaması, APP Store veya Google Play'den indirilebiliyor.
Aksigorta, şirket içi iletişim konusunda da önemli bir adım attı. Şirket içi iletişimde de önemli bir adım atarak dijital iletişim platformumuz "BizBize"yi devreye soktuk. Bu uygulama ile şirket içi haberleşmeyi en üst seviyeye taşıdık. Mesafeleri ortadan kaldıran BizBize ile şirket hedef ve stratejilerin iletişiminin yukarıdan aşağıya daha güçlü yapılmasını hedefliyoruz."

VAKIF EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ ÖZGÜR OBALI:

Dijitale geç entegrasyona rağmen sektör gelişime açık

Sektörün dijitalleşmede bir nebze geç kaldığını ifade eden Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, "Dijital dönem birçok sektörde uzun zaman önce başlamış olmasına karşın; sigorta, regüle bir sektör olduğundan süreçler dijitale daha geç entegre edilebildi. Buna rağmen sektör pozitif gelişme gösterdi ve dijitalleşme endeksi bir yılda %60'tan %66'ya yükseldi" ifadelerini kullandı. Özellikle son 3-4 yıldır sigorta şirketlerinin dijitalleşme çabalarının arttığını kaydeden Obalı, şirketlerin stratejilerini, müşteriye yönelik hizmetlerini ve iç operasyonlarını dijitalleştirmek için önemli dönüşüm projeleri yürüttüklerini belirtti. Obalı, bu projelerin de dijitalleşme endeksine katkıda bulunduğunu söyledi ve "Biz de Vakıf Emeklilik olarak birçok konuda olduğu gibi dijitalleşme alanında da öncü olma geleneğimizi sürdürerek birçok ilke imza attık" dedi.

"DİJİTALDE ÖNEMLİ ADIMLAR ATMAYA HAZIRLANIYORUZ"

Vakıf Emeklilik olarak en önemli dijital inovasyonlarından biri olan "mobil şubeyi" sektörde ilk kez müşterilerin kullanımına sunduklarını aktaran Obalı, sözlerine şöyle devam etti: "Dijital alanda öncü olma iddiamızı sürdürmek ve bu alanda gelişim sağlama hedefi ile yine sektörde ilk olarak Dijital Sigortacılık birimini kurduk. Dijital Sigortacılık birimimiz Google üzerinden dijital müşterilerimize ulaşmak ve BES planlarımız ile risk ürünlerimizi sunma konusunda önemli çalışmalar yapıyor. Örneğin; Online Ferdi Kaza Sigortası ürünümüz "Hep Destek Ferdi Kaza Sigortası" ile 5 dakika içerisinde müşterilerimizin risklerini güvence altına alabiliyoruz.
2016 yılında yine sektörde bir ilk olan giyilebilir teknoloji aplikasyonu VEPLUS ile kullanıcıların yaşam koçu olduk ve kişiye özel hayat sigortası ürünü üretebilmek için ilk adımı attık.
Geliştirdiğimiz inovasyon ile 2015 yılında Stevie Ödülleri'nde 2 kategoride Gümüş Stevie ödülü ve Gamechangers Türkiye'de birincilik ödülünü kazandık. Müşteri deneyimini en iyi şekilde yönetebilmek için Microsoft Dynamics CRM 2016 versiyonunu ilk kullanan emeklilik şirketi olduk. Tüm bu gelişmelerle birlikte dijitalleşme endeksimizi son 1 yılda %65'ten, %71'e yükselttik.
Geçtiğimiz yıl olduğu gibi, bu yıl da dijitalde önemli adımlar atmaya hazırlanıyoruz. Yakın zamanda yeni bir projeyi de müşterilerimizle buluşturacak olmanın heyecanını yaşıyoruz."

"Sigorta sektöründe süreçlerin dijitale geç engegre edilmesine rağmen, dijitalleşme endeksinin son bir yılda %60'tan %66'ya yükselmesi, gelecek dönemlerde sektörün bu anlamda gelişmeye açık olduğunu gösteriyor."



"SEKTÖR OYUNCULARI DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜ HIZLANDIRACAK"

Obalı, dijital alanda yaptıkları yatırımlarının yansımalarını, müşteri memnuniyeti araştırmalarından ve bu alanda yaptıkları çalışmalarla ilgili gelen olumlu geri bildirimlerden görebildiklerini söyledi. Obalı, "Müşterilerimizin Vakıf Emeklilik markasını "teknolojik ve bu alanda müşteri deneyimini iyileştirmek için çaba harcayan bir marka" olarak konumlandırması bizi memnun ediyor" diye konuştu.
Son olarak Türk sigorta sektörünün dijitalleşmede geldiği noktayı değerlendiren Obalı, şu değerlendirmelerde bulundu: "Sigorta sektörünün regüle bir sektör olduğu göz önüne alındığında; dijitalleşme endeksinin son bir yılda %60'tan %66'ya yükselmesi, gelecek dönemlerde sektörün bu anlamda gelişmeye açık olduğunu gösteriyor.
Önümüzdeki yıllarda, sektör oyuncularının dijital dönüşüm süreçlerini hızlandıracaklarını düşünüyoruz."

DİJİTALDE GERİ KALMIYOR

KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK:

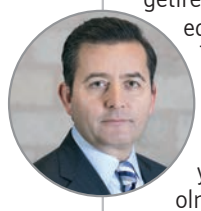
Değişime ayak uyduranlar sektörde var olabilecek

Sözlerine dijitalleşmenin sadece teknolojik imkânların ilerlemesiyle ele alınmaması gerektiğini belirterek başlayan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Dijital çağa geçiş kendi kültürü, alışkanlıkları ve bilgi birikimiyle birlikte yaşanan bir süreçtir. Buna örnek olarak bankaların internet şubelerine geçişiyle halkın buna güvenip geniş kapsamlı kullanmaya başlaması arasında yılların geçmesi gösterilebilir" diye konuştu. İnternet şubelerini mobil şubelerin açılmasının takip ettiğini hatırlatan Sincek, "Biz de bu bakış açısıyla Katılım Emeklilik'in dijitalleşme sürecini teknoloji ve eğitim çalışmalarını paralel yürüterek gerçekleştirdik" dedi. Sincek, 2016 yılında dijitalleşmede yaptıkları atılımlardan bahsetti: "Web sitemizi yenileyerek daha kullanıcı dostu hale getirdik. Faizsiz sigortacılık ve BES konusunda merak edilen her şeye web sitemiz üzerinden ulaşabiliyor. Katılımcılarımız kendi hesaplarına buradan girerek günlük tasarruf takibi, fon değişimi, katkı payı değişikliği gibi pek çok işlemi yapabiliyor. Ayrıca mobil aplikasyonumuz üzerinden de tüm bu işlemleri gerçekleştirilebilir hale getirdik. Tüm bu çalışmaların meyvesi olarak da web sitemiz daha sonra ABD'de dijital dünyadaki projelerin yarıştığı Horizon Interactive Media Awards'tan Corporate & B2B kategorisinde Silver ödüle layık görüldü. Bu ödül bize moral verirken paydaşlarımıza da dijitalleşme konusunda örnek oldu."

"ULAŞILABİLİRLİĞİ DİJİTAL PLATFORMA TAŞIYOR"

Sincek, Katılım Emeklilik'in dijital alanda attığı adımlar hakkında da bilgi verdi. Sincek, konuyla ilgili şunları söyledi:

"Dijitalleşme süreci kurumların ömürleri boyunca devam eden, bitmemesi, durmaması gereken bir süreç. Durduğu an kurum her konuda gerilemeye başlar. Bu nedenle gelişmelere ayak uydurarak değişimi sürdürülebilir hale getirenler, sektörde var olmaya devam eder."



"Katılım Emeklilik'in ulaşılabilirliğini dijital platforma taşıyacak adımlar attık. Web sitemizi yenileyerek daha kullanıcı dostu hale getirdik. Ayrıca mobil aplikasyonumuzu tamamladık. Google Play veya Appstore'dan kolayca indirilebilen Katılım Emeklilik Mobil Internet Şubesi'nden artık güncel fon birikimi, devlet katkısı detayları hakkında bilgilere anında ulaşılıyor. OKS'ye geçiş için çok ciddi teknolojik yatırımlar gerçekleştirdik. Tüm dijital platformlarımızı OKS ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde düzenledik. 2017 yılı başından beri devam eden OKS sürecinde taleplere göre yer yer yenilikler ya da düzenlemeler yapılıyor. Biliyorsunuz, Albaraka Türk ve Kuveyt Türk ortak kurucu bankalarımız, ayrıca şubelerimiz ve en önemli destekçilerimiz, paydaşımız. Tüm bu dijitalleşme sürecimizin en önemlisi iki bankanın sistemleriyle de entegre çalışan yazılımlarız, alt yapımız... Bankalarımızın internet şubelerine de entegreyiz. Ayrıca kurum içinde sürekli geliştirdiğimiz ve genişlettiğimiz Kırlangıç İş Takip Sistemimiz mevcut. Ayrıca bankalarımızın 600'ün üzerindeki şubesinde kullanılan sistem ara yüzlerimizin yanı sıra personellerin de bu konudaki eğitimlerini gerçekleştiriyoruz."

"DİJİTALLEŞME VİZYONUMUZUN DEĞİŞMEZ BİR PARÇASI"

Her sektörde olduğu gibi sigorta sektörünün de hızla dijitalleştiğini söyleyen Sincek, sigortacılıkta dijitalleşmenin geleceğinden bahsederek sözlerini sonlandırdı: "Tabii bu gelişmenin sürdürülebilir olması önemli. Dijitalleşme süreci kurumların ömürleri boyunca devam eden, bitmemesi, durmaması gereken bir süreç. Durduğu an kurumlarda her konuda gerileme başlar. Bu nedenle gelişmelere ayak uydurarak değişimi sürdürülebilir hale getirenler, sektörde var olmaya devam eder.

Türk sigorta sektörü bu yolda önemli adımlar attı ancak belirttiğim gibi daha alacağımız çok yol var. Önümüzdeki yıllarda manuel hiçbir işlemin olmayacağı bir dünyaya doğru gittiğimizi daha net göreceğiz. Nasıl ki artık şubesiz bankacılık konuşuyorsak, gelecekteki sigortacılıkta da yapay zekaların birbiriyle konuştuğu, istihdam ihtiyacı daha az, otomasyonu yüksek sistemleri konuşuyor olacağız. İnsan elbette her sistemin olmazsa olmazı ama dijitalleşme sayesinde daha hızlı, daha kolay ve maliyeti daha düşük işler üretiyor olacağız. Dijitalleşmede süreklilik de esas gayemiz ve vizyonumuzun değişmez parçası olacak."

AXA SİGORTA PAZARLAMA DİREKTÖRÜ ALPER TANYER:

Dijital dönüşüm acentelerle birlikte gerçekleştirilecek

Dijital dönemin farklı sektörlerde farklı gelişim seviyelerinde olduğunu söyleyen Axa Sigorta Pazarlama Direktörü ve Genişletilmiş İcra Kurulu üyesi Alper Tanyer, sigortacılığın telekom, bankacılık, perakende gibi sektörler kadar henüz ileri bir düzeyde olmadığını söyledi. Tanyer, "Öte yandan sigorta ürünlerinin dijitalde satılmaması için ürün özellikleriyle ilgili hiçbir engel bulunmamakta. Hem üst yönetimimiz, hem çalışanlarımız, hem acentelerimiz, hem de pazarlama birimi olarak bunun farkındayız. Hep beraber kendimizi bu alanda geliştirip lider ve öncü şirket olma vizyonumuzu çeşitli inisiyatiflerle hayata geçirmeye başladık bile" diye konuştu.

"DİJİTAL DÖNÜŞÜM ACENTEYLE GERÇEKLEŞİR"

Dijital dönüşümde acentelerinin önemli bir yeri olduğunu belirten Tanyer, "Dijital farkındalığın yaratılabilmesine bir nebze olsun destek olmak için acentelerimiz için 2015 yılından itibaren dijital eğitimler düzenlemekteyiz. Bahçeşehir Üniversitesi ile yaptığımız çalışmalarda acentelerimizin dijital donanımlarını geliştirmek adına, kendilerine web sitelerinde yapacakları altyapı ve önyüz geliştirmeleri için yardımcı oluyoruz. Bahçeşehir Üniversitesi'nin iletişim fakültesi öğrencileri ile profesyonel ajanslardan farksız bir ajans kurduk. Bu ajans profesyonel ajanslardan çok daha uygun fiyatlarla, amatör ruh, en üst düzey yaratıcılık ve itina ile acentelerimize destek veriyor. Dijital dönüşümü ancak acentelerimiz ile birlikte gerçekleştirebileceğimizin farkındayız" şeklinde konuştu.

"Dijital dönüşümde acentelerin önemli bir yeri var. Dijital farkındalığın yaratılabilmesine destek olmak için acentelerimize 2015 yılından beri dijital eğitimler düzenlemekteyiz. Dijital dönüşümü ancak acentelerimiz ile birlikte gerçekleştirebileceğimizin farkındayız."



Yeni AXA Sağlığım uygulamasından da bahseden Tanyer, bu uygulamanın sektörde bir ilk olduğunu belirtti. Tanyer, şunları söyledi: "Sağlık uygulamamız ile anlaşmalı kurumlardan randevu almaktan tutun, sağlık danışmanlığı hizmeti almak gibi müşteriye değer katan uygulamalarımız mevcut. Poliçe görüntüleme, kalan teminat tutarlarının görüntülenmesi gibi tüm içerikler de bu uygulamada yer almakta."

MÜŞTERİ DEĞERLENDİRMELERİ YAYINLANACAK

Alper Tanyer, Axa Sigorta olarak yaptıkları dijital yatırımlardan aldıkları dönüşleri de değerlendirdi. Tanyer, "Kişi başına üretilen prim sıralamasında en öndeyiz. Şüphesiz dijitalleşme daha fazla verimlilik de yaratacak ve mevcut iş gücünü de daha verimli kullanmamızı sağlayacaktır" dedi ve konuşmasına şöyle devam etti: "Müşteri memnuniyetinde de yaptırdığımız araştırmalarda oldukça yüksek skorlar alıyoruz.
CXT (Müşteri Deneyimi İzlenmesi) sonuçlarına göre %85 gibi oldukça yüksek müşteri memnuniyeti skoruna sahibiz. NPS (Müşteri Tavsiye Skoru Araştırması) sonuçlarına göre de sektörde bir rakibimizle beraber birinciliği paylaşıyoruz. Bu memnuniyeti doğrudan müşterilerimizin ağzından, diğer mevcut ve potansiyel müşterilerimizle paylaşabilmek adına web sitemiz üzerinden Axa'dan hizmet alan müşterilerimizin aldıkları hizmet ile ilgili yorumlarını ve Axa için yaptıkları değerlendirmeleri herkese açık bir şekilde web sitemizde yayınlamaya çok yakında başlıyoruz."

"SİGORTACILIKTA DÖNÜŞÜM KAÇINILMAZ"

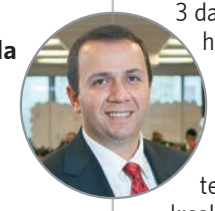
Tanyer, sektörün dijitalleşme yolculuğu hakkında görüşlerini de aktardı. "Bu konuda herkes trendlerin ve gidilen noktanın farkında. Önümüzdeki dönemde hızlı olan kazanacak. Bunu acentesiyle, bölgeleriyle, genel müdürlüğüyle, çalışanlarıyla hep birlikte yapabilen şirket liderlik bayrağını eline alacak" diyen Tanyer, dijital dönüşümün kaçınılmaz olduğunu vurguladı: "Şu anda sektördeki tüm büyük oyuncuların hem dijital destekli kişiselleştirilmiş ürünlerle, hem müşteri uygulamalarıyla, hem de müşteriden alınan geribildirimlerde, kısacası müşteriye dokunan her yerde, müşterilerine daha dijital bir deneyim yaşatması kaçınılmaz. Müşterinin bu yönde yoğun beklentileri var ancak şu anda bunların hepsi karşılanmıyor. Daha önce de dediğim gibi, bunu yapmayı ilk başaran sigorta şirketi arkasından kitleleri sürükleyerek büyük başarı kazanacak, pazar payını önemli oranda artıracak."

GENERALI SİGORTA SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ BURAK GÜNDÜZ:

Dijital sigortacılıkta Avrupa seviyesine geleceğiz

Sözlerine Generali Sigorta'nın dijital alandaki küresel tecrübesinden bahsederek başlayan Generali Sigorta Satış ve Pazarlama Müdürü Burak Gündüz, "Küresel online sigortacılık alanındaki uzmanlığı ile Avrupa'nın önemli şirketlerinden, bağlı olduğumuz Generali Grubu bu alandaki gücünü ve yatırımlarını daha önce bu alanda başarı elde ettiği Almanya, Fransa, Macaristan ve Slovakya'dan sonra Türkiye'de başlatarak Generali Sigorta ile sektörün geleceğini şekillendirmek üzere ciddi atımlar attı" diye konuştu.
2013 yılının kasım ayında "Genersis" adını verdikleri entegre ve parametrik sigortacılık temel sistemi ile web tabanlı modern bir sisteme geçtiklerini aktaran Gündüz, Genersis'in üzerinde kurulan acente ve direkt satış kanallarını bu teknoloji üzerine entegre ettiklerini ifade etti. Gündüz, "Bu strateji sayesinde Türkiye'de "Kolay Sigortacılık" kavramını başlatmış olduk. Generali, bu sayede zaman ve mekandan bağımsız, "Yalın & Akıllı" sigortacılık çözümleri ile Türkiye'de online sigortacılığı uygulayan ilk şirket oldu hala bu kanalı teknolojik alt yapısı ve pazarlama faaliyetleri ile satış ve satış sonrası hizmet süreçlerine kullanan tek şirket. Geleneksel dağıtım kanallarımızın modernleştirilmesi, mobil çağrı merkezi, generali.com.tr ve 7/24 hizmet veren Kişisel Sigorta Danışmanlığı Hattı projelerinin ardından internet satış kanalımızın mobil cihazlara optimizasyonu projesini de tamamlayarak büyük bir dijital dönüşüm gerçekleştirdik" şeklinde konuştu.

"Dünyada dijital sigortacılığın sektördeki payına baktığımızda İngiltere'de yüzde 50, İspanya ve Hollanda'da yüzde 20, İtalya ve Almanya'da ise yüzde 10'a yaklaşmış durumda. Türkiye'de de yakın gelecekte buna yakın oran bekliyoruz."



"İŞ YÜKÜ AZALDI MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ARTTI"

"Generali Sigorta olarak, Genersis sistemi ile acente ve çağrı merkezimiz olan Kişisel Sigorta Danışmanlığı'nda çalışan satış temsilcilerimizin teklif ve poliçe düzenleyebilme hızını artırdık" diyen Gündüz, sözlerine şöyle devam etti: "Direkt satış kanalları üzerinden 1 dakikada teklif, 3 dakikada poliçeleştirme işlemi hayata geçirildi. Yeni sistem ile risk değerlendirme süreçleri oldukça hızlandı. Risk kabulleri yeniden değerlendirildi ve en çok zaman alan risk kabulleri tespit edilerek süreçlerin kısaltılması için gerekli IT ve süreç iyileştirmeleri yapıldı.
Zamandan kazanılan tasarruf hem iş yüküne hem de müşteri memnuniyetine olumlu yansıdı. Müşterilerimiz mobil cihazlarından ürün ve hizmetlerimize zaman ve mekandan bağımsız her an her yerden ulaşabildiği için sigorta yaptırmak sanılanın aksine daha pratik bir şekle dönüştü. Yine poliçe üretimi için müşteriden birçok bilgiyi alıp poliçeleri bazen saatler içinde düzenlerken artık birkaç bilgi ile anında poliçe üretebiliyoruz."
Türk sigorta sektörünün dijitalleşmede geldiği noktayı değerlendiren Gündüz, sözlerini şöyle noktaladı: "Dünyadaki dijital sigortacılığın sektördeki payına baktığımızda İngiltere'de yüzde 50, İspanya ve Hollanda'da yüzde 20, İtalya ve Almanya'da ise yüzde 10'a yaklaşmış durumda. Biz Türkiye'de de yakın gelecekte buna yakın oran ve büyüme bekliyoruz.
İnanıyoruz ki müşterilerin yüzde 100'ü sigortacılık ihtiyaçlarını günümüzde ve yakın gelecekte dijital kanallar üzerinden de karşılayacaklar hatta sigortacılık hakkında bilgilere de online olarak dijital kanallar üzerinden elde edecekler. Satın alma sürecinde ise hala müşterilerin yüz yüze iletişimi seçtikleri bir gerçek. Bu noktada sigorta şirketlerine sigortacılık hizmetleri ve öneminin anlatılmasında önemli görevler düşüyor."

TURKLAND SİGORTA BİLGİ TEKNOLOJİLERİ MÜDÜRÜ GÖKMEN İBİŞLER:

Dijitalleşmeyi hedef değil süreç olarak görüyoruz

Dijital dönüşümü açıklayarak sözlerine başlayan Turkland Sigorta Bilgi Teknolojileri Müdürü Gökmen İbişler şunları kaydetti:
"Dijital dönüşüm en basit anlamda analog bilginin sayısal bilgiye dönüştürülmesinden ibarettir.
Bu 1970'li yıllarda bilgisayarların yaygın bir şekilde kullanımı ile başlamıştır. Halen günümüzde bu dönüşüm devam etmektedir. Bu açıdan dijital dönem veya popüler deyimle dijital çağ dediğimiz kavramları dijitalleşmenin hızlandığını ve her alana girdiğini ifade eden bir zaman kavramı olarak görmemiz gerekmektedir.
Son on yılda bu alandaki ilerleme sonucunda teknolojik gelişmenin ihtiyaç ve taleplerin öne geçmesiyle başladığını söyleyebiliriz.
Dijital devrim artık ihtiyaç ve isteklerimizi de yönlendirir bir duruma gelmiştir."

"Dijitalleşmeyi bir hedef değil, süreç olarak gördüğümüzden, yeterince dijitalleşme diye bir kavram düşünmemekteyiz. Şirketimizin stratejik planları içinde sürekli dijital dönüşümü devam ettirmekteyiz."

DİJİTAL DÖNÜŞÜME DEVAM

Dijital dönüşümü bir hedef olarak değil, uzun vadeli bütünleşik bir süreç olarak gördüklerini belirten İbişler, "Şirketimizin stratejik planları içinde sürekli dijital dönüşümü devam ettirmekteyiz" dedi ve dijital alanda gerçekleştirdikleri yatırımları sıraladı: "2014 yılında network, client, server-storage alt yapımızı SSD ve Virtuality teknolojisi ile yeniledik. Eski teknoloji olan firewall, network altyapısının yavaşlığı ve kapasite yetersizliğinden kurtulduk. Şirket bünyesinde kurduğumuz datacenterda tüm verilerimizi FM-200 sistemli yangın koruma önlemleri alınmış bir ortama taşıdık. Şirket içi güvenli mobil çalışma ortamı oluşturduk. Personelimizin tümünün notebook kullanmasını ve iş yerinde olduğu gibi evinden de tüm IT servislerine güvenli bir şekilde ulaşmasını sağladık. Bu sayede şirket içi renovasyon sırasında yaklaşık üç ay personelimiz farklı lokasyonda vpn bağlantısı sayesinde kesintisiz hizmet vermeyi sürdürdü. Bu altyapı sayesinde ERP değişikliği gibi toplu ve lokasyon bağımsız çalışmaları kesintisiz ve güvenli bir şekilde yapabildiler. Müşteri ve misafirlerimiz için captive internet hizmetini devreye soktuk.
2016 yılında ERP sigortacılık paketini değiştirmeye karar verdik. Yoğun çalışma ile 2016 Haziran'da başladığımız proje, 2017 başında yaklaşık 6 aylık bir dönemde data migration, yeni ürünler ile birlikte geçişi tamamladık. Geçiş sonrası Oracle Exadata, Cisco Netscaler gibi en yeni teknolojileri bulut ortamında, satın alma ve uygulama maliyetine katlanmadan kiralama yöntemi ile kullanmaya başladık. Altyapıda beş kata yakın işlem hızı elde ettik. Teklif verme hızımızı dakikalar mertebesinden saniye mertebesine yükselttik ve ürün geliştirme sürecimizi optimize ederek iki haftadan bir haftaya indirdik. Her gün ortalama 150.000 teklif verebilecek kapasiteye eriştik. Ortalama 100.000 teklif vermeye başladık. Ankara konumlu DRC projesini bu kapsamda kurmaya başladık, mayıs ayı sonunda kurulumlar tamamlanacak ve tüm kritik verilerimiz Ankara'da kiraladığımız ortama online gönderilmeye başlanacaktır.
Şirket içinde IT ekibinin geliştirdiği poliçe-analiz ürününün kısıtlarını ortadan kaldıran SAP BO üzerinde BI projesi geliştirdik. Bu sayede analiz yeteneğimizi, hem hız hem de boyut olarak çeşitlendirdik."

"ALDIĞIMIZ SONUÇLAR BİZİ MOTİVE EDİYOR"

Dijitalleşmeyi bir hedef değil süreç olarak gördüklerinden, yeterince dijitalleşme diye bir kavram düşünmediklerini de aktaran İbişler, "Dijitalleşme, şirketlere çalışan sayısını artırmadan veriye dayalı metodolojik çalışma yöntemleri vasıtasıyla yönetim kalitesini artıran bir süreçtir. Aynı zamanda müşteri ile temas ettiğiniz noktaların dönüşümünü sağlamaktadır. Bankacılıkta, şubelerden bankamatiklere, bankamatiklerden mobile müşterilerin yönlendirmesini sağlayan teknolojik gelişmeyi hepimiz gözlemleyip yaşadık" diye konuştu.

2005 yılından bu yana az da olsa ilk kez trafik sigortasında kâra geçildi

Trafikte 2016 sonunda teknik kâr 19 milyon lira

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı 2016 sonu teknik sonuçlara göre, 2005 yılından bu yana ilk kez zorunlu trafik sigortasında kâra geçildi. 2015 yılını 2.4 milyar lira teknik zararla kapayan branşta, 2016 sonunda 19 milyon lira teknik kâr edildi. Bu branşta en son 2005 yılında 17 milyon lira teknik kâr görülmüştü. Trafik sigortası, 2016'nın üçüncü çeyreğiniyse 211 milyon lira teknik zararla kapatmıştı.
Trafikte görülen olumlu sonuç genel toplamı da etkiledi ve 2016 sonunda hayat dışındaki teknik kâr 1.8 milyar lirayı buldu. Sigortacılar, 2015 sonunda hayat dışında 418 milyon lira teknik zarar yazmıştı.
Hayat dışındaki net dönem kârıysa 2016'da 1.1 milyar lira oldu. 2015 sonunda hayat dışında 577 milyon lira net dönem zararı kaydedilmişti.
Diğer branşlara bakıldığında, 2015 yılında 438 milyon lira teknik kâr edilen kasko 2016'da da benzer bir çizgi izledi ve sigortacılar bu branşta 457 milyon lira teknik kâr yazdı.

Son 10 yıldaki net dönem kârları (milyon TL)

Yıl	Hayat Dışı	Emeklilik ve Hayat
2016	1,139	1,322
2015	-577	826
2014	729	658
2013	768	462
2012	-657	437
2011	-15	344
2010	-185	300
2009	181	273
2008	595	245
2007	423	205

YANGIN ÜÇ AYDA TOPARLADI

Yangın ve doğal afetler branşındaysa kârlılık bir önceki yıla göre yarı yarıya azaldı. 2015 yılında 274 milyon lira teknik kâra geçilen branşta 2016 sonundaki teknik kâr 136 milyon lira oldu. Her ne kadar bir önceki yıla göre kârlılık azalsa da, 2016'nın üçüncü çeyreğinde sadece 9 milyon lira teknik kâr edilen bu branşta üç ay içinde önemli bir iyileşme görülmüş oldu.
2015'te 180 milyon lira teknik kâr edilen hastalık-sağlık branşında da kârlılık azaldı. 2016 sonunda bu branşta 128 milyon lira teknik kâr etti.

EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ KÂRDA

Hayat tarafında 888 milyon lira teknik kâr gerçekleşti. 2015 sonunda bu branştaki teknik kâr 634 milyon liraydı. Emeklilik şirketleri de 2012'den bu yana ilk kez teknik kâr açıkladı. 2015'i 65 milyon lira teknik zararla kapayan emeklilik sektörü, 2016'da 36 milyon lira teknik kâr etti.
Hayat ve emeklilik şirketlerinin net dönem kârıysa 1.3 milyar lira olarak kayıtlara geçti. Bir önceki yıl net dönem kârı 826 milyon lira olmuştu.
Hayat dışında yılın en kârlı şirketi, 416 milyon lira teknik kârla Allianz oldu. Onu 209 milyon lirayla Axa, 179 milyon lirayla Sompo Japan, 157 milyon lirayla Anadolu Sigorta ve 149 milyon lirayla Mapfre Sigorta izledi.
Hayat branşında, en tepeye 158 milyon lira teknik kârla Ziraat Hayat ve Emeklilik oturdu. 151 milyon lira teknik kârla Halk Hayat ve Emeklilik ikinci olurken, onları 142 milyon lirayla Garanti Emeklilik, 121 milyon lirayla Allianz Yaşam, 112 milyon lirayla da Anadolu Hayat Emeklilik takip etti.

2016 yılı teknik sonuçlarına göre, sektör zorunlu trafik sigortasında 19 milyon lira teknik kâr etti.

Hayat dışındaki dönem net kârı 2016 yılında 1.1 milyar lira oldu. Emeklilik ve hayat kârı ise 1.3 milyar lira olarak gerçekleşti (üstteki tablo). Branşlara bakıldığında, trafikte son 10 yılda sadece 2016'da kâr edildi. Hayat dışında en çok kâr edilen branş ise 457 milyon lirayla kasko oldu (yandaki tablo).

Son 10 yıldaki teknik kâr/zarar (milyon TL)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık/ Sağlık	Hayat Dışı	Hayat	Emeklilik
2016	19	457	136	128	1,829	888	36
2015	-2,384	438	274	180	-418	634	-65
2014	-884	751	301	119	1,083	510	-126
2013	-654	702	219	112	879	428	-174
2012	-1,285	-61	47	167	-567	246	12
2011	-461	-191	175	16	60	198	312
2010	-586	-128	194	-34	-4.7	144	54
2009	-296	-364	187	-117	108	108	11
2008	-467	75	222	25	404	77	2
2007	-244	4.5	68	6.4	226	221	-134



Enflasyon oranı beklenenin üstünde

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 Mart ayında %2.94 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış %1.68 seviyesinde oldu. Mart ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.46 oranında artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %1.68 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2017 yılı Mart ayında %1.01 oranında yükseldi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

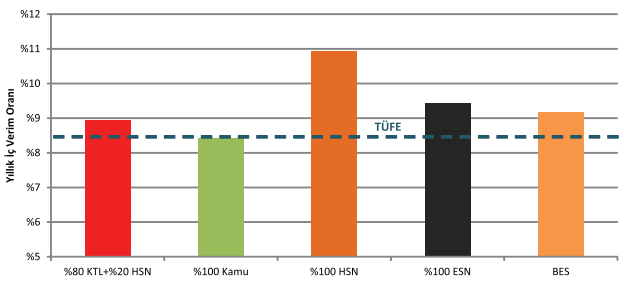
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

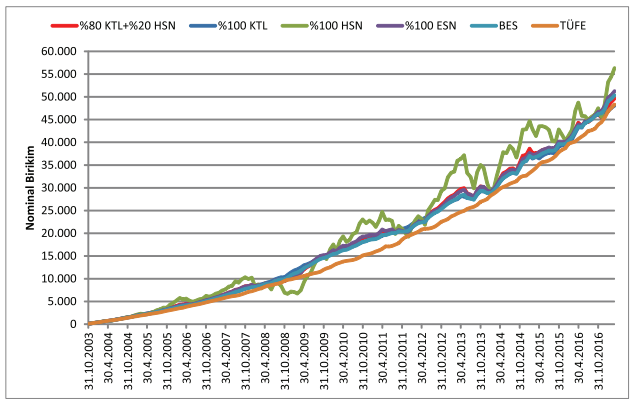
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.03.2017 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



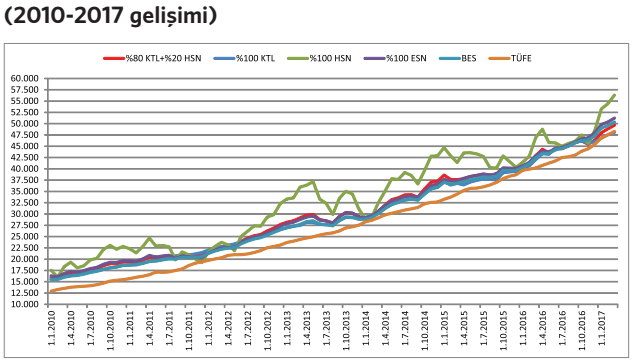
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.03.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,17 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %10,93 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.03.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.03.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.03.2017 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 50.346 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 48.299 TL birikime ulaşmaktadır.

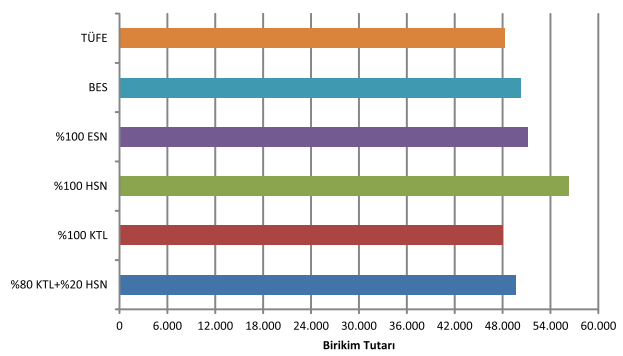
31.10.2003-31.03.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2017 gelişimi)



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.

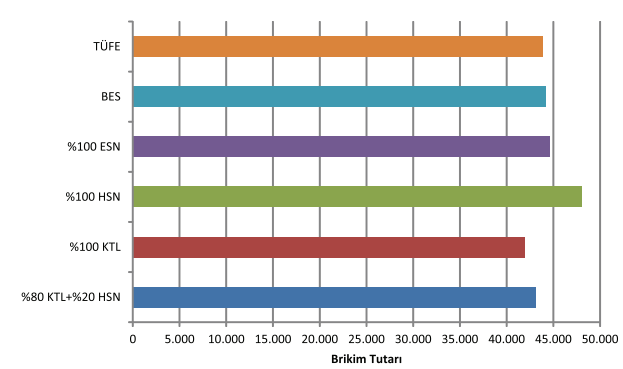
31.10.2003-31.03.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.03.2017 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.03.2017 tarihinde 50.346 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Mart 2017 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 298 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.03.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.03.2017 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.03.2017 tarihinde 48.017 TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.



GÖNÜLLÜ BES HIZ KESMİYOR



2017 yılının başından itibaren gündemdeki yerini koruyan otomatik katılım süreci için birçok soru işareti var. Bunlardan bir tanesi, otomatik katılımın, gönüllü Bireysel Emeklilik Sistemi'ni etkileyip etkilemeyeceği idi.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin yayınladığı 2017 yılı ilk çeyrek verilerine göre, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne gönüllü olarak giren 122 bin 249 yeni katılımcı ile birlikte sistemdeki toplam katılımcı sayısı 6 milyon 748 bin kişiye ulaştı. Yeni kurulan sözleşme sayısı ise 141 bin 21 olarak gerçekleşti.

Aynı dönem itibarıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'nden emekli olan kişi sayısı da 2016 yıl sonuna göre %10.9 artarak 49 bin 767'ye yükseldi.

2017 yılının ilk üç ayında gerçekleşen büyüme oranlarına bakılacak olursa, katılımcıların ödediği toplam katkı payı tutarı %3.8 oranında artarak 46.1 milyar liraya, devlet katkısı fonu %8.83 oranında artarak 8.2 milyar liraya ve toplam fon tutarı ise %6.5 oranında artarak, 57.1 milyar liraya ulaştı. Böylelikle toplam fon tutarındaki 3 aylık artış 3.69 milyar lira oldu. 2016 yılının aynı dönemine bakıldığında, toplam katkı payı tutarında %3.65, devlet katkısı fonunda %9.48 ve toplam fon tutarında %6.97 oranında büyüme gerçekleşmişti.

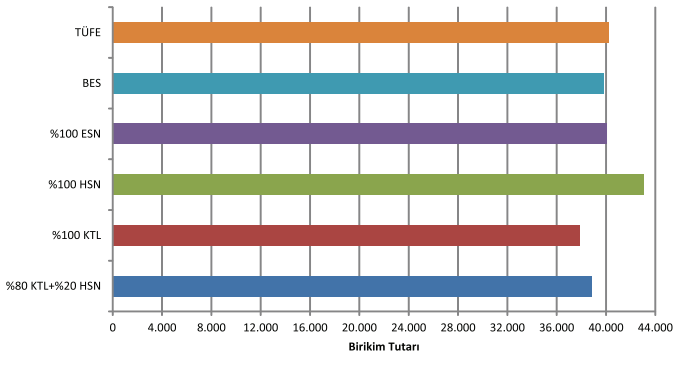
2017'nin ilk çeyreğinde gerçekleşen büyüme oranları, otomatik katılım sürecinin, gönüllü olarak dahil olunan Bireysel Emeklilik Sistemi'ni olumsuz yönde etkilemediğini, hatta aksine, sistemin hız kesmeden büyümeye devam ettiğini göstermiş oldu.

Öte yandan, 31 Mart 2017 itibarıyla Emeklilik Gözetim Merkezi'nin yayınladığı verilere göre, otomatik katılım ile sisteme giren ve cayma hakkını kullanmayan 669 bin 126 çalışanın, 671 bin 823 adet sözleşmesi olduğu görülmekte. İlgili sözleşmelere ait toplam fon tutarının ise 106.9 milyon lira olduğu açıklandı.

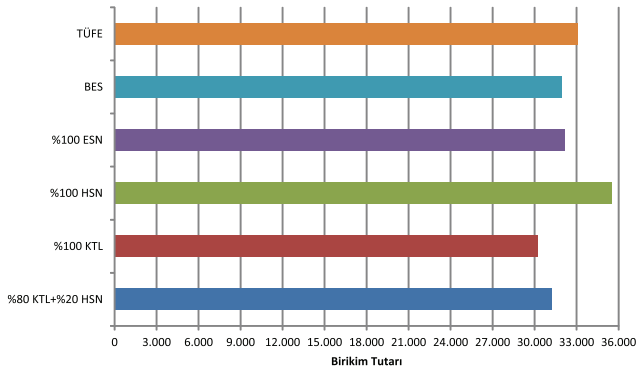
1 Nisan itibarıyla başlayan ikinci etapta, sisteme dahil olacak yaklaşık 4 milyon kişinin, 2.5 milyondan fazlasını kamu çalışanları oluşturuyor. Kamu çalışanlarının otomatik katılıma verecekleri tepkiler ve cayma hakkının ne oranda kullanılacağı ise merak konusu. İkinci etapta gerçekleşecek cayma oranlarının, kademeli geçişin tamamlanmasına kadar geçecek süreç için daha net bir öngörü sağlaması bekleniyor.

Otomatik katılım, gönüllü BES poliçelerini etkilememiş gibi görünüyor. 2017 yılı ilk çeyrek verilerine göre, BES'e 122 bin yeni katılımcı gönüllü olarak girdi ve yeni kurulan sözleşme sayısı 141 bin oldu.

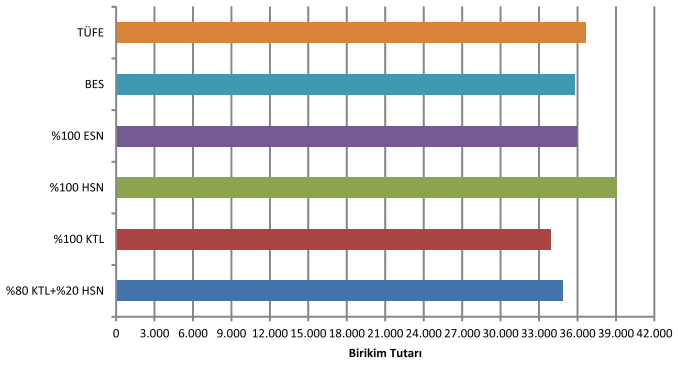
31.01.2006-31.03.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



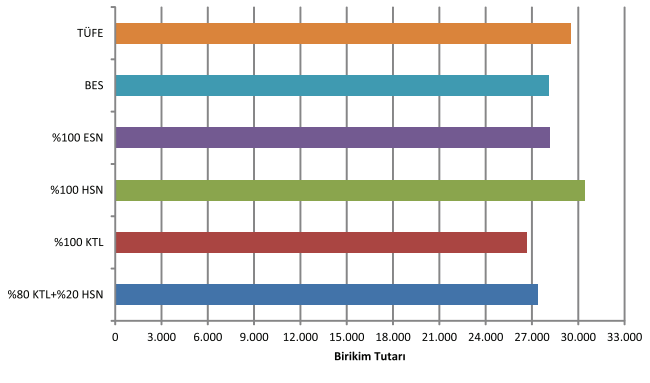
31.01.2008-31.03.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.03.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.03.2017 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.

Trafikte 'TAVAN' acentelere 'TABAN'

Zorunlu trafik sigortasında gelen tavan fiyat uygulamasıyla beraber, sigorta acentelerinin komisyonları da asgari %10 olacak şekilde belirlendi.

Zorunlu trafik sigortası (ZTS) yaptırmakla yükümlü bulunan "motorlu araç işleten kişiler" ülkemizde bu sigorta için ödemek durumunda kaldıkları primlerin yüksekliğinden hep yakınmışlardır. Yurttaşlarımızın birçoğu, ZTS primini devlete ödenen bir tür vergi gibi algılamakta ve bunda indirim yapılmasını istemektedirler. Sigorta şirketleri ise, bu sigorta dolayısıyla zarar ettiklerini ve aldıkları primin bu zararları kapatmaya yetmediğini belirtmektedirler.

EVDEKİ HESAP ÇARŞIYA UYMADI

Son yıllarda yargının verdiği bazı kararlar, sigorta şirketlerine yönelik yeni (daha önce hesapta olmayan) tazminat istemlerinin ileri sürülmesine yol açmış ve bu da ZTS yapan sigorta şirketlerinin önemli kayıplara uğramalarına yol açmıştır: Özellikle sürücünün kendi kusuru sonucunda yaptığı kazada hayattan ayrılmış olması halinde de, onun desteğinden yoksun kalmış olanlara ZTS'nın hiçbir indirim söz konusu olmadan ödeme yapması gerekeceğine ve trafik kazası sebebiyle araçlarda ortaya çıkan değer kayıplarının, onarım giderlerine ek olarak mahkemelerce atanan bilirkişilerce hesaplanan tutar üzerinden tazmin edilmeleri lazım geldiğine ilişkin kararlar, birçok zarar görenin sigortacılara henüz zamanaşımına uğramamış çok sayıda yeni istem yöneltmeleriyle sonuçlanmış ve bu yeni kararlar doğrultusunda ödenmek zorunda kalınan tazminat tutarları sigortacıların ZTS bilançolarını çok olumsuz etkilemiştir. Bu da sonuçta primlere yansımış, ZTS daha da pahalı bir sigorta haline gelmiştir.
Devletin sigortacıları bu kaçınılmaz zararlardan kurtarmak gerektiği düşüncesine sıcak bakması sonucu, yargının sigortacılara bindirmiş olduğu yük, yeni yasal düzenlemeler yoluyla onların sırtından kaldırılmaya çalışılmıştır.
Ancak, yeni yasal düzenlemenin yargı organları tarafından amaçlanan doğrultuda anlaşılıp uygulanacağından kuşku duyan sigorta şirketleri ZTS primlerini hemen düşürmemişler ve geçmiş zararları da kapattıktan ve uygulamanın arzu ettikleri biçimde yerleşmesinden sonra kademeli olarak bu yola gitme tercihini kullanmışlardır. Bu da, primlerde ucuzlama bekleyen sigorta ettirenlerin tepkisini çekmiştir. Bunun üzerine devlet, ticari araçlar için evvelce (2015 yılında) öngörmüş olduğu tavan prim uygulamasını, bu sefer daha ayrıntılı (basamaklı) bir biçimde bütün araçlara yaygın hale getirme kararı almış ve bu yöndeki çalışmaları hızlandırmıştır.



DÜZENLEME UYARINCA, %10'DAN AZ KOMİSYON VERİLEN ACENTELERİN KOMİSYONLARININ 12 NİSAN İTİBARIYLA %10'A YÜKSELTİLMİŞ SAYILMASI VE UYGULAMANIN BU ŞEKİLDE SÜRDÜRÜLMESİ GEREKMEKTEDİR.

SEKTÖRÜN KAYGILARI DİKKATE ALINDI

Bir ara, araç işletenine değil, sürücüye ZTS yaptırma yükümlülüğü getirme çözümü ağırlık kazanmıştır: Bu sayede karnesi kötü (trafik kurallarına aykırılık sonucu kaza yapmış, kayıtlara geçmiş) sürücülerin yüksek prim ödemelerinin sağlanabileceği, buna karşılık iyi (kurallara uyarak araç kullanan) sürücülerin düşük primlerden yararlanabilecekleri düşüncesi ortaya atılmıştır. Ancak bu çözümün hayata geçirilmesi yeni yasal düzenleme yapılmasını gerektirmekte ve (sürücü belgesine sahip ancak hiç araç kullanmayan veya çok az kullanan sürücülerin durumu gibi) bazı uygulama zorlukları da yaratmaktadır. Bu sebeplerle şimdilik, mevcut sistemin devam ettirileceği anlaşılmaktadır.

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, basına yansıyan yakın zaman önce yapmış olduğu bir açıklamasında özetle şunları vurgulamış idi:
- Sigorta primlerinin düşmesine imkan verecek yasal altyapı bir süredir yürürlükte olmasına rağmen, sigorta şirketleri ZTS primlerini indirmemektedirler
- Bu duruma bir son verilmesi gerekmektedir
- Bu nedenle gereken kararlar çok yakında alınacak ve yürürlüğe konulacaktır.

Sigorta sektörü, devletin tavan prim uygulaması getireceğine (daha doğrusu bu uygulamayı bütün araçlara yaygınlaştıracağına ve basamaklar öngöreceğine) zaten kesin gözüyle bakmakta idi. Sigorta sektörünün asıl kuşku duyduğu ve arzu etmediği husus, yasal düzenlemenin yürürlüğe girdiği tarihe kadar geriye etkili bir sistem getirilmesi ve o tarihten sonra ZTS yaptırmış olanlara, ödemiş bulundukları "yeni saptanan tavan primleri aşan prim tutarlarının geri verilmesi" zorunluluğunun öngörülmesiydi. Diğer bir tehlike de, yeni tavan prim uygulaması başladıktan sonra, yürürlükteki (ve özellikle yakın zaman önce yaptırılmış ve süresinin bitmesine oldukça uzun bir zaman bulunan) poliçelerin iptal edilerek gün esasına göre prim iadesi sağlandıktan sonra yeni sistem çerçevesinde ucuz prim üzerinden yeni ZTS yaptırılması olanağının açık tutulmasıydı. Çünkü geriye etkili uygulama içeren ve iptale izin bir sistem, sigortacıların yeni (ek) ve büyük kayıplara uğramasına sebep olabilecekti.
Yapılan yeni düzenlemenin (2017/1 sayılı ZTS Primlerine İlişkin Genelge), sigorta sektörünün kaygılarını da dikkate almış görünüyor ve yalnızca ileriye etkili bir sistem getiriyor. Aşağıda yeni uygulamayı en temel noktalarıyla kısaca tanıtmaya ve bu uygulama çerçevesinde ortaya çıkan/çıkabilecek bazı sorunlara değinmeye çalışacağız.

YENİ DÜZENLEMENİN ANA ÇİZGİLERİ

1) 2017/1 sayılı ZTS Primlerine İlişkin Genelge

2017/1 sayılı genelge ile getirilen düzenleme özetle şu şekildedir:
- Basamaklı şekilde toplam 7 basamak söz konusudur.
- İlk defa ZTS yaptıracak olan araç işletenleri 4'üncü basamak için öngörülen tavan prime tabi olarak prim ödeyeceklerdir. Diğer bir anlatışla 4'üncü basamaktan başlayacaklardır.
- Sonraki yıllarda, trafik kazası kayıtlarına göre, daha az tavan primli diğer basamaklara çıkmaları veya daha yüksek tavan primli diğer basamaklara inmeleri söz konusu olabilecektir.
- İl bazında farklı indirim oranları saptanmıştır. TSB, il bazında uygulanacak indirim oranları tablosuna ilişkin sistemsel kontrolleri gerçekleştirecektir.
- Aracı komisyonu yüzde 10'dan daha az olamayacaktır.
- Genelge'nin yürürlük tarihinden (12.04.2017) önce yapılmış olan poliçeler iptal edilerek yeni poliçe düzenlenemeyecektir.

2) 2017/1 sayılı ZTS Sözleşmelerinin Sonlandırılmasına İlişkin Sektör Duyurusu

Hazine Müsteşarlığı konu ile ilgili ayrıca bir de Sektör Duyurusu yayınlamıştır. Bu sektör duyurusunda özetle;



ACENTENİN KOMİSYON ALACAĞININ EN GEÇ ÜÇ AY İÇİNDE ÖDENMESİ GEREKTİĞİ TÜRK TİCARET KANUNU TARAFINDAN HÜKME BAĞLANMIŞTIR. BU KURAL ACENTE LEHİNE EMREDİCİDİR VE ACENTENİN ALEYHİNE OLACAK ŞEKİLDE DÜZENLENEMEZ.





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

- İşletenin değişmesi halinde ZTS'nin sonlandırılacağı
- Bu durum haricinde Sektör Duyurusu'nun yürürlüğe girdiği tarihten önce yapılan sözleşmeler iptal edilerek yeni sözleşme düzenlenemeyeceği (ancak, Kamu Kurumları için istisna söz konusudur)
- SBM internet sayfalarında hali hazırda ZTS'si bulunan işletenler için teklif verilemeyeceği (ancak ZTS sürelerinin 30 gün öncesinden itibaren teklif verilebilecek ve mükerrer sözleşme düzenlenebilecektir)

belirtilmiş bulunmaktadır.

Yeni düzenleme çerçevesinde uygulamaya ilişkin bazı olası sorunlar

ZTS primleri hakkında 12 Nisan 2017 tarihinde yürürlüğe girmiş olan Genelge çerçevesinde uygulamanın kanımızca aşağıdaki gibi olması gerekmektedir.

1- Acentelere ödenecek "taban" komisyon oranı hangi tarihten başlayarak uygulanacaktır?

a) Yüzde 10'dan daha düşük oranda komisyon ödenmekte olan acenteler

Yukarıda da belirttiğimiz gibi, 2017/1 sayılı ZTS Primlerine İlişkin Genelge m.9 bu genelgenin 12.04.2017 tarihinden itibaren uygulanacağını hükme bağlamaktadır. Genelge'nin 5'inci maddesi ise, yüzde on oranındaki taban komisyona ilişkin 4'üncü madde hükmüne aykırı davranan sigorta şirketleri hakkında ilgili mevzuat çerçevesinde "yaptırım uygulanacağını" belirtmektedir.

Bu düzenleme uyarınca, yüzde 10'dan az komisyon verilen acentelerle olan ilişkide, komisyonların 12.04.2017 gününden itibaren yüzde 10'a yükseltilmiş sayılması ve uygulamanın bu şekilde sürdürülmesi gerekmektedir. (Burada söz konusu Genelge ile acente komisyonlarına ilişkin "taban oran" öngörülmüş olmasının hukuka uygunluğu ve geçerliliği veya iptal edilebilirliği tartışmasına girmemekteyiz)

b) Yüzde 10'dan daha yüksek oranda komisyon ödenmekte olan acenteler

Yüzde 10'dan daha yüksek oranda komisyon ödenmekte olan acentelerle olan ilişki 2017/1 sayılı Genelge hükümlerine tabi bulunmamaktadır. Eğer sigorta şirketi ZTS primleri hakkında yapılan yeni düzenleme karşısında bu sigortalara ilişkin yüksek komisyonları "düşürme" yoluna gitmek isterse, ilgili acentelerle arasındaki sözleşme ve mevzuat hükümleri çerçevesinde bunu yapma hakkı bulunduğu takdirde, bu hakkını kullanabilecektir.

Acenteler Yönetmeliği m.15'in konuyla ilgili düzenlemesi aşağıdaki gibidir:

Acentelik sözleşmesi

MADDE 15 –

(1) *Aşağıda belirtilen hususlar sigorta şirketleriyle acenteler arasında yapılacak acentelik sözleşmelerinde düzenlenir.*

a) .....

d) ***(Değişik:RG-16/1/2016-29595)*** *Branş bazında ödenecek komisyon ve sağlanacak diğer menfaatlere ilişkin usul ve esaslar.*

f) Poliçe düzenlenmesine, primin tahsiline ve sigorta şirketine intikaline ilişkin hükümler.

(5) ***(Ek:RG-16/1/2016-29595)*** *Sözleşme kapsamında yer alan hükümlerin acente aleyhine olacak şekilde değiştirilmesine ilişkin düzenlemeler, değişikliğin yapılmasından itibaren asgari 2 ay sonra yürürlüğe girer. Müsteşarlık bu süreyi yarısına kadar uzatabilir.*

Komisyonun düşürülmesi, acentenin aleyhine bir hususdur. Eğer bu uygulamanın m.15 (5) kapsamında olduğu (yani acentelik sözleşmesinin acente aleyhine değiştirilmesi anlamına geleceği) kabul edilirse, uygulamanın iki ay sonra başlaması gerektiği ileri sürülebilecektir. Fakat kanımızca, acentelik sözleşmesinin sigorta şirketine komisyon oranlarında değişiklik yapma hakkını açıkça verdiği ve bu hakkın kullanılmasının duruma göre dürüstlüğe aykırı bir yönünün bulunmadığı (veya sözleşmede hüküm olmasa da komisyon oranının derhal düşürülmesinin haklı görülmesi gerektiği) hallerde, sözleşmede değişiklik söz konusu olmadığından Acenteler Yönetmeliği m.15(5) kapsamındaki bir halden söz etmek doğru olmaz.

2- Komisyonun, primin gün esası uyarınca hak edilmesine bağlı olarak kısım kısım ödenmesi mümkün müdür?

Bazı sigorta şirketleri, acentelere olan komisyon borçlarını, acentenin komisyon alacağının doğduğu tarihte değil, az veya çok ileri bir tarihte ödeme olanaklarını araştırabilirler. Primin gün esasına göre hak edilmesine paralel olarak, acente komisyonunun da zaman içinde mesela aydan aya ödenmesi biçimindeki bir uygulama acaba mümkün olabilecek midir?

TTK 114(1) *uyarınca "Acente kurulan işlem yerine getirildiği anda ve ölçüde ücrete hak kazanır. Taraflar bu kuralı acentelik sözleşmesiyle değiştirebilir. Ancak müvekkil (sigorta şirketi) işlemi yerine getirince, acente, izleyen ayın son günü istenebilecek uygun bir avansa hak kazanır. Her halde acente, üçüncü kişi kurulan işlemi yerine getirdiği anda ve ölçüde ücrete hak kazanır ".*

TTK 116(1) *ise "acentenin hak kazandığı ücretin doğumu tarihinden itibaren en geç üç ay içinde …. ödenmesi gerekeceğini" hükme bağlamaktadır. TTK 116(3) uyarınca acentenin ücretinin (acente komisyonunun) en geç üç ay içinde ödeneceği kuralı (acente lehine) emredicidir. Acentenin aleyhine olacak şekilde aksinin kararlaştırılması geçersizdir.*

Yukarıdaki hükümleri değerlendirdiğimizde şunları belirtmek mümkündür:

- TTK'ya göre, sigorta sözleşmelerinde acentenin komisyon alacağı, onun aracılık ettiği sigorta sözleşmesinin (sigorta ettiren veya sigortacıdan en az biri tarafından) "ifa edilmeye başlanmasıyla" doğacaktır. Primin (taksitlendirme söz konusu olmuşsa ilk taksitin) sigorta ettirence ödenmiş bulunması yeterli olacaktır.
- Sigortacının edimini yerine getirmesi (kural olarak) primin (veya ilk taksitinin) ödenmesiyle başlamış olacaktır. Acente yasaya göre, bu kural acentelik sözleşmesinde değiştirilmiş olsa dahi "izleyen ayın son günü uygun bir avansa hak kazanmış" olacaktır. Peşin primle yapılan sigorta sözleşmelerinde ise, sigorta ettiren (yasadaki deyimle "üçüncü kişi") kendi borcunu tümüyle ifa etmiş olacağı için, o anda acente komisyonun tamamına hak kazanmış sayılacaktır.
- Doğmuş komisyon alacağının, borçlu sigorta şirketi tarafından ne zaman ödenmesi gerektiğine ilişkin yasa kuralı ise (TTK 116), bunun doğumu tarihinden itibaren en geç üç ay içinde ödenmesi lazım geldiğini belirtmektedir. Emredici olan kuralın sözleşmeyle bertaraf edilmesi mümkün bulunmamaktadır.
- Sigorta şirketi ile acente arasındaki fiili uygulama, yasa hükmüne rağmen acentenin lehine olmak üzere "komisyonun üç aydan daha önce ödenmesi" şeklinde yürütülmüşse, acente bu uygulamanın artık sözleşme hükmü haline gelmiş sayılacağını ve bunun değişmesinin de ancak kendi rızasıyla olabileceğini ve rıza verse dahi onun aleyhine bir değişiklik olması dolayısıyla Sigorta Acenteleri Yönetmeliği m.15(5) uyarınca ancak iki ay sonra yürürlüğe gireceğini ileri sürebilecektir. (Burada da Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin öngördüğü "acentelik sözleşmesinde acentenin aleyhine yapılacak değişikliklerin iki ay sonra yürürlüğe gireceği" yolundaki hükmün hukuken bağlayıcı veya iptale açık olmadığı tartışmasına girmemekteyiz).

Komisyonun üç aydan daha önce ödenmesi acenteyle sigorta şirketi arasında sözleşme hükmü haline gelmiş sayılır. Aleyhine değişmesi ancak acentenin rızasıyla olur. Acente rıza verse dahi -kendi aleyhine bir düzenleme olduğundan- Sigorta Acente Yönetmeliği gereği, ancak iki ay sonra yürürlüğe gireceğini ileri sürebilecektir.

Sigortacılık Genel Müdürlüğü eğitim programları

Hazine Müsteşarlığı'nın desteğiyle verilmeye başlayan Sigortacılık Genel Müdürlüğü eğitim programlarında, mayıs ayında Tarım, Trafik, Sağlık ve Hayat Grubu Sigortaları gibi teknik konuların yanı sıra IBNR, Solvency II, SGS Sistemi gibi mali konular da işlenecek.

Hazine Müsteşarlığı'nın desteğiyle sigortacılık ve bireysel emeklilik alanında çeşitli konu başlıkları altında nisan ayında verilmeye başlayan eğitimler mayıs ayında da devam ediyor. 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. 11 konu başlığından oluşan mayıs ayı eğitim programı aşağıda yer alıyor. Program detaylarına ulaşmak için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

TSEV MAYIS AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Teknik Karşılıklar Türkiye Mevzuatı-IFRS 4- Solvency 2	4 Mayıs	Ercan Güleç, Hazine Uzmanı
Teknolojik Gelişmelerin Otomobil Sigortalarına Yansımaları (Akıllı Ulaşım Sistemleri, Telematikler, Bağlantılı Araçlar)	8 Mayıs	Duygu Yıldırım, Hazine Uzmanı
Muallak Tazminat Karşılığı Hesaplamaları ve IBNR Karşılığı Ayırma Yöntemleri	11-12 Mayıs	Erdener Usta, Hazine Uzmanı
Tarımsal Risklerin Yönetimi ve Türkiye'de Devlet Destekli Tarım Sigortası Sistemi	16 Mayıs	Bilal Türkmen, Hazine Uzmanı
Son Düzenlemeler Işığında Yıllık Gelir Sigortaları Uygulamaları	16 Mayıs	Ethem Erdem Orman, Hazine Uzmanı
Sigorta Şirketlerinin Mali Bünyelerinin Analizi	18 Mayıs	Pelin Özbek, Hazine Uzmanı
Katılım Sigortası (Tekafül) İlkeleri ve Türkiye'de Gelişim Süreci	22 Mayıs	Yasin Laçinbala, Hazine Uzmanı
Türkiye'de Hayat Sigortacılığı ve Gelecek İçin Perspektifler	23 Mayıs	Abdulgaffar Erbek, Hazine Uzmanı
Otomatik Katılım Sistemi ve Güncel Gelişmeler	24 Mayıs	Emel Tözer, Hazine Uzmanı
SGS Sistemi ve Uygulamaları	26 Mayıs	Hüseyin Kiriş, Hazine Uzmanı
Finansal Muhasebe ve Uygulamaları	29 Mayıs	Fatih Uysal, Hazine Uzmanı

Kısa Süreli Eğitim Programları

TSEV tarafından her ay düzenli olarak gerçekleşen Kısa Süreli Eğitim Programları mayıs ayında da farklı dal ve branşlarda çeşitlenerek sektör ve ilgililere sunuluyor. Yangın ve Nakliyat sigortaları gibi ana branşların yer aldığı mayıs ayı programında hukuk, excel, bankasürans ve hasar gibi spesifik alanlarla ilgili eğitimler de göze çarpıyor. 1 ila 3 gün arasında planlanan kısa süreli eğitim programlarına katılanlara katılım sertifikası veriliyor. Mayıs ayı programı şu şekildedir:

TSEV MAYIS AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Etkin MS Excel (Temel + Orta Seviye)	5-6 Mayıs	Ulaş Çardak
Banka Sigortacılığının Temelleri: Bankasürans Kanalı ve Ürünleri Yönetimi	10 Mayıs	Mahir Çipil
Yangın Sigortalarında Suistimal ile Mücadele	12 Mayıs	Ali Börü
Sosyal Medya Yönetimi	15 Mayıs	Emir Sarıcalı
Nakliyat Sigortalarında Risk Yönetimi ve Hasar Uygulamaları	18 Mayıs	Ali Akşener
İş Kanunu ve İlgili Mevzuat Çerçevesinde Sigorta Şirketlerinin Yasaya Uygun Uygulamaları ve Kriterler	25 Mayıs	Av. Nuray Dinçment
Hasar ve Tazminat İşlemleri - Hayat	25 Mayıs	Dr. Metin Sarıaslan
Hasar ve Tazminat İşlemleri - Hayat Dışı	26-27 Mayıs	Dr. Metin Sarıaslan





İleri Düzey Eğitim Programları başlıyor

Sigorta sektöründe çalışan deneyimli çalışanların teknik bilgi birikimini daha ileri taşımak 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. 2009'dan bu yana düzenli olarak gerçekleştirilen 'İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları'na katılmak isteyenlerde, yine TSEV tarafından verilen 'Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nı tamamlamaları veya sigorta sektöründe en az 3 yıl çalışmış olmaları koşulu aranıyor. Eğitimin ardından TSEV'in eğitmen kadrosundan oluşan jüriye bir proje sunan katılımcılar; projeleri puanlandıktan sonra programdan mezun olmaya hak kazanacak. Bilgi ve kayıt için http://www.tsev.org.tr/sayfa/ileri-duzey-sigortacilik-egitim-programi adresini ziyaret edebilirsiniz.



Aktüer adaylarına ücretsiz destek

TSEV, Aktüerlik sınavlarına yönelik olarak düzenli olarak açılan kapsamlı eğitim programlarının yanında adaylara soru çözüm seanslarıyla da destek vermeye devam ediyor. Geçtiğimiz ay İstatistik & Olasılık ve Sigorta Matematiği konu başlıklarında gerçekleştirilen soru çözüm saatlerine ilave olarak bu ay da 2 Mayıs'ta Matematik; 4 Mayıs'ta ise Finans Teorisi ve Uygulamaları konu başlıklarında Yrd. Doç. Dr. Genco Fas'ın rehberliğinde soru çözüm saatleri gerçekleştirilecek. Ücretsiz olan eğitimlere katılmak için, kontenjan sınırından ötürü, egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atarak kayıt yapılması gerekmektedir. Geçmiş dönemler de dahil olmak üzere, eğitim programlarımıza katılan öğrencilerimize öncelik tanınacak olup; kontenjan kalması halinde dışarıdan başvuru da kabul edilecektir.



20 TL

ERKAN OĞUR, İSMAİL HAKKI DEMİRCİOĞLU
Halk müziğinin iki büyük ustası 17 yılın ardından tekrar müzikseverlerin karşısına çıktı.



25 TL

ED SHEERAN
'Shape Of You' ve 'Castle On The Hill' single'ları ile dinlenme rekorları kıran Ed Sheeran'ın merakla beklenen albümü raflarda yerini aldı.

YERLİ

1- Erkan Oğur, İsmail Hakkı Demircioğlu - Bilinmeyenle Karşılaşmak
2- Gül Özkan - Hayal
3- Funda Arar - Aşk Hikayesi
4- Ajda Pekkan - Hoşgör Sen (plak)
5- Pentagram - Akustik
6- Koray Avcı - Sonra Dersin Ki
7- Harun Kolçak - Çeyrek Asır
8- Zülfü Livaneli - Livaneli 50. Yıl
9- Norm ENDER - Aura
10- Sezen Aksu - Biraz Pop Biraz Sezen

YABANCI

1- Ed Sheeran - Divide
2- Pet Shop Boys - Actually Re-Release
3- Bee Gees - The Ultimate Bee Gees (2Cd+Dvd)
4- Various Artists - La La Land
5- Zaz - Paris
6- Morrissey - Vauxhall & I
7- Shawn Mendes - Illuminate (Deluxe)
8- Hindi Zahra - Homeland
9- Muse - Drones (Explicit)
10- The Weeknd - Starboy

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Zamanın Kısa Tarihi

Stephen Hawking

Zamanın Kısa Tarihi, 1988 yılındaki ilk basımından bu yana geçen yıllar içerisinde bilimsel yazın alanında bir başyapıt konumu kazandı. Kaleme aldığı özgün metne kendisinin son araştırmasından ve en son gözlemlerden edindiğimiz yeni bilgileri katma arzusuyla Hawking, kitabının elinizdeki son baskısı için yeni bir önsöz yazmakla kalmadı, aynı zamanda solucan delikleri ve zaman yolculuğuyla ilgili çok etkileyici yepyeni bir bölüm kaleme alarak kitabını güncelledi.



255 sy. 18 TL

Liseden Arkadaşlar

Selçuk Aydemir

Mahalle kültürünün son demlerinin yaşandığı yıllar… İlk arkadaşlıkların okulda değil de apartmanda kurulduğu, bakkala diye evden çıkıp arkadaşlarla sokaklarda oynanan zamanlar… Küçükçekmece'nin küçük bir mahallesinde büyüyen ve artık gerçekten büyüdüğüne inanan Selçuk, çetecilik işlerini bırakıp gideceği "süper" lise ile hayatında başka bir sayfa açma hayalleri kurarken evdeki hesap çarşıya uymuyor. Selçuk ne kadar beladan uzak durmak istese de arkadaşlarının farkında olmadan yaptığı şeylerin katkısıyla belanın tam ortasında buluyor kendini.



224 sy. 20 TL

Bundan Sonra Her Şey Biziz *Madeleine Thien*

Bundan Sonra Her Şey Biziz, Kanada'da yaşayan on yaşındaki göçmen bir kız çocuğunun hayatının ekseninde, iki Çinli ailenin dört kuşak boyunca yaşadıklarını anlatıyor. Kuşaklar arasında gidip gelen olağanüstü bir destan kaleme alan Madeleine Thien, okuru uzun süre etkisinden kurtulamayacağı bir yolculuğa davet ediyor. Eser ayrıca, 2016 Man Booker ve Governor General Edebiyat ödüllerinin finalisti, 2016 Scotiabank Giller Ödülü'nün kazananı olmasıyla da dikkat çekiyor.



480 sy. 33 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Eğitim sistemimizdeki sorunlar (3)

GEÇEN ay öğretmen adaylarının kendi branşlarıyla ilgili sınavlarda ne kadar başarısız olduklarını gördük (örneğin: Lise matematik öğretmenleri 50 soru üzerinden ortalama 9'unu doğru yapabildi). Öğretmenlik Alan Bilgisi Testi (ÖABT) neticelerinin bana verdiği mesaj şu 'öğretmen adayları iyi bir eğitim almıyor ve bu eksiklikleri talebeye de yansıtıyor'. Bu da halka halka yayılıyor ve çok eksik bilgilerle donatılmış talebeler ve mezunlar yetiştirilmesine kadar gidiyor. Büyük oranda PISA'dan iyi neticeler alınmamasına da sebep oluyor.

Ne yapılması gerekiri bulmaya çalışırken, son zamanlarda PISA'da çok önemli bir başarı elde etmiş olan Estonya'nın sırrını öğrenelim.

Estonya diyor ki önce 'Nasıl insan yetiştireceğinize karar verin'. Bizde bu cümlenin maalesef tek bir cevabı yok, bilimsel cevap verenler de vardır, dini ağırlıklı cevaplar verenler de vardır, aşırı milliyetçi cevaplar verenler de. İşte o yüzdendir ki sağlam temelleri olan bir eğitim politikası bir türlü oluşturulamamıştır.

Konu merkezli öğretimden öğrenci merkezli eğitime geçmelisiniz diyor Estonyalı yetkililer. Beceri odaklı ve uygulanabilir bir müfredat ile konuya başlamak gerekir derler. İnternetin öneminin anlaşılması ve yaygınlaşmasıyla, eğitimde finans okuryazarlığı, girişimcilik, kariyer planlama gibi konular önem kazandı der yetkililer. Estonya'da 2008 yılında temel okullar ve yüksek kalitede eğitim veren liseler için çalışmaya başlamışlar. Öncelikle öğrencinin ilkokuldan liseye geçişinde nasıl bir insan olmasını istediklerini tanımlamışlar.

Bu insan Estonya'nın geleceğine katkıda bulunmalı demişler ve müfredatta bunun tanımını yapmışlar. Bilgi birikimi, beceriler ve en önemlisi gelecek için yeterliliklere sahip iyi bir partner ve vatandaş olmalı demişler.

Estonyalı yetkililer diğer ülkelerin eğitim bakanlıkları, okul sahipleri, girişimciler ve meslek grupları ile işbirliğine önem vermişler. Odaklanılan temel nokta insan olmuş. Yaratılan yeni müfredat daha çok öğrenme çıktısı, sonuç ve daha az öğretim içeriğine sahip, konular arasında daha fazla entegrasyon var.

Lisede daha az zorunlu ders var, bu da daha fazla seçmeli derse, esnek okullara ve öğrenci sorumluluğunun gelişmesine imkan veriyor. Öğrenciler, demokratik değerlere, eleştirel düşünceye, yaratıcı ifade yeteneğine, sosyal ve kültürel kimliğe sahip olarak yetiştiriliyorlar.

Estonya bu işi gerçekten çok güzel planlamış ve uygulamış, tabii ki önünde (AB ülkeleri) çok iyi örnekler var. Bu arada küçük nüfus uygulamaları kolaylaştırmış. Peki yukarıdaki yapılanları biz Türkiye'de uygulayabilir miyiz, tabii ki bize uyarlanmış şekillerini. Bu konular üzerinde çalışmalıyız, mevcut sistemler maalesef bizi bir yere götürmüyor. Sokağa çıktığınız zaman her adımda bu eğitim eksikliğinin örneklerini devamlı görüyoruz, araba sürerken, yürürken, metroya, asansöre binerken, maçta yapılan tezahüratta vesaire vesaire.

Bu köşede yazmaya başladığımdan beri hep 'eğitim' etrafında yazmaya çalıştım, ben hala Türkiye'nin en önemli sorununun eğitim olduğu kanısındayım. Maalesef her geçen gün bu sorunun katlanarak büyüdüğünü görüyorum, hala istekli ve gerçekçi çözümler üretilmiyor, inşallah yanılırım.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Anne kalbi, çocuğun okuludur. Henry FORD

DOĞRU söze ne denir? İlk eğitimimizi ve hayat boyu alacağımız diğer eğitimlere de temel oluşturan eğitimi analarımızdan aldığımız çok doğrudur. Bu eğitim ne kadar sağlamsa, çocuk o kadar mutlu ve başarılı oluyor.

Anneler Günü, ülkemizde 1955 yılından beri kutlanmaktadır. Hikâyesi ise, Amerika'da yaşayan bir kız çocuğunun annesinin vefatı ile başlayan derin üzüntüsünü, günün birinde bu günü Anneler Günü olarak kutlamaya başlayarak taçlandırmasına dayanmaktadır.

Philadelphia eyaletinde Jarvis isimli bir kızın annesi öldüğünde annesini çok seven Jarvis'in üzüntüsü aylarca sürmüş. Hayatta kimsesi kalmayan Jarvis ölüm olayına bir türlü alışamamış. Yaşama küsmüş, yaşama sevincini yitirmiş. Jarvis'in bu durumunu yakından izleyen komşusu Jarvis'le arkadaş olmuş ve Jarvis'in acısını dindirmek için onunla uzun bir süre sohbetler etmiş. Bir gün Jarvis'e «İnsanlar doğar, yaşar, ölür. Bu bir doğa kanunudur.» demiş. Bu iki cümle, Jarvis'i çok etkilemiş. Ölümün de doğmak, yaşamak gibi bir doğa olayı olduğunu düşünmüş. Ölüm sözcüğünün soğukluğu gitmiş, yerine anne sevgisinin sıcaklığı gelmiş. Artık Jarvis annesini gözyaşları ile değil severek anmaya başlamış. İçinde duru ve tarifsiz bir sevgi oluşmuş.

Jarvis'in annesinin ölüm yıldönümünde bütün arkadaşları Jarvis'i ziyarete gelmiş. O gün Jarvis arkadaşlarına:

"Geçen bir yıl içinde çektiğim acılar bana şunu öğretti; dünyada anne sevgisinin yerini dolduracak hiçbir sevgi yoktur. Yılın bir gününü annelere ayıralım. O günü annelerimizle ilgili anılarla dolduralım. Böylece annelerimize olan sevgi borcumuzu ödeyelim" demiş.

Arkadaşları Jarvis'in önerisini çok beğenmişler. Jarvis ve arkadaşlarının çalışmaları kısa sürede sonuç vermiş ve Amerika Birleşik Devletleri Kongresi mayıs ayının ikinci pazar gününün Anneler Günü olarak kutlanmasını kararlaştırmış.

İlk kez 1908 yılında kutlanan Anneler Günü, daha sonra bütün dünyada kutlanmaya başlanmıştır.

Geçtiğimiz günlerde sosyal medyada dolaşan ve beni de derinden etkileyen bir yazı okudum, annesini kaybeden bir tıp çalışanı, annesinin kendisinin enerji santrali olduğunu, tıbbi ve aynı zamanda duygusal bir metin ile açıklıyordu.

Mitokondrinin, hücreye enerji veren, canlı olmasının temelini sağlayan organel olduğunu ve çocuğa, babadan değil, anneden geçtiğini söylüyordu. Annenin her çocuğuna enerjisini verdiğini, enerji üretme mekanizmasını oluşturduğunu söylüyordu. Harcanan her enerji annenin çocuğuna verdiği mitokondriden gelirmiş.

Dolayısıyla anneler vefat edebilir ama ölmezmiş!

Biz farkında olmadan annelerimizi gizli bir şifre gibi her hücremizin içinde taşırmışız. Annemiz vefat etse de bize enerji vermeye devam edermiş.

Mitokondri hücre içindeki organellerin en karmaşık ve ilginç olanlarından biri imiş. Kendine has DNA'sı ve kendine özgü kişiliği varmış, kendisine has proteinleri, çalışma mekanizması ve prensibi varmış. Hem enerji üretir hem hücreyi ölümlerden korur, bölünür, çoğalır, hücre içinde dolaşır, nerede enerji lazım oraya gidermiş.

Hücre içinde sanki annemizmiş gibi çalışmaya biz ölünceye kadar devam edermiş. Ve her kadın mitokondrisini çocuğuna armağan eder, dolayısıyla hayat enerjisi anneden anneye geçermiş.

Bu yüzdendir ki kim nerden gelmiş, kim kimin atası diye insanlık tarihi araştırması yapıldığında erkeğe değil, kadına bakarlarmış. Analarımızın mitokondri DNA'sına, o DNA'nın nerelere gittiğine, kimlerden kimlere geçtiğine bakarak yaşam enerjisinin haritasını çıkararak bilirlermiş kimiz ve nereden geldik...

İlla ki bir çocuğu tıbben dünyaya getirmiş olmamıza gerek yok bu günü kutlamak için, bir çocuğun hayatına dokunmuş olmak yeter. Büyümesine, gelişmesine destek olmak yeter, sevgi vermek yeter.

Kutlu olsun bu günü tüm kadınlarımızın!

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



IPHONE 7 (PRODUCT)RED

Çok daha etkileyici

Apple'ın kullanıcıların AIDS ile mücadele için Global Fund'a katkıda bulunmasını sağlayan (PRODUCT) RED serisine iPhone'un yeni nesil modelleri de dahil oldu. iPhone 7 ve iPhone 7 Plus (PRODUCT)RED Special Edition olarak isimlendirilen cihazlar, koyu kırmızı gövdeleriyle hiç olmadığı kadar etkileyici görünüyor. Sadece 128 GB ve 256 GB dahili hafızayla gelecek olan (PRODUCT) RED Special Edition modellerinin başlangıç fiyatı ise 4.299 TL

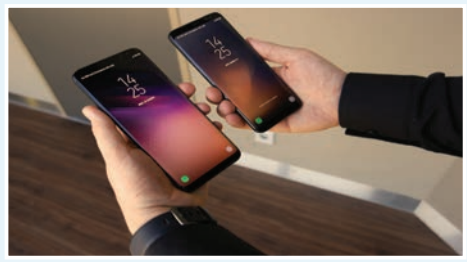
RAZER PORTABLE POWER BANK

Her derde deva

Ürettiği oyuncu ekipmanlarıyla öne çıkan Razer'ın yeni harici pili



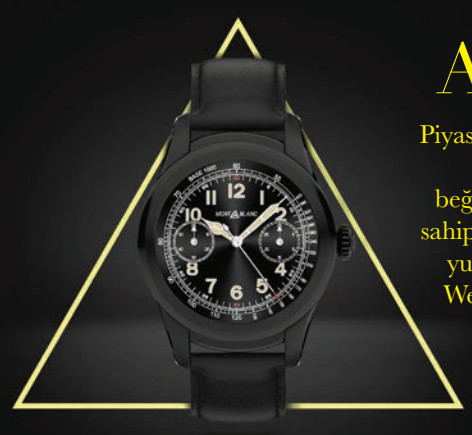
Razer Portable Power Bank, kullanıcılara 12.800 mAh'lik bir güç sunuyor. Alüminyum gövdeyle gelen harici pil, hafif ve dayanıklı. Oldukça sade bir tasarımı olan cihazın alt tarafında USB Type C ve microUSB girişleri ile ne kadar şarj kaldığını gösteren LED ışıklar, üst tarafında ise iki adet USB çıkışı yer alıyor.



SAMSUNG GALAXY S8 | GALAXY S8+

Sınırsız tasarım

Samsung uzun süredir beklenen yeni nesil Galaxy S cihazlarını sonunda resmi olarak tanıttı. Sonsuz Ekran (Infinity Display) tasarımıyla dikkat çeken Galaxy S8 ve Galaxy S8+ çok konuşulacak özellikleri de beraberinde getiriyor. 5,8 inç boyutunda ekranla gelen Galaxy S8'e 6,2 inçlik ekranıyla Galaxy S8+ eşlik ediyor. Her iki kenarda da çerçeveye yer vermeyen Samsung, telefonu sınırlarını da alttan ve üstten genişleterek ekran boyutunu hiç olmadığı kadar büyütmüş. Samsung Quad HD+ ekranlarla canlı ve etkileyici renkler sunuyor.



MONTBLANC SUMMIT

Akıllı ve gösterişli

Piyasaya sürdüğü kalem, saat ve mücevherlerle tanınan Montblanc, ilk akıllı saati Summit'i kullanıcıların beğenisine sundu. Android Wear 2.0 işletim sistemine sahip Summit, 400x400 piksel çözünürlüklü 1,39 inçlik yuvarlak AMOLED bir ekranla geliyor. Snapdragon Wear 2100 işlemcisinin tercih edildiği saatte 512 MB RAM ve 4 GB dahili hafıza bulunuyor. Wi-Fi ve Bluetooth gibi bağlantılara destek veren saatin başlangıç fiyatı ise 890 dolar.

FITBIT ALTA HR

Yakın takip



Fitbit, Alta'nın eksiklerini yeni aktivite cihazıyla kapatıyor. Kalp ritmi sensörüne sonunda kavuşan Alta HR, şık gövdesinde ihtiyaç duyabileceğiniz hemen her özelliği barındırıyor. Özel bir çip geliştirilip, donanımın boyutunun küçültülerek kalp ritmi sensörü kompakt gövdeye yerleştirilmiş. Fitbit Alta HR'nin 7 güne kadar pil süresi sunduğu belirtiliyor. Kalori, adım sayısı ve artık kalp ritmi takibi yapabilen Fitbit Alta HR, yurt dışında 150 dolar fiyat etiketiyle satışta.

NIMB

Gizli koruyucu

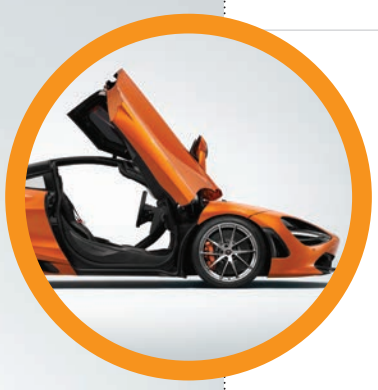
Kullanıcıların kendini koruması için geliştirilen ve büyük bir yüzüğü andıran Nimb'e üç saniyeden uzun süre baskı uygulandığında önceden belirlenen üç kişiyle irtibata geçiliyor. Ayrıca akıllı telefonun ses kaydı özelliği devreye giriyor.



MCLAREN 720S

Seride ikinci perde

McLaren, süper serisini yeni sınırlarıyla buluşturdu. İkinci nesil monokok şasi üzerine geliştirilen araç yere basma kuvveti, burulma direnci ve toplam ağırlık konusunda önemli iyileştirmeleri beraberinde getiriyor. Twin-turbo destekli sekiz silindirli 4.0 litrelik motoruyla 710 beygir güce ve 770 Nm torka sahip olan 720S, 341 km/s maksimum sürat vaat ediyor. Otomobil 0'dan 100 km'ye 2,9 saniyede çıkabiliyor.





SELFLY

Drone kılıf

Selfly uzunca bir süre seyahatlerimizde yanımızdan ayırmadığımız selfie çubuklarını tarihin tozlu sayfalarına gömmeye hazırlanıyor. Dışarıdan bakıldığında normalden biraz daha kalın bir telefon kılıfını andıran Selfly, küçük ama etkili bir drone. 1080p video çekebilen 8 megapiksellik bir kameraya sahip kılıf, yüz ve hareketleri algılayarak en uygun çekim açısını bulmaya çalışıyor.

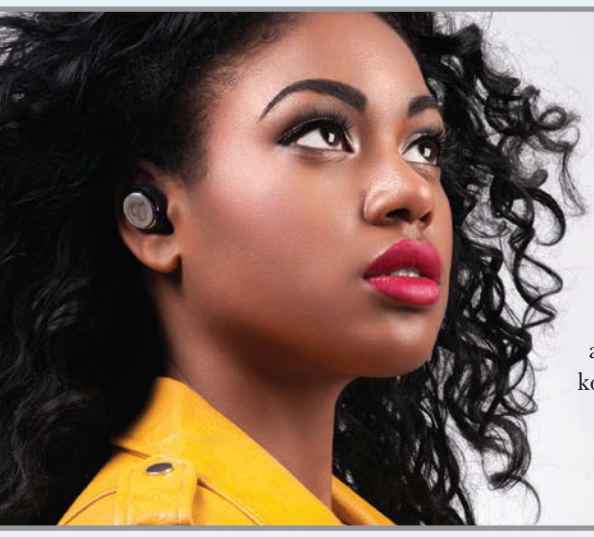


MICROSOFT DESIGNER BLUETOOTH MOUSE

Tasarımcı dostu

Microsoft'un sade, şık ve modern tasarımıyla dikkat çeken yeni mouse'u tasarımcıları hedef alıyor. Kablosuz tasarımıyla çalışma alanında özgürlük tanıyan mouse, BlueTrack teknolojisiyle farklı yüzeylerde de yüksek performans vaat ediyor. Hem sağ hem de sol elle rahatlıkla kullanılabilen cihazın pil ömrü ile 6 aya varan kullanım sunuyor.





MYMANU CLIK

37 dilde çeviri

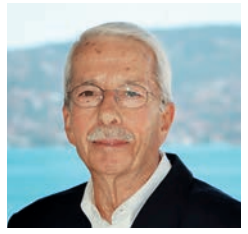
Mymanu'nun akıllı kablosuz kulaklığı CLIK içinde Türkçe'nin de olduğu 37 dile destek veriyor. Uygulaması üzerinden özel bir şifre ile oturum oluşturup konuşacağınız kişiyi bu oturuma bağlamanız yeterli. Sonrasında diller arasından karşıdaki kişinin konuştuğu dili seçip konuşmayı başlatıyorsunuz. Bu etkileyici özelliği şık tasarımıyla buluşturan kulaklık standart kulaklık özelliklerine de sahip. Kulaklığın satış fiyatı ise 300 dolar.

TP-LINK NC450

Gece gündüz takipte

TP-Link, yatay ve dikey kaydırma hareketi yeteneğine sahip, gece/gündüz çekim yapabilen yeni IP kamerasını satışa sunuyor. NC450 olarak adlandırılan kamera, ev ve ofis kullanımı haricinde çocuk, hasta ya da evcil hayvanların takibi amacıyla da kullanılabiliyor. 720p çözünürlük değerine sahip olan kamerada kızılötesi LED aydınlatma da yer alıyor. Kızılötesi LED aydınlatması sayesinde gece görüşü elde edebilen kamera, yaklaşık 8 metreye kadar karanlıkta çekim yapabiliyor.





EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com

Devşirmeler!

CİKALLESHİ, Lopes, Bokila, Vaz Te, Celustka, Charles, Sandro, Mbilla, Danilo, Angelo, Chico, Fornezzi, Gassama, Tzavellas, Guerrier, Magaye, R. Da Silva, N'Sakala, Love, Vinicius, Sissoko, Omeruo, Ramos, Koman, Scubıc, Fofana, Onazi, Medjani, Jonsson, Muğdat vee saire..

Bir zamanlar "takıntı" yaptığım AVM'lerdeki okunması güç yabancı isimli mağazalar değil bunlar. 25 Şubat 2017 günü Süper Lig'de oynanan üç maçta yer alan, 6 takımın futbolcularından bir kısmının adlarıdır. Bunlar 80 küsur milyon nüfuslu ülkemizdeki gençler içinden yetiştirilemeyip, dünya üzerindeki 5 kıtanın ülkelerinin, adı duyulmamış liglerinden çok sıfırlı dövizlerle getirtilen, yabancı olduğu için makbul sayılan futbolcular. Ekseriyeti fazla futbol becerisi yerine, kökenlerinden gelen üstün fizik gücüne sahip ESMER arkadaşlar. Konuştukları diller nedeni ile çalıştırıcıları ve takım arkadaşları ile nasıl anlaşırlar? Bir takım içinde kaç dil konuşulmaktadır?

FCBESCOLA gibi bir futbol okulu kurmamızı tavsiye edecek değilim. O, dünyada tek.

Türkiye'de 2010 yılı verilerine göre 466.445 lisanslı futbolcu var, bunun 4.431'i profesyonel.

Hagi, Alex, Taffarel, Prekazi gibi ülkemize gelip takımlarını şampiyonluklara taşıdıkları gibi, genç takım arkadaşlarına hocalık yapmış olanları bu konudan tabii muaf tutuyorum. Ama Süper Lig'in orta sıralarında yer alan takımlardaki bu yabancıların, yerli gençlerle yerlerinin doldurulamayacağına inanmam mümkün değil. Millî Futbol Takımına bir iki genç oyuncu monte etmek yeterli bir faaliyet midir?

Gerek Süper Lig kulüplerinin gerekse Türkiye Futbol Federasyonu'nun tesis edeceği iki veya üç kademeli ciddi SCOUT ekipleri ile, sayısını tespit edemediğim Bölgesel Amatör Ligleri'nde oynayan 500.000 genci mercek altına alarak, adı geçen devşirmeler yerine 30 veya 1330 genç bulunamaz mı?

Hem de bu sayede, malî durumları yeterli olmayan, kulüp lokallerinde veya mahallî kahvelerde okey oynayarak vakit öldüren eski futbolculara istihdam imkânı yaratılmış olur..

Bir türlü ciddi şekilde başarılamayan altyapı felsefesi bence bu amatör liglerde hazır beklemektedir.

Bunlar benim gibi yaşlı bir gözlemcinin naçiz görüşleri, bir de kısa dönemde TFF'de görev alacak gibi görülen ünlü yorumcu Rıdvan Dilmen'in, 14.08.2016 tarihli Sabah gazetesinde yayınlanan yazısından alıntıyı bir kere daha sunmak istiyorum:

"Türk sporu ve futbolu adına düşünmek ve yargılamak lazım. 79 milyon insanın yaşadığı, 783 bin 562 km. yüzölçümü olan ülkede 8 gün sonunda olimpiyatlarda bir gümüş madalyamız var o da devşirme halterciden. Futbola gelince dün 27 kişi oynadı. Bakırköylü Necip, Hopalı Tolga Zengin, İskenderun Hataylı Selçuk İnan'ın dışında 24 oyuncu bu ülkede doğmadı. Dün iki büyük oynadı, genelde ne kadar yetenekli yerli varsa büyük kulüpler transfer ederler, dün bende kalan en önemli olay buydu... Yani bizim doktorlarımızın, ebelerimizin dünyaya getirdiği futbolcular değil, yurt dışında doğanlar oynadı. Demek ki büyük yatırımlara rağmen, ekonomimizin dünyada ilk 6'da olmasına rağmen ne olimpiyatlar ne de futbolda bu yüzölçümünden oyuncu çıkaramadık."

Aklın yolu birdir...



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Yaşayan Organizasyonlarda Liderlik...

GÜNÜMÜZDE öğrenen organizasyonlardaki gelişmeleri çok daha iyi anlayabilmek ve buradaki liderlik davranışlarını geçmiş ile bugün arasında değerlendirerek kavrayabilmek amacıyla, bu konuda dünyaca otorite olarak kabul edilen Peter M. Senge'nin "Yaşayan Organizasyonlarda Liderlik" başlıklı makalesini okuduğumda bunun, günümüz yönetim yaklaşımlarına ne kadar da önemli bir kaynak olduğunu fark ettim ve sizlerle paylaşmaya karar verdim.

Peter Senge, Yaşayan Organizasyonlarda Liderlik başlıklı makalesinde, liderlik tanımını, yeni dünya olarak adlandırdığı bilgi çağı ile eski dünya olarak adlandırdığı endüstriyel çağın birbirine göre farklılıklarından yola çıkarak oluşturuyor. Senge, lider tanımının günlük kullanımda "üst yönetim" ile eş anlamlı kullanılmasını, üst yönetim dışındakileri dışlayıp ve yetkisizleştirmesi, inovatif düşünce ve eylemleri kısıtlaması nedeni ile eleştirir. Lider tanımını, üst düzey yönetici tanımı ile karıştırılması, sürekli zor kararlar alan, hissedara sorumlu, değişime direnen çalışanlara güç veren ve kurum içinde sürekli arayışı yapılan "kahraman-CEO" bakışına yönlendirir ve içe dönük, rekabetçi olmayan, inatçı organizasyonları ise değişimi sürükleyecek kahraman figürünü arama kapanı içine sokmaktadır.

Kahraman-lider ise maliyet azaltma, verimliliği artırma, kâr artışı pompalama gibi görevlerini yerine getirir, ancak bu sürekli devam edemez. Liderin büyük stratejisi hiçbir zaman uygulanmaz, aksine insanlar günlük alışkanlıklarına devam eder. Yeni fikirler, cephede yer alanlardan çıkmaz, çünkü kafalarını dışarı çıkarmaktan dahi korkutulmuştur. Yeni ürün ve müşteri ihtiyacını karşılayacak yöntemler çıkmaz çünkü insanlar patronu hoş tutma yarışına girmiştir. Sonuç olarak, kahraman-lider miti, değişimin tepeden empoze edildiği, organizasyonda korkunun arttığı ve liderliğin azaldığı, yeni krizlere neden olan ve sonuç olarak daha çok kahraman lider çağrısını besleyen kısır bir döngü yaratır. Senge, liderlik stratejilerinin çoğunda, değiştirmeye çalışılan şeyin "canlı" olduğunu anlayamayıp, organizasyonu bir "makine" gibi görmek yönünde temel bir hata bulunduğunu belirtir.

"Makine" algısının organizasyonuda ölçü, plan, program, kontrol eden yönetici ile sınırlandırdığını, makinenin sahibi, sistemi ve prosedürlerini yaratan tasarımcı, inşaacılar gibi tanımları yarattığını belirtir. Endüstriyel çağ okul sistemininde üretim bandı esas alınarak düzenlendiğini, herkesin aynı saatte başlayıp ve bitirdiği, aynı hızla ilerlediği, yavaş hızla ilerleyenlerin "öğrenme engelli" olarak sınıflanıp, "zeki" çocuklara yol vermek üzere banttan atıldığı bir düzen olduğuna değinerek bu tanımlar "yaşayan" sistemi tanımlayamayacağını, "yaşayan sistem"in kendi kendini inşa ettiği eleştirisini getirir. Senge'ye göre liderliği, "yaşayan bir sistem" ifadesi olarak düşünmek, temel bir bakış açısı sıçraması gerekmektedir. Liderlik "Birlikte yaşayan ve çalışan insan topluluklarının yeni gerçekler ortaya koyma kapasitesi" olarak tanımlanır. Bu basit tanım birey ve topluluk arasındaki karşılıklı etkileşime de işaret etmektedir. Liderlik herkes için önemli olan bir şeyi yaratmak için topluluktaki enerjiyi harekete geçirmektir.

Senge, liderlerin enerjiyi "Yaratıcı Gerilim" ile ürettiğini belirtir. Liderler yaratıcı gerilimi bir vizyon ya da hayalin gerçekleştirilmesine adanmışlığı büyütmek ve mevcut durumun ne olduğu hakkında gerçeği söyleyerek yaratır ve sürekliliğini sağlar. Vizyon sabit kalırsa, gerilim gerçeklik vizyona doğru hareket ederse azalır. Yaratıcı gerilimin iki yolla altı kazınırsa liderliğin azalacağını vurgular. Birincisi, vizyon ya da hayalin açık bir şekilde ifade edilememesi, ikincisi de mevcut gerçekle ilgili yalan söyleyip, gerçek durumun vizyona daha yakın hale geldiği yönünde kendimizi kandırarak olur. İlki ödün verme, ikincisi inkar yolu olmaktadır. Her ikisi de organizasyonlarda korku, stres ve güçsüzlük nedeni ile çok yaygındır.

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



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



PROPOLİS

Arılar bize bal, propolis, polen, arı sütü, balmumu ve arı zehiri gibi yararlı ürünler sağlamakta. Bunlardan, son yıllarda gün geçtikçe değeri anlaşılan ve artan propolisten bahsedeceğim.

Propolis nedir ?
Propolis, arıların değişik bitkilerin filiz ve tomurcuklarından topladığı yapışkan, kahverengi veya koyu yeşil renkli, reçinemsi bir maddedir. İşçi arılar bitkilerden topladıkları bu maddeyi arka ayaklarında kovana taşır, salyalarındaki enzimleri ile yapısında bazı değişiklikler meydana getirir, balmumu ile karıştırır, kovanın genellikle alt kısımında biriktirirler. İşçi arı bir seferde kovana ancak 10 mg civarında propolis getirebilir.
İşçi arılar propolisi gerektiğinde aşağıdaki amaçlar için kullanırlar:
• Kovan iç yüzeyini kaplama, çatlak ve yarıkları kapatma,
• Kovan içinde taşıyamayacakları büyüklükteki ölmüş canlıların çürüme ve kokuşmasını önleme,
• Petek gözlerini ana arı yumurtlamadan önce temizleme ve ana arının bırakacağı yumurtaların mikropsuz ortamda saklanmasını sağlama,
• Kovanları kış mevsiminde soğuk havadan, rüzgarın istenmeyen etkilerinden koruma,
• Kovan girişinden gelebilecek tehlikelerden korunma amacıyla kovan giriş deliğini daraltmada
• Çeşitli mikroorganizmaların üremesini engelleme hatta öldürme.

Elde edilişi
En çok Çin, Arjantin, Brezilya, Kanada ve Doğu Avrupa ülkelerinde ticari amaçlı olarak üretilmektedir. Son yıllarda ülkemizde de üretilmeye başlanmıştır. Propolis doğrudan kullanılmaz. Ham propoliste reçinenin yanında mum, uçucu yağ, polen bulunur. Su, alkol gibi çözücülerle etkili kısımlar alınır, balmumundan ve diğer katı maddelerden kurtarılır. Dolayısıyla etkisi bu işlemde kullanılan çözücüye de bağlıdır. Bir kovandan 50-250 g arasında propolis elde edilebilir.

Kimyasal yapı
Kimyasal yapı, elde edildiği ülke veya bölgenin bitki örtüsü, iklim ve mevsime göre değişiklik göstermektedir. Değişik kökenli propolislerde, değişik yapıda polifenoller başta olmak üzere 300 civarında madde bulunduğu gösterilmiştir.
Kimyasal yapıların farklı olmasına rağmen, hepsi antimikrobiyal, antienflamatuvar, antioksidan etkilere sahiptir.

Kullanım
• Merhemleri yara iyi edici olarak, yanıkta, akneye karşı, uçukta,
• Şurup ve kapsülleri soğuk algınlığında,
• Spreyleri boğaz enfeksiyonlarında ,
• Sprey ve merhemleri aftlara karşı,
• Ağız suları ve diş macunları ağız sağlığı için,
• Merhemleri kadınlardaki genital virusa karşı
yaygın bir şekilde kullanılmaktadır.

Propolisin, yukarıdaki kullanılışlarını açıklayan, antimikrobiyal, antiviral, antioksidan, enflamasyon giderici etkilerinin bulunduğu çok sayıda araştırma ile gösterilmiştir. Propolisin başka etkileri de vardır. Ama bu etkilerle ilgili araştırmalar yeterli sayıda değildir. Kozmetiklerde ve sağlıklı içeceklerde de kullanıldığını belirtmekte yarar var.

Sonuç
Propolis spreyini, bilhassa aft ve boğaz enfeksiyonlarında kullanmak üzere eczacınızdan isteyin. İyi sonuçlar alacaksınız.

Sağlık ve mutluluk dileklerimle.



Çocuk sağlığının temeli beslenme

Beslenme anne için "iyi ebeveyn" olmanın somut göstergesi gibi algılanır. Çocuğun boyu, kilosu en çok merak edilen değişkendir. Çünkü "yeterli annelik " bir bakıma bununla ölçülür. Bütün bu sebepler ailenin çocuğunun beslenmesiyle ilgili aşırı endişe ve kaygıya kapılmasına sebep olur ki bu durum özellikle çocuk - ebeveyn ilişkisini bozan kısır bir döngünün başlangıcı olur. Üzerinde baskı hisseden çocuk yememeye, yemeyen çocuk ebeveynde olumsuz duygulara neden olur. Bunun sonucunda çocuğun yemek yemesi için yanlış olduğu bilinen yöntemlere başvurulur; televizyon, bilgisayar eşliğinde yemek yedirmek, oyun oynatarak, kandırarak ya da korkutarak yemesini sağlamak gibi ikna yöntemleri kullanılmaya başlanır.

BAHAR ALERJİSİ

Bahar aylarında polenlerin havaya yayılmasıyla birlikte burun kaşınması, hapşırma, nezle, burun tıkanması, gözlerde sulanma, kaşınma gibi alerjik nezle ve göz alerjisi belirtileri görülüyor.

Bahar aylarında polenlerden korunmak için ne gibi önlemler alınmalıdır?

• Evden çıkarken mutlaka güneş gözlüğü takılarak polenlere temas önlenmelidir.
• Ağız yerine burundan nefes alıp verilerek burnun filtre görevi yerine getirilmelidir.
• Polenlerin yoğun olduğu günlerde dışarıda fazla dolaşılmamalıdır.
• Dışarıda kalındığı sürece her fırsatta yüzler ve burunlar suyla yıkanarak polenlerden temizlenilmelidir.
• Dışarıda vakit geçirilmişse eve gelince kıyafetler değiştirilip duş alınmalıdır.
• Bahar ayında astım, alerjik nezle ve göz alerjisi belirtileri oluyorsa incelenmelidir.
• Polen mevsiminde polen alerjisi olanlar veya ailesinde alerjik hastalığı yoğun olanlar otomobillerinin polen filtresini değiştirmeli, hepa filtreli klimalar kullanılması uygundur.
• Evden işe gidilince yüz yıkanıp ağız ve burun su ile gargara edilerek polenler uzaklaştırılmalıdır.
• Bol su ve meyve suyu içmek çocukların daha zinde olmasını sağlayacaktır.
• Çamaşırların parfümsüz deterjanla yıkanması ve ev temizliğinde kokusuz ürünlerin kullanılması tavsiye edilir.



Az şekerli, çok tatlı günler!

Vücudumuzun şekerli besinlerle imtihanı!

Okan Üniversitesi Hastanesi Beslenme ve Diyet Uzmanı Derya Fidan "Şeker içeriği yüksek besinler vücudumuza enerji sağlamaları dışında, alındığı kaynağa ve de miktarına dikkat edilmezse zarar verebilmekte, bizi bazı hastalıklar ile karşı karşıya bırakabilmektedir. Doğal olarak meyve ve sebzelerde bulunan şekere vücudumuzun ihtiyacı vardır. Özellikle zihinsel faaliyetlerin yürütülmesi ve zinde bir gün geçirmek için vazgeçilmezdir. Lakin genetiğiyle oynanmış toz haline getirilmiş işlenmiş şekere vücudumuzun ihtiyacı yoktur" dedi.



Şekerin sebep olduğu hastalıklara dikkat!

Fidan; "Bunlara örnek olarak vücuda aşırı miktarda alınan basit şeker pankreas salgı hormonlarında dengesizlik yaratarak fazla miktarda insülin salınmasına sebep olmaktadır. Buna bağlı olarak da insülin direnci oluşmaktadır. İnsülin direnci beraberinde göbek yağlanması ile gelmekte, karbonhidratlı besinlere karşı aşırı iştah artışı ile vücuda fazla basit şeker alımına neden olup kişiyi bir kısır döngü içine sürüklemektedir. Yani eğer günden güne büyüyen bir göbeğiniz varsa ve de önüne geçemediğiniz tatlı krizleri oluyorsa durup düşünmenin vakti gelmiş demektir. Verilere göre kronik insülin yüksekliği bazı kalp hastalıklarına, kansere, sivilceye, polikistik yumurtalık sendromuna ve hatta miyopa davetiye çıkarmaktadır. Azalan şeker miktarı insülinin de azalmasına neden olur. İnsülin yüksekliğinin neden olduğu birçok kronik rahatsızlık vardır. Eğer bu duruma dikkat edilmezse devamında diyabet hastalığının olabileceğini unutmayın" dedi.

Derya Fidan, "Yapılan çalışmalar göstermiştir ki şekerli besinlerin fazla miktarda tüketilmesi kalbi yorduğu, kalp krizinden sorumlu kötü huylu kolesterolü ve trigliserid düzeyini artırdığı görülmüştür. Fazla miktarda şeker ve şeker içeren besinlerin tüketiminiz, karaciğere fazladan yük bindirerek karaciğer hasarına yol açtığı ve karaciğer yağlanmasında etkiye sahip olduğu klinik çalışmalar ile kanıtlanmıştır" dedi.

Bu yöntemler çocukta yemeyi içgüdüsel bir ihtiyaçtan çok mecburiyet ve ceza ile ilişkilendirilerek acıkma, tat alma, doyma ve yemekten haz alma duygularından mahrum bırakır.

Öğün düzeni önemli!

Özellikle sağlıklı gelişen çocuklarda rutin kontrol ve tetkiklerinde anormallik yoksa beslenmenin çocuğun ihtiyaçları doğrultusunda evdeki yemek saatlerinin öğün olarak belirlenerek hep birlikte yemek yeme adabının oluşturulması, bu öğünlerde çocuğun yiyebileceği miktarda ve yemek yemesini teşvik edecek seçimlerde bulunmasına özen gösterilmesini önermekteyiz. Öğün dışında abur cubur yemenin sınırlandırılmaması, çocuğun her istediği saatte yemek yemesi sağlıklı ve dengeli beslenme için gereken öğün düzenini bozabileceği unutulmamalıdır.

Vitamin eksikliğine dikkat!

Bunun dışında özellikle ülkemizde bazı bölgelerde görülebilen vitamin eksikliğine bağlı (D vitamini eksikliği vb.), kronik hastalıklara bağlı (demir eksikliği vb.) ve gelişme geriliğinin eşlik ettiği çocukluk çağı hastalıklarında, dönem dönem görülebilen enfeksiyon, metabolik ve psikolojik hastalıklarda vitamin ve beslenme desteği verilmesi gerekli ve kaçınılmazdır.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

10 Nisan 2017 Vergilerle ilgili yeni bir düzenleme "izaha davet"

9 Ağustos 2016 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Amacıyla Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun (Kanun No:6728) ile Vergi Usul Kanunu'nun 370. Maddesi "İzaha Davet" başlığıyla yeniden düzenlenmiştir.

Vergi Usul Kanunu'nda yer alan pişmanlık müessesesi; vergi kaybına neden olan fiillerin kendiliğinden idareye bildirilerek zamanında beyan ve ödenmemiş verginin hesaplanacak zammıyla birlikte ödenmesi halinde vergi ziyaı cezası kesilmeyeceğini ve aynı Kanunun kaçakçılık suçlarıyla ilgili hükümlerinin uygulanmayacağına dair hükümler içermekte olup, herhangi bir suretle idarenin ıttılaına giren olaylar hakkında uygulanmamaktadır.

Vergi idaresinin verginin kayba uğratılmış olabileceğini harici karinelerle tespit ettiği durumlarda vergi incelemesi veya takdir işlemlerine başlanılmadan önce mükelleflerin konuya ilişkin görüşlerini alabilmesi için yeni bir müessese ihtiyacı nedeniyle "izaha davet" hükümleri getirilmiştir.

İzaha davet maddesi hükümlerini aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

Vergi incelemesi başlanmadan ya da takdir komisyonuna sevk edilmeden önce vergi dairelerince mükellefin vergi kaybına neden olduğuna dair ön tespitler varsa (ihbar da olmaması şartıyla) mükellef konuyla ilgili olarak yazıyla izaha davet edilecektir.

Kendisine izaha davet yazısı tebliğ edilen mükellefler, davet konusu tespitle sınırlı olarak, Vergi Usul Kanunu'nun 371'inci Maddesinde yer alan pişmanlık hükümlerinden yararlanamayacaktır. Tabiatıyla izaha davet yazısında geçen tespit dışındaki işlemlerde mükellefin pişmanlıkla beyanname verebilmesi mümkündür.

Mükellefe izaha davet yazısına karşı cevap için 15 günlük süre tanınmıştır. Mükellef 15 gün içinde yazılı izahta bulunduğunda ise şu sonuçlar doğabilecektir:

Mükellefin izahı idarece kabul görürse vergi incelemesi ya da takdir komisyonuna sevk söz konusu olmayacaktır. Diğer bir ifadeyle, yapılan izahat üzerine idarece olayda vergi kaybının bulunmadığı anlaşıldığında mükellef aleyhine tarhiyata dönüşebilecek bir yola gidilmeyecektir.

Olayda vergi kaybı varsa, mükellef 15 gün içinde beyannamesini düzeltebilecek ya da hiç vermemişse verebilecektir. Bu durumda, gecikme zammıyla birlikte vergisini aynı sürede öderse vergi ziyaı cezası, verginin % 20'si olarak kesilecektir. Bununla birlikte, bu şekilde hareket edilmesi vergi incelemesi yapılmasına ve gerekirse tarhiyatın ikmaline engel teşkil etmemektedir.

Sahte belge kullanma fiiliyle ilgili ön tespit varsa; "izaha davet" müessesesi; sahte veya yanıltıcı belge tutarının her bir belge tutarıyla 50.000 TL'yi geçmemesi ve ilgili yılda mükellefin toplam mal ve hizmet alışının % 5'ini aşmaması kaydıyla söz konusu olabilecektir. Bunu aşan sahte veya muhteviyatı yanıltıcı belge kullanma fiilleri ile diğer sahte belge düzenleme gibi diğer kaçakçılık suçları ise "izaha davet" kapsamı dışında tutulmaktadır.

Maliye Bakanlığı konuyla ilgili usul ve esasları belirlemeye yetkili kılınmış olup, bu hususları bir genel tebliğ ile düzenlemesi beklenmektedir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Sigortacının rücu hakkı

BİR önceki sayımızda bu köşede "Yangın hasarının mizahı olur mu?" başlığı ile bir yazım yayımlandı. Konu yangın ve söndürme olunca sigortacı meslektaşlarımın dikkatini çekmiş olmalı ki bu konuda çok sayıda ileti aldım.

Özellikle hasar servislerinde çalışan dostlar şu soruyu yöneltti: İtfaiyenin yangını söndürme çalışmaları sırasında mesleki hatalarından dolayı artan zarardan sigortacı sorumlu olur mu? Zarardan sorumlu olan sigortacının halef olarak rücu hakkı var mı?

Konuya açıklık getirmeden önce şunu ifade etmeliyiz ki; gerek sigorta poliçesi genel şartlarında gerek Türk Ticaret Kanunu'nun mal ve sorumluluk sigortalarına ilişkin hükümlerinde sigortacıya gerçek zararı tazmin sorumluluğu yüklenilmiştir.

TTK Madde 1409/1'e göre "Sigortacı, sözleşmede öngörülen rizikonun gerçekleşmesinden doğan zarardan veya bedelden sorumludur."

TTK Madde 1426/1'de ise "Sigortacı, sigorta ettiren, sigortalı ve lehtar tarafından, rizikonun, tazminatın veya bedel ödeme borcunun kapsamının belirlenmesi amacıyla yapılan makul giderleri, bunlar faydasız kalmış olsalar bile, ödemek zorundadır."

Her iki maddeden de anlaşılacağı üzere sigortacı bir kasıt olmadığı sürece poliçe kapsamında ve poliçe teminat limiti ile sınırlı olmak üzere makul giderleri bu giderler faydasız kalmış olsa dahi ödemek zorundadır.

Geçen sayıdaki olayımızda uçakla yapılan söndürme hataları sonucu hem sigortalı binada hem de yan parseldeki fabrika deposunda büyük miktarda maddi hasar meydana geldiğini anlatmıştım. Bu durumda hatalı söndürme faaliyetinde bir kasıt olmadığı için yanan ve gereksiz ıslanarak zarar gören değerler için sigortacı hasarları tazmin etmek durumunda kalmıştı.

Hatalı söndürme için uçak işletmecilerine ve pilota rücu hakkı var mı? Örneğimizde yanan mallar ile hatalı söndürme işleminde suyun neden olduğu hasarlar ayırt edilebilmiş ise Borçlar Kanunu'nun Haksız Fiil hükümleri kapsamında işletene, haksız fiil faili sıfatı ile uçağın pilotuna rücu imkanı olasılığı mevcuttur.

Uçaklar ilgili belediyeler veya valiliklerce kiralanmış ve söndürme işini bu firmalar yapıyor ise hem bu firmalara hem de kişisel olarak pilotlara husumet yöneltilebilir ise de zararın doğmasına neden olan hatalı fiillerin ispatı zarar görene ait olduğundan hatanın ispatının kolay olmayacağını da deneyimlerimizden dolayı ifade etmeliyim. Çünkü sonuçta itfaiyenin yaptığı iş kamusal bir eylem olup kamunun genel yarara bağlı olarak yapılan bu faaliyetlerden doğan zararın kamuya rücu edilmesi de zor bir hukuksal süreçtir.

Rücuya örnek 1; Sigortacılar çok iyi anımsar ki; İstanbul Ayamama deresi 1997 yılında taşmış ve katastrofik zararlar doğmuştu. Ayamama deresi ıslah edilmeden önce özellikle Sefaköy'deki Sabah gazetesi grubunun olduğu noktada bulunan taş köprü sürüklenen çöpler ile baraj görevi gördüğünden ondan fazla insan hayatını kaybetmiş mal kayıpları bu eski köprü yüzünden çok büyük boyutlara ulaşmıştı.

Yalnızca Sabah grubuna iki şirketin müşterek poliçesinden 50 milyon dolar seylap hasarı tazminatı ödenmiştir. Riziko gerçekleştiği tarihte derenin ıslahını üstlenen yüklenici iş planına göre önce eski köprüyü yıkıp yenilemesi gerekirken buna uymamış ve zararın artmasına neden olmuştur.

Biz sigortacılar en yetkin mühendis ve bilim insanlarından zararın artmasına köprünün yarı inşa halinde bırakılmasının neden olduğunu tespit ettirmiş, ıslah ve yenilemeyi iş planına göre yapmayan yükleniciye ve işveren konumundaki İstanbul Belediyesi'ne rücu işlemi yapmamıza rağmen bir sonuç alamamıştık. Rücuya örnek 2; Türkiye'nin en büyük tekstil fabrikalarından birinin open end denilen sistem için Almanya'da özel bir bant sistemi yaptırılmıştır. Bantın özelliği, üzerinde en ufak bir yırtılma ya da delinme olması halinde üretim yapılamaması ve kullanılamaz hale gelmesidir.

İşte bu özel bant gümrüğe geldiğinde dünyadan haberi olmayan gümrük muayene memuru örnek olsun diye bantın yan tarafından 50 santimlik bir yeri keserek örnek alınca 100.000.-euro tutarındaki bant pertotal-tam ziya olmuştu.

Sigorta şirketi olarak bu akıl almaz zararı ödedik ve fakat devlet memuru olan kişiye haksız fiilden dolayı rücu edemedik. Umarım hasarcı meslektaşlarım bu tür hasarlar ile karşılaşmaz.





12 MAYIS

YENİ NESİL TEK KİŞİLİK OYUN

Güldür Güldür Show'da tanılan Doğu Demirkol tek kişilik oyunuyla 12 Mayıs Cuma akşamı İstanbul Beylikdüzü Torium Sahne'de!..



13 MAYIS

BU BİR İLK

Malezya'nın müzik dünyasına sunduğu önemli isimlerden Yuna, 13 Mayıs Cumartesi gecesi ilk kez İstanbul / Şişli Babylon'da...



14 MAYIS

FANTASTİK HİKAYELER MAKİNESİ

Minik izleyicilerini tarihteki birçok mucidin devrine uzanan eşsiz bir masal yolculuğuna çıkarıyor. Oyun İstanbul Levent İş Kuleleri'nde sahne alacak.



15 MAYIS

4 MEVSİM DONDURMA

Hem yaz hem kış yenebilecek en masum tatlı olan dondurma yapımını İstanbul Maslak'taki Mutfak Sanatları Akademisi'nde öğrenin.



16-17 MAYIS

MONTE CARLO BALESİ İSTANBUL'DA

Monte-Carlo Balesi, büyüleyici bir performansla 16 ve 17 Mayıs'ta İstanbul Zorlu Performans Sanatları Merkezi Ana Tiyatro'da...



19 MAYIS

EFSANE YENİDEN SAHNELERDE

Türk müziğinin efsane isimlerinden Gülden Karaböcek, 5 Mayıs'ta İstanbul Kartal'daki Beyrut Performance Sahnesi'nde sizlerle...



20 MAYIS

ODADA DÖRT MEVSİM Mİ OLURMUŞ?

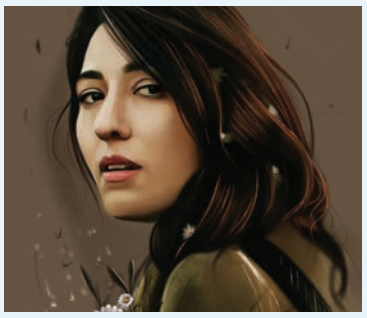
Okan Yahşi'nin yönettiği "Odada Dört Mevsim" tiyatro oyunu, 20 Mayıs'ta Mall of İstanbul - Moi Sahnesi'nde...



22-26 MAYIS

10'UNCU YILDIZ KISA FİLM FESTİVALİ

Türkiye'nin ilk ve bağımsız öğrenci organizasyonu Yıldız Kısa Film Festivali, İstanbul Yıldız Teknik Üniversitesi Davutpaşa ve Beşiktaş Kampüsleri'nde.



24 MAYIS

İSMİ GİBİ TARZI DA FARKLI

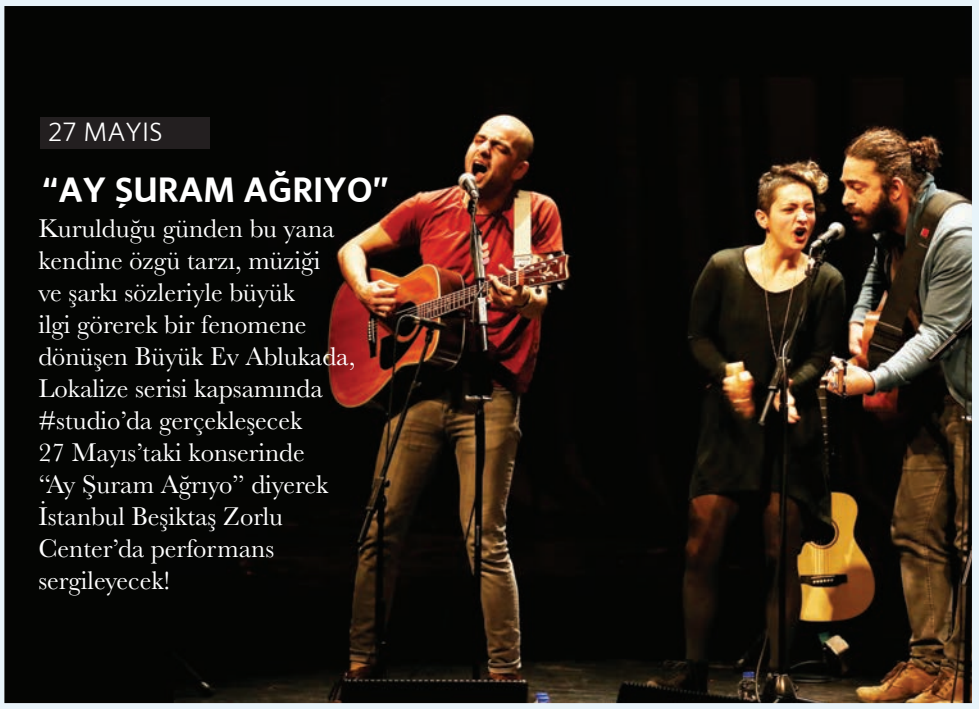
Son dönemin popüler ismi, şarkıcı ve söz yazarı Kalben, 24 Mayıs'ta İstanbul Beşiktaş IF Performance Hall Sahnesi'nde sevenleriyle buluşuyor.

KATS SAHNE

25 MAYIS

UNUTAMAYANLARA

Levent Özdilek & Nilüfer Bıyıklı, İstanbul Kats Sahne'de Ahmet Telli, Can Bonomo, Jehan Barbur ve Küçük İskender'in şarkı ve şiirlerini yorumluyor.



27 MAYIS

"AY ŞURAM AĞRIYO"

Kurulduğu günden bu yana kendine özgü tarzı, müziği ve şarkı sözleriyle büyük ilgi görerek bir fenomene dönüşen Büyük Ev Ablukada, Lokalize serisi kapsamında #studio'da gerçekleşecek 27 Mayıs'taki konserinde "Ay Şuram Ağrıyo" diyerek İstanbul Beşiktaş Zorlu Center'da performans sergileyecek!

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Bundan sonra her gün bayram

NEDENDİR bilmiyorum, bir yaş meselesidir gidiyor. Son üç yazımda yaşa takmış durumdayım.
Niye böyle davranıyorum? Altında yatan nedeni biraz kurcalarsak cevabı bulmak kolay; tek cümleyle yaşlanma ve mutlak sona yaklaşma korkusu. Konuyu psikolojik olarak ele aldığımızda bilinçaltımızın dönüp dolaşıp bizi aynı konuya getirdiğini, farkına varmadan korktuğumuz yaşlılık gerçeği ile yüzleştirdiğini görüyoruz. Tabii bu kişisel bir değerleme. Peki, bu konuda sosyal yaklaşım nasıl? İnsanlar bir türlü yaşlandıklarını kabullenmek istemiyorlar ama çevrenin değerlemesi gayet acımasız. Yılların sizi ne kadar yıprattığı konusunda çok dobra davranıyorlar. Geçenlerde yeni tanıştığım bir dostum yazımın hemen sağ üst köşesindeki fotoğrafın gerçekten bana mı ait olduğu sorusunu sorarken eminim ki çok samimi davranıyordu. Bu uyarıdan sonra şaka maka neredeyse son on yıldır aynı fotoğrafı kullandığımızın farkına vardım. Dedim ya bilinçaltı savunmaya geçmiş, bir türlü yaşlanmak istemiyor. Gördüm ki kronolojik olarak yaşlansam bile, fotoğraflarda genç kalarak kendimi avutmaya çalışmışım. Yapacak tek şey hemen fotoğrafın yenilenmesini sağlamak. Art direktörümüz Feyza Hanımdan rica ettim. Fotoğraf editörümüz Kemal Bey de birkaç poz fotoğrafımı çekti. Bu yazıda kronolojik yaşımı gösteren son halimle beni göreceksiniz.
Biyolojik yaş ne, kronolojik yaş ne diye soracak olursanız onu da kısaca açıklayayım. Biyolojik yaş, beden ve ruhun işbirliği ile oluşan gerçek yaş, kronolojik yaş ise takvim yaşınızı gösteriyor. Biyolojik yaş kronolojik yaştan bazıları için daha küçük, bazıları için büyük. Hangisini daha genç tutacağınız tamamen size bağlı.
Rahmetli Üzeyir Garih renkli ve karizmatik kişiliği ile iş dünyamızın önemli simalarından biriydi. Türk Loydu Vakfının Yönetim Kurulu'nda kendisiyle birlikte iki dönem görev yaptım. Geniş bakış açısına sahip Garih'in bilgi, deneyim ve görüşlerini paylaştığı nükte dolu sohbetlerine katılma şansını buldum.
Bir toplantıda yaşla ilgili görüşlerini şöyle özetlemişti. "1929 senesinde doğmuş olmak kronolojik olarak yaşımın 72 olduğunu gösteriyor. Fakat ben diyorum ki, bir insanın yaşı, dört yaşın ortalamasıdır. Bunlar sırasıyla kronolojik yaş yani nüfus kağıdı yaşı, fizyolojik yaş yani sağlık yaşı, psikolojik yaş yani davranış yaşı, morfolojik yaş yani görünüm yaşı..." Kendisi yaşla ilgili bu açıklamayı yaptıktan çok kısa bir sonra hayata veda etti. Yani kronolojik olarak 72 yaşında; ama ben öldüğünde esas aldığı 4 yaşın ortalamasının 35'in altında kaldığına eminim.
Herkes kendi ortalamasını alarak yaşını hesaplayıversin lütfen. Kimimiz yolun yarısını geçmişiz, kimimiz ise daha ilk çeyrekteyiz. Ne önemi var hangi yaşta olursak olalım hala yaşıyoruz ya.
Daha ne istiyoruz? Can Yücel'in dediği gibi, "Boş verin be yaşı başı." Yaşamanın tadını çıkarın. Bundan sonra bizim için her gün bayram.
Yine kulak verelim, bakalım özetle ne diyor Can Usta bu hususta;

Nefes almak bayramdır mesela;
günün birinde soluksuz kalınca anlar insan...
Sızlamayan her organ, hele de burun direği bayramdır.
Bayramdır, elden ayaktan düşmemek, zihinden önce bedeni kaybetmemek,
kurda kuşa yem olmayıp "çok şükür bugünü de gördük" diyebilmek...
Sevdiklerinle geçen her gün bayramdır.
"Ona güvenmiştim, yanılmamışım" sözü bayramdır.
Hiç aldatmamış, aldanmamış olmak bayram...
Alnı açık yaşlanmak bayramdır,
ulu bir çınar gibi ayakta ölebilmek bayram.
Bunların kadrini bilirseniz,
kıymet bilmeyi öğrenirseniz her gününüz bayram olur.

Yer darlığı nedeniyle şiiri biraz kısaltmak zorunda kaldım, kusura bakmayın.

Geçen ay kutladığımız Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı ile bu ay kutlayacağımız Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramımız kutlu olsun. Yazımı yine Can Yücel şiirinin son dizesiyle bitiriyorum.
Her gününüz BAYRAM olsun!



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Kooperatif (mi?)

ASKERLİK görevimi yurtiçi bedelli er olarak Burdur'da yaptım. Birlikte askerlik yaptığım kişilerin yarıdan fazlası 15 yıl sonra af sayesinde özgürlüklerine kavuşmuş siyasi hükümlüler, kalanları da ya benim gibi işi uzatanlar, ya da yurtdışında yaşıyor olmaları nedeniyle bir türlü askerliğe gelememiş büyük abilerdi.

O iki aylık süre içinde çok değerli insanlarla tanıştım, kalıcı ve uzun soluklu dostlar kazandım. Bunlardan biri de aftan sonra tekstil işine girmiş ve kısa sürede işini büyüterek başarılı bir iş adamı haline gelen bir arkadaştı.

O arkadaş bir gün bana "Bizim çevreden epey insanın üye olduğu bir kooperatif var, kooperatifi hemen hepsi kolej mezunu güvenilir iş adamları kurmuş, çok deneyimli bir müteahhit ile de anlaşmışlar, kooperatif yasalarının elverdiği en büyük konutları, üstelik de birinci sınıf malzeme ile ve çok kısa sürede yapacaklar. Ayrıca kooperatif arsasının bulunduğu yer TEM ve E5'in kesiştiği noktada ve bu bölge kısa sürede çok prim yapacak, sen de üye ol" dedi.

O günlerde kiradayım ve halimden memnunum. Ev almak gibi bir önceliğim de yok ama henüz 3 yaşında olan kızımın geleceği için yatırım olarak görüp girdim o kooperatife. Cüzi bir peşinat ödedim, bunun yanında benden önceki üyelerin o güne kadar ödediği tutara eşit bir meblağa denk gelen bir düzine senet de imzaladım. Sene 1996...

Sene 2017. Dün bir türlü ne yapacağıma karar veremediğim kooperatif dairemi ziyarete gittim. Karar verememenin en büyük nedeni kooperatifin henüz tapuları alamamış olması. Tek sorun tapu da değil, ayrıca toprak sahibi ile yıllardır devam eden dava da sonuçlanmadı hala. Biri binamı bitir diyor, diğeri tapuya izin ver o zaman bitiririm diyor, olan da bize oluyor. Ayrıca üyeler ödemelerini düzenli yapamadıkları için –ki bu da normal çünkü 20 sene iniş çıkışların yaşanması için yeterli bir süre- binaların hemen hepsinde projeye göre eksik kalmış, tamamlanmamış işler var.

Aradan geçen bu 20 yılda o bölge hakikaten farklılaştı. Bizim kooperatif o yıllarda bölgedeki tek yapılaşma iken şimdi etrafındaki yüzlerce bina arasından seçilemiyor bile. Kooperatifin çok yakınına toplu taşıma geldi, çevresinde yepyeni yollar yapıldı, her türlü alışveriş gereksinimlerini karşılayacak dükkanlar açıldı.

Ama biz ortakların elinde hala tapuları yok, ama bizim yaptığımız bu yatırımın henüz beklenen karşılığı yok, belki çok daha kötü sona maruz kalmış benzerlerden daha şanslıyız ama 20 yıldan fazla bir sürenin sonunda hala devam eden bir bağımlılığımız var o kooperatife.

Öte yandan suç ne müteahhitte, ne toprak sahibinde, ne de bu yıllar boyunca o proje ile ilgisi olan resmi makamda. Suç biz üyelerde. Çünkü kimimiz boyumuzdan büyük işlere girdik, kimimiz önemsemedik, kimimiz umudu kesip gözden çıkardık. Ülke ekonomisindeki iniş çıkışlar da tuzu biberi oldu bu yıllanmış ilişkinin.

İşin özüne bakıldığında kooperatifçilik her şeyi devletten ya da büyük sermaye sahiplerinden beklemeden bir grup insanın belirli bir bölgede veya belirli bir iş kolunda birlik, beraberlik ve dayanışma içinde ortak bir amaç ve hedef doğrultusunda şeffaf ve yapıcı etkinlikleridir.

Ülkemizde kooperatif kelimesinin tınısı sigortanınkinden çok da farklı değildir çünkü kavramlar ne kadar önemli ve değerli görünse de içini dolduran insanlar ve o insanların kararlarıdır sonuçları ve algıları belirleyen. Çünkü bireylerin toplumsal hayata birlikte ve eşit şartlarda etkin katılımı, bir projede veya süreçte ortaya çıkan sorunların demokratik ve özgür bir ortamda tartışılarak çözümlerin uzlaşma ile alınması kulağa hoş gelen ama egolar ve çıkarlar nedeni ile neredeyse olanaksız beklentilerdir çoğunlukla.

Ülkede metrekaresi birkaç bin liradan ev alamayacak, kilosu 100 liradan kaliteli et yiyemeyecek, litresi 6 liraya gelmiş benzini dolduramayacak milyonlarca insan var. Bu bireylerin insanca yaşaması için en büyük fırsattır bu tip oluşumlar ama ne yazık ki süregelen düzen ve yansımaları son derece çağdaş bu modellerin başarılı olmasını engellemektedir.

Görüşmek üzere.



Assassin's Creed

KÜNYE
Yönetmen: Justin Kurzel
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Michael Fassbender, Marion Cotillard
Türü: Bilim Kurgu, Aksiyon, Macera
Yapım Yılı: 2016

Michael Fassbender ve Marion Cotillard, dünyaca ünlü video oyunundan uyarlanan bu macera dolu aksiyon filminde başrolleri paylaşıyor. Callum, idam edilmek yerine öyle gibi gösterilip Abstergo tarafından kaçırılır. Atalarının anısını canlandırması için kendisi Animus adlı bir makineye bağlanmıştır. Abstergo'nun amacı ise Callum'un atası Aguilar'ın anılarını kullanarak "Cennet Elması" adındaki çok güçlü bir kalıntıyı ele geçirmektir.



Müttefik

Yıl 1942, İkinci Dünya Savaşı'nın en zorlu zamanları. İstihbarat subayı Max Vatan (Brad Pitt) Alman işgali altındaki Kazablanka'ya giderek Fransız direniş hareketinden Marianne Beausejour (Marion Cotillard) ile birlikte Alman sefirine suikast düzenleyecektir. Bu ölümcül görev için evli bir çift gibi davranan ikili, beklenmedik bir şekilde yakınlaşırlar. Filmin yönetmen koltuğunda Robert Zemeckis oturuyor.



Jack Reacher 2: Asla Geri Dönme

Jack Reacher (Tom Cruise) Lee Child'ın çok satan serisinden uyarlanan ve Edward Zwick tarafından yönetilen aksiyon yüklü bir macerayla geri dönüyor. Eski amiri Binbaşı Susan Turner'ın (Cobie Smulders) vatana ihanetle suçlanması üzerine Reacher onun çok büyük bir komplonun hedefinde olduğunu keşfeder. Jack Reacher, sırlarını korumada engel tanımayan bu çok güçlü örgütü açığa çıkarmak için her şeyi riske atar.



Jackie

Başrolünü Natalie Portman'ın üstlendiği Jackie, "John F. Kennedy Suikastı"nın sonrasına odaklanıyor. Başkan Kennedy suikasta uğradığı sırada hemen yanı başında olan Jackie tüm ulusun gözleri üzerindeyken bu travmayı atlatmaya çalışacak, bir yandan da eşinin tarihi mirasını yaşatıp çocukları için vakur bir duruş sergilemek zorunda kalacaktır. 3 dalda Oscar'a aday olan filmin yönetmenligini Pablo Larraín üstleniyor.



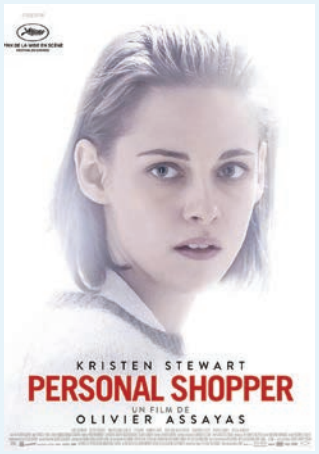


EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

T2: Trainspotting 2

KÜNYE
Vizyon tarihi: 5 Mayıs
Yönetmen: Danny Boyle
Senaryo: John Hodge
Oyuncular: Ewan McGregor, Ewen Bremner, Jonny Lee Miller
Türü: Dram, Komedi
Yapım Yılı: 2016

Mark'ın hayatının en büyük vurgununu yaparak kendi payının yanı sıra "kankalarınınkini" de alıp kaçmasının üzerinden 20 yıl geçmiştir. Kaçıp Amsterdam'a yerleşen Mark Renton'un -inanılması zor ama- düzenli bir işi ve bir aile hayatı vardır! Peki şeytan mı dürter, neden kalkar gelir Mark 20 yıl sonra İskoçya'ya? Neden eski defterleri açar, yaraları kaşır ve Simon ile Tommy'nin dinmemiş öfkesini yeniden kabartır?



12 MAYIS

Hayalet Hikâyesi

20'li yaşlarında, içine kapanık bir kadın olan Maureen, Paris'te ünlü bir modelin özel alışveriş danışmanlığını yapmaktadır. Genç kadın, kısa zaman önce ikiz erkek kardeşini kaybetmiştir ve henüz yas sürecindedir. Bir gün cep telefonuna bir mesaj gelir. Kardeşinin hayaletinden... Yönetmenliğini ve senaristliğini Olivier Assayas'ın üstlendiği filmde başrollerde Kristen Stewart, Lars Eidinger, Nora von Waldstätten yer alıyor.



19 MAYIS

Aşkın Çekimi

2. Dünya Savaşı esnasında ABD ve İngiltere İstihbarat Bakanlıkları, millete moral vermek amacıyla Dunkirk Tahliyesi'nden kurtarılan askerlerin öykülerini anlatan bir film çekmektedirler. Sekreterlik pozisyonuna başvurduğunu düşünen Catrin ise işe alınınca birden kendini bu filmin senaryo ekibinde bulur. OLone Scherfig'in yönettiği filmin başrollerinde Gemma Arterton, Sam Claflin ve Bill Nighy ve yer alıyor.



26 MAYIS

Karayip Korsanları Salazar'ın İntikamı

Korkunç Kaptan Salazar'ın yönetimindeki ölümcül hayalet korsanlar, denizdeki tüm korsanları öldürerek Şeytan Üçgeni'nden kaçmayı başarmıştır. Hayatta kalan tek korsan kaptan ise Jack Sparrow'dur. Jack, Salazar'ın gazabından kurtulmak için Poseidon Asası'nın peşine düşer. Filmin yönetmen koltuğunda Espen Sandberg ve Joachim Rønning ikilisi otururken, oyuncu kadrosunda ise Johnny Depp ve Javier Bardem başı çekiyor.

Urfalı Mukim Tahir

BEN Mukim Tahir'i gençlik yıllarımda türkülerinden tanıdım. Yaşamını da anlatılardan öğrendim. Çünkü Mukim Tahir, ben doğmadan 6 yıl önce hayata veda etmişti. Mukim Tahir soyadı kanunundan sonra Oturan soyadını almış. Yakışmış da hani, ne de olsa Mukim.

İbrahim Tatlıses'i şöhret yapan "Ayağında kundura" türküsü onundur. Mukim Tahir'le ilgili anlatılan birçok hikaye var. Her ne kadar en ünlülerinden biri "Can sana hayran Hayrettin Ağey" olsa da ben sizlerle diğer iki hikayeyi paylaşayım.

Mukim Tahir'in türküsüne de yansıyan ilk hikayesi Ankara Radyosu'nda gerçekleşir. Anadolu'daki türkülerin en az yüzde 90'ını derleyen ve Mukim Tahir'in de birkaç türküsünü alan dönemin ünlü radyocusu Muzaffer Sarısözen, Tahir'i Ankara Radyosu'nda programa davet eder.

Mukim Tahir Ankara Radyosu'na gelir. Gabardin şalvar, kırk düğme yelek gibi mahalli kıyafetler giyen Tahir'in kaytan bıyıkları da dikkat çekicidir. Elinde sazı ile Ankara Radyoevi'ne girerken, orada görevli modern giyimli bir bayan Mukim Tahir'in şalvarına ve kaytan bıyıklarına bakarak alaylı bir şekilde gülümser ve Mukim Tahir'i içeri almaz. Bunun üzerine Mukim Tahir radyoevinin bahçesine çıkar ve dolanmaya başlar. O sırada Muzaffer Sarısözen üst kattan Tahir'i görür ve ne olduğunu sorar. Tahir içeriye almadıklarını söyler. Sarısözen sorunu çözer ve Mukim Tahir "Yurttan Sesler" programı için türkülerini söyler. Kayıt sonrası Tahir kapıdaki kadının adını sorar, Emine olduğunu öğrenir ve başında kırmızı kurdele bulunan Emine'ye irticalen şu türküyü söyler:

"Kırmızı kurdele/kör olasın Emine/endim derelerine/bilmem nerelerine/kaytan bıyıklarımı
sürem nerelerine"

KAPIYI ÇALAN KİMDİR...

Mukim Tahir'in "Kapıyı çalan kimdir" türküsünün hazin bir hikâyesi var. Amansız bir hastalıktan ölen hanımının üstüne söylediği bu türkünün öyküsü şöyle anlatılır.

Mukim Tahir, ustalığı ve sesinin güzelliği, hoş sohbeti nedeniyle Urfa müzik meclislerinin aranılan kişisidir. Bu nedenle hemen her gece ayrı bir müzik meclisine çağrılır. O geniş arazileri olan varlıklı biridir, bu nedenle her gece ayrı bir mecliste müzik meşkine katılır sabahlara kadar eğlenirdi. Mukim Tahir'in hizmetlerini gören bir de azabı vardı. Her gittiği yere azabını da birlikte götürür, azabı kendisine çok hürmet ederdi.

Mukim Tahir'in hanımı uzun zamandan beri hastaydı. İnce hastalığa (verem) yakalanmıştı. Tahir, müzik meclisleri, günler süren dağ yatıları nedeniyle evini ve hanımını uzun zamandır ihmal ediyordu. İlgisizlik nedeniyle hanımının hastalığı da gün be gün artıyordu.

Böyle günlerden birinde Mukim Tahir ve azabının bulunduğu bir müzik meclisinde, azabına, evden, Tahir'in hanımının durumunun ağırlaştığı haberi gelir. Azabı bu habere çok üzülür, bir şeyden haberi olmayan Mukim Tahir'e biraz sertçe "Üstat kalk eve gideceğiz" der. Bunu duyan Tahir hayretler içinde azabının yüzüne bakar. Çünkü o güne kadar değil böyle bir laf söylemek, azabı kendisine karşı konuşmaya bile çekinirdi. Tahir, azabının böyle söylemesinden kötü bir şeyler olduğunu sezer. Azabının bu münasebetsiz sözlerine mecliste bozulmuş olmasına rağmen, azabını azarlamaz ve izin isteyerek meclisten ayrılır. Eve kadar azabı ile hiç konuşmaz. Eve geldiklerinde Mukim Tahir sertçe kapıya bir-iki vurur. İçerden iniltili bir şekilde "Kapıyı çalan kimdir / aç bakım gelen kimdir / yaram derine düştü, belki gelen hekimdir" diyen hanımının sesini duyar. Mukim Tahir o zaman hanımının çok hasta olduğunu anlar. Kendisini meclisten kaldıran azabına teşekkür ederek içeriye girer, hanımın yanına oturur. Hanımı çok hastadır ve ölüm döşeğindedir. Birkaç gün hanımının yanında kalsa da, hanımı bir müddet sonra vefat eder. Hanımının ölümü onu yıkar, hanımıyla yeteri kadar ilgilenmediği için kahrolur, fakat iş işten geçmiştir. Hanımının, yatağında inlerken, söylediği sözler Tahir'i çok etkiler, onu duygulandırır ve dilinden "Kapıyı çalan kimdir / aç bakım gelen kimdir / yaram derine düştü / belki gelen hekimdir" türküsünün ezgileri dökülmeye başlar. Esen kalın.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

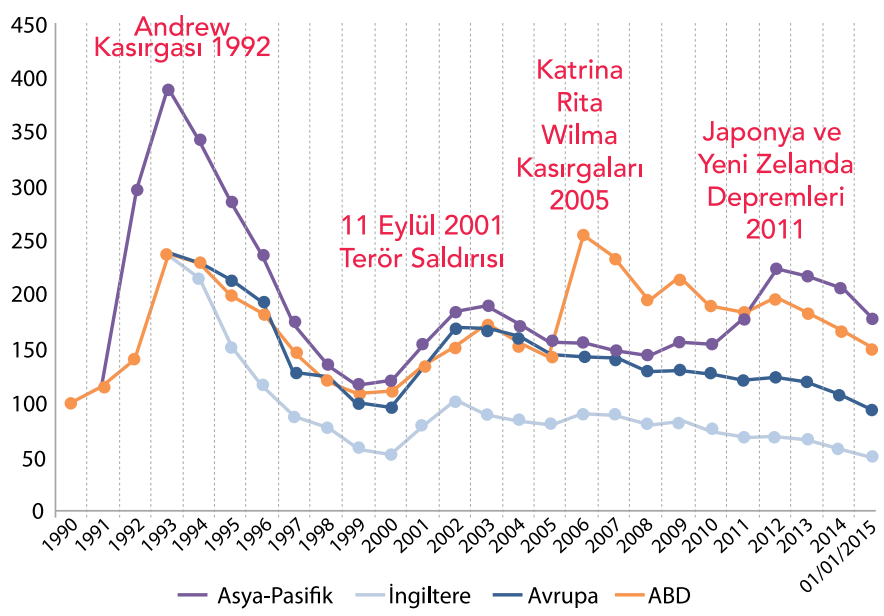
Reasürans piyasası analizi -2

Reasürans piyasalarında bahar havası DAHA NE KADAR DEVAM EDER?

Geçen ay, reasürans piyasalarında yaşanan "yumuşak piyasa koşulları ne kadar devam edecek?" ya da bir başka deyişle "reasürans fiyatları artmaya başlayacak mı?" sorularına yanıt aramıştık.
Bu trendi değiştirecek iki ana etken olabilir: Aynı yıl içinde meydana gelecek birden fazla mega katastrofik hasar ve finansal piyasalarda sıkı para politikalarının yaygınlaşıp likiditenin daralması...

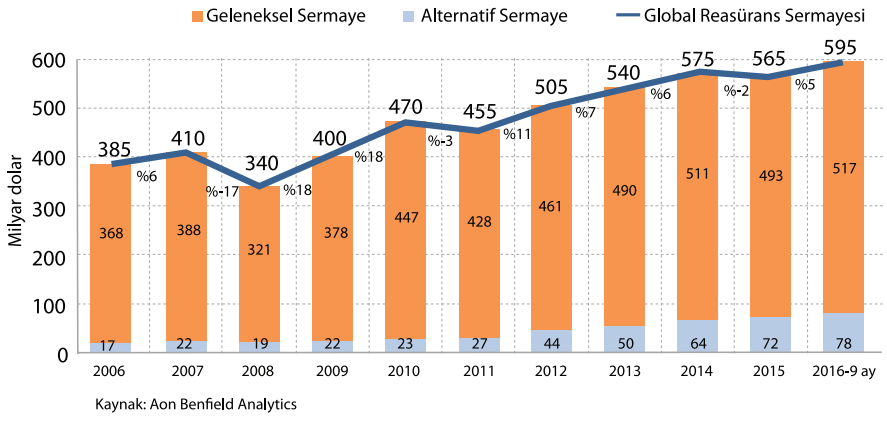
Reasürans piyasalarında yaşanan bahar havasının arkasında iki temel sebep var: İlki, katastrofik hasarların boyutunun azalması, ikincisiyse reasürans sermayesinde artış ve kapasite bolluğu... İlk maddeyi geçen ay detaylı olarak incelemiştik. Yanda yer alan, 1990 yılından itibaren hazırlanan "Global ROL Index" verilerine bakıldığında, yıllar içinde meydana gelen hasar tutarları ile fiyat seviyesi arasında çok yakın bir ilinti olduğu net olarak görülüyor. Burada dikkat çekici nokta, reasürans piyasasının hacmindeki artışa paralel olarak, benzer büyüklükteki hasar hadiselerinin fiyatlar üzerindeki etkisinin daha sınırlı kalmaya başlamış olması.
Bir başka ifadeyle, reasürans şirketlerinin sermaye yapısını etkileyecek ve dolayısıyla piyasa trendini değiştirmek için çok daha ciddi büyüklükte afet hasarlarına ihtiyaç var.

Son 25 yılda mega düzeydeki katastrofik hasarlar: Asya Pasifik'teki Andrew Kasırgası (1992), ABD'deki İkiz Kuleler terör saldırısı (2001), ABD'deki üç büyük kasırga (2005) ile Japonya ve Yeni Zelanda depremleri (2011).



Reasürans sermayesinde artış ve kapasite bolluğu

2008 global finansal kriz sonrasında uygulanan gevşek para politikaları ve düşük faiz ortamı, ciddi bir likidite fazlasının oluşmasına sebep oldu. Mevcut bu likidite bolluğundan, reasürans piyasaları da faydalandı. Reasürans kapasitesi olarak sektörde yer alan semaye tutarında 2008 yılı sonrasında önemli bir artış yaşandı. Aşağıdaki tabloda görüleceği üzere, 2006 yılında 385 milyar USD düzeyinde olan global reasürans sermayesi, 2016 yılında 595 milyar USD düzeyine ulaştı.
Bu tablo, son 10 yıllık dönem içerisinde, reasürans şirketlerinin sermaye tutarının yaklaşık %50 oranında arttığına işaret ediyor.
Bu süreç içerisinde, özellikle başta afet bonoları (CatBond) olmak üzere, alternatif resürans araçlarının ön plana çıktığını ve bu alana yönelen sermaye tutarının ciddi bir artış gösterdiğini söylemek mümkün. 2016 yılı itibarıyla, alternatif reasürans ürünleriyle sağlanan kapasite tutarının 78 milyar USD seviyesine ulaştığı görülüyor.



Kaynak: Aon Benfield Analytics

DÜZELTME HAREKETİ SÜRPRİZ OLMAZ

2017'de ilişkin yenilemeleri değerlendirdiğimizde, indirim oranları azalmış olsa da, fiyatlarda hala düşüş trendinin geçerli olduğunu belirtmek gerekir.
Önümüzde, trendi değiştirebilecek iki ana etken olabilir:
1. Aynı yıl içinde meydana gelebilecek birden fazla mega boyutta katastrofik hasar,
2. Finansal piyasalarda sıkı para politikalarının yaygınlaşması ve likiditenin daralması.

Umarız hiç gerçekleşmez, ama ilk maddedin ne zaman ve ne büyüklükte karşımıza çıkacağını kestirmek mümkün değil.
Öte yandan, ikinci koşul, FED'in (Amerikan Merkez Bankası) faiz artırım sürecini başlatmasıyla aslında somut bir hal aldı. FED faiz artışlarının frekansı ve şiddeti ile diğer merkez bankalarının bu konudaki tutumu, bu gelişmelerin reasürans piyasalarına etkisi konusunda belirleyici olacak.
500 milyar USD üzerinde bir büyüklükten bahsedilen ve ciddi bir hacme sahip reasürans piyasalarının artık belirgin bir stabiliteye sahip olduğunu belirtmek gerekir.
Piyasanın, karşılaşacağı sürprizleri, büyük dalgalanmalar olmadan, kendi içerisinde dengeleyeceğini beklemek çok yanlış olmaz.
Yine de, geleceğe yönelik projeksiyon yapanların, reasürans koşulları ve maliyetler açısından, aşağı yönlü trendin devamı ve daha fazla düşüşten ziyade, yukarı yönlü bir düzeltme hareketinin daha olası olduğunu varsayarak hareket etmesinde yarar olacaktır.

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

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta



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

www.sfs.com.tr

Audi Teknoloji ile bir adım önde

#SUV?
#Coupe?
#Untaggable

Yeni Audi Q2

Her şeyi bir kalıba sokmak zorunda mıyız? Bir otomobil hem spor hem SUV olamaz mı?
Hem hızlı hem konforlu? Hem güçlü hem gösterişli? Yeni Audi Q2. Herhangi biri değil. Hepsi.

Yeni Audi Q2 Şenyıldız'da

Şenyıldız

Yenikapı Satış/Servis: Nişanca Mah. Kennedy Cad. No: 54/1 Yenikapı-Fatih/İstanbul
Tel: (212) 402 20 00 Faks: (212) 638 01 33 www.audisenyildiz.com
Cevizlibağ Servis: Merkez Efendi Mah. Mevlana Cad. E-5 Yanyol Toya Plaza No: 140/17
Cevizlibağ-Zeytinburnu/İstanbul Tel: (212) 413 06 50 Faks: (212) 547 15 20
Şenyıldız bir **Doğuş Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş.** yetkili satıcısıdır.

Audi Q2'nin ortalama CO_2 emisyonu 109-119 g/km, ortalama yakıt tüketimi 4,1-5,2 l/100 km değerleri arasındadır.