

›S.38

SEYAHAT SEZONU AÇILDI

2016 yılında seyahate çıkan kişi sayısı bir önceki yıla göre düşüş gösterse de, ülkemizde hâlâ ciddi bir turizm kapasitesi söz konusu. Seyahat sigortalarında bilincin artırılması bu branştaki potansiyeli hayata geçirebilir.



ASYA'DA BİR SİGORTA CENNETİ: TAYVAN

›S.30



WEBSİTENİZ 'DEĞER KAYBETMESİN'

Günümüzde sigorta acentelerinin çoğunun bir websitesi bulunuyor. Ancak, hevesle açılan bu websiteleri genellikle iyi yönetilmiyor ve yeterince faydalı olmuyor. Bu sebeple, acentelerin websitelerini ihtiyaçlara uyumlu hale getirmesi gerekiyor. ›S.22

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

HAZİRAN 2017 YIL: 33 / SAYI: 463 AYDA BİR YAYINLANIR

SEKTÖR yeni fikirlerle BÜYÜYECEK

6. Ulusal Sigorta Sempozyumu, Sigorta Haftası kapsamında Swiss Otel Bosphorus'ta düzenlendi. "Sigorta Sektöründe İnovasyon" konusunun ele alındığı sempozyumun açılış konuşmasını Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Can Akın Çağlar gerçekleştirdi. İnovasyonun sektör için öneminden bahseden Çağlar, "Artık mevcut olanı iyi yönetmek yeterli değil, çağın hızına da ayak uydurmak gerekiyor" dedi. İnovasyonun sektör için en temel görevlerden biri olduğunu vurgulayan Çağlar, "Müşterilerin dijital çözümlere ilgisi artıyor. Dijital dönüşüm, inovasyonu da zorunlu kılıyor. Sektör olarak bizim de inovatif yaklaşımları benimsememiz ve dijital devrimi kaçırmamamız gerekiyor. Bu konuda hepimize ayrı sorumluluklar düşüyor" diye konuştu.



Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç (solda), "İnovasyonda kendi fikirlerimizle ilerleme sağlamalıyız" derken, TSB Başkanı Can Akın Çağlar, dijital dönüşümün sektörde inovasyonu zorunlu kıldığını ifade etti.

Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç ise, inovasyonun sadece ürün bazında algılanmaması gerektiğine dikkat çekti. Bu kavramın, bir sektöre sıçrama yaptıracak bütün yeni fikirleri kapsadığını ifade eden Genç, "Örneğin, zorunlu trafik sigortasında sigortalılık oranı çok yüksek, ancak zorunlu bir diğer branş olan tehlikeli maddeler sorumlulukta bu oran çok düşük. Bu yüzden, zorunlu sigortalarda sigortalılık oranını yükseltecek fikirler geliştirmek de inovatif yaklaşıma dahil olmalı" dedi. Teknoloji ve inovasyonun, tüm dünyada arz çizgisini değiştirdiğini de belirten Ahmet Genç, "İnovasyonda dünya uygulamalarını elbette takip edeceğiz, ancak kendi fikirlerimizle de ilerleme sağlamalıyız" şeklinde konuştu.



TOBB SEİK Başkanı Yalçın Kaya, Brokerler Derneği Başkanı Mehmet Genç, Emeklilik Gözetim Merkezi Genel Müdürü Mustafa Akmaz, Sigortacılık Daire Başkanı Mehmet Höbek, TSB Genel Sekreteri M. Akif Eroğlu, Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı A. Hikmet Cesur, Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap ve Neosinerji Genel Müdürü Mehmet Üst inovasyon konulu sempozyumda birer konuşma yaptılar.

TÜRKİYE, GENERALI'NİN BÜYÜYECEĞİ ÜLKELERDEN

Türkiye'nin hızla geliştiğini gözlemlediklerini söyleyen Generali Uluslararası Bölüm CEO'su Frédéric de Courtois, bu gelişmenin sigortacılığı da büyüteceğini belirtti. De Courtois, Generali'nin büyümek için seçtiği ülkelerin arasında Türkiye'nin de olduğunu söyledi. ›S.20



BEREKET SİGORTA BASINA VE SEKTÖRE TANITILDI

Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik sektör ve basın lansmanını yaptı. Lansmanda konuşan Bereket Sigorta Genel Müdür Vekili Balkan Akbaş, insan kaynağı, teknoloji ve müşteri hizmetleri çerçevesinde en iyi sigorta ve bireysel emeklilik grubu olmayı hedeflediklerini belirtti. ›S.31



'SOSYAL DİJİTAL' KAVRAMI GELİYOR

Yeni bir modelle sektöre girdiklerini ve "sosyal dijital" bir sigorta şirketi olduklarını belirten Quick Sigorta Genel Müdürü Levent Uluçeçen, "Nerede olursa olsunlar, acentelerimiz için sosyal mecralarda özel çalışmalar yapacağız" diye konuştu. ›S.14



SEKTÖR YAPAY ZEKA İLE DÖNÜŞÜYOR

Eskiden bulunması çok zor olan verilerin günümüzde hızlı ve çok düşük maliyetlerle toplanabilmesi, yapay zeka gibi yeni teknolojilerin sigorta sektöründe etkin olarak kullanılabilmesine olanak veriyor. Diğer sektörlerle güç birliği yapılması durumunda, bu teknolojilerin sigortacılığa büyük bir değişim getirmesi bekleniyor. ›S.41

YAŞLANAN NÜFUS YENİ FIRSATLAR GETİRİYOR

Yaşlanan dünya nüfusunun finansmanında sigortacılığın payı %5. Gelişmiş ülkelerde 65 yaş üstü nüfusun yıllık masrafının 11 trilyon dolar olduğu düşünüldüğünde, sektörün burada daha büyük bir rol üstlenebileceği öngörülüyor. ›S.24

SEKTÖR OTOMATİK BES'TE İKİNCİ ETAPTAN UMUTLU

Kamu kurumları ile 250'nin üzerinde çalışanı olan özel kurumlar da otomatik olarak BES'e dahil oldu. 19 Mayıs tarihli son verilere göre, ikinci etabın başlamasının ardından otomatik olarak BES'e dahil olan çalışan sayısı 2 milyon 892 bin kişi. Görüş aldığımız sektör yöneticileri, ikinci etapta cayma oranlarının azalacağını düşünüyor. ›S.26



ÇALIŞANI DA İŞVERENİ DE KORUYOR: İŞVEREN SORUMLULUK

Prof. Dr. Samim Ünan, hem işvereni hem de çalışanı koruyan işveren sorumluluk sigortalarında SGK rücu talepleri ve çalışan kusuru gibi konularda meydana gelen anlaşmazlıkları hukuki açıdan değerlendirdi. ›S.50

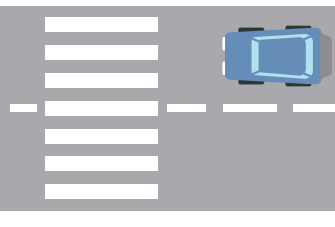


TAMAMLAYICI SAĞLIKTA BÜYÜME HIZ KESMİYOR

Tamamlayıcı sağlık sigortasında poliçe sayısı milyona koşuyor. Bu branşta 2015 yılında poliçe sayısı 371 binken, 2016'da 643 bine yükseldi. Büyümede, şirketlerin mavi yaka çalışanlarına tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırması da etkili oldu. ›S.28

TRAFİK SİGORTASINDA KOMİSYON KAYGISI

Tavan fiyat uygulamasının başlamasıyla beraber trafik sigortasında fiyatların düşmesi, acentelerin komisyonlarının azalmasına neden oldu. Bazı acente temsilcilerine göre, konulan asgari %10 komisyon bile, düşük fiyatlar karşısında acente gelirlerinin düşmesinin önüne geçemiyor. ›S.44



Aksigorta ile sonsuza kadar mutlu yaşadı...

Pinokyo'nun babası Geppetto
iyi yaşamak için iyi düşündü ve Aksigortalı oldu.
Aile babası olmak da,
hayatta yaptığı seçimleri de
Gepetto'ya çok yakıştı.

Babalar 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!

Aksigorta'dan 'Hayata Devam' ile 12 tehlikeli hastalığa güvence

Aksigorta'nın 'Hayata Devam Sigortası' başta kanser olmak üzere, günümüzde çok sık karşılaşılan, tedavi maliyeti yüksek ve hastaları uzun süre çalışmaktan alıkoyabilen 12 hastalığa karşı güvence sunuyor.

Aksigorta, "Hayata Devam Sigortası" ile kanser, böbrek yetmezliği, kalp, karaciğer, akciğer ve pankreas organ nakli ameliyatları, körlük, MS, parkinson, alzheimer, üçüncü derece yanık, işitme kaybı, uzuv kaybı, kalp kapakçığı ameliyatı ve aort ameliyatları için hastalığın teşhisinin hemen ardından sunduğu tazminatla sigortalılarına tedavi masrafları için destek oluyor.

Hastaların çalışma yaşamına zorunlu olarak ara vermeleri durumunda gelir kaybını telafi ederek kişinin tedaviye ve sağlığına odaklanmasına yardımcı olan "Hayata Devam Sigortası", 60 yaşına kadar yaptırılabiliyor, poliçe 70 yaşına kadar yenilenebiliyor.

Yıllık 199 liradan başlayan farklı prim seçenekleri bulunan Aksigorta "Hayata Devam Sigortası" ödenen prim doğrultusunda 35 bin liradan başlayan farklı teminat seçenekleri sunuyor.

Aksigorta "Hayata Devam" ürünü sahibi sigortalılar, anlaşmalı hekim ve kliniklerde yılda 1 kez diş hekimi muayenesi, alt-üst çene diş taşı temizliği, diş röntgen filmi hizmetlerini içeren Avantajlı Diş Paketi hizmetinden de ücretsiz olarak yararlanabiliyorlar.

TEHLİKELİ HASTALIKLAR GİDEREK ARTIYOR

Sağlık Bakanlığı verilerine göre, Türkiye'de yılda ortalama 163 bin 500 kişiye, gündeyse 450 kişiye kanser tanısı konuluyor. Erkeklerde en sık görülen kanserler akciğer ve prostat kanseriyken, her dört kadından birinde görülen meme kanseri kadınlarda en sık görülen kanser türü.

Verilere göre, 2016 yılında Türkiye'de 3 bin 423 kişiye böbrek, 69 kişiye kalp, 22 kişiye akciğer, 1396 kişiye karaciğer, 6 kişiye ise pankreas nakli gerçekleştirildi.

Bugün nakil için 20 bini aşkın kişi böbrek, yaklaşık 800 kişi kalp, 2 bini aşkın kişi karaciğer, yaklaşık 300 kişi ise pankreas bekliyor. Yaklaşık 600 bin alzheimer hastasının bulunduğu ülkemizde 110 bin civarında da parkinson hastası bulunuyor ve bu sayıya her yıl 10 bin kişi ekleniyor.



Aksigorta'nın deprem simülatörü şimdi de İTÜ Bilim Merkezi'nde



Aksigorta'nın deprem simülatörü, İstanbul Teknik Üniversitesi Bilim Merkezi'nde 7-14 yaş arası çocukların eğitimine katkı sunacak.

Aksigorta'nın, 7-14 yaşlarındaki binlerce çocuğun deprem eğitiminde etkin rol alan deprem simülatörü, şimdi de İTÜ Bilim Merkezi'nde çocukların eğitimine katkı sunacak.

Rahmetli Sakıp Sabancı'nın da desteğiyle dünyada nadir örnekleri bulunan ve tamamen Türk mühendisleri tarafından geliştirilen ve Bingöl, Erzincan, Bursa, Güzelyalı, İzmir ve Gemlik depremlerinin şiddetlerinin kayıtlı olduğu deprem simülatörü ile bu depremlerin etkileri bir mutfak ortamında gösteriliyor.

Aksigorta ve İTÜ Bilim Merkezi'nin işbirliği ile geliştirilen eğitim programı çerçevesinde çocuklara simülatör eşliğinde deprem öncesi, sırası ve sonrasında yapılması gerekenler hakkında bilgiler veriliyor.

Her yaştan öğrencinin bilim ve teknolojiyle tanışmasını sağlamak amacıyla İstanbul Teknik Üniversitesi bünyesinde kurulan İTÜ Bilim Merkezi'nde, deprem eğitimlerine katılmak için randevu almak yeterli oluyor. www.bilimmerkezi.itu.edu.tr web sayfasından ve 0212 251 6013 numaralı telefondan bilgi alınabiliyor.

Aksigorta'da 'İyi İşler Kermesi'

Aksigorta çalışanlarının sosyal sorumluluk çalışmalarını gerçekleştirmek amacıyla kurduğu "Aksigorta İyi İşler Kulübü", gelirini, yardım faaliyetlerinde kullanmak üzere bir kermes düzenledi. Bölge Müdürlükleri başta olmak üzere Genel Müdürlük çalışanlarının da desteklediği ve yoğun ilgi gören etkinlikte, Aksigortalılar satın aldıkları her ürünle, İyi İşler Kulübü'nün gerçekleştireceği sosyal sorumluk projelerine destek vermenin mutluluğunu yaşadılar. Özürlüler Vakfı'nın kurduğu Gülümseten Dükkan da organik ürünleriyle kermeste yerini aldı.



Sabancı Altın Yaka Ödülleri'nde Aksigorta'ya üç ödül birden

Sabancı Topluluğu'nun şirket ve çalışanlarının başarılarını ödüllendirmek ve iyi uygulamaların karşılıklı paylaşılmasını teşvik etmek amacıyla düzenlediği ve sekizinci kez gerçekleştirilen Sabancı Altın Yaka Ödülleri'nde Aksigorta, üç farklı kategoride ödüle layık görüldü. Aksigorta, "İş'te Eşitlik" kategorisinde üçüncülük, "Sinerji" ve "Dijitalleşme" kategorilerinde mansiyon ödülü aldı.

Aksigorta, "İş'te Eşitlik" kategorisindeki üçüncülük ödülünü, 2013 yılından bu yana yürüttüğü kadın erkek çalışan dengesini koruyarak iş hayatında deneyimli ve yetkin kadın çalışanların yer almalarına destek olmayı amaçlayan çalışmalarıyla aldı.

Çalışanlarının iş kapsamından rutin operasyonları çıkararak onları daha katma değerli işlere yönlendirmek, operasyonel verimlik, kolaylık, erişilebilirlik ve müşteri memnuniyeti sağlamak üzere başlattığı Robot Dönüşüm Projesi ile de "Dijitalleşme" kategorisinde mansiyon ödülü alan Aksigorta, diğer mansiyon ödülünü de "Sinerji" kategorisinde kazandı. CarrefourSA işbirliği ile sunduğu, CarrefourSA'dan alınan elektronik cihaz ve beyaz eşyaların mevcut garanti sürelerini 1-3 yıl daha uzatan "CarrefourSA Uzatılmış Garanti Paketi" Altın Yaka Ödülleri'nde bu yıl Aksigorta'ya üçüncü ödülü getirdi.





AXA SİGORTA Milyonerler Kulübü Norveç'te buluştu

AXA SİGORTA yüksek üretim hedeflerini gerçekleştiren Milyonerler Kulübü acentelerini Norveç'e götürdü. Milyonerler Kulübü toplantısında konuşan **AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune**, sektörün içinde bulunduğu zorlu dönemlerde AXA SİGORTA'nın her daim acentelerinin yanında olacağını söyledi.

AXA SİGORTA'nın acentelerinin motivasyonlarını ve performanslarını artırmak, başarılarının tadını çıkartıp kutlamak amacıyla düzenlenen AXA SİGORTA Milyonerler Kulübü toplantılarının 1'incisi bu sene Kuzey Avrupa'nın en güzel ülkelerinden biri olan Norveç'te gerçekleşti. Milyoner acenteler Norveç'in Oslo, Flam ve Bergen şehirlerinde birbirinden keyifli 6 gün geçirdiler. Norveç, yemyeşil kentleri, baş döndürücü güzellikteki fiyordları, duru ve çarpıcı doğası ile dikkat çeken bir ülke. Norveç'in mimarisi ise tam anlamıyla masallardan fırlamış gibi. Eski çiftlik evleri, Old City bölgelerinde görülen üçgen çatılı tuğla evleri, geleneksel Norveç köyleri, kiliseler, antik yollar ve tüm bunların birleşimiyle ortaya çıkan sakin, huzurlu, hoşgörülü ve son derece demokrat bir yer.

AXA SİGORTA acenteleri doğal güzellikleri, refah seviyesi, kuzey ışıkları, baş döndüren fiyortları ve sıcak insanları ile dikkat çeken bu ülkede Oslo, Flam ve Bergen şehirlerinde muhteşem bir gezi yaptılar.


Guillaume Lejeune


Özer Şimşek

Acentelerin Oslo'ya varışının ardından ilk gün şehir turu ile başladı. Acenteler, şehir turunda ünlü alışveriş caddesi Karl Johan'ı, Oslo Opera Binası'nı ve Belediye Binası'nı gezdiler.

Organizasyonunun ikinci günü ise, AXA SİGORTA Milyonerler Kulübü toplantısı ile devam etti. Toplantı, AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune'ün açılış konuşması ile başladı. Lejeune, acentelerin şirkete katkılarını, 2016 yılında göstermiş oldukları yüksek performansı ve başarılarını kutlamak üzere bir araya geldiklerini belirtti. Lejeune sözlerine şöyle devam etti: "Önümüzdeki dönem için bir değerlendirme yaptığımızda trafik fiyatlarındaki %30 azalış sektör için 3 milyar liradan fazla prim kaybı demek. Bu sürdürülebilir bir durum değil ve beraberinde hem şirketler hem de acenteler için bazı zorlukları getirmektedir. AXA SİGORTA olarak bu zorlu konumu olabildiğince iyi atlatmanın yollarını arıyoruz."



Lejeune, içinde bulundukları koşullara adapte olmak gerektiğini, trafik branşının genel itibariyle acentelerinin işinin önemli bir kısmını oluşturduğunu bildiklerine değindi. Bu branştan çıkma niyetlerinin olmadığını ve çıkmamak için ellerinden geleni yaptıklarını ve bu zor dönemde acentelerini desteklemeye devam edeceklerini belirtti. Lejeune sözlerine şöyle devam etti: "İçinde bulunduğumuz koşullarda siz acentelerimizle ortaklığımız ve karşılıklı desteğimiz, dayanışmamız her zamankinden daha önemli. AXA olarak önümüzdeki dönemde yeni ürünler çıkaracağız, sunduğumuz hizmet ve mevcut ürünlerimizle ilgili çalışıyoruz. 2017 yılından zorluklar içerisinden dersler çıkarak, zorluklardan bir şeyler öğrenerek daha güçlü şekilde çıkacağımıza inanıyorum, acentelerimize güveniyorum ve sizler de AXA'ya güvenin."











'AXA DOĞRU BİR İŞ ORTAĞI'

Lejeune'ün konuşmasının ardından AXA SIGORTA Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, trafikte tavan prim uygulaması ve acente kanalına yansımaları ile ilgili bir sunum gerçekleştirdi. Şimşek, sektör teknik karlarından bahsederken, teknik kar yani faaliyet karı üretemeyen bir sektörün faaliyetini sürdüremeyeceğini söyledi. Trafik sigortalarına getirilen tavan fiyat uygulaması sonucunda ise diğer branşlardan sağlanan karın, zararı kompanse edemeyeceğini, bilanço karının yok olmasının sektörün küçülmesine yol açacağını söyledi. Şimşek sözlerine şöyle devam etti: "Trafik sigortasında tavan prim uygulaması mutlaka geçici olmalı, yılsonu itibariyle serbest tarife sistemine geri dönülmelidir. Bu süreç tamamlanana kadar trafik dışı prim üretimlerimizi arttıracak şekilde planlı hareket etmeli ve portföyümüzü koruyarak geliştirmeyi başarmalıyız. AXA, gelecek için acentelerine sürdürülebilir bir gelir modeli önermektedir, doğru ve geleceği kucaklayan bir iş ortağıdır." Önemli bilgi ve değerlendirmelerin paylaşıldığı toplantı sonrasında Milyonerler Kulübü acenteleri için özel olarak hazırlanmış plaketler ödül töreni eşliğinde takdim edildi ve acentelerin başarısı toplu fotoğraf çekimi ile ölümsüzleştirildi. Ödül töreni sonrasındaki öğle yemeğinin ardından acenteler, Norveç'in değişik bölgelerinden kopyalanmış ya da asıllarının getirilmesi ile oluşturulmuş 155 geleneksel köy evinin ve 1200 yılında yapılmış bir ahşap kilisenin bulunduğu açık hava müzesini ve Vigeland heykel parkını gezdiler. Organizasyonun 3. gününde acenteler Oslo'dan Norveç'in sevimli kasabası Flam'a bir tren yolculuğu gerçekleştirdiler. Mydral-Flam arasında nostaljik bir tren yolculuğu ile muazzam doğa manzaralarının tadını çıkardılar. Flam kasabasında acenteler hem Viking köyünü gezdiler, hem de botlarla Flam fiyordları arasında bir fiyord safari deneyimi yaşadılar. Birbirinden güzel ve etkileyici şelaleler, vadiler, kayalar, köyler ve yeşille mavinin tonları arasında unutulmayacak bir gün geçirdiler. Gezi programı ertesi gün Norveç'in 2. büyük kenti Bergen'de devam etti. Acenteler UNESCO Dünya Kültür Mirası listesinde olan Byggen evleri ile muhteşem bir sahil kasabası görünümünde olan bu şehri gezerken, balık pazarında yeni tatlar keşfettiler. Ertesi gün sabahına Bergen'de tekne turu ile başlayan acenteler, sabahlarını inanılmaz güzellikte manzaralar ile geçirdiler. Ardından şehre döndüklerinde füniküler ile Floyen tepesine çıkıp muhteşem yeşil ve korunmuş şehir manzarasını seyredip hatıra fotoğrafları çektirdiler. Akşamki gala yemeğinde ise Bergen'in Holmen adasında bulunan restoran Cornelius'ta deniz ürünlerini tattılar.













AXA SİGORTA acenteleri, Norveç'in eşsiz mimarisinin ev sahipliği yaptığı restoranlarda, kuzey mutfağının farklı lezzetlerini tattılar.



Acenteler şelaleler, vadiler ve yeşille mavinin tonları arasında unutulmayacak bir gün geçirdiler.





Sompo Japan Sigorta Bireysel, Teknik ve Finansal Kurumlar Satış Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç:

Büyümenin sürdürülebilir olması için kârlılık şart

Geçtiğimiz sene ve bu yılın ilk çeyreğinde sadece oto sigortalarında değil, sağlıktan işyeri sigortalarına, bankasüranstan konut sigortalarına kadar her alanda çok önemli bir büyüme gösterdiklerini kaydeden **Şenol Ortaç,** bu büyümenin yanı sıra kârlılıklarını da sürdürdüklerini ifade etti.

Sompo Japan Sigorta Bireysel, Teknik ve Finansal Kurumlar Satış Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, 2016'da sadece oto sigortalarında değil, her alanda çok önemli bir büyüme gösterdiklerini söyledi. Bu başarıyı her zamanki gibi kârlılıklarından ödün vermeden elde ettiklerini ifade eden Ortaç, "Büyümenin sürdürülebilir olması için kârlılık şart" dedi.

Sompo Japan, 2016 yılını ve bu yılın ilk çeyreğini nasıl geçirdi?
Sadece geçtiğimiz yılın değil, son birkaç yılın bireysel sigortacılık pazarında tartışmasız en başarılı şirketi Sompo Japan. Şirketimizin kurulduğu günden bugüne her alanda gösterdiği, en başta fiyat istikrarı olmak üzere, acentelerimize yönelik hizmet anlayışı, kampanya ve komisyon uygulamaları, süreklilik arz eden kârlılık ve teknolojik gelişmelerde öncü bir şirket olmamız bu başarıyı da beraberinde getirmiştir. Geçtiğimiz yıl sadece oto sigortalarında değil, sağlıktan, yangın sigortalarına, bankasüranstan, konut sigortalarına her alanda çok önemli büyüme ve pazar payı gelişimi gösterdik. Ayrıca her zamanki gibi kârlılığımızdan da ödün vermedik.

"SÜREKLİ KENDİNİ YENİLEYEBİLEN VE SÜREKLİ KÂR EDEBİLMEYİ BAŞARAN İŞ YAPIŞ ŞEKLİMİZ SAYESİNDE, ÖZELLİKLE KRİZ DÖNEMLERİNDEN DAHA DA GÜÇLENEREK ÇIKIYORUZ."

'KASKODA EN KÂRLI VE EN HIZLI BÜYÜYEN ŞİRKETİZ'

2016'da kaskoda sektörün en çok kâr eden 2. şirketi olduk. Hatta sadece acente kanalını göz önünde bulundurduğumuzda sektörün bu alanda kârlılık oranı en iyi şirketiyiz. Yine 2016'daki gibi, son 12 yılın tamamında kaskodan kâr etmeyi başaran tek şirketiz.
%32 büyüme oranı ile %7 poliçe adedi pazar payına ulaşırken, bu alanda da sektörün en hızlı büyüyen ve en çok pazar payı kazanan şirketi olduk. Kaskodaki bu büyümede en önemli ayrıntı ise daha çok bireysel ve KOBİ segmenti müşterileri diye ifade edebileceğimiz pazardaki pazar payımızın %10 seviyesine ulaşmasıdır. 2017'de de pazar payımızı, yine her zamanki gibi kâr ederek koruyoruz.

Trafik sigortasındaki yeni gelişmelerden sonra pozisyonunuz ne olacak?
Biz her zaman serbest tarifeyi savunan bir yönetim ekibiyiz. Havuz sistemlerinde ürün içeriği, segmentasyon ve fiyatlama gibi sigorta şirketine farklılaşma olanağı sağlayan uygulamalarda hizmet farkınızı göstermeniz çok kolay olmuyor. Özellikle bizim gibi genç, yenilikçi, fark yaratan, teknolojiyi iyi kullanan şirketlerde bu tarz uygulamalar hep



"KURULDUĞUMUZ İLK GÜNDEN BU YANA, TEKNOLOJİ VE ALTYAPI KONUSUNU ÇOK ÖNEMSEDİK."

dezavantaj oluşturuyor.
Önümüzdeki kısa dönem için trafik sigortasında bu durumu değiştirebilmemiz çok mümkün gözükmüyor. Bu durumda bize düşen görevse bu dönemi en az kayıpla kapatmak. Bunun için de hem tarife, hem de pazarlama birimlerimiz başta olmak üzere şirketimizin ilgili departmanları çok yoğun bir şekilde mesai harcıyor. Trafik ürününde, pazar payımızda bir miktar azalmaya rağmen yine de sektörün en önemli oyuncularından biriyiz.

Bireysel sigortalardaki diğer alanlarda ne durumdasınız?
Aslında biz sadece oto sigortalarında değil, bireysel sigortacılık pazarının birçok alanında önemli büyümeler gösteriyoruz. Örneğin sağlık branşı. Biz sağlık branşında diğer şirketlere göre nispeten yeni oyuncularından biriyiz. Buna rağmen Tamamlayıcı Sağlık, Yabancı Sağlık, Seyahat Sağlık gibi ürünlerde sektörde öne çıkan ve hatta bizden daha eski şirketlere örnek olan çok farklı ürün ve uygulamalarımız mevcut.2016 yılında sağlık branşında pazara "Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" ürünümüzü sunduk. Bu ürünle birlikte; diğer şirketlere de örnek olacak şekilde kendi sağlık yazılımlarımızı geliştirdik, geliştirmeye devam ediyoruz. Kendi iç kaynaklarımızla gerçekleştirdiğimiz teknolojik altyapımızın bize sağlık branşında da ciddi avantajlar sağlayacağına inanıyoruz. Sağlıkta diğer bir başarımız ise yine her zaman olduğu gibi kârlılık. Kârlılığımız sayesinde rekabetçi fiyat ve komisyon uygulamalarımız devam ediyor. 2017 yılında da büyümeye ve acentelerimizi bu alanda büyütmeye devam ediyoruz.

"ZORUNLU TARİFE, DASK, TARSİM GİBİ HAVUZ SİSTEMİ DİYE ADLANDIRDIĞIMIZ UYGULAMALARA HER ZAMAN KARŞI OLDUK."

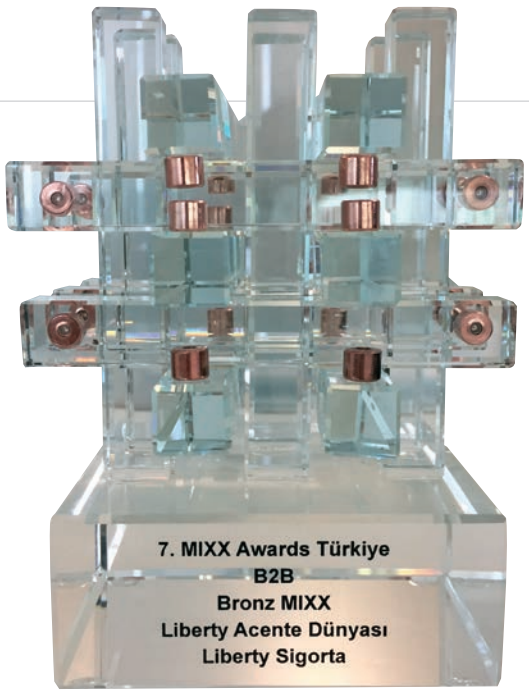
Teknolojinin hızlı değişimiyle birlikte önümüzdeki yıllarda pazarı neler bekliyor?
Kuruluşumuzdan beri teknolojiyi iş süreçlerine her zaman entegre etmeyi başardık. Bunu yaparken, sadece o dönemi değil gelecek dönemi düşünerek stratejilerimizi ve altyapı yatırımlarımızı gerçekleştirerek, başta acenteler olmak üzere müşterilerimize fayda sağlamayı başardık. Artık müşteriler en iyi teknoloji kullanımı, en iyi ürün içeriği, pazardaki en iyi fiyat, en hızlı hasar ödemesi ve istedikleri her an her yerden şirket ile iletişime geçmeyi istemektedir. Bu durum, gelecekte şirketlerin müşterilerin olduğu her alanda, en iyi olma zorunluluğunu da beraberinde getirecektir. Bu değişim, sektörde bireysel sigortacılıktaki rekabeti ve pazar payı kazanma savaşını daha da artıracaktır.

"NİSPETEN DÜŞÜK PAZAR PAYINA RAĞMEN GEÇTİĞİMİZ YIL SEKTÖRÜN SAĞLIK BRANŞINDA MATRAH OLARAK EN İYİ İKİNCİ TEKNİK SONUÇ ELDE EDEN ŞİRKETİYİZ."

"YABANCI SAĞLIKTA HEM GEÇEN YIL HEM DE BU YILIN İLK ÇEYREĞİNDE ÜRETİMDE SEKTÖRÜN LİDER ŞİRKETLERİNDENİZ. SEYAHAT SAĞLIKTA 2016'YI 3. SIRADA TAMAMLADIK. BU YIL NİSAN SONU İTİBARIYLA SEKTÖR LİDERİYİZ."

ACENTE SAYISI 2000'E YÜKSELDİ

Bir diğer önemli gelişme de acente sayımızda oldu. Teknolojik uygulamalarımız, hasar hizmeti kalitemiz, istikrarlı fiyat politikamız ve rekabetçiliğimiz acentelerin şirketimize olan ilgisini her geçen gün daha da artırıyor. Şu an acente sayımız 2000'e ulaşmış durumda. Acentelik verme kriterlerimizde çok önemli beklentilerimiz olmasına rağmen, uygulama ve hizmetlerimizdeki sürekli iyileşme ile son bir yılda acente sayımız 1500'den 2000 adede ulaştı. 2016 yılı sonunda acente satış kanalı prim üretimi büyüme oranımız %147 seviyesinde gerçekleşti.





Liberty Sigorta'ya 2 ödül birden

Hızla globalleşerek küçülen dünyanın yeni nesil uygulamalarını, iletişimin geleceği olarak gören Liberty Sigorta, bu inançla gerçekleştirdiği B2B uygulamaları ile Türkiye'de dijital dünyanın en prestijli organizasyonlarından olan ve 13 Nisan 2017 Perşembe günü 7.'si gerçekleştirilen Mixx Awards'da B2B kategorisinde ödüle layık görüldü. Liberty Sigorta'nın Acente Dünyası Facebook Sayfası, 30 Mart 2017, Perşembe günü gerçekleştirilen Doğrudan Pazarlama Ödülleri'nde de iletişimi ile 283 proje arasından ödüle hak kazanmıştı.

Liberty Sigorta tarafından hayata geçirilen ve kısa sürede, ülkemizin alanlarında en saygın iki ödülünü birden kazanan Acente Dünyası Facebook Sayfası, hangi şirketten olursa olsun ülkemizdeki tüm sigorta acentelerini, ortak bir platformda bir araya getirerek, kişisel deneyim, iş fırsatları ve daha birçok alanda paylaşımlarda bulunmalarını sağlıyor.

Liberty Sigorta yetkilileri, insanların daha güvenli ve daha emniyetli hayatlar yaşamasına yardım etmek amacına ulaşmak için yaptıkları tüm çalışmalarda hedeflerini geleceğe dönük belirlediklerini ifade ederek, hizmet, pazarlama, iletişim, sosyal yaşam ve daha birçok alanda dijitalleşmenin geleceğin vazgeçilmez bir parçası olduğunu ve Liberty Sigorta'nın da bu bilinçle bundan sonra da birçok yenilikçi projeyi hayata geçireceğini belirttiler.

Liberty Sigorta'nın uygulamaları, dijital dünyanın en prestijli organizasyonlarından olan 7. Mixx Awards'ın B2B kategorisinde ödüle layık görüldü. Liberty Sigorta, Acente Dünyası Facebook Sayfası iletişimi ile de 283 proje arasından ödüle hak kazanmıştı.

Liberty Sigorta



LİBERTY ACENTE DÜNYASI ÜYELERİNE
SONSUZ TEŞEKKÜRLER!



Acentelerimizle daha yakın olmak için kurduğumuz **Liberty Acente Dünyası Facebook Grubu** ile Mixx Awards ve Doğrudan Pazarlama Ödülleri'nin sahibi olduk.

Düzenlediği gezilerle acentelerinin performanslarını ve motivasyonunu artırmayı hedefleyen Ray Sigorta, baharı acenteleriyle beraber Arjantin'de karşıladı.



Boca Juniors'ın efsanevi stadı La Bombonera

Ray Sigorta'dan acentelere rüya gibi Arjantin tatili

Ray Sigorta başarılı acentelerini, her ayrıntısı titizlikle hazırlanmış gezilerle desteklemeye ve motive etmeye devam ediyor. Ray Sigorta tarafından düzenlenen bu gezilerin son durağı okyanusların ardındaki, Tango'nun ana vatanı Arjantin oldu. 7 gün süren ve her anı dolu dolu geçen gezide acenteler, eğlencenin kalbi Buenos Aires'te gezdiler ve doğal güzellikleriyle nefes kesen Iguazu şelalerini görme fırsatı yakaladılar.

ŞELALELERİN ARASINDA YOLCULUK

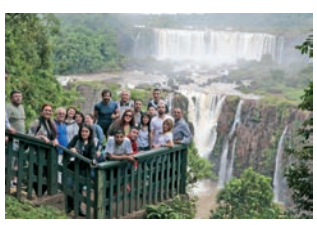
Seyahate Arjantin denince akla ilk gelen isimlerden birisi olan, Eva Peron'un mezarının da bulunduğu Recoleta Mezarlığı gezisi ile başlayan ekip, ardından Arjantin'in ünlü takımı Boca Juniors'un efsanevi stadyumu La Bombonera'yı ziyaret etti. Buradaki futbol müzesini gezen acenteleri takımın ponpon kızları sürpriz bir şovla karşıladı. Ekip ardından adeta bir açıkhava müzesi olan rengarenk evler, heykeller ve graffitilerle bezenmiş Caminito bölgesini ziyaret etti. Bölgenin en ünlü restoranlarında yerel lezzetleri de tatmayı ihmal etmeyen Ray Sigorta acenteleri ilk



günkü Buenos Aires turunun ardından soluğu Brezilya ve Arjantin sınırındaki şelaleler cenneti Iguazu'da aldılar. Uçakla Iguazu'ya geçen ve büyüleyici Brezilya & Arjantin Milli Parkları'nı gezen ekip burada dünyaca ünlü bot etkinliği "Great Adventure Bot Safarisi"ni gerçekleştirdi. Acenteler hep birlikte bindikleri botlarla Iguazu şelalelerinin arasında safari yaparak unutulmaz bir deneyim yaşadı.

ARJANTİN'DE TANGO ATEŞİ

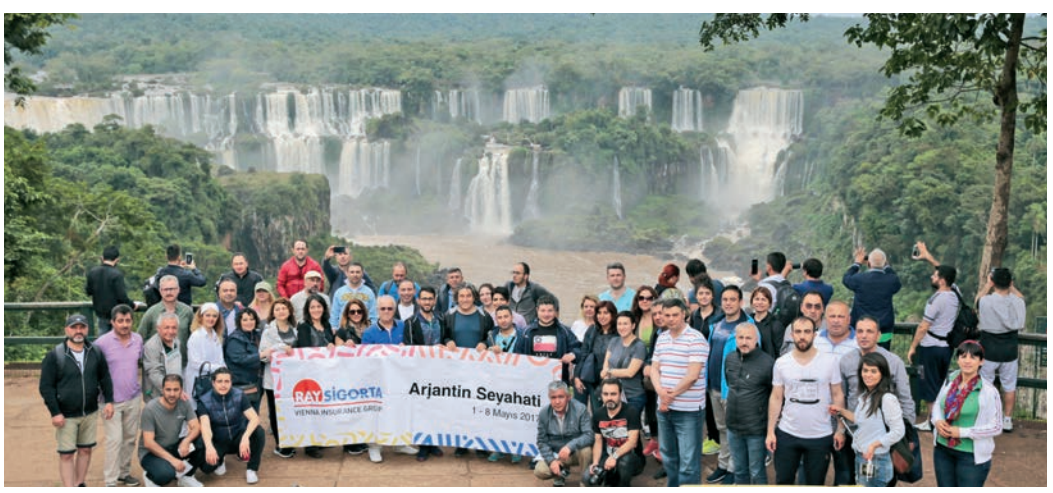
Iguazu'da geçirilen 2 günün ardından Buenos Aires'e dönen ekip geziye Arjantin'in lüks semti Palermo'da devam etti. Butik mağazaları ve sokak sanatçılarının tezgahlarını gezme fırsatı bulan acenteler ertesi gün Arjantin yerel halkının kültürünü, geleneklerini en iyi şekilde yansıtan "Gaucho"lar hakkında bilgi almak ve Gaucho hayatını deneyimlemek için Santa Susanna Çiftliği'ni ziyaret etti. Bu otantik ve yemyeşil bir doğası olan çiftlikte ata binen ve Gaucho'ların atlarıyla yaptıkları şovları izleyen ekip ayrıca canlı müzik ve tango gösterisi izledi. Ray Sigorta acenteleri günü dünyanın en meşhur restoranlarından biri olan Esquina Carlos Gardel'de eşsiz bir canlı tango performansı ile sonlandırdı. Gezinin son gününde ise Ray Sigorta acenteleri Buenos Aires'in büyük ve renkli antika pazarı San Telmo Antik Pazarı'nı gezdi ve Arjantin'e özgü ürünler satın alma fırsatı buldu.











Gardet İktisat Kulübü'nün Ekonomi Zirvesi'nde

19-20 Nisan tarihleri arasında İstanbul Üniversitesi, İktisat Kulübü tarafından düzenlenen Ekonomi Zirvesi'nde AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Gardet konuşmacı oldu.
Gardet konuşmasında katılımcılara zirveye tırmanmak için yapılması gerekenleri, Silikon Vadisi'ndeki deneyimlerini ve sigorta sektörünün dinamiklerini anlattı.
Konuşmanın ardından soruları yanıtlayan Gardet, zirvenin sonunda İktisat Kulübü tarafından takdim edilen plaketi aldı ve zirveye katılmaktan dolayı memnuniyet duyduğunu bildirdi.



AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Gardet, İstanbul Üniversitesi Ekonomi Kulübü'nün konuğu olarak katıldığı toplantıda kariyer basamaklarında yapılması gerekenleri, Silikon Vadisi'ndeki deneyimlerini ve Türk sigorta sektörünün dinamiklerini anlattı.

AIG Sigorta, 'ÖZEL' ürünleriyle standartların üstünde hizmet veriyor

Lüks konutların ve sanat koleksiyonlarının karşılaşabileceği risklerin farklı olabileceğini vurgulayan **AIG Sigorta Konut Sigortaları Müdürü Birsen Çakır**, "Bu amaçla işinde uzman kişilerin konuya özel danışmanlık hizmeti vermesini sağlayarak sigortalımızın rahat ve emin olmasını sağlıyoruz" dedi.

AIG Sigorta 2012 yılında başlattığı "Özel Müşteriler Grubu" uygulamasıyla iş dünyasının önde gelen temsilcilerine, özellikle sanat koleksiyonerlerine önemli bir hizmet sunuyor. Ülkemizin en önemli sanat koleksiyonerlerini portföylerine dahil ettiklerini söyleyen AIG Sigorta Konut Sigortaları Müdürü Birsen Çakır, hedefledikleri yüksek gelir grubu müşterilerine yönelik ürünlerde az sayıda kısıtlamanın yer aldığını, kapsamlı bir teminat sağlayan all risk esaslı bir sigorta poliçesi olduğunu ve bu ürünlerin, şu ana kadar ülkemizde sunulmayan bir teminat yapısına sahip olduğunun altını çizdi. Bu ürünlerde ayrıca yüksek limitli alternatiflerle yine all risk esaslı kişisel sorumluluk ve nakliyat teminatı da bulunuyor.

'DOĞRU DEĞER TESTİ ÖNEMLİ'

Yüksek bedelli konutların, sanat koleksiyonlarının değerini koruyup, zarar görmesini engellemek için danışmanlık hizmetinin olması gereken bir ihtiyaç olduğunu vurgulayan Çakır, "Bu tip konutların ve yüksek kıymetli koleksiyonların (Sanat eseri, mücevher ve antikaların) karşılaşabileceği riskler birbirinden farklı olabiliyor, bu amaçla işinde uzman kişileri bir araya getirerek, teminat verilen konutun, eşyanın, sanat eserlerinin envanterini çıkarıp mevcut piyasa değerlerini araştırarak, sigorta bedellerini doğru olarak belirleyip, sigortalımızın rahat ve emin olmasını sağlıyoruz. Gerektiği durumlarda bağımsız değerleme uzmanlarıyla, sigortalımızın iletişime geçmesine de yardımcı oluyoruz. Bu, poliçelerin doğru bir şekilde tanzim edilmesini sağlıyor ve hasar sırasında ortaya çıkabilecek sorunların da önüne geçiyoruz" diye konuştu.



'BİRÇOK KOLEKSİYON VE YÜKSEK BEDELLİ KONUT SİGORTASIZ'

"Sanat eserleri farklı adreslerde, bazen bir sergi salonunda, bazen özel konutta veya koleksiyonerin ofisinde veya yurt dışındaki bir galeride, müzayede salonunda bulunabilir" diyen Birsen Çakır şöyle devam etti: "İşin doğası gereği sigortalanan bu eserlerin ne zaman nerede olduğu belli olmadığı için teminatımızı tüm dünyada geçerli olabilecek şekilde genişletebiliyoruz. Sigortalılarımız için potansiyel tehditleri belirlemek ve gelecekte olabilecek hasar olasılığını ve miktarını en aza indirmek için yerinde riziko teftişi yapıp çözümler üretiyor, yangın, fırtına, deprem ve diğer afetlerde zararı en aza indirmek amacıyla da sigortalılarımıza özel acil durum kurtarma planları hazırlıyoruz."

'ÜRÜNLERİMİZ ÖNCÜ'

AIG Sigorta Konut Sigortaları Müdürü Birsen Çakır son olarak şunları söyledi: "Ülkemizde sanat eseri ve mücevher koleksiyonculuğu son zamanlarda dünyadaki şekliyle paralel olarak hızlı bir gelişme gösteriyor. Koleksiyonculuğun sadece bir zevk olmanın da ötesinde bir yatırım aracı olma şekline dönüşmesiyle bu konuda kapsamlı bir sigorta korumasına ihtiyaç olduğu kesin."

AKILLI ONARIM HİZMETİ

AIG Sigorta Oto Sigortaları yetkilisi A. Baki Özer, Auto King ile "Akıllı Onarım" hizmetinin avantajlarını anlattı.

AIG Sigorta Oto Sigortaları yetkilisi A. Baki Özer, Auto King'le yaptıkları işbirliğinin sigortalılara önemli avantajlar sunduğunu belirtti. Özer "Akıllı Onarım" hizmeti konusunda şunları söyledi: "Hasar anında servise gitmeye gerek yok. Auto King profesyonel personeli tarafından aracınızı istediğiniz yerden aldırıp, istediğiniz yere teslimatını talep edebilirsiniz.

'RANDEVUYA GEREK YOK'

Ayrıca randevu almanıza da gerek yok. Dilerseniz tüm Auto King servis noktalarına 7 gün 24 saat araç teslimini randevusuz ve derhal gerçekleştirebilirsiniz. Tek yapmanız gereken, 444 1 244'ü aramanız.
Poliçenizdeki kiralık araç süresi ne olursa olsun hasar sonrasında anahtar teslimine kadar aynı segmente sahip geçici araç temin ediyoruz. Geçici araç tercih edilmemesi durumunda talebe bağlı olarak özel şoförlü araç hizmetimiz de var.
Yapılan hasar onarım işlemleri sonucunda garanti belgesi ile onarım yapılan bölgeler için 2 yıl servis garantisi veriliyor."



TARSİM 'Türkiye Afrika Tarım Bakanları Toplantısı'na katıldı

Dünyada örnek model olarak kabul edilen TARSİM, Türkiye ile Afrika ülkeleri arasındaki işbirliğinin güçlenmesi amacıyla düzenlenen 1. Türkiye Afrika Tarım Bakanları Toplantısı ve Tarım İş Forumu'na katıldı.

TARSİM, uluslararası düzeyde gerçekleştirdiği tanıtım faaliyetlerine hız kesmeden devam ediyor.
Bu doğrultuda 27-28 Nisan tarihlerinde, Türkiye ile Afrika ülkeleri arasındaki işbirliğinin güçlenmesi, ticari ilişkilerin geliştirilmesi, tarımsal ticaret hacminin ve yatırımların artırılması, ülkemizin tarım ve kırsal kalkınma alanlarındaki tecrübe ve imkânlarının paylaşılması amacıyla gerçekleştirilen Türkiye Afrika Tarım Bakanları 1. Toplantısı ve Tarım İş Forumu'na katılım sağlandı. Organizasyon çerçevesinde başta Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Faruk Çelik ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kemaloğlu olmak üzere, Bakanlık ve paydaş kurumların temsilcileri ile yerli, yabancı katılımcılar ve üniversite öğrencileri TARSİM standını ziyaret etti.

DEV ORGANİZASYONDA TARSİM ANLATILDI

Ana teması "Gıda Güvenliğini Sağlamada Türkiye-Afrika Kırsal Kalkınma Ortaklığı" olan organizasyonda TARSİM de sponsorlar arasında yer aldı.
İlk gün gerçekleştirilen ve çok sayıda bakan, büyükelçi, bakan yardımcısı, uluslararası kuruluş ve özel sektör temsilcisinin iştirak ettiği görkemli açılışta, Başbakan Binali Yıldırım, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Faruk Çelik, Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu ve Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci konuşma yaptı.
TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu organizasyonun ikinci gününde "Türkiye ve AfB Faaliyetleri" başlıklı bölümde katılımcılara, TARSİM'i, faaliyetlerini ve uygulamalarını içeren detaylı bir sunum gerçekleştirdi.



"Sigortayı sadece zarar gördüğümüzde hatırlamayalım"



TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, sigortanın sadece zor zamanlarda hatırlanmaması gerektiğine işaret etti.

Sigorta bilincinin toplum genelinde yaygınlaştırılması amacıyla bu yıl 29 Mayıs – 4 Haziran tarihleri arasında çeşitli etkinliklerle kutlanan Sigorta Haftası nedeniyle açıklamalarda bulunan TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, sigortanın sadece zor zamanlarda hatırlanmaması gerektiğine işaret etti.
Satoğlu, "TARSİM olarak üreticilerimizin talep ve beklentilerine yönelik duyarlılığımız çok üst düzeyde. Şartlar elverdiğince, yenilikleri en hızlı ve etkin bir şekilde uygulamaya alıyoruz ve üreticimizin hizmetine sunuyoruz. Bu yılın başında üreticilerimizin uzun zamandır beklediği İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası'nı buğday ürününde uygulamaya aldık, büyükbaş ve küçükbaş hayvanlar için hırsızlık teminatını vermeye başladık ve meyve ağaçları da artık teminat kapsamında. Frekansı ve şiddeti artan risklerle dolu dünyamızda sigorta artık ihtiyaç ve zorunluluk. Bu nedenle sigortayı sadece başımıza kötü bir şey geldiğinde hatırlamak yerine bunu hayatımızın bir parçası olarak değerlendirmemiz gerekiyor. Bu bilincin toplumumuzda oluşması ve yaygınlaşması amacıyla gerçekleştirilen Sigorta Haftası'nı kutluyor, üreticilerimize Tarım Sigortalarını ihmal etmemeleri önerisinde bulunuyorum" diye konuştu.

BAŞLANGIÇTAN BUGÜNE KADAR,

132 MİLYON DEKAR ALANDA
bitkisel ürün,

7,2 MİLYON
büyükbaş ve küçükbaş hayvan sigortalandı,

8,7 MİLYON ADET
poliçe düzenlendi,

2,9 MİLYAR TL
üretici primi karşılığında,

3,3 MİLYAR TL
tazminat ödemesi yapıldı.

Sigortanızı yaptırın, siz de her anınızı güven içinde yaşayın.

Sigorta Haftanız kutlu olsun!

*31.05.2017 tarihi itibarıyla rakamlardır.

tarsim.gov.tr | 444 82 77

TARSİM TARIM SİGORTALARI HAVUZU



Başarılı acentelerini keyifli gezilerle ödüllendiren Generali Sigorta, bu sefer de acentelerini 2 günlük Kartepe gezisine götürdü.

Generali Sigorta acenteleri Kartepe'de buluştu

Dağıtım kanallarının merkezine acentelerini alan Generali Sigorta'nın, 2016 yılında gerçekleştirilen Seyahat Kampanyasını kazanan acenteleri 8-9 Nisan tarihlerinde Kartepe'de bir araya geldi. Generali Sigorta Genel Müdürü Maurizio Pescarini ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan'ın ev sahipliğinde gerçekleşen etkinliğe, 36 acente katıldı.

'İŞBİRLİĞİNDE KARŞILIKLI BAŞARI BİRİNCİ ÖNCELİĞİMİZ'

Acentelerin keyifli zamanlar geçirdiği gezi 2 gün sürdü. Doğayla buluşan Generali acenteleri gerçekleştirdikleri yürüyüşle temiz havanın tadını çıkarttılar. Yürüyüş sonrası telesiyeje binen katılımcılar 1800 metre yükseklikten eşsiz manzarayı izleme fırsatı buldu. Özel olarak düzenlenen gala yemeğinde canlı müzik eşliğinde eğlenen acenteler keyifli vakit geçirdiler.

2017 yılı içerisinde birbirinden keyifli ve heyecan dolu kampanyalar gerçekleştireceklerini belirten Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan "Generali Sigorta olarak acentelerimizle bu zamana kadar sürdürdüğümüz işbirliğinde karşılıklı başarıyı birinci öncelik olarak hedefledik. Bu süreçte pek çok önemli kampanyayı hayata geçirdik. Bu kampanyalarla acentelerimize motivasyon sağlayabilecekleri kazanımlar için fırsatları sunduk. Önümüzdeki dönemde de benzeri kampanyalara devam ederek tüm acentelerimizle bir arada olmayı umuyoruz" diye konuştu.



Kartepe gezisinde temiz havanın tadını çıkaran Generali Sigorta acenteleri düzenlenen özel gala gecesinde de canlı müzikle keyifli vakit geçirdiler.





Acenteler gezide yeni CEO Maurizio Pescarini ile tanışıp sohbet etme fırsatı buldular.

Generali'de Genel Müdür Baş Yardımcılığına Patrick Savre getirildi

Generali Grubun Türkiye'deki büyüme hedefi doğrultusunda yakın zamanda üst yönetiminde yapılanmaya gittiği Generali Sigorta'da, şirket içi atamalar uzman isimlerle devam ediyor. Bu yapılanma kapsamında Teknik ve Reasürans, Hasar, Ürün Yönetiminden Sorumlu Baş Genel Müdür Yardımcılığı görevine Patrick Savre getirildi. Sigorta sektöründe yaklaşık 20 yıllık bir deneyime sahip olan Savre, Fransa,Yunanistan ve İtalya'da uzun yıllar sigorta sektörlerinde üst düzey yöneticilik görevlerinde bulunmuş bir isim.

Generali Sigorta'ya katılmadan önce Generali Grubun Tüm Oto ve Teknik Bölümünden sorumlu yöneticisi olarak görev yapan Patrick Savre, öncesinde Groupama, Gan Assurances ve Direct Assurance şirketlerinde çeşitli departmanlarda yöneticilik yaptı.



Sigorta sektörü ekonomiye yön verir

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigortacılığın kredi olanakları yaratan ve içinde bulunduğu ekonomilere yön veren bir sektör olduğunu söyledi. Sigortacılığın, ülke ekonomisine büyük fonlar yaratarak finans sektörü içinde önemli bir yere sahip olması gerektiğini belirten Pamukçu, bunun ancak sigorta farkındalığının artmasıyla mümkün olacağını kaydetti.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Sigorta Haftası dolayısıyla açıklamalarda bulundu. Benzer rizikolarla karşılaşma ihtimali olan bireylerin, ortak bir dayanışması şeklinde sigortacılığın başladığını söyleyen Pamukçu, zaman geçtikçe sigorta sektörünün büyüyen, kredi olanakları yaratan, içinde bulunduğu ekonomilere yön vererek uluslararası faaliyetlere yol açan bir sektör fonksiyonu kazandığını belirtti. "Sigorta şirketleri verdikleri teminatlara karşılık topladıkları primleri hisse senedi, tahvil, gayrimenkul alımı gibi çeşitli şekillerde değerlendirerek yatırımlara kaynak yaratabilecek fon ihtiyacını karşılamada büyük adımlar attı" diyen Pamukçu, bu yönden de sigortacılık işlemlerinin güvence vererek karşılığında prim almanın yanı sıra, birtakım ekonomik işlevler gerçekleştiren faaliyetler haline geldiğini ifade etti.



'EĞİTİM MÜFREDATINDA SİGORTA DA YER ALMALI'

Ülkemizde kutlanan Sigorta Haftası'nın, sigorta konusu ve olgusunun ortaya konulması açısından önemli bir faaliyet olduğunu kaydeden Pamukçu, yine de, her sene mayıs ayında yapılan bu faaliyetin tek başına farkındalığın artmasında yeterli olmadığına değindi.
Sigorta bilincinin artırılması için, sigorta olgusunun her aşamada ve her zaman gündemde tutulması, her seviyedeki eğitim müfredatında sigorta konusunun yer almasının sağlanması gerektiğinin altını çizen Pamukçu, erken yaşta sigorta bilincinin çocuklara verilmesinin, toplumun sigortaya ve sektöre bakış açısının olumlu olması açısından çok önemli roller oynayacağını vurguladı.

'HER EVDE EN AZ BİR POLİÇE'

"Swiss Re'nin 2015 yılı Sigma Raporuna göre; Gayri Safi Milli Hasıla içinde Türk sigorta sektörünün prim üretimi %1.55. Bu oran gelişmekte olan ülkelerde %2.92, gelişmiş ülkelerde %8.12 ve dünya genelinde de %6.23 oranında beliriyor" diyen Pamukçu, bu ölçekte bakıldığında esasında sektörün gelişmekte olan ülkelere göre bile Gayri Safi Milli Hasıla içinde çok düşük bir pay aldığını dile getirdi.
Ülkemizdeki sigorta sektörünün gelişmiş ülkeler seviyesine gelmesi ve kişilerin sigorta kavramını her zaman ön planda tutarak, kendi ihtiyaç listelerinde en üst seviyelere çıkarmasının ancak sigorta bilincinin geniş kesimlere yayılmasıyla mümkün olabileceğini vurgulayan Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti:
"Türkiye'de zorunlu olan sigortalarda bile sigortalanma potansiyelinin çok düşük olduğunu görüyoruz. Birçok sigortalının yeterli bilinç düzeyinde olmadığını görüyoruz. Bu konuda sektör olarak sigorta bilincini artıracak kapsamlı bir çalışma yapmamız gerektiğini düşünüyorum. İnsanlarda sigorta bilincinin artırılması için sektörde tanıtım çalışmalarının biraz daha artırılması lazım. Sektör olarak ortak amacımızın her evde mutlaka bir sigorta poliçesinin bulunmasını sağlamak olmalı."
Pamukçu, sözlerini şöyle tamamladı:
"Sigorta sektörünün, yerine getireceği sosyal işlevinin yanında ülke ekonomisine büyük fonlar yaratarak finans sektörü içinde önemli bir fonksiyona sahip olması, ancak sigorta farkındalığının artması ve ülkemizin prim üretim hacminin gelişmiş piyasalar düzeyine ulaşmasıyla mümkün olacaktır."

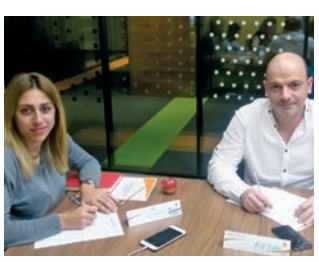


TNS Akademi'de eğitimler başladı

TNS Akademi personel eğitimlerine başladı. İlk eğitimini 6 Mayıs Cumartesi günü gerçekleştiren Akademi'de eğitimler periyodik olarak devam edecek. Türk Nippon'da düzenlenen tüm iç ve dış kurumsal eğitimleri bir çatı altında toplamak amacıyla kurulan TNS Akademi, iç ve dış eğitimlerle sürdürebilir eğitim programları düzenleyerek çalışan gelişimini ve motivasyonunu artırmayı amaçlıyor. Eğitimler; teknik / mesleki bilgi ve beceri, kişisel ve yönetsel gelişim, yabancı dil gibi ana konu başlıkları altında düzenleniyor. TNS Akademi eğitim programına mayıs ayında Hasar ve Rücu, Teknik, Tahsilat, Müşteri İlişkileri departmanları için özel olarak düzenlenen Telefonda Etkili İletişim / Kurum Kültürü Eğitimleri ile başlandı. Eğitimler, içerisinde koçluk, geribildirim, yönetim becerileri gibi farklı konu başlıkları olan, uzun dönemli olarak planlanan Yönetici Gelişim Programı ile devam edecek. Bunların yanı sıra, sigortacılıkla ilgili kısa ve uzun dönemli teknik eğitimler ile yabancı dil eğitimleri de TNS Akademi çatısı altında devam ediyor. Türk Nippon Sigorta İK departmanı eğitimleri planlarken, özellikle interaktif ve geribildirimle beslenen ve sürekli öğrenmeyi ilke edinmiş eğitim firmaları ve eğitmenlerle, çalışanları bir araya getirmeye özen gösteriyor.







Türk Nippon, Engelsiz Aslanları başarıları için tebrik etti

Türk Nippon Sigorta'nın sponsoru olduğu Engelsiz Aslanlar, Andre Vergauwen Kupası'nı kazandı. Konu hakkında Türk Nippon Sigorta'dan yapılan açıklamada şu ifadelere yer verildi:
"Türk Nippon Sigorta olarak, forma sponsoru olduğumuz Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nı, Avrupa'nın 2. büyük kupası olan Andre Vergauwen Kupası'nın yeni sahibi olmaları sebebiyle gönülden kutluyor, başarılarının artarak devam etmesini diliyoruz."



"Haydi"
HDI Sigorta
"Daima yanınızda"



Birlikte daha güçlüyüz.

Verdiği kaliteli hizmet ve sunduğu çözümlerle sigorta sektöründe bizi yıllardır başarıyla temsil eden, yaptığımız işi yükseklere taşıyan binlerce acentemizle büyük ve güçlü bir aile olmanın gururunu yaşıyoruz.

Biliyoruz ki hayatta hayalini kurduğumuz bir takım şeyler, ancak iyi bir takımla mümkündür.

HDI Sigorta

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

KOLAY HAT
444 8 434

www.**hdisigorta**.com.tr /**hditurkiye**

‘Sosyal dijital bir şirketiz’

Farklı bir modelle yola çıktıklarını ve “sosyal dijital” bir sigorta şirketi olduklarını belirten **Quick Sigorta Genel Müdürü Levent Uluçeçen**, “Nerede olursa olsun, sosyal mecralarda özel çalışmalar yapacağız. Acentelerimiz de bu katkıyı hissedecek ve hangi noktaya geldiklerini görecekler” diye konuştu.

Nisanda Hazine’den onay alan ve 12 Mayıs’ta ilk poliçesini kesen Quick Sigorta, sektöre hızlı ve farklı bir giriş yapıyor. Özellikle sosyal medyada iddialı olan Quick Sigorta, acentelerini de sosyal medyada destekleyerek, satışlarını artırmayı hedefliyor.
Şirketin kuruluş amacı ve hedefleri hakkında konuşan Quick Sigorta Genel Müdürü Levent Uluçeçen şu açıklamalarda bulundu: “Öncelikle sigorta sektöründeki şirketlerden farklı bir şirketiz. Biz şunu söylüyoruz: Ne sonuç alırsak alalım, nihayetinde sektör kazanacak. Gerçekten farklı bir modelle yola çıktık. Biz dijital bir şirketiz ve dijitalden anladığımız sadece teknoloji değil. Biz daha sosyal bir dijitallikten bahsediyoruz. Dijitallik derken internet üzerinden poliçe satmaktan bahsetmiyoruz. Bütün kanallara açığız. Acentemizle de satacağız, internetten de. Sivas’ın Zara ilçesinde bir acentemiz varsa, Zara’da sosyal medya çalışması yapacağız ve acentemizi sosyal medyada destekleyeceğiz. Gerçekten yaşamın içinde olan bir şirket olacağız.”

‘MÜŞTERİYİ ACENTEMİZE YÖNLENDİRİYORUZ’

Toplam 25 kişilik küçük bir ekiple büyük bir organizasyonu yönettiklerini ifade eden Uluçeçen, işlerinin merkezinde yine acentelerin olduğunu vurguladı. Uluçeçen, trafik sigortası, kasko gibi ürünlerin internet üzerinden çok rahat satılabildiğini, buna karşın Quick Sigorta’nın acentelere daha farklı bir düzende buluşmak istediğini sözlerine ekledi: “Bu farklı düzen de proje işler anlamına geliyor. Çok güçlü bir reasürans şirketi olan GIC ile çalışıyoruz. GIC dünyadaki en büyük 12. reasürans şirketi. Trafik sigortası da dahil tüm işlerimiz reasürans korumasında. Swiss Re ile de reasürans anlaşmamız var. Aynı zamanda SFS ile geliştirdiğimiz çok güçlü bir altyapımız var. Aylardır, gece gündüz çalışarak çok iyi bir arayüz oluşturduk. Çok kısa bir şekilde, vatandaş rahatlıkla sisteme girerek istediği poliçeyi bulabilir. Kesinlikle merkezimizden ya da Call Center’dan poliçe satmıyoruz. Çağrı merkezimiz bulunmuyor. Biz müşteriyi ya acentemize yönlendiriyoruz ya da satışı internet üzerinden gerçekleştiriyoruz.”

PROJE İŞLERDE DE İDDİALI

Quick Sigorta’nın esas fark yarattığı alanlardan birinin de projeler olacağını ifade eden Uluçeçen, “Quick Sigorta olarak şirket içindeki bürokrasinin önüne geçiyoruz. Siz kısa zamanda karar vermezseniz projeler ölüp gidiyor. Hızımızın iyi olması acentelerin de brokerların da faydasına olacak” diye konuştu.
Türk sigorta sektörünün halen pek çok fırsatı içinde barındırdığını sözlerine ekleyen Uluçeçen, “Türk sigorta sektöründe fırsatlar var. Daha fazla oyuncunun sektöre girmesi gerektiğini düşünüyorum. Hep, sektörün bir pasta olduğu ve her giren şirketin bu pastadan bir pay aldığı söylendi. Ama biz, “Bu pastayı nasıl büyütebiliriz?” diye düşünüyoruz. Bu konuda çalışmalara başladık ve çalışmalarımızın çoğunun sektörde ilk olacağını söyleyebilirim” diye konuştu. Proje bazlı çalışmaların sigorta şirketleri tarafından yeterince değerlendirilemediğini de dile getiren Uluçeçen, “Diğer taraftan sektörde proje tarafında çok büyük bir fırsat olduğunu düşünüyorum. Projelere yaklaşımımız çok hızlı olacak. Yapılır mı yapılmaz mı, anında cevap vereceğiz” dedi.
Uluçeçen, sektördeki fırsatları değerlendirmenin en önemli noktalarından birinin de sosyal medya ilişkileri olduğunu vurguladı: “Aynı zamanda sigorta şirketlerinin sosyal medyada yeterli bir varlığı yok. Bizim sadece sosyal medya üzerine bir bölümümüz var. Sigorta şirketlerinde iletişim bir uzmana ya da bir müdüre bağlanıyor. Bizde ise sosyal medya iletişimini yöneten bölümümüzün başında da Dr. İsmail Kızılbay bulunuyor.”

TRAFİKTE ORTAK ÇÖZÜM

Trafik sigortasında gelen tavan fiyat uygulaması hakkında da açıklamalarda bulunan Uluçeçen, “Sigorta şirketlerinin maliyetleri genel olarak çok yüksek seviyede. Bu nedenle tavan fiyat uygulamasından sektör çok etkilenecek. Ancak, biz serbest tarifeye geri dönüleceğini ve dönülmesi gerektiğini düşünüyoruz. Burada sadece devlete değil, sigorta şirketlerine de büyük bir görev düşüyor. Tüm tarafların trafik sigortası konusunda yeniden bir çalışma yapması gerekiyor. Hep birlikte bir çalışma grubu oluşturmamız ve ortak bir paydada buluşmamız gerekli” diye konuştu.
Sigorta müşterisinin, şirketlerin zarar etmesiyle değil, kâr etmesiyle kazanacağını ifade eden Uluçeçen, şunları söyledi: “Sigorta şirketlerinin kâr etmesi çok önemli. Sigorta şirketleri kâr ettiği sürece ülkemizde daha fazla yatırım yapılıyor ve fiyatlar ucuzluyor. Sigorta şirketleri zarar edince fiyatlar düşmüyor, yükseliyor. Sigorta şirketleri kâr ettikçe daha uygun fiyatlarla ürünler çıkarmaya başlıyorlar.”

‘SADECE SON TEKNOLOJİYİ KULLANMAK YETMEZ’

Quick Sigorta’nın dijital bir şirket olduğunu ancak dijitalliği farklı tanımladıklarını belirten Uluçeçen, “Dijitallikten kastımız teknolojinin son noktasında hareket etmek değil. Sosyal dijitallik dediğimiz bir kavram üzerinden çalışıyoruz. Sosyal mecraların hepsinde olacağız. Bunu teknolojiyi kullanarak yapacağız. Nerede olursa olsun, acentelerimiz için sosyal mecralarda birebir çalışma yapacağız. Bizimle çalışan acentelerimiz de bunu hissedecek ve hangi noktaya geldiklerini görecekler. Sosyal medyadan müşteri almaya başlayacaklar. Bu konuda diğer çalışmalarımızı zamanla ortaya çıkaracağız” diye konuştu.



LEVENT ULUÇEÇEN: AMACIMIZ DOĞRU VERİYLE DOĞRU FİYATLAMA

“Ben sektöre 1986 yılında Ray Sigorta’da başladım. O zamanlar Ulaştırma Bakanlığı’na bağlıydı. 1991 yılında ise şirket Doğan Grubu'na geçince merkezi İstanbul'a taşıdık. Bu süreci yönetenlerden biri de bendim. Sektöre girdiğim dönemle, şimdiki sigortacılık uygulamalarını karşılaştırdığımda, sektörün çok geliştiğini söyleyebilirim. Sigortacılığa kalamazo yazarak başladık. Şimdi bakıyorum ki, elimizde çok fazla istatistik ve veri var. Esas amacımız, verileri toplayıp iyi bir fiyatlandırma yapmak. En önemli avantajlarımızın biri de maliyetlerimizin çok aşağıda olması. Diğer şirketlere göre en büyük avantajlarımızdan biri de bu. Şirketimizde 25 kişiyiz. Bu 25 kişinin 5'i genel müdür yardımcısı. Bizimle çalışan iş ortaklarımızı yönetiyoruz, çalışanlarımız dışarıda. Tekrarlıyorum; nasıl bir sonuç alırsak alalım, Quick Sigorta örnek alınacaktır.”



‘MÜŞTERİYLE İLETİŞİMİ KESMEYECEĞİZ’

Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay ise müşteriyle iletişimin önemini vurgulayarak şunları söyledi: “Sigortacılıkta ürün alış veriş trafiği ortalama senede bir defa oluyor. Biz Quick Sigorta olarak bir blog kuruyoruz. Bu blog ve sosyal medyadaki varlığımız ile birlikte müşterilerimizle yıl boyunca iletişim içinde kalarak, bizi hatırlamalarını sağlayacağız. Görsellerimiz için bir fotoğraf sanatçısıyla bile anlaştık. Müşterimizin reklam ve poliçe ilişkisi dışında Quick Sigorta ile yıl boyunca iletişimi olacak. Müşteri sigorta ihtiyacı olduğunda aklına biz geliyorsak, istediğimizi başardık demektir.”

SigorTAM ile sağlığım TAM!



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

halksigorta.com.tr | 444 1 545

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

Doğa Sigorta ikinci büyük acenteler toplantısını Antalya'da gerçekleştirdi

'Birlikte güçlendik

Doğa Sigorta'nın Antalya'da gerçekleşen acenteler toplantısında birlik ve beraberlik mesajları verildi. **Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı** ile **Genel Müdür Coşkun Gölpınar,** kurulduklarından beri acentelerle beraber büyüdüklerini ve birlikte güçlenerek yola devam edeceklerini vurguladı.

Doğa Sigorta, 19-21 Mayıs tarihleri arasında Antalya Susesi Luxury Resort'ta acenteleriyle bir araya geldi. "Birlikte Güçlendik Birlikte İlerliyoruz" konseptiyle gerçekleştirilen toplantıda, 2016 yılı değerlendirildi ve şirket hedefleri paylaşıldı.
Açılış konuşmasını yapan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "İkinci geleneksel acenteler toplantımızda, birlikte birçok şeyi başardığımız değerli acentelerimizle birlikte olmaktan mutluluk duyuyorum" diyerek başladı. Birlik ve beraberliğin önemine vurgu yapan Kırmızı, "2016 yılında hem ülkemizde hem de şirketimizde birlik ve beraberliğin karşısında hiçbir şeyin duramayacağını gördük. Doğa Sigorta da sizlerle beraber büyük bir uyumla, birlik ve beraberlikle 2013 yılında temelleri atılarak, 2014 yılında da faaliyete geçerek bugünlere geldi" dedi.





'BİRLİKTELİĞİN KARŞISINDA HİÇBİR ŞEY DURAMAZ'

Kurulduğu zaman Doğa Sigorta'nın sektörde nasıl bir rol oynayacağının merak konusu olduğunu ifade eden Kırmızı, buna karşın 2016 ve 2017 yılında sektördeki diğer şirketler tarafından taklit edilmeye başladıklarını belirtti. Birçok yenilikçi ürünlerinin taklit edildiğini dile getiren Kırmızı, "Ancak, taklitlerin hiçbir zaman başarılı olamadığını herkes gördü. Biz bunu siz iş ortaklarımızla birlikte başardık. Birlikteliğin karşısında hiçbir şeyin duramayacağını deneyimledik" diye konuştu.
2013 yılından beri aynı söylemlerle yola devam ettiklerinin altını çizen Kırmızı, "2017 yılında da hedef ve söylemlerimizde hiçbir sapma olmayacak. Biz hep acentelerimizle beraber büyüyeceğimizi söyledik, öyle de yaptık. Bugüne kadar birlikte güçlendik, güçlenmeye de devam edeceğiz" diyerek sözlerini tamamladı.



'EN BÜYÜK DESTEĞİMİZ ACENTELERİMİZ'

Daha sonra kürsüyü devralan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, 2016 yılını başarılı sonuçlar elde ederek kapadıklarını aktardı. 2015 sonunda pazar paylarının %0.94 oranında olduğunu ve sektörde 25'inci sırada olduklarını, 2016 sonundaysa pazar paylarının %2.26'ya ulaştığını ve 15'inci sıraya ilerlediklerini aktaran Gölpınar, "Bugüne kadar ne kazandıysak acentelerimizle birlikte kazandık. 2016 yılındaki yaklaşık 800 milyon liralık prim üretimimize karşılık, acentelerimize 105 milyon lira komisyon ödemesi gerçekleştirdik" dedi.
Bu süreçte en büyük desteklerinin acenteleri olduğunu söyleyen Gölpınar, "Siz acentelerimizin desteğiyle 2017 yılının ilk 4 ayında da hedeflerimize hep bağlı olduk ve bunları bir bir gerçekleştirdik" şeklinde konuştu.
Buna karşın, 2017 yılında trafik sigortasında tavan fiyat uygulaması gibi ani ve beklenmedik bir gelişme olduğunu kaydeden Gölpınar, "12 Nisan sabahı sistemi devreye aldık. O zamandan beri diğer şirketlerin aksine, biz hâlâ elimizden geldiğince fazla trafik poliçesi yapmaya devam ediyoruz. Bu süreçte en çok trafik yazan şirket biz olduk, en çok bizim pazar payımız arttı. Kontrolsüzce poliçe yazılan bu branşta bu kadar büyümenin bize sıkıntı yaratacağı belli, ama güçlü finansal yapımız ve reasürans desteğimiz de arkamızda" diye konuştu.
Bu dönemde acentelerden de destek beklediklerine dikkat çeken Coşkun Gölpınar, sözlerine şu şekilde devam etti: "Trafikte bu denli büyürken, bunu dengelemek için diğer branşlarda da üretim yapmamız lazım. Dolayısıyla, siz acentelerimizden de oto dışında poliçe yazmanızı bekliyoruz."

'TEMASIMIZ ARTIYOR'

2016 yılında, trafik sigortası dışında da çok başarılı sonuçlar elde ettiklerine değinen Gölpınar, "Organizasyonel yapımızda ve İK departmanımızda değişikliklere gittik. Satış organizasyonumuzu sizinle direkt temasta olmak için geliştirdik.







birlikte ilerliyoruz’

Saha satış ekibimizi de genişlettik. Acentemiz olmak isteyenlerden bize büyük bir talep var” dedi. Acentelerine daha fazla dokunabilmek için uzun süredir cuma sabahları kahvaltı organizasyonları düzenlediklerini ifade eden Coşkun Gölpınar, 2017 yılında da bunu devam ettireceklerini belirtti. Gölpınar, bu organizasyonlarla 500’den fazla acenteye dokunduklarını da ekledi. Artık üretimlerini anlık olarak da takip edebildiklerini dile getiren Gölpınar, Doğa Sigorta acentelerinin de artık anlık olarak üretim ve hasar/prim oranlarını izleyebildiğinden bahsetti. Bunun yanı sıra, anlaşmalı servis ağlarını da geliştirdiklerini aktaran Gölpınar, anlaşmalı servis sayılarını 1172’ye çıkardıklarını belirtti.

‘TAMAMLAYICI SAĞLIĞA YATIRIM YAPIN’

2016 yılında yaşadıkları bir diğer önemli gelişmenin sağlık branşında faaliyete geçmeleri olduğunu hatırlatan Gölpınar, şunları söyledi: “3 Mayıs 2016’da yabancılara yönelik sağlık sigortası ürünümüz Turuncu Sağlık Sigortası’nı, 17 Ağustos 2016’daysa Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’nı devreye aldık. Özellikle Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’ndan çok ümitliyiz. Bu branşın çok büyüyeceğini, bir devlet politikası haline geleceğini öngörüyoruz. Size de bu branşa yatırım yapmanızı öneririm.” Acentelerin yönelmesi gereken diğer alanlardan da bahseden Gölpınar, sözlerini şu şekilde tamamladı: “Acentelerimiz kasko, zorunlu deprem ve ferdi kaza ürünlerinin satışında daha aktif olmalı. Doğal destek ferdi kaza ürünümüzde acentelerimize %45 komisyon veriyoruz. Bu ürünü trafikle birlikte satabilirsiniz, sizden bu konuda çaba ve destek bekliyoruz.”

‘DOĞA, SİGORTAYI TOPLUMDA ANLAŞILIR HALE GETİRDİ’

Coşkun Gölpınar’ın konuşmasının ardından, Doğa Sigorta’nın marka danışmanlığını üstlenen Markam Danışmanlık’tan Özge Kanat da kısa bir sunum yaptı. Kurulduğu günden bu yana Doğa Sigorta markasının çok hızlı bir ilerleme gösterdiğini kaydeden Kanat, şirketin evrensel sigortacılık uygulama ve ürünlerini Türk halkının aradığı güler yüz ve samimiyet içerisinde sunduğunu söyledi. Kanat, Doğa Sigorta’nın genç ve yerli olmanın verdiği esneklikle ve ezber bozan ürünleriyle sigortayı toplumda anlaşılır hale getirdiğini vurguladı. Toplantının ikinci bölümünde, Bölge Müdürleri de kısa birer konuşma yaptı ve Doğa Sigorta’nın acenteleriyle birlikte hedeflerine ulaşacağı mesajını verdi. Daha sonra toplantı, üretim şampiyonu acentelere plaket verilmesiyle sonlanırken, akşam barbekü gecesinde yeniden bir araya gelindi. Keyifli yemek boyunca acenteler Doğa Sigorta’nın henüz hiçbir yerde yayınlanmamış reklam filmlerini de ilk izleyenler arasında olma şansına erişti.

















Necmi Üze

‘DAİMA BİZİ DESTEKLEYEN DOĞA SİGORTA’YI BİZ DE DESTEKLEMELİYİZ’

2016 yılında tüm branşlardaki üretimde Doğa Sigorta’nın Türkiye birincisi olan Özser Group Sigorta’dan Necmi Üze, plaketini alırken kısa bir konuşma yaptı. Acentelere Doğa Sigorta’yı desteklemeleri çağrısında bulunan Necmi Üze, “Doğa Sigorta her zaman acentelerini destekleyen bir şirket olmasıyla dikkat çekiyor. Bu sebeple biz de Doğa Sigorta’nın arkasında durmalı ve oto dışında yazdığımız poliçeleri Doğa Sigorta’nın hanesine yazmalıyız” diye konuştu.



İlk çeyrekte kâr eden ŞİRKET SAYISI ARTTI

Sigorta sektöründe geçtiğimiz yılın pozitif bilanço sonuçlarından sonra yılın ilk çeyreği de olumlu geçti. Hayat dışında geçen yılın aynı döneminde zarar yazan birçok şirket bu yılın ilk çeyreğinde kâr etme başarısını gösterdi.

SEKTÖRÜN SERMAYE GÜCÜ ARTIYOR

Sigorta sektörünün 2017 yılı ilk çeyrekteki ana bilanço kalemlerinde ciddi düzelmeler görüldü. Sektör ilk çeyrekte 908 milyon lira kâr elde ederken, özsermayesi 15 milyar lirayı, ödenmiş sermaye büyüklüğü ise 9 milyar lirayı aştı. Elementer şirketlerin yükümlülükleri toplamı ilk çeyrek sonunda 45 milyar lira olurken, söz konusu tutar geçtiğimiz yıl aynı dönemde 36 milyar lira seviyesindeydi. Hayat ve emeklilik şirketlerinin geçen yıl ilk çeyrekte 66 milyar lira olan toplam yükümlülükleri bu yılın aynı döneminde 82 milyar liraya ulaştı. Yükümlülükler içindeki üç kalemin iyileşmesi sektöre olumlu yansırken, geçen yılın ilk çeyreğinde 22 milyon lira zarar yazılan elementer tarafta bu yılın ilk çeyreğinde 485 milyon lira kâr edilmesi gözlerden kaçmadı. Geçen yıl ilk çeyrekte 269 milyon lira kâr edilen hayat ve emeklilik tarafında da kâr 422 milyon lirayı aştı. Sektörün güçlenmesindeki en önemli bilanço kalemi olarak görülen özsermayedeki güçlenme dikkat çekti. Geçen yılın ilk çeyreğinde toplamda 12 milyar lira olan özsermaye büyüklüğü bu yılın ilk çeyreğinde 15 milyar liraya çıktı.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

Özellikle elementer sigortacılıkta son yıllarda sürekli zarar edilmesiyle tartışılan sektörde geçen yılki sonuçlardan sonra bu yılın ilk çeyreğinde de kâr eden şirket sayısı arttı. Geçen yılın ilk çeyreğinde 38 şirketten 22'si zarar yazarken, bu yılın aynı döneminde sadece 13 şirket zarar yazdı. Sektörün en kârlı şirketi üretim lideri Allianz oldu. Geçen yılın ilk çeyreğinde 118 milyon lira kâr elde eden Allianz bu yılın aynı döneminde kârını 218 milyon liranın üstüne taşıdı. Elementerdeki 485 milyon liralık kârın %50'sine yakını tek şirketten gelmiş oldu. Kârda ikinci sırayı Anadolu Sigorta 61 milyon lirayla alırken, Sompo Japan Sigorta da 55 milyon liralık kâra imza attı. Ziraat Sigorta 36 milyon lira, Neova Sigorta 28 milyon lira, Doğa Sigorta 27 milyon lira, Aksigorta 24 milyon lira, Zurich Sigorta 21 milyon lira, Mapfre Sigorta da 18 milyon liralık kâr elde etme başarısını gösterdi. Zarar yazan 13 şirketin çoğunda geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre zarar rakamlarının iyileştiği dikkatlerden kaçmazken, geçen yıl ilk çeyrekte kâr edip bu sene zarar yazan şirketler Coface Sigorta, Dubai Starr Sigorta ve Koru Sigorta oldu.

HAYAT VE EMEKLİLİK

22 şirketin faaliyet gösterdiği hayat ve emeklilik tarafında yılın ilk çeyreğinde toplamda 422 milyon lira kâr elde edilirken, geçen yıl aynı dönemde toplam kâr 269 milyon lira seviyesindeydi. İlk çeyrekte 22 şirket içinde sadece 4 şirket zarar yazarken, en yüksek kârı 88 milyon lirayla Ziraat Hayat ve Emeklilik elde etti. Garanti Emeklilik 75 milyon lira, MetLife 54 milyon lira, Halk Emeklilik 52 milyon lira, Anadolu Hayat Emeklilik 51 milyon lira, Allianz Yaşam 49 milyon liralık kâr etti.

HAYAT DIŞI ŞİRKETLERİN İLK 3 AYLIK ÜRETİM VE KÂRLILIK PERFORMANSI

BİN TL

	Prim üretimi (2017 ilk 3 ay)	S	Dönem Net Kârı (2016 ilk 3 ay)	S	Dönem Net Kârı (2017 ilk 3 ay)	S
ALLIANZ	1.421.382	1	118.842.722	1	218.004.613	1
ANADOLU	1.122.455	2	2.144.041	12	61.746.914	2
SOMPO JAPAN	574.156	7	15.599.365	3	55.935.073	3
ZİRAAT	705.070	5	10.370.059	6	36.427.581	4
NEOVA	353.283	11	9.934.311	7	28.821.671	5
SS DOĞA	235.562	14	-1.064.868	20	27.353.090	6
AK	615.378	6	-2.696.357	23	24.525.393	7
ZURICH	142.264	17	6.653.001	8	21.187.949	8
MAPFRE	774.038	4	22.504.008	2	18.365.493	9
AXA	830.757	3	-65.738.221	38	11.417.818	10
TÜRK NİPPON	105.017	21	-2.865.171	25	10.961.302	11
AIG	86.423	22	-2.714.043	24	8.537.858	12
HDI	313.323	13	-6.465.516	28	6.765.050	13
ACE EUROPE	50.332	27	5.645.248	10	5.705.561	14
RAY	209.059	15	5.870.595	9	5.274.870	15
BNP PARİBAS CARDIF	17.872	31	666.940	13	3.291.330	16
ETHICA	118.363	18	-2.351.080	22	2.250.817	17
SBN	56.676	26	2.464.244	11	2.194.423	18
EULER HERMES	12.743	36	-14.592.436	32	1.194.721	19
BEREKET	42.497	29	-5.214.141	26	1.124.916	20
GÜNEŞ	396.839	9	-21.523.312	36	885.001	21
TÜRK P & I	15.335	33	-228.721	18	672.408	22
GULF	4.191	37	-27.826	17	637.591	23
EUREKO	382.162	10	11.775.412	5	578.472	24
MAGDEBURGER	128	38	92.297	15	46.066	25
ORIENT	25.882	30	-1.770.167	21	-339.235	26
COFACE	15.589	32	16.659	16	-624.958	27
ERGO	201.804	16	-13.006.087	31	-740.992	28
ATRADIUS	15.034	34	-11.168.564	30	-924.762	29
LIBERTY	49.919	28	-598.693	19	-1.689.629	30
DUBAI STARR	57.203	25	464.260	14	-2.485.526	31
ANKARA	114.654	19	-8.633.154	29	-3.040.101	32
SS KORU	75.487	23	12.707.902	4	-4.370.018	33
GENERALI	58.900	24	-16.815.098	35	-4.967.505	34
TURKLAND	13.514	35	-5.300.568	27	-5.291.546	35
HALK	319.459	12	-15.728.581	34	-7.012.819	36
UNICO	110.556	20	-14.711.164	33	-13.824.908	37
GROUPAMA	552.682	8	-37.775.675	37	-22.908.781	38
TOPLAM	**10.195.988**		**-25.238.378**		**485.685.203**	

HAYAT ŞİRKETLERİNİN İLK ÜÇ AYLIK ÜRETİM VE KÂRLILIK PERFORMANSI

BİN TL

	Prim üretimi (2017 ilk 3 ay)	S	Dönem Net Kârı (2016 ilk 3 ay)	S	Dönem Net Kârı (2017 ilk 3 ay)	S
ZİRAAT HYT VE EMK	371.871	2	29.792.656	5	88.608.193	1
GARANTİ EMK VE HYT	125.723	7	57.211.187	1	75.628.988	2
METLIFE EMK VE HYT	188.461	3	28.642.184	6	54.031.992	3
HALK HYT VE EMK	136.093	6	35.855.389	4	52.835.870	4
ANADOLU HYT EMK	140.976	5	1.422.819	12	51.695.178	5
ALLIANZ YŞM EMK	144.048	4	41.442.291	3	49.029.388	6
AVIVASA EMK VE HYT	112.457	9	-3.099.579	20	18.215.664	7
GROUPAMA EMK	36.821	14	8.565.657	8	13.421.065	8
VAKIF EMK	107.451	10	7.779.290	9	11.591.648	9
CIGNA FINANS EMK VE HYT	124.233	8	17.692	16	7.571.068	10
ALLIANZ HYT VE EMK	27.946	16	51.848.654	2	4.988.973	11
BNP PARIBAS CARDIF HYT	32.500	15	-1.658.874	19	4.398.486	12
FIBA EMK VE HYT	21.120	17	1.096.744	13	2.450.393	13
BNP PARIBAS CARDIF EMK	42.822	12	4.471.204	10	1.450.007	14
KATILIM EMK VE HYT	9.203	20	-1.141.095	18	1.256.176	15
BEREKET EMK VE HYT	7	22	19.724.006	7	989.927	16
ACIBADEM SAĞLIK VE HAYAT	444.107	1	3.326.281	11	778.797	17
AXA HYT VE EMK	11.317	19	806.141	14	745.869	18
MAPFRE YŞM	5.831	21	-7.911.126	22	-94.678	19
DEMİR HYT	13.512	18	-167.272	17	-3.123.002	20
NN HYT VE EMK	41.329	13	-6.517.317	21	-3.243.850	21
AEGON EMK VE HYT	83.369	11	528.592	15	-10.976.219	22
TOPLAM	**2.221.197**		**272.035.522**		**422.249.934**	



Yeni ama tecrübeli

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

CEOLAR KONUŞUYOR-

Generali Global İş Birimleri ve Uluslararası Bölüm CEO'su Frédéric de Courtois:

Generali, Türkiye'de daha hızlı büyüyecek

Frédéric de Courtois, Generali'nin 40'tan fazla ülkede sigorta faaliyeti gösterdiğini söyleyerek, "Ancak 25 ülkeye daha çok odaklanarak sigortacılığı sürdüreceğiz" dedi. De Courtois, Generali'nin odaklandığı ülkelerden biri olan Türkiye'nin yüksek potansiyeline inandıklarını söyledi.

Generali Global İş Birimleri ve Uluslararası Bölüm CEO'su Frédéric de Courtois, İstanbul ziyaretinde Sigortacı Gazetesi'ne açıklamalarda bulundu. Türkiye'ye inançlarının tam olduğunu belirten Frédéric de Courtois, "Generali Sigorta'nın büyümesi için stratejik kararlar aldık" dedi. Generali'nin bazı ülkelerden çekileceğini açıklayan de Courtois, Türkiye'nin çalışmaya ve yatırım yapmaya devam edecekleri 25 ülkeden biri olduğunu belirtti. Son yıllarda sigortacılığın işleyişinde radikal değişiklikler yaşandığını dile getiren de Courtois, dijitalin artık iş hayatında önemli bir yer tuttuğunu, ancak acentelerin öneminin azalmayacağını söyledi. Türkiye'de büyümek için hem dijital hem de acente kanalına yatırım yapmaya devam edeceklerini belirten de Courtois, organik büyümenin yanında satın almalara da açık olduklarını ifade etti.
Generali Global İş Birimleri ve Uluslararası Bölüm CEO'su Frédéric de Courtois, zaman zaman Generali Türkiye CEO'su Maurizio Pescarini'nin de katıldığı söyleşide Sigortacı Gazetesi'nin sorularını yanıtladı.

Öncelikle Generali'de yönettiğiniz bölüm hakkında bilgi verir misiniz?
Global İş Birimleri ve Uluslararası Bölüm, Generali'nin dörtte biri, yani 20 milyar dolarlık prim anlamına geliyor. Bunun içinde 7 bölüm bulunuyor. Türkiye'nin de içinde bulunduğu EMEA, çok hızlı büyüdüğümüz Asya, Latin Amerika ve dört ayrı küresel iş biriminin başındayım. Biri Europ Asistance, Generali Kurumsal ve Ticari Birimi kanalıyla uluslararası şirketleri sigortalıyoruz. Generali Çalışan Yan Hakları Bölümü'nde de Facebook, Nestle, Google gibi şirketlerin çalışanlarını sigortalıyoruz. Bir de Generali Küresel Sağlık Birimi var.

Generali'nin Türkiye'ye yaklaşımı nedir?
Generali Türkiye'de 154 yıldır yer alıyor. Ve kendimizi Türkiye'nin dostu olarak görüyoruz. Çok uzun zamandır buradayız ve daha uzun yıllar Türkiye'de kalmaya devam edeceğiz. Burada var olan en eski sigorta şirketiyiz ve bundan dolayı da gurur duyuyoruz. Dünyada da büyükler arasında en eski en köklü olanıyız

3 AYDA 1.2 MİYAR DOLAR İŞLETME KÂRI

Üç aylık sonuçlarımız açıklandı. 1.2 milyar dolarlık bir işletme kârı açıkladık. Geçen sene de aynı şekildeydi. Kasım ayında yatırımcılara taahhüt ettiğimiz rakamları birinci çeyrekte gerçekleştirdik. Bu arada stratejik bir açıklama da yaptık. Biliyorsunuz bizim varlık yönetim şirketimiz de var ve kendi varlıklarımızı yönetiyoruz. 400 milyar euronun üzerinde varlık yönetiyoruz. Bunu kaldıraç olarak kullanarak üçüncü tarafların varlık yönetimini de geliştirmeye karar verdik ve stratejik bir karar olarak bunu duyurduk.



DE COURTOIS, DİJİTALİN SİGORTACILIKTA ÖNEMLİ BİR YERİ OLDUĞUNU, ANCAK ACENTE KANALININ SİGORTA SEKTÖRÜ İÇİN ÖNEMİNİ KORUYACAĞINI SÖYLEDİ.

'TÜRKİYE'DE SİGORTA POTANSİYELİ YÜKSEK'

Analizlerimizi tabi ki potansiyele göre yaptık. Türkiye'de potansiyel gerçekten çok yüksek. Bizim şirketimizin pazardaki potansiyeli de tabi ki çok önemli. Türkiye'de göreceli olarak hâlâ küçük bir şirketiz, %1'lik bir pazar payımız var. Türkiye'de çok daha büyüyebiliriz. Sadece isimlerini henüz açıklamadık ama Türkiye faaliyet göstermeye, hizmet yürütmeye, yatırım yapmaya ve işimizi büyütmeye devam edeceğimiz 25 ülkeden biri.

'TÜRKİYE ODAKLANACAĞIMIZ 25 ÜLKEDEN BİRİ'

Generali önümüzdeki dönemde nasıl bir yol izleyecek?
Generali Grubu'nda yaklaşık bir yıldır yeni bir yönetim ekibi görev alıyor. Biz gelecek vaat eden ülkelere odaklanmak istiyoruz. Bugün 40 ülkede sigorta faaliyeti gösteriyoruz. Bazı ülkelerden çıkma kararı aldık ve 25 ülkede daha çok odaklanarak sigortacılığı sürdüreceğiz. Bu ülkelerin ilk beşe girebileceğimiz ülkelerde kalmaya karar verdik. Bunun için zaman belirlemedik ama çok net bir şekilde Türkiye'deki ilk beş sigorta şirketinden biri olmak istiyoruz. Bu bir dönüm noktası, çünkü Türkiye'de gerçekten çok sağlam bir şirketimiz var. Bunun detaylarını aktaracağım ama büyümeyle ilgili çok iddialı hedeflerimiz bulunuyor.
Tekrar pazara dönecek olursak, bu pazarda gerçekten çok ciddi bir potansiyel olduğuna inanıyoruz. Mevcut penetrasyon oranlarına baktığımızda hem hayat dışı hem de hayat ve emeklilikte ciddi bir potansiyel görüyoruz Türkiye'de. Türkiye zaten çok hızlı bir şekilde kalkınıp gelişiyor. Bundan dolayı da şirketler ve aileler daha fazla

GENERALI TÜRKİYE'DE YENİ YAPILANMA

Türkiye'deki yeni hedefleri doğrultusunda yönetimi de yeniden düzenleyip güçlendirmeye karar verdiklerini belirten Generali Global İş Birimleri ve Uluslararası Bölüm CEO'su Frédéric de Courtois, Türkiye'de ortalamanın üzerinde bir büyüme hedeflediklerini söyledi.

Türkiye'de nasıl bir yol izleyeceksiniz?
Türkiye'deki yeni hedeflerimiz çerçevesinde biz yönetimi de yeniden düzenleyip güçlendirmeye karar verdik. Bu bağlamda ilk kararımız: Mine Ayhan'ın şirketin Yönetim Kurulu Başkanı olması oldu. Gerçekten, Mine Hanım'ın başkanlığından dolayı çok mutluyuz ve şirketin yeni başkanlığında gelişimini destekleyeceğiz ve ortaklıklara odaklanacağız. Aynı zamanda global işbirliğimiz de var. Biz Türkiye'de hem Generali Sigorta'yı hem de grup asistans şirketimiz olan Europe Asistans'ı destekliyoruz. Biliyorsunuz Paris merkezli Europ Assistans Grubu'nun üst yönetimine Mine Ayhan'ı atadık. Diğer taraftan da Maurizio Pescarini'yi Generali'ye katılmadan önceden tanıyorum. Kendisi çok güçlü bir kariyer geçmişine sahip ve Türkiye deneyimi olan bir isim. Pescarini'yi de ekibimize kattığımız için çok mutluyuz.
Yeni CEO atandığı zaman yeni bir stratejik plan hazırladık Türkiye için. Sigorta sektörü çok derin değişimlere sahne olacak. Bu iki faktörden kaynaklanıyor: İnsanlar zenginleşince ve yaşlanınca koruma ihtiyaçları artıyor. Öte yandan, kurumsal tarafta şirketlerin de korunma ihtiyaçları artıyor çünkü siber güvenlik gibi yeni riskler ortaya çıkıyor. Biz burada bir katma değer oluşturuyoruz.

GLOBAL BÜYÜME SÜRÜYOR
Globalde de şirket sonuçlarımız büyüyor. Türkiye'de de ortalamanın üzerinde bir büyüme beklentisindeyiz. Artık müşterilerimiz aldıkları teklifleri online olarak kıyaslayabiliyorlar. Günümüzde internet üzerinden hizmet veren çok büyük şirketler var. Bu şirketler de müşterilerdeki beklentiyi artırdı. Biz yeni stratejimizde özellikle müşteri deneyimine konsantre olacağız. Biz burada çok iyi bir başlangıç noktasında olduğumuzu söyleyebiliriz. Yaptırdığımız anketler müşteri memnuniyetinin halihazırda şirketimiz nezdinde Türkiye'de yüksek olduğunu gösteriyor. Özellikle dijital bir şirket olduğumuzun altını çizmek istiyorum. Biz hem direkt hem de acente aracılığıyla satış yapıyoruz. Dijital tarafımız da çok güçlü. Müşterinin ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde konumlandığımıza inanıyoruz.



Frédéric de Courtois, Generali Türkiye'nin yeni CEO'su Maurizio Pescarini'nin (sağda) çok güçlü bir kariyere sahip olduğunu belirtti.

korunma ihtiyacı duyuyor. Aynı gelişim hızında olan diğer ülkelerle kıyaslayacak olursak, biliyoruz ki sigortanın tam gelişeceği zamandayız. Bu anlamda da içinde olduğumuz bu pazara güveniyoruz ve Türkiye'de kalıp yatırım yapmaya devam etme kararlılığındayız.

'HAYAT VE EMEKLİLİK SEKTÖRÜ GÜNDEMİMİZDE'

Türkiye'de ne kadar büyümeyi hedefliyorsunuz?
İki ana dağıtım kanalımız var ve böyle olmaya devam edecek. Acenteler ve dijital kanallar. Dijital derken diğer sigorta şirketleriyle aramızda bir fark olduğuna inanıyorum. Bu iki dağıtım kanalına da yatırım yapmaya devam edeceğiz. Aynı zamanda ortaklıklar kurmak için doğru bir ortamımız var, çünkü çok geniş müşteri tabanı olan bir şirketiz. Bu müşteri tabanını kullanarak sigorta satışımızı artıracağız. Ürün tarafında ise; şu an sadece hayat dışı sigortalar satıyoruz. Hayat dışı ürünlerimizi daha fazla çeşitlendirmek istiyoruz. Trafik sigortası önemli ama başka ürünler geliştirerek, yeni teklifler oluşturacağız. Aynı zamanda hayat ve emeklilik sektörüne girmeyi hedefliyoruz.

Emeklilik konusunda kararınızı verdiniz mi?
Hayır, şu an planlamaları yapıyoruz ve araştırmalarımızı sürdürüyoruz. Yaz gelmeden önce şirket olarak kararımızı duyuracağız.

'TÜRKİYE BÜYÜMENİN LOKOMOTİFİ'

Önemli olan kârı büyütmek. Ama Türkiye'yi içinde bulunduğumuz 25 ülkede bir büyüme lokomotifi olarak konumlandırıyoruz. Hem şirketimizi hem de pazar payımızı büyütmek istediğimiz bir ülke Türkiye.
Bizim global CEO'muz Philippe Donnet acentelerin gelecekte de önemini sürdüreceğine inanıyor. Mesela, seyahat acenteleri gibi acentelerde işlerin çoğu online alana taşındı. Ama insanlar sorunlarını, sağlıkları, evleri, gelecekleri söz konusu olunca biriyle bizzat konuşmak istiyorlar. Konuşmak istedikleri kişiler de profesyonel acenteler. Bizim acentelerimiz daha profesyonelleşecek. Dijital araçlarımız olacak ama acentelerimiz de çalışmaya devam edecek. Tabii ki dijital çok önem kazanacak. En nihayetinde müşterilerimiz dijital bir iletişim kurmak istiyorlar. Basit ihtiyaçlar için acentelerimiz de internet üzerinden hizmet verebilirler.

'DÜŞÜK FAİZ ORANLARI, FİNANS SEKTÖRÜNÜ ZORLUYOR'

Türkiye'de satın alma planınız var mı?
Türkiye'de büyümek istediğimiz bir gerçek. Önceliğimiz organik bir büyüme ama satın alma olanaklarını da göz önünde bulunduruyoruz. Doğru fırsat karşımıza çıkarsa bu fırsatı değerlendiririz. İyi bir fırsat bulursak satın almaya da olumlu bakıyoruz.

Sigorta sektöründeki ekonomik durumla ilgili bilgilerinizi de paylaşır mısınız?
Öncelikle dünyadaki ekonomik durumdan bahsedelim. Dünyada ekonomik durum hemen hemen çoğu ülkede iyileşmiş durumda. Finansal hizmet sektöründe şöyle bir zorluk var: O da düşük faiz oranları. Faiz oranları şu an tüm dünyada çok düşük bir seviyede seyrediyor. Bu hem hayat hem de hayat dışında hizmet veren sigortacılar için büyük bir sorun. Ekonomide bir gelişme olsa da faiz oranlarından dolayı sigortacılar için durum zor. Biz Türkiye'de de büyümek istiyoruz ve büyümeye ihtiyacımız var. Dijital de ciddi bir şekilde büyüyebileceğimiz bir kanal. Müşteri deneyimine odaklanarak dijitalde de güçlenmek istiyoruz. Daha küçük bir şirket olmamızın avantajı da şu: Hem çok dinamik hem de teknolojiyi çok çarpıcı bir şekilde kullanabiliyoruz.
Son olarak, Fransız olduğum için Fransa seçimleriyle de ilgili konuşmak istiyorum. Macron'un seçilmesinin insanlara umut verdiğini düşünüyoruz. Genç, mantıklı, rasyonel bir insan. İş dünyasını ve Avrupa'yı destekleyen bir şahsiyet. Umuyoruz ki doğru adımları atacak ve Fransız halkının ve şirketlerinin hayatı kolaylaşacak ve iyileşecek.



De Courtois bir Fransız vatandaşı olarak, Emmanuel Macron'un (solda) Fransa'nın Cumhurbaşkanı seçilmesinden memnun olduğunu söyledi.

PESCARİNİ: ACENTE EN ÖNEMLİ KANALIMIZ

Söyleşide Generali Türkiye CEO'su Maurizio Pescarini ise şunları söyledi: "Büyüme bizim için kârın büyümesi demek. İlk önceliğimiz bu. Bu nedenle de acente kanalı en büyük ve en önemli satış kanalımız olmaya devam edecek. Kendi sahip olduğumuz müşteri ağının kapasitesini de kullanmak istiyoruz. Doğru broker ve doğru acentelere odaklanacağız. Öte yandan dijital fırsatları da değerlendirmeye çalışacağız. Generali Türkiye'nin asıl amacı kısa vadede kârlılığımızı iyileştirmek olacak. İş planımızın uygulanmasına ciddi bir şekilde odaklanacağız ve büyümemizde devam edecek adımları da doğru bir şekilde kurgulayacağız. İleride yeni ürünler oluşturacağız ve satın alma fırsatı bulursak değerlendireceğiz.

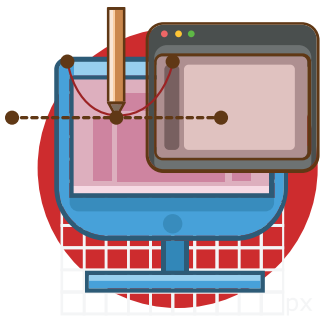
Birant Yıldız
birant@sigortacigazetesi.com.tr



DİJİTALLEŞELİM AMA NASIL?

Websitenizde ‘değer kaybı’ YAŞAMAYIN

Günümüzde pek çok acentenin bir websitesi bulunuyor. Ancak bu websitelerinin çoğu bir hevesle açılıyor ve yıllar boyunca açıldığı şekliyle bir kenarda duruyor. Sağlıklı bir müşteri akışı için, acentelerin internet üzerindeki varlıkları olan bu websitelerini sık sık güncellemeleri ve günümüz ihtiyaçlarıyla uyumlu hale getirmeleri gerekiyor.



Websitenizi basitleştirin

Websiteniz üzerinde" daha fazla" bilgi vermeniz her zaman websitenizin "daha iyi" olduğu anlamına gelmeyebilir. Tabii, websitesinde basitlik, sadece sıkıcı bir dizayndan ibaret değil. Basit bir websitesi, gereksiz ve şişirilmiş bilgilerden arındırılmış bir minimalist bir websitesi anlamına geliyor. Sitenizdeki karışık gezinti çubuklarını, ek bilgi kutularını ve sıkışık bir ana sayfa dizaynını sayfanızdan çıkarın. Ziyaretçileri bir anda verdiğiniz bilgilerle korkutmak yerine, minimal (ancak yararlı) içerik, yüksek kalite görseller ve dikkat çekici basit linklerle kolay bir ulaşım sunarak websitenizde tutun ve onları istedikleri bilgiye yönlendirin.



Hareketsiz görsellerle yetinmeyin, video çekin

Bundan sadece 10 yıl önce bir websitesinde video olması lüks sayılıyordu. Günümüzde ise bu bir zorunluluk olmuş durumda. Websitenizde gösterilen videolar, ziyaretçilerin websitenizde kaldığı zamanı ciddi oranda artırıyor. Bunun nedeni basit: Ziyaretçileri bir nevi yavaşlatıyor. Ziyaretçiler websitenizin işe yarar olup olmadığını anlamak için daha fazla zaman harcıyor. Yapılan araştırmalar ziyaretçilerin üzerinde video bulunan bir sayfada %88 oranında daha fazla zaman harcadığını gösteriyor. Websitesinde video kullanımı aylık ziyaretçi sayısını %300 artırırken, arama motorlarından gelen organik trafiği de %157 oranında artırıyor. Ziyaretçinin websitesinde geçirdiği zaman, müşteriniz olup olmayacağını belirleyen en büyük etkenlerden.

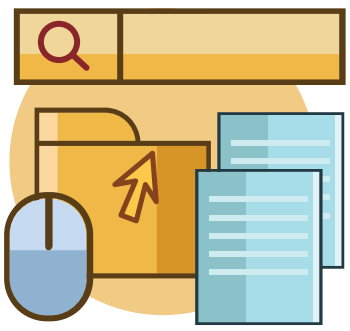
Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



Son birkaç yıla bakınca, acentelerin internetteki varlıklarının ve websitelerinin müşteri bulma ve satış konusunda son derece etkili olduğunu görüyoruz. Buna ek olarak, doğru yönetilmiş bir websitesine sahip acenteler, müşteriler tarafından daha profesyonel bulunuyor ve dolayısıyla tercih ediliyor. Craig Faulkner'ın Insurance Journal'da yayınlanan makalesine göre, 5 yıl önce durum böyle değildi. Ancak günümüzde bir acentenin websitesinin kalitesi müşterilerin en dikkat ettiği husus. Yakın dönemde sigorta müşterileri üzerinde yapılan bir araştırma, sigorta almak isteyenlerin %78'inin önceden internet üzerinden araştırma yaptığını ortaya koyuyor. Günümüzde bireyler finansal kararlarıyla ilgili aradıkları tüm bilgileri internet üzerinden bulmak istiyor. Diğer taraftan, müşterilerin başarılı ve doğru yönetilen websiteleriyle çok daha sık bir şekilde karşılaşıyor olması başka bir sorunu da ortaya çıkarıyor. Kötü bir şekilde tasarlanmış ve güncel olmayan bir websitesine sahip olmak yardım etmekten öte, acentelerin imajına zarar verebiliyor.

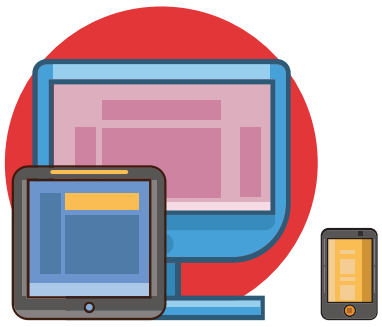
İşin uzmanları, şirketlerin websitelerinin en az 2-3 yılda bir yenilenmesi gerektiğini söylüyor. 3 yıla yakın bir sürede website trendleri ve dizayn tercihleri büyük derecede değişim gösteriyor ve websiteniz yaşını belli etmeye başlıyor. Ülkemizdeki çoğu sigorta acentesi için websitesi -özellikle bu kadar değişen bir sigortacılık gündeminde- iş hayatında önemli bir yer tutmuyor. Websitesinin kurulması için yüksek ödemeler yapan acenteler, sonrasında websiteleri ile ilgilenmiyor ve sonuç olarak bu mecradan yeterince dönüş alamayarak, işlerini artıramıyor. Ama aslında internet üzerinden dönüş almak düşünüldüğü kadar zor ve zaman alıcı değil. Sadece doğru adımları atmak ve yenilikleri takip etmek gerekiyor.

Websitelerinden daha fazla dönüş almak isteyen acentelerin atması gereken başlıca 5 adım bulunuyor.



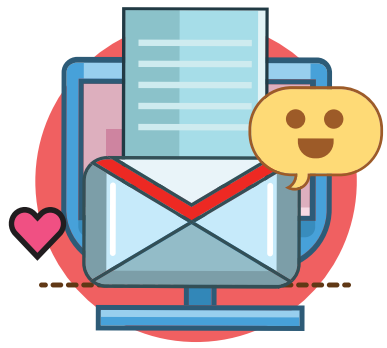
Roman yazmaya gerek yok!

İçeriği hazırlamak için aylarca zaman ve enerji harcadıktan sonra, büyük ihtimalle ziyaretçilerin websitenizde yazan tüm bilgilerini okuyacağını düşünüyorsunuz ve bu nedenle işinizle ilgili uzun ve detaylı metinler hazırlıyorsunuz. Websitenizi yararlı bilgilerle doldurmanız her ne kadar pozitif olsa da ziyaretçilerin çoğu sayfalarda sadece göz gezdiriyor. Bu nedenle başlık, altbaşlık, alıntı kullanımı ve uzun yazıların parçalara bölünmesi ziyaretçilerin istediği bilgiye çok daha kolay bir şekilde ulaşmasını sağlıyor.



Websiteniz mobille uyumlu olsun

Acenteler ve diğer şirketler tarafından websitelerinin yoğun bir şekilde kullanılması masaüstü bilgisayarlarla başladı. Günümüzde ise bu trend mobil cihazlara doğru evrimleşiyor. Akıllı telefon gibi mobil cihazlardan gelen aramalar ciddi oranda artarken, masaüstü bilgisayardan yapılan aramalara göre, mobil üzerinden yapılan aramaların çok daha büyük bir kısmı bir ürünün satışıyla sonuçlanıyor. Bu satışların da çok büyük bir kısmı arama üzerinden bir saat içinde acente ile etkileşime geçilmesiyle gerçekleşiyor. Eğer websiteniz son 2 yıl içinde güncellenmediyse mobil telefonlara göre websitenizi güncellemenizde ya da bu konuda bir profesyonelden yardım almanızda büyük fayda var. Unutmayın, mobil aramalar size satış kazandırır.



Müşteriler sitenizde kaybolmasın

Hiç YouTube üzerinde bir video ararken kaybolduğunuz ve kendinizi bambaşka bir konuda video izlerken bulduğunuz oldu mu? Gerçek şu ki; günümüzde internet üzerinde çok yüksek miktarda bilgi bulunuyor ve bu bilgilerin içinde kaybolmak çok kolaylaşmış durumda. Bunu engellemek için, websitenizde gerekli önlemleri alarak, ziyaretçilerinizin sizden randevu almasını kolaylaştırabilir, sizin sosyal medyadan da takip etmelerini sağlayabilir ya da onları istediğiniz aksiyonu almaya yönlendirebilirsiniz. Yapmanız gereken en önemli değişikliklerden biri ise her sayfaya "Bize Ulaşın" butonu koymak.

PROBLEMDEN POTANSİYELE:

YAŞLANAN NÜFUS sigortacılığa yeni fırsatlar getiriyor

Yaşlanan nüfusun finanse edilmesinde dünya sigorta endüstrisi sadece %5'lik bir pay üstleniyor. Özellikle sağlık branşında, geleneksel kalıpları yıkan inovatif ürünlerin 65 yaş üstü nüfusa yönelik çözümler sunarak sektörü büyütebileceği belirtiliyor.

Swiss Re'nin araştırmasına göre, 65 yaş üstü nüfus 2015 ile 2050 yılları arasında üç kat artarak 1.5 milyara ulaşacak. 2015 yılında dünya nüfusunun %17.5'ini oluşturan 65 yaş üstündekiler, ortalama yaşam süresinin artması ve doğum oranlarının azalması sonucunda 2050 yılında nüfusun %24.6'sına denk gelecek.

Nüfusun giderek yaşlanması, toplumun dinamiklerini de değiştiriyor. Bu değişimler arasında, emekliliğe kadar olan dönemde çalışılan toplam sürenin uzaması, iki işte birden çalışanların oranının artması ya da orta yaşlarda tekrar eğitim almak ya da kişisel gelişim amacıyla iş hayatına ara verenlerin sayıca çoğalması bulunuyor. Bunun yanı sıra, uzun bir ömrü desteklemek için birikim ihtiyacının artması ya da emeklilikten sonra da çalışmaya devam edilmesi de toplumdaki değişimler arasında yer alıyor.

DEMANS VAKALARININ MASRAFI 1 TRİLYON DOLARI BULACAK

Sakatlık ya da bulaşıcı olmayan hastalık riskinin artması da dikkat çekiyor. Bu riskler çok ciddi finansal yüklere yol açabiliyor. Örneğin, demans (bunama) vakalarının sayısının 2050 yılında dünya çapında üç katına çıkarak 130 milyona ulaşacağı düşünülüyor. Bu vakalara bağlı masrafların da 2015 ile 2018 yılları arasında %20 civarında artarak 1 trilyon doları bulacağı öngörülüyor.

İleri yaşlarda duyulan ihtiyaçlar bölgelere göre farklılık gösterebilse de, genel olarak bu ihtiyaçlar üçe ayrılıyor. Bu ihtiyaçların ilkini, belli bir gelire sahip olmayı kapsayan güvenceli yaşam oluşturuyor. İkinci ihtiyaç ise, diş bakımı, evde bakım ve ilaçlara erişim gibi hususları barındıran iyi yaşam olarak dikkat çekiyor. Yaşlılıkta duyulan üçüncü ve son ihtiyaç ise, miras bırakma oluyor.

Bireyler bu ihtiyaçlarını karşılamak için hem devlet hem de ailelerinden olmak üzere toplumdan, kendi birikimlerinden ve sigortadan medet umuyorlar. 65 yaş üstü bireylere devlet desteği gelişmiş ülkelerde daha yaygınken, gelişmekte olan ülkelerde aile desteğiyle daha sık karşılaşılıyor. Devlet ya da aile desteğinin yeterli olmadığı, bakım hizmeti gibi ciddi durumlarsa özel emeklilik sistemleri tarafından finanse ediliyor. Buna ek olarak, yıllık gelir sigortası ve sağlık sigortaları da emeklilikte tercih ediliyor.

Sigorta ve reasürans sektörü temel olarak sağlıksal risklerin daha az ve dolayısıyla tazminat taleplerinin daha az yaygın olduğu, sigorta ürünlerinin de bu sebeple daha uygun primlerle sunulduğu çalışan nüfusa odaklanıyor. Buna karşın, ortalama yaşam süresi uzadıkça, bireylerin daha refah içinde yaşayabilmesi için sigorta sektörü kritik bir rol oynuyor.

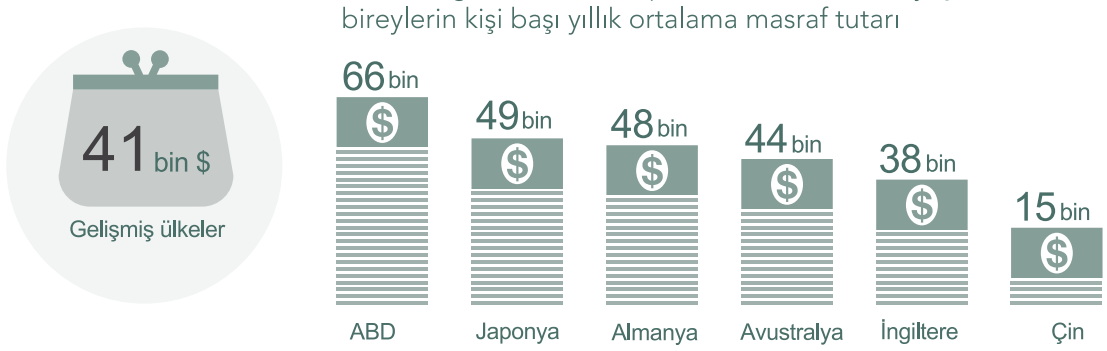
Yaşlılık masrafları nasıl karşılanıyor?

Üç temel kaynaktan 65 yaş üstü nüfusu finanse etmek için gereken yıllık tutar



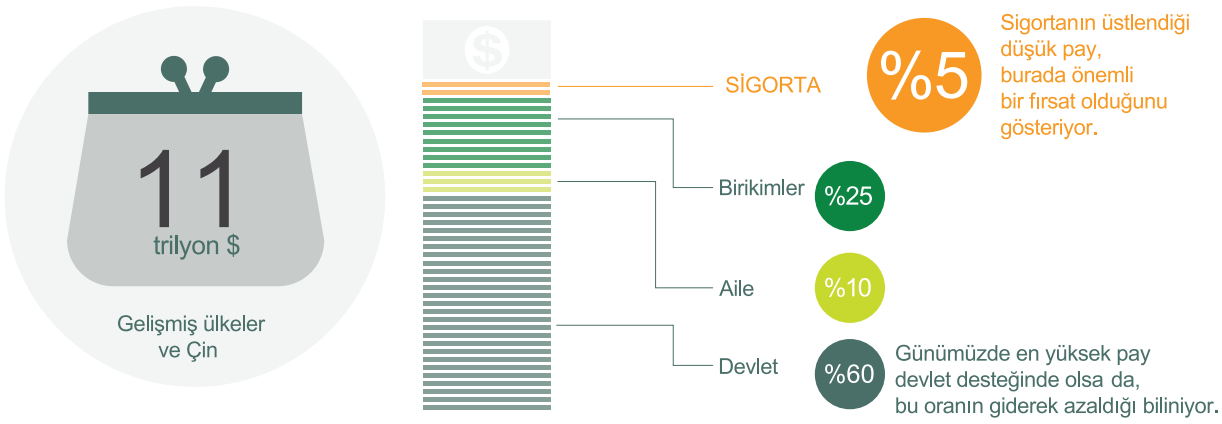
İlerlemiş yaşta birini finanse etmenin maliyeti ne kadar?

Ülkelere göre satın alma paritesi üzerinden 65 yaş üstü bireylerin kişi başı yıllık ortalama masraf tutarı



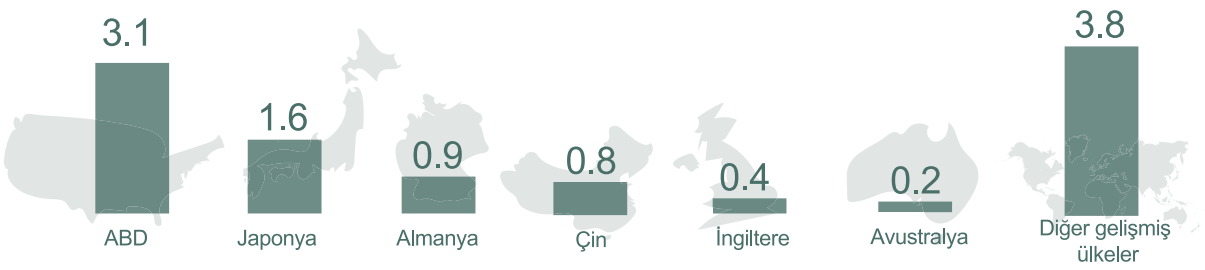
Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Para nereden geliyor?



Masraflar ülkelere göre nasıl değişiyor?

Satın alma paritesine göre 65 yaş üstü nüfusun toplam yıllık masrafı (trilyon $)



YENİ FIRSATLAR

65 yaş üstü nüfusun ihtiyaçları göz önünde bulundurulduğunda, sektör az hizmet verilen bu alana yeni bir giriş yapabilir. 2015 ve 2050 yılları arasında 30-49 yaş nüfus 40 milyon azalacakken, geleneksel sigorta tüketicisi 65 yaş üstü nüfus 116 milyon artacak. %50 oranındaki bu artış sektöre yeni fırsatlar sunuyor.
Swiss Re'nin ABD, Almanya, Avustralya, Çin, İngiltere ve Japonya'yı inceleyerek hazırladığı raporda, 65 yaş üstü nüfusun günümüzdeki ortalama masrafları da ele alınıyor. ABD, kişi başı ortalama 66 bin dolarla başı çekerken, Çin 15 bin dolarla en az masrafa sahip ülke. Raporda, günümüzde 65 yaş üstü bireyleri finanse etmek için Çin ve gelişmiş ekonomilerde yıllık 11 trilyon dolar harcandığına dikkat çekiliyor.

SİGORTANIN PAYI SADECE %5

Her ne kadar incelenen ülkelerde sigorta farkındalığı oldukça yüksek de olsa, yaşlı bireylerin finansmanında sigorta sektörü oldukça küçük bir rol oynuyor. 65 yaş üstü bireylerin ortalama masraflarının sadece %5'i sigorta sektörü tarafından karşılanıyor. Bu pay temel olarak yıllık gelir sigortası, yaşam boyu hayat sigortası ve sağlık sigortasından geliyor. Uzun süreli bakım sigortası için pazarda bir talep yaratılması için birkaç atılım olmasına karşın, bu alan niş bir alan olarak kalmaya devam ediyor.

Eğer ortalama yaşam süresi tahmin edildiği gibi uzarsa, mevcut birikimlerden sonraki nesillere miras bırakmak zorlaşacak. Bazı sigortacılar açığı piyasaya çıkardıkları birikim ürünleriyle kapamaya çalışıyor, ancak şimdiden gelecekte daha da artması muhtemel olan büyük bir rekabetin içine girmiş oluyorlar.
Emeklilik döneminde yaşlıların desteklenmesi, ekonomi için de büyük önem taşıyor. Yeni sigorta ürünleriyle yaşlıların daha güvende hissetmesi ve maddi kaygıları olmadan rahatça yaşaması sağlanabilir. Bu durum, nesiller arasındaki eşitsizliğin azalmasına da katkı sunabilir.

KLASİK ÜRÜNLERDEN UZAKLAŞILMALI

Eğer sigorta sektörü eski tip klasik ürünleriyle bu pazara girmeye çalışırsa, yaşlılık masraflarında yeterince pay kazanamayabilir. Yıllık gelir ve yaşam boyu hayat sigortası gibi ürünler, düşük faiz oranları ve emekli olmak için uzun yıllar gerekmesi gibi sebeplerle çok çekici durmuyor. Ayrıca, uzun süreli bakım sigortası gibi çözümler de pazarda sınırlı bir karşılık buluyor. Birikimli ürünlerdeyse, sık sık regülasyon değişikliği olmasına ve fiyat odaklı bir pazara karşın potansiyel olabilir.
Sigorta sektörü, yaşlanmanın getirdiği finansal risklere karşı bireyleri korumada kendine daha büyük bir rol edinebilir. Tüm pazarlarda, yaşlıları korumada en büyük rol her zaman topluma ait. Toplum desteği de daima birikim ayağı tarafından takip ediliyor. Fakat toplumun rolünün yıllar içinde giderek azalması, sigortanın daha büyük bir pay edinmesini ve emeklilik dönemlerinde daha destekleyici bir rol üstlenmesini gerektiriyor. Sigorta, yaşlı bireylerin risklerini hafifleterek birikim yapmaya bir alternatif ya da birikimlerin destekleyicisi haline gelebilir.
65 yaş üstü nüfusu emeklilik dönemlerinde destekleyen üç temel faktör olan toplum, birikimler ve sigorta risklere karşı dirençli bir toplum oluşmasına yardımcı olabilir. Swiss Re'ye göre, sigorta sektörünün kendini bu üç temel faktörden daha büyük bir ekosistemin parçası olarak görmesi gerekiyor. Söz konusu ekosistemde ayrıca hayır kurumları ve teknoloji firmaları gibi başka bileşenler de bulunuyor.



Uzun süreli bakım sigortası ve birikimli sigortalar ileride rağbet gören branşlar olabilir.

YENİLİKÇİ ÜRÜNLERDE POTANSİYEL BÜYÜK

Swiss Re'nin incelediği ülkeler özelinde bakıldığında, her bir pazar sigortacılar için farklı fırsatlar yaratıyor. Örneğin Çin'de, yaşlılık masraflarının sadece %2'si sigorta sektörü tarafından üstleniliyor. Bu pay da genellikle sağlık ürünlerinden geliyor. Fakat, sadece kanser riskini teminat altına alan inovatif ürünlerin bu pazarda hızla popülerlik kazanması, yenilikçi ürünlerin 65 yaş üstü nüfusu finanse etmede sektörün payını büyütebileceğini gösteriyor. Japonya da sadece kanser riskine teminat veren ürünlerin sektörde büyük pay kazandığı bir pazar olarak bu duruma örnek teşkil ediyor. Emeklilik döneminde daha iyi bir yaşam sunmayı amaçlayan inovatif ürünlerin birçok pazarda büyük bir potansiyeli bulunuyor. Swiss Re, özellikle sağlık branşında geliştirilecek yenilikçi ürünlerle sigorta sektörünün yaşlılık masraflarındaki payının büyütülebileceğine dikkat çekiyor.

OTOMATİK BES'E KAMU KURUMLARI VE 250'NİN ÜZERİNDE ÇALIŞANI OLAN ÖZEL KURUMLAR DA DAHİL OLDU

SEKTÖR 2. ETAPTAN UMUTLU

Otomatik katılım uygulamasının ikinci etabının başlamasının ardından sistemdeki çalışan sayısı 2.9 milyona, fon tutarıysa 375 milyon liraya ulaştı.

Kamu ile 250'nin üzerinde çalışanı olan özel sektör kurumları da 1 Nisan itibarıyla otomatik olarak BES'e dahil oldu. İlk olarak ocak ayında başlayan otomatik katılım uygulamasında, ilk etapta %65 civarında cayma oranı gerçekleşmişti.
Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 19 Mayıs tarihli son verilerine göre, ikinci etabın başlamasının ardından BES'e otomatik dahil olan çalışan sayısı 2 milyon 892 bin oldu. Fon tutarıysa 441 milyon lirayı buldu.

EN YÜKSEK KATILIMCI ZİRAAT VE HALK EMEKLİLİK'TE

Otomatik BES'te en fazla çalışanı sisteme dahil eden şirket 672 bin katılımcıyla Ziraat Hayat ve Emeklilik oldu. Onu 619 bin çalışanla Halk Hayat ve Emeklilik, 408 bin çalışanla Vakıf Emeklilik, 290 bin çalışanla Anadolu Hayat Emeklilik ve 243 bin çalışanla Garanti Emeklilik ve Hayat izledi.
Görüşünü aldığımız sektör yöneticileri, 1 Nisan'da başlayan ikinci etaba daha iyimser bakıyor. Cayma oranlarının azalacağını düşünen yöneticiler, bundaki en büyük etken olarak kamuda çalışan personelin sistemde kalma ihtimalinin çok daha yüksek oluşunu gösteriyorlar. Ayrıca, sistemin bilinirliğinin artmasının da caymalara karşı olumlu bir etkisi olacağını söylüyorlar.

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

İkinci etapta cayma oranları azalır

Axa Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Hayat ve Emeklilik) Olgun Küntay, otomatik katılımda şu ana kadar gerçekleşen sonuçların, katılımcıların yaklaşık %65'inin cayma hakkını kullanma eğiliminde olabileceğine işaret ettiğini belirtti. Cayma hakkını kullanan çalışanların bu kararlarında etkili olan unsurun, yapı hakkında yeterli bilgileri olmaması olduğunu, bunun yanı sıra arkadaş çevrelerinden edindikleri olumsuz algı ve yönlendirmelerin de etki ettiğini kaydeden Küntay, "Tabii, ilk çeyrek sonuçları, kısmen de olsa, çalışanların, mevcut teşvikleri yeterli bulmadığı şeklinde de yorumlanabilir. Bu nedenlerle sistemin yeniden tanıtılmasının yanında mevcut teşvik yapısının da gözden geçirilmesi faydalı olacaktır" dedi.

'İŞVEREN KATKISI ZORUNLU OLMALI'

Daha etkili bir yol olarak işveren katkısının zorunlu hale getirilmesinin de değerlendirilmesi gerektiğini vurgulayan Küntay, "Bu yaklaşım problemi önemli ölçüde çözecektir. Bu mümkün değilse, çalışanlarının devamlılıklarını sağlamaya yönelik özendirici girişimlerde bulunan işverenlere yönelik bir vergi indirimi modeli de kurgulanabilir" diye konuştu.
%65 düzeyinde gerçekleşen cayma oranlarının nisan döneminde daha olumlu bir tablo sunacağını ifade eden Küntay, "Gerek iş güvenceleri gerekse de tasarruf kültürleri açısından özel sektör çalışanlarına göre daha yüksek oranlarda devam etmeleri beklenen devlet memurları, sisteme nisan ayında katıldı. Ayrıca nisan-mayıs döneminin hem politik açıdan, hem de çevre ülkelerde yaşanan belirsizlikler açısından daha pozitif bir havada geçiyor olmasının cayma oranlarının düşmesinde olumlu bir etki yapması beklenmektedir" dedi.

'YENİ DÜZENLEMELER ŞART'

Olgun Küntay, yeni sistemle mevcut BES tarafında yeni iş adetleri bir miktar aşağı çekilse de, orta ve uzun vadede daha önce ulaşılamayan kesimlerin otomatik BES yoluyla bu tasarruf olanağıyla tanışmasının sistemin bütünü için olumlu bir etki yaratacağını söyledi. Bununla beraber BES'te de yeni düzenlemelere ihtiyaç olduğunu dile getiren Küntay, sözlerine şöyle devam etti: "Sistemde kalış süreleri kısa, tahsilat oranları da beklenen düzeylerin oldukça altındadır. Bu durumda, mevcut BES sisteminden çıkışların zorlaştırılmasını ve her katılımcının yalnızca bir BES sözleşmesi edinebileceği ve emeklilik yaşına kadar bu sözleşmesini devam ettirmesinin teşvik edildiği bir yapıya geçilmesini önermekteyiz."
Ayrıca, BES sözleşmelerine vefat ve maluliyet teminatlarının eklenmesini sağlayacak düzenlemelerin faydalı olacağına dikkat çeken Küntay, "Bu şekilde, kişilerin katkı payı ödeme dönemleri içinde maluliyete uğramaları veya vefatları durumunda emeklilik döneminde ulaşılması beklenen maaş tutarı ile uyumlu olacak şekilde bir maaş bağlanması mümkün olabilecektir. Bu adımın, sistemin kısa-orta vadeli bir tasarruf sistemi yerine uzun vadeli bir emeklilik sistemi olarak algılanması yönünde önemli bir gelişme sağlayacağı düşünülmektedir



Axa'nın otomatik katılımdaki stratejilerini de paylaşan Olgun Küntay şu ifadelerde bulundu: "Şirketimiz öncelikle, Axa olarak hayat dışı branşlarda hizmet verdiği kurumsal müşterilerine otomatik BES kapsamında da hizmet vermeyi hedeflemektedir. Güçlü ve yaygın acente yapımızla ulaştığımız işveren ve çalışan sayısı açısından değerlendirildiğinde şu ana kadar gerçekleşen sonuçların şirketimiz açısından memnun edici düzeyde olduğunu söyleyebiliriz. İlk iki çeyrekte elde ettiğimiz %3 mertebesindeki pazar payını önümüzdeki dönemlerde artırmayı amaçlıyoruz."

Vakıf Emeklilik:

10 yılda 100 milyar lira fon birikecek

Otomatik katılımla ilgili sorularımızı yanıtlayan Vakıf Emeklilik'ten şu açıklamalar yapıldı: "Otomatik katılımla birlikte 2019 sonuna kadar 14 milyon çalışanın sisteme dahil edilmesi hedefleniyor. Başlangıçta yapılan değerlendirmelerin erken olduğunu düşünüyoruz. Kendimizi ve ürünü doğru anlatabileceğimiz, daha çok insana ulaşabileceğimiz yeni bir dönem var önümüzde. Sektör olarak bilinçlendirme ve farkındalığı artırma çalışmalarına çok önem veriyoruz. Vakıf Emeklilik olarak da kendimizi bu yönde konumlandırdık. Sistemin önünün açık olduğuna inanıyoruz."
Otomatik katılımla birlikte faizsiz fonların oranında yaşanan sıçrama konusunda da şu değerlendirmeler paylaşıldı: "Mevcut sistemde, faiz hassasiyeti olan vatandaşlarımız için de kurgulanmış bir yapı var. Faizsiz emeklilik fonları tüketicilerle buluşalı henüz 6 yıl olmasına rağmen, bu fonları tercih eden katılımcı sayısı giderek büyüyor. Özellikle 2012 yılında Hazine'nin kira sertifikası ihraç etmesi bu ürünlerin büyümesinde etkili oldu. Bu yıl devreye giren otomatik katılım uygulaması da faizsiz BES ürünlerine olan ilgiyi artırdı. Faizsiz emeklilik fonlarına öncülük eden Vakıf Emeklilik, sektörde gösterdiği performansla 11 şirket arasında ilk sırada yer alıyor."

'TABLO UMUT VERİYOR'

2013 yılında devreye giren %25'lik devlet katkısı ile BES'in önemli bir ivme kazandığına dikkat çekilen açıklamada, "Sistem kısa sürede hızla büyüdü. 28 Nisan 2017 tarihi itibarıyla da sistemdeki fon miktarının devlet katkısı ile birlikte 67 milyar lirayı aştığını görüyoruz. Toplam katılımcı sayısı ise 6 milyon 760 bine ulaştı. Hem katılımcı sayısı hem de toplanan fon miktarına baktığımızda önümüzde umut veren bir tablo var. Türkiye'deki toplam emeklilik fonlarının gayri safi milli hasılaya oranı %3. Bu oranı dikkate aldığımızda Türkiye'nin henüz yolun başında olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla bizim bu fonları büyütmemiz gerekiyor. Bu yıl devreye giren ve başarılı sonuçlar elde ettiğimiz otomatik katılım, fonları büyütmemizde önemli katkı sağlayacaktır. Sistemin otomatik katılımla 10 yılda 100 milyar lira civarında fon biriktirmesi bekleniyor" ifadeleri kullanıldı.

'YILA HIZLI BAŞLADIK'

Vakıf Emeklilik'ten yapılan açıklamada, şirket stratejileriyse şu şekilde açıklandı: "Vakıf Emeklilik olarak otomatik katılım sürecinde teknolojiyi işin içine katarak call center, operasyonel verimlilik ve müşteri deneyimi gibi konularda 360 derecelik bir vizyon belirledik. Otomatik katılımla mevcut müşteri portföyümüzü daha da genişleterek, sektörde sıralamamızı yükseltmeyi hedefliyoruz. 1 Ocak tarihinden bu yana geçen sürede otomatik katılım uygulamasıyla birlikte 2017 yılına hızlı bir başlangıç yaptık. 621 binden fazla çalışanı BES'e dahil etmek üzere anlaşmaya vardık. Bu süreçte binden fazla şirket/kamu kurumu Vakıf Emeklilik'i tercih etti. Aynı zamanda bankası haricinde sisteme firma alan ilk emeklilik şirketi olduk."

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek:

Emeklilik sektörüne yeni oyuncular girebilir

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, otomatik katılımda (OKS) ilk etapta bir anlama ve anlatma süreci gerektiğini belirtti. Bu dönemin aslında iyi değerlendirildiğini söyleyen Sincek, "Ancak, yapılan çalışmaların olumlu yansımaları ve faydanın daha iyi anlaşılabilmesi için zamana ve sistemin işlerliğini göstermesine ihtiyaç vardı. Önümüzdeki etaplarda daha pozitif sonuçlar göreceğiz. OKS'nin kişilerin tasarrufunu kolaylaştıran ve verimli birikim yapmasını sağlayan felsefesini anlamaya, anlatmaya çalışmalıyız" dedi.
"OKS uygulamasında ilk olarak amaçlanan; herkes bir kere sisteme girsin, sabredip sistemde kalan kişiler kendileri için ne kadar kazançlı bir sistem olduğunu görsün. BES ile tanışmayan bir kesim var, ayrıca BES yaptıramayan düşük gelirli bir kesim de var" diyen Sincek, bu kişilerin oturduğu yerden, işverenin seçtiği BES şirketi ile '0' maliyetle sistemle tanıştığını dile getirdi.

'UYGULAMAYLA GENİŞ KİTLELERE ULAŞILIYOR'

OKS ile geniş kitlelere ulaşılabildiğinden bahseden Sincek, "İlk etapta BES 1.7 milyon kişiye ulaştı. Şu anda 2.9 milyon kişinin dahil olduğu sistemin tanınırlığı çok daha iyi. İkinci kademeyle birlikte cayma oranı iyileşme gösterdi. İkinci kademede kamu çalışanları da var ve kamuda sistemde kalma oranlarının biraz daha iyi olduğunu söylemek mümkün. Kamu çalışanlarında bazı bakanlıklar serbest bırakıldı. Bazı bakanlıklar ise tüm teşkilatın istedikleri şirketle çalışmasını arzu etti. Katılım Emeklilik yalnızca faizsiz fon sunduğu için bizi tercih edenlerle ilerliyoruz, agresif bir yaklaşımımız yok" diye konuştu.
Son dönemde faizsiz BES'in ve faizsiz sigortacılığın pazar payının artmasının bu alana olan talebin bir göstergesi olduğunu kaydeden Ayhan Sincek, sözlerine şu şekilde devam etti: "OKS katılımlarında faizsiz fonların yüksek oranlarda tercih edilmiş olması, gelecek yıllara da ışık tutmuş oldu. OKS'de %70'in üzerinde faizsiz fonlar tercih edildi. Gönüllü BES'te de faizsiz fonların payı %6'ya ulaştı. 2023 yılına kadar bu oran %20-25'e ulaşabilir. Katılım Emeklilik olarak sektöre girdiğimiz günden beri izlediğimiz hızlı büyüme seyri ve ortaya çıkan hacim ve rakamlar faizsiz tarafta potansiyelimizin oldukça yüksek olduğunu gösteriyor. Tüm bu veriler, faizsiz sigortacılığa ve faizsiz BES'e daha çok ihtiyaç duyulduğunu gösteriyor."

'BES'İN ETKİNLİĞİ ARTTI'

OKS'nin, BES'in kapsamını ve etkinliğini artırmak açısından çok yararlı olduğuna dikkat çeken Sincek, "Şu ana kadar BES ile sisteme 6.7 milyon kişi dahil olmuştu, OKS ile 4 ayda 2.7 milyon kişi daha girdi ve katılımcı sayısını önemli anlamda yükseltti. BES'te toplam fon büyüklüğü 70 milyar liraya yaklaşırken, OKS'de de 340 milyon liralık fon toplandı. Aşamalar geçildikçe fon büyüklüğü de artacaktır ve burada ivme kazanan fon büyüklüğü, sistemi doğal olarak güçlendirecektir. Ayrıca farkındalık çalışmalarının da etkisiyle gönüllü BES'te de bir artış yaşanacağını düşünüyorum. Otomatik katılımdaki gelişmeler yabancı yatırımcıların da ilgisini çekiyor. Bu da önümüzdeki dönemde sektörün büyüyebileceğine hatta yeni oyuncuların girebileceğine işaret ediyor" dedi.

'TEKNOLOJİK ALTYAPIMIZIN FAYDASINI GÖRÜYORUZ'

Katılım Emeklilik'in geldiği noktayı da değerlendiren Sincek şunları söyledi: "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. Katılım Emeklilik olarak OKS'de de çok iyi sonuçlar alarak ilerliyoruz. 2017 yılının başlangıcından bu yana OKS'de 180 bin kişiyi sisteme dahil ettik. BES ve OKS toplamında 300 bin sözleşmeye ve 770 milyon lira fon büyüklüğüne ulaştık. Anlık takip sağlayan internet şube, mobil şube gibi dijital uygulamalar ve teknolojik altyapımızı zamanında kurmuş olmanın faydasını görüyoruz. Otomatik katılım için de teknolojinin tüm nimetlerinden faydalandık. Hem işverenin hem de katılımcının bireysel emeklilik ve fon yönetim sistemini ve otomatik katılım anlayışını kolayca özümseyebilmesi için birebir iletişime de önem veriyoruz. Firma yetkililerine yaptığımız sunumlarda da aldığımız iyi geri dönüşler ve bizi tercih eden kurumların otomatik katılım sürecinin sağlıklı yürümesi, bize sağladıkları olumlu dönüşleri bizleri çok mutlu etti. Ayrıca başta katılımcılarımız olmak üzere herkese finansal okuryazarlık kazandırarak birikimlerini iyi yönetmelerini, kendilerine huzurlu bir gelecek inşa etmelerini sağlamak amacıyla gayretlerimizi sürdürüyoruz."



NN Hayat ve Emeklilik'in fonlarına Ludens'ten 5 yıldız

Türkiye'nin ilk bağımsız yetkili fon derecelendirme kuruluşu olarak bireysel emeklilik fonlarına 2 yıldır "yıldız" veren Ludens tarafından yapılan analizle, emeklilik fonlarının yönetiminde en başarılı emeklilik ve portföy yönetim şirketleri belirlendi. Emeklilik fonlarının başarısı, Nisan 2015-Nisan 2017 döneminde fonların 24 ay boyunca her ay derecelendirilmiş olmasına ve en az 5 ve/veya 4 yıldız almasına göre değerlendirildi. Analize göre, NN Hayat ve Emeklilik Büyüme Amaçlı Karma Emeklilik Yatırım Fonu ve Büyüme Amaçlı Esnek Emeklilik Yatırım Fonu 5 yıldız alarak istikrarlı bir şekilde en iyi yönetilen fonlar arasında yer aldı. Nisan 2015'ten bugüne % 17.2 getiriyle NN Hayat ve Emeklilik'in Büyüme Amaçlı Karma EYF ve %16.9 getiriyle Büyüme Amaçlı Esnek EYF, Ludens'in derecelendirdiği 37 adet esnek fon arasında en başarılı performansa sahip. NN Hayat ve Emeklilik Finans ve Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Emine Sebilcioğlu, fonların performansı ile ilgili görüşlerini şöyle dile getirdi: "Analiz sonucunda, fon karmasında doğru dağılımı yapıyor olmanın önemi bir kez daha ortaya çıktı. Portföyünde doğru zamanda bu fonlarımıza yer vermiş olan katılımcılarımız birikimlerinde iyi bir getiriye sahip oldular."



Reklamın Oscarları'ndan Allianz Türkiye'ye ödül

Allianz Türkiye, 9. Effie Türkiye Reklam Etkinliği Yarışması'nda gümüş ödüle layık görüldü. Reklamcılar Derneği ile Reklamverenler Derneği'nin Effie Worldwide Inc. işbirliğiyle düzenledikleri Effie Ödülleri'nde Allianz Türkiye 'Allianz Seninle' reklam kampanyasıyla ödül kazandı. 'Allianz Seninle' reklam kampanyası, Allianz Türkiye'ye 'Reklamın Oscarları' olarak bilinen Effie Ödülleri'nin Sigorta ve Finansal Hizmetler Kategorisi'nde bu yılki en büyük ödülü getirdi. Allianz Türkiye Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, pazarlama ve iletişim alanında zorlu yarışmalardan biri olan Effie Ödülleri'ndeki başarılarıyla ilgili olarak "Sigorta sektöründe alışılagelenin dışına çıkan ve 'sağlık sigortası'nın bir ihtiyaç olduğuna vurgu yapan reklam kampanyamız ile duygulara hitap etmeyi de başardık" diye konuştu.



Sompo Japan Sigorta'dan çocuklara öğretici turnuva

Sompo Japan Sigorta, çocuklar için düzenlediği geleneksel hale gelen 'Var Mısın Akıllım Zeka Oyunları Turnuvası'nın dördüncüsüne imza attı. Turnuva 13 Mayıs Cumartesi Günü Kavacık Limak Eurasia Otel'de gerçekleşti. İlköğretim 3. ve 4. sınıf çocuklara matematiği sevdirmeyi ve takım olarak akıl yürütme becerilerini geliştirmeyi hedefleyen bu yarışma aynı zamanda çocukların eğlenceli ve mutlu bir gün geçirmesini sağladı. Bu sene aileler de düşünüldü ve anne ve babalara yönelik 'Etkin Ebeveynlik Semineri' düzenlendi. Çocuklar yarışırken, aileleri de 2 saat boyunca katıldıkları bu kişisel gelişim seminerinden oldukça memnun kaldılar. Her yıl ilginin daha da arttığı turnuvaya İstanbul genelinden 125 okul ve 450'ye yakın öğrenci katıldı. Gün boyu yarışan çocuklar keyifli bir gün geçirdiler.

Sağlık sigortalarının son 3 yıllık prim üretim seyri (TL)

Kaynak: TSB

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

TAMAMLAYICI SAĞLIKTA büyüme hız kesmiyor

Özel sigorta almak isteyen, ancak bütçesi kısıtlı olan müşteriler için ideal bir ürün olarak görülen Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda poliçe sayısı milyona koşuyor.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

Sağlık sigortası her dönem üzerinde pek çok tartışmanın yaşandığı bir branş. Öte yandan bu tartışmaların paralelinde gelişmelerin ve büyümenin de hızla devam ettiği bir branş olma özelliğine sahip. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) verilerine göre, 2017 yılının ilk çeyrek döneminde sigorta sektörünün toplam prim üretimi geçen yıla göre %12'lik artışla 11 milyar 935 milyon lira oldu. Üretilen toplam rakamın yaklaşık %13'lük kısmını ise hastalık/sağlık branşı karşıladı. Sigorta sektörü sağlık sigortalarında son yıllardaki büyüme hacmini klasik sağlık sigortalarına ek olarak satılmaya başlanılan yeni ürünlerin etkisiyle de artırmaya çalışıyor. Bu ürünlerden bir tanesi de genel ve özel sağlık sigortaları dışında son yıllarda adını sıkça duyduğumuz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası. Türkiye'de özellikle 2000'li yılların başından itibaren yoğun şekilde tartışılmaya başlayan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, ilk kez 5510 sayılı Kanun'un 98'inci maddesinde konu edildi.

POLİÇE SAYISI 2016 YILINDA 643 BİNİ AŞTI

2011 yılının ekim ayında yayınlanan Orta Vadeli Program'da (2012-2014) ise, 'tamamlayıcı emeklilik ve sağlık sigortası modellerinin geliştirileceği' konusuna yer verildi. Sosyal Güvenlik Kurumu'nun (SGK) özel sağlık sigortasında gerçekleştirdiği düzenlemeyle ise Tamamlayıcı Sağlık Sigortası hayatımıza girmiş oldu. Tamamlayıcı sağlıkta son iki yıldaki büyüme ise çok ciddi rakamlara ulaştı. Öyle ki söz konusu üründe 2015 yılında poliçe sayısı 371 binken, 2016'da 643 bine yükseldi. Sigorta Bilgi Merkezi'nin (SBM) SAGMER verilerine göre, 2017 yılının ilk 4 ayında ise tamamlayıcı sağlıkta poliçe sayısı 270 bini aşarken, bu hızla devam etmesi durumunda poliçe sayısının 800 bine ulaşması bekleniyor. Bu büyümede son aylarda Türkiye'nin en büyük şirketlerinin de mavi yaka çalışanlarına bu üründen almaya başlaması etkili oldu.

TAMAMLAYICI SAĞLIĞA "HAVUZ" MODELİ

Sektör temsilcileri gelecek dönemlerde toplu iş görüşmeleri sırasında sendikaların da bu konuda talepkâr olacağına dikkat çekiyor. Aynı zamanda uzun dönemde bu konuda hükümetin de teşvik verme çalışmaları yürüttüğünün altı çiziliyor. Öte yandan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'yla ilgili yaşanan son gelişme ise bir sigorta havuzunun kurulacak olması. Bu havuzun kamu tarafından yönetileceği ve devletin de havuza destek olacağı belirtiliyor. Kurulacak havuzun, Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) gibi özel hastanelerle anlaşmalar yapacağı da ifade ediliyor. Bu durumda ise ülke sigortacılığı yeni bir sigorta havuzu ile tanışmış olacak. Sigortacı Gazetesi olarak sektör yöneticilerine Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın geldiği durum ve gideceği nokta konusunda görüşlerini sorduk.

Allianz Türkiye Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Pınar Oruç Lembet:

Bilinirlik arttıkça talep edilir duruma geldi

Allianz Türkiye Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Pınar Oruç Lembet, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın (TSS) özel sigorta almak isteyen, ancak bütçesi daha kısıtlı olan müşteriler için ideal bir ürün olduğunun altını çizerek, "Nitekim devlet tarafından Genel Sağlık Sigortası kapsamında sunulan sağlık hizmet paketi her ne kadar geniş kapsamlı olsa da, TSS ile sigortalılar daha yaygın bir kurum ağıyla ve beklemeksizin, farklı standartlarda sağlık hizmetine de kolaylıkla erişebiliyorlar" dedi.
"Allianz olarak bu ürünü bireysel müşterilere TSS, kurumsal müşterilere ise TSS veya hibrid ürün olarak sunabiliyoruz" diyen Lembet sözlerini şöyle sürdürdü: "Kurumsal sağlık poliçelerinde TSS ve özel sağlık sigortası özelliklerini tek bir ürün altyapısında buluşturan hibrid ürünler pazara son dönemde girdi. Allianz Türkiye olarak biz de hibrid ürünümüz "Karma"'yı da 2015 yılından itibaren müşterilerimize sunmaya başladık. Dolayısıyla bu iki ürünle gerek bireysel, gerekse kurumsal tarafta sigorta ettirenlere daha ekonomik çözümler de sunarak sağlık sigortası pazarını büyütmeyi hedefliyoruz. 2015-2016 yılı döneminde tamamlayıcı sağlıktaki artışın arkasındaki temel sebebin TSS ve Karma gibi türev ürünlerinin kamuoyunca bilinilirliğinin artması ve buna bağlı olarak artan talep olduğunu görüyoruz. Bunun da pazar büyümesine hizmet eden olumlu ve istediğimiz yönde bir gelişme olduğunu söylemek mümkün."

'ÖZEL SAĞLIK ÜRÜNLERİ TSS'YE DÖNÜŞMEZ'

Söz konusu ürünlerde poliçe sayısı yerine sigortalı sayısına bakıldığında seyahat sağlık hariç olarak toplam primin yüzde 23, sigortalı sayısının ise yüzde 29 arttığının görüldüğüne dikkat çeken Lembet, "Allianz Türkiye olarak tamamlayıcı sağlığı, sigorta ettirenlere bütçeleri dahilinde farklı alternatifler yaratarak pazarı büyütme imkanı sağlayacak bir unsur olarak konumlandırıyor ve sektör olarak bu yönde çalışmalar yapılmasını destekliyoruz. Özel sağlık sigortası ürünleri her geçen gün sunduğu yenilikler ve müşteriye yaşattığı farklı deneyimler ile, değişik müşteri ihtiyaçlarına hizmet etmeye devam edecektir. Tamamlayıcı sağlığa dönüşmelerini beklemiyoruz."
Toplumda bilinç düzeyi arttıkça özel sağlık sigortasına olan ilginin de arttığını söyleyen Lembet sözlerini şöyle sürdürdü: "Allianz Türkiye olarak, sağlık sigortacılığında sadece sağlık harcamalarını finanse eden kurum olmanın ötesine geçen bir vizyonla faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Önceliğimiz daima; değişen talep ve ihtiyaçlara göre yenilikçi çözüm ve uygulamalar sunabilmek. Geleneksel sağlık sigortalarında çözümlerin sektör genelinde değişen ihtiyaçlara bağlı olarak değişmeleri, sunulan ürünlerin farklılaşmaları gerektiğini düşünüyoruz. Nitekim bu yönde attığımız çeşitli adımlar mevcut ve ilerleyen dönemlerde yeni çözüm ve uygulamalar sunabilmek üzere hazırlanıyoruz."

"2015-2016 yılı döneminde tamamlayıcı sağlıktaki artışın arkasındaki temel sebebin kamuoyunca bilinilirliğinin artması ve buna bağlı olarak artan talep olduğunu görüyoruz."



Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın son 3 yıllık prim üretimi (milyon lira)

2014	2015	2016
36	72	206

Yıllara göre Tamamlayıcı Sağlık Sigortası poliçe adetleri

2012 **134 bin**
2013 **229 bin**
2014 **278 bin**
2015 **389 bin**
2016 **667 bin**

Sompo Japan Sigorta Bireysel, Teknik ve Finansal Kurumlar Satış Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç:

Sağlıkta TSS'nin payı giderek artıyor

Tamamlayıcı sağlık sigortalarındaki gelişimi sigorta sektörü açısından gayet olumlu ve umut verici olarak değerlendirdiklerini belirten Sompo Japan Sigorta Bireysel, Teknik ve Finansal Kurumlar Satış Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, "Özel sağlık sigortaları, ister geleneksel, ister tamamlayıcı sağlık sigortası olsun; aslında sağlık hizmetlerinin finansmanı için en makul ve adil yöntemlerin başında geliyor. Türkiye'de sağlık için harcanan para 104 milyar liraya ulaştı. Kişilerin bireysel olarak yaptıkları ödemeler ise yaklaşık 15 milyar lira. Bunun yarısının dahi özel sigorta modeliyle finanse edilebileceği varsayımını yaparsak, pazarın büyüme potansiyeliyle ilgili çok daha net bir tablo ortaya koymuş oluruz. Bununla beraber gerek sağlık, gerek hizmet sunumu, gerekse sigorta perspektifinden; kamunun özel sektöre çok hızlı alan açmayı tercih edebileceği bir konu değil. Bu konuda aşamalı olarak alan açıyor, özel sağlık sigortaları da aşamalı olarak bu alanı tamamlıyor. O yüzden buradaki gelişimin uzun bir zamana yayılarak gerçekleşeceğini öngörüyoruz. Tamamlayıcı sağlık aslında fiilen 2 yıllık geçmişi olan, çok yeni sayılabilecek bir ürün. Her ne kadar bu büyüme grup poliçelerinin etkisiyle olmuş gibi görünse de, önümüzdeki dönemde bireysel tamamlayıcı sağlığın da belirli bir hızla artacağına inanıyoruz. Zira, tamamlayıcı bireysel sigortalı adedi ise 2015 yılında 50 binlerdeyken, 2016 sonu itibarıyla 200 binlere yaklaşmış durumda. Ayrıca 2014 sonu itibarıyla sağlık branşında üretilen her 100 liralık primin 1.2 lirası tamamlayıcıdan gelirken; 2016 sonunda 4.88 liraya yükseldiğini görüyoruz" diye konuştu.

'ÖZEL HASTANELERİN TUTUMU ÖNEMLİ'

Klasik sağlık poliçelerinin tamamının TSS'ye dönüşmesini öngörmediklerini ifade eden Şenol Ortaç sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu noktada pazarın ne şekilde ve hangi hızla dönüşeceğini; aslında SGK ile anlaşması olmayan, dolayısıyla da tamamlayıcı sağlık ürünlerinin ağında bulunmayan büyük özel hastane gruplarının davranışları belirleyecek gibi duruyor. Artık tüketiciler; nitelikli sağlık hizmetine çok daha uygun primlerle erişebiliyorlar. Bu durum, her geçen gün genişleyen bir müşteri kitlesi tarafından da fark ediliyor. Bu sağlık grupları, afaki sayılabilecek hizmet fiyatları ile hizmet sunmaya devam edip; fiilen konsolide olmuş bir pazarda, sınırlı sayıda sigorta şirketi ile işbirliği içinde sınırlı bir segmente mi hizmet verecekler, yoksa fiyat anlaşmalarını makul düzeylere çekerek sigorta sektörünün geneli ile yeniden bir kazan-kazan ilişkisine mi girmeyi tercih edecekler; birlikte göreceğiz."
Şenol Ortaç, Sompo Japan Sigorta olarak en çok önem verdikleri konunun, ürünlerinin sigortalılarına farklı değerde öneriler sunması olduğunu ifade ederek, "Tamamlayıcı sağlık ürünümüzde, sunduğumuz teminatlar ve yarattığımız farklar hakkında; hem dağıtım kanallarımızdan, hem de müşterilerimizden çok olumlu geri bildirimler alıyoruz. Geleneksel sağlık ürünlerimizi de aynı bakış açısıyla revize ederek zenginleştirmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Hedefimiz, sağlıkta müşteri ve paydaşlarının tamamına değer yaratan, saygın ve istikrarlı bir şirket olmak. Bunun için, geleneksel sağlık ürünlerimizin de 'sigortalı için değer önerisi yüksek, prim seviyesi olarak sürdürülebilir, kanal için satışı kolay' olacağını şimdiden söyleyebiliriz" diye konuştu.

"2014 sonu itibarıyla sağlık branşında üretilen her 100 liralık primin 1.2 lirası tamamlayıcı sağlıktan geliyordu. 2016 sonunda bu miktar 4.88 liraya yükseldi."





Tayvan'da siyah çay, yeşil çay ve yöreye özgü bir tür olan Oolong çayı yaygın olarak yetiştiriliyor.

ASYA'DA BİR SİGORTA CENNETİ: TAYVAN

Asya'nın devi Çin'in yanında küçük bir ada devleti olan Tayvan, sigorta alanında sadece Asya'ya değil, tüm dünyaya örnek oluyor. %19 ile dünyada en yüksek sigorta penatrasyona sahip olan Tayvan'da özellikle hayat sigortalarına ilgi her geçen gün daha da artıyor.

Çin açıklarındaki ada devleti Tayvan'ın dünya sigortacılığında önemli bir konumu bulunuyor. Tayvan neredeyse %20'ye varan (%18.97) sigorta penetrasyonu oranıyla, dünyada (özel durumlar dışında) sigorta penetrasyonu en yüksek olan ülke konumunda. Ülkenin sigorta prim üretiminin ülke GSYİH'sine oranını gösteren sigorta penetrasyonunun bu derece yüksek olması, Tayvan'da sigorta ürünlerinin halk arasında ne kadar popüler olduğunun da bir göstergesi.

İLGİ 'HAYAT'TAN GELİYOR

Ülkede bu kadar yüksek penetrasyona sahip sigortacılıkta prim üretiminin çok büyük bir kısmı -gelişmekte olan sigorta pazarlarında tipik olarak görüldüğü gibi- hayat sigortalarından geliyor. Hayat dışında 16.5 milyar dolar prim üreten Tayvan sigorta sektörü, hayatta 80 milyar dolara yakın üretim yapıyor.
Özellikle, yaşlanan Tayvan nüfusu için hayat sigortaları büyük önem teşkil ediyor. Devlet ve şirketler tarafından sağlanan emeklilik olanakları halk tarafından yeterli görülmediği için, emeklilik dönemlerinde rahat etmek isteyen halk birikim ve yıllık birikim (anuite) sigortalarına büyük ilgi gösteriyor.
Sigortaya ilginin bu denli büyük olmasının bir diğer nedeni ise Tayvan'da finansal likiditenin çok yüksek seviyelerde olması. Bankalardaki faizin çok düşük olması nedeniyle, halk birikimlerini çekerek daha yüksek getirili sigorta ürünlerine yatırım yapabiliyor. Aynı zamanda, bankalar da komisyon geliri elde etmek istedikleri için sigorta ürünleri satma konusunda iştahlılar. Ülkede bankasürans kanalı son dönemde hızlı bir şekilde büyüme gösteriyor.

YAŞLANDIKÇA BÜYÜYOR

Son derece olgunlaşmış olmasına karşın Tayvan sigorta sektörünün önümüzdeki dönemde de güçlü bir şekilde büyümeye devam etmesi bekleniyor. 2009-2014 döneminde yıllık ortalama %6.6 büyüyen Tayvan hayat sigortacılığının güçlü bir düzenleyici çerçevenin varlığı, hızla yaşlanan nüfus ve ekonomik reform hareketleri nedeniyle bu büyümesini önümüzdeki dönemde de devam ettireceği düşünülüyor.
Tayvan'da ortalama yaşam süresi 2009'da 79.1 yıl olurken, günümüzde 80.2 yıla çıkmış durumda. Ülke demografisindeki bu değişim, kamu emeklilik sistemlerinin, halkın ihtiyaçlarını yeterince karşılayamamasına neden oluyor. Bu durum da, emekliliklerini garantiye almak isteyen vatandaşların hayat sigortalarına yoğun bir şekilde ilgi göstermesine neden oluyor.
Tayvan aynı zamanda 2009 yılında finansal ekonomik kriz nedeniyle yaşadığı %5.6 seviyesindeki küçülmeden toparlanmayı başarmış gözüküyor. Bu yıl %2 civarında büyümesi beklenen Tayvan ekonomisinin günümüzdeki büyüklüğü 505 milyar dolara ulaşmış durumda. IMF tahminlerine göre, Tayvan'ın ekonomik büyümesinin yakın bir zamanda Hong Kong ve Singapur ekonomisinin büyüme hızını yakalaması ve geçmesi bekleniyor. İstikrarlı ekonomik büyüme ve kişisel birikim trendlerinin artması hayat sigortalarını daha da büyütebilir.

PİYASAYA 'HAYAT' VERİYOR

Tayvan'da özellikle bazı düzenlemeler hayat sigortalarının büyümesine zemin oluşturuyor. Örnek olarak, 2014 yılında ülke çağında uygulamaya giren bir düzenleme (bizdeki OKS ile benzerlik gösteriyor), 200'den fazla işçi çalıştıran kurumların, ilgili sendikalarla ortak olarak bir anuite programı seçmek için anlaşması gerektiğini söylüyor. Eğer iş kolunda faaliyet gösteren bir sendika bulunmuyorsa, kararı Çalışma Bakanlığı veriyor. Bu da özel sigorta şirketlerinin büyümesi için önemli bir fırsat teşkil ediyor. Yine 2014 yılında devreye giren başka bir uygulama ile Tayvan sigorta müşterileri birikim yaptıkları hayat sigortalarından, anuite gibi sigortalara fark ödemeden kolayca geçiş yapabiliyor.

SAYILARLA TAYVAN

Nüfus:	23.4 milyon
GSYİH:	505 milyar $
Kişi Başı GSYİH:	22 bin 500 $
Prim Üretimi:	96 milyar $
Hayat:	79 milyar 600 milyon $
Hayat Dışı:	16 milyar 400 milyon $
Dünya Sigortacılığındaki payı:	%2.11
Kişi Başı Prim:	4 bin 100 $
Hayat:	3 bin 400 $
Hayat Dışı:	700 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	%18.97
Hayat:	%15.74
Hayat Dışı:	%3.23

SÜRGÜNDE BİR HÜKÜMET

2. Dünya Savaşı sırasında Çin'de gerçekleşen devrim sonrası eski hükümet yakındaki Tayvan adasına kaçıyor ve günümüzde Tayvan olarak bilinen ülke böylece kurulmuş oluyor. 1971 yılına kadar Birleşmiş Milletler'de Çin adını temsil eden Tayvan'ın kendi dillerindeki resmi adı da "Çin Cumhuriyeti".

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar

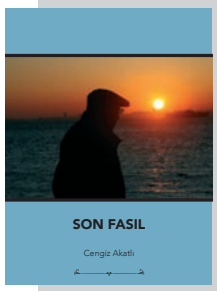
Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanlığı'na Can Akın Çağlar seçildi.
62 şirketin oy kullandığı genel kurulda Eureko Sigorta Genel Müdürü Can Akın Çağlar ve Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin yarıştı. Oyların 32'sini alan Can Akın Çağlar, TSB Başkanlığı'na seçildi. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin ise 30 oy aldı.



Birlik üyesi 63 şirketin üst düzey yöneticilerinin katıldığı seçim sonrasında bir konuşma yapan Can Akın Çağlar, seçilen kişinin kimliğinin tek başına bir anlamının olmadığının altını çizerek, başkanlığın makam değil görevlendirme olduğunu ve görevin üstesinden hep birlikte gelmeye çalışacaklarını söyledi. Ayrıca boşalan Hayat Dışı Yönetim Komitesi Üyesi de belirlendi. Yeni Hayat Dışı Yönetim Komitesi Üyesi Axa Sigorta'dan Ali Erlat oldu.

Cengiz Akatlı'dan kitap: "Son Fasıl"

Sigorta sektörünün duayenlerinden, uzun dönem Milli Re'de yöneticilik yapmış ve Galatasaray Spor Kulübü Divan Üyesi Cengiz Akatlı, bir ömür boyunca topladığı sayısız anısını kelimelere dökerek kitaplaştırdı. Cengiz Akatlı, "Son Fasıl" ismiyle yayınlanan yeni kitabında Adapazarı'nda geçirdiği çocukluk yıllarından günümüze kadar en önemli bulduğu ve kendini en çok etkileyen anılarını kaleme aldı. Akatlı'nın hayatından kesitler bulunan kitapta aynı zamanda Akatlı'nın uzun yıllar boyunca çalıştığı Milli Re'de elde ettiği tecrübeler de yer alıyor. Otobiyografi olarak kaleme alınan eser, hem sigorta sektörüne yeni girenler için bir yol gösterici, hem de sigorta sektöründe çalışanlar için geçmişe bir bakış niteliğinde.



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 - Eşber Erülgen
Merter Demirdelen - Mehmet Muratoğlu - Okan Utkueri
Samim Ünan - Sema Tüfekçiler - Ali Erhan Tamer

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 - Haziran 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.




Balkan Akbaş

Bereket Sigorta ile Bereket Emeklilik sektöre ve basına tanıtıldı

Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik şirketlerinin sektör ve basın lansmanı Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Faruk Çelik'in katıldığı törenle gerçekleştirildi.
Bereket Sigorta'nın, sigorta sektörüne çok büyük bir dinamizm katacağını, bu durumdan en büyük payı da ülkemiz çiftçisinin alacağını belirten Bakan Çelik, Tarım Kredi çatısı altında yeni bir yüz, yeni bir anlayış ile hizmet vermeye başlayan Bereket Sigorta'nın sektöre yeni bir soluk getireceğine inandığını söyledi.
Tarım Kredi Genel Müdürü Ayhan Karayama ise şunları kaydetti: "Bilindiği üzere Tarım Kredi Kooperatifleri, TMSF bünyesine geçen Asya Emeklilik ve Işık Sigorta şirketlerinin yapılan ihalelerine katılmış ve sonuçta her iki şirket de Tarım Kredi ailesine katılmıştır. Daha sonra yaptığımız, milletimizin de yoğun ilgi gösterdiği isim yarışmamız sonucu şirketlerimiz Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik adlarını almış ve yeni logolarıyla yine milletimize hizmet etmeye başlamıştır. Tarım Kredi 10 yıla yakın bir aradan sonra bugün yaptığımız lansmanla tekrar sigorta sektörüne girmiştir. Bundan sonraki hedef ve görevimiz bu şirketleri bulundukları noktadan çok daha ilerilere taşımak ve sektörde ilk 3 sırada yer alacak öncü bir şirket haline getirmektedir. Tarım Kredi ailesine yeni katılan Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik şirketlerimizin ülkemizin ve milletimizin hizmetinde olacağına, acentelerinden ve çalışanlarından alacağı güçle sigortacılık sektöründe söz sahibi olacağına inanıyorum" açıklamalarında bulundu.
Bereket Sigorta Genel Müdür Vekili Balkan Akbaş, "Bereket Emeklilik olarak 5 yıl sonra mevcut fon büyüklüğümüzün 6 katı olan 2.4 milyar lira fon toplamına, hayat sigortalarında ise 120 milyon lira prim üretimine ulaşmayı hedefliyoruz. Bereket Sigorta olarak ise 5 yıl sonra mevcut prim üretimini 10 katı artırarak 1.5 milyar lira prim üretimi ile sektörünün ve ülkemizin en önemli sigorta şirketlerinden biri olacağız" dedi. Akbaş, insan kaynağı olarak en iyi, teknoloji olarak en iyi, müşteri hizmetleri çerçevesinde Türkiye'nin en iyi sigorta grubu olmayı amaçladıklarını belirtti.
Tarım Kredi'nin düzenlediği isim yarışmasında "Bereket" önerisiyle ödül almaya hak kazanan Elif Uzun'a 20 bin lira tutarındaki çek Bakan Faruk Çelik tarafından takdim edilirken, Çelik'e de Balkan Akbaş tarafından toplantıya katılımından dolayı ilk sigorta poliçesi verildi.



Ilık bir bahar günü Lacivert'te Boğaz'ın keyfini çıkardık...

Güneşli ılık bir bahar günüydü. Erguvanlar çiçek açmış; Boğaz sırtlarına erguvan rengi bir ışıltı gelip yerleşmişti… İşte böyle bir günde, Boğaz'ın Anadolu yakasında; Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nün ayaklarının hemen altındaki Lacivert'te buluştuk yazarlar yemeği için.
Lacivert Boğaz kıyısındaki bir yalıda kurulmuş oldukça güzel bir mekân. Boğaz suları önünden nazlı nazlı, mavi mavi akıyor. Yalının üstünden geçen köprünün gölgesinin düştüğü yerlerde suların rengi koyulaşıp laciverte çalıyor… Bu görüntü, adı Lacivert olan mekâna da çok yakışıyor.
Yemekten önce Fenerbahçeli ve Galatasaraylı arkadaşlar, oynanan son derbinin hesabını gördüler. Tabii yine gülen taraf Fenerbahçeliler oldu. Arkadaşlarımız Mehmet Aydoğdu ve Ali Erül geçen ayki yemeğe katılamadılar. Gözlerimiz onları aradı. Yemekte konuklarımız Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu ile Satış ve Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel'di.
Yemekte arkadaşların çoğu şefin tavsiyesiyle, ana yemek olarak kılıç şiş yemeyi tercih ettiler. Güzel bir bahar günü Boğaz'ın kıyısında hem lezzetli bir yemek yedik hem de oldukça keyifli saatler geçirdik. Yemekten önce ve sonra arkadaşların bazıları Lacivert'in teknesiyle karşı yakaya gidip gelerek Boğaz sularının keyfini de çıkardılar. (M. Emin Özcan)

MAPFRE Sigorta YOLUMUZ BİR

MAPFRE Sigorta acente

MAPFRE Sigorta'nın Türkiye genelindeki acenteleri Antalya Regnum Carya Otel'de bir araya geldi. MAPFRE Sigorta'nın Acenteler Toplantısı'na 230'dan fazla acente katıldı. İki gün süren organizasyonda 2016 yılı değerlendirilirken, 2017 stratejisi ve hedefler de paylaşıldı.

Türk sigorta sektörünün en güçlü şirketleri arasında yer alan MAPFRE Sigorta, 28-30 Nisan tarihleri arasında "Yolumuz Bir Yarınımız Bir" konseptiyle, Antalya Regnum Carya Otel'de acenteleriyle bir araya geldi. Toplantıda MAPFRE Sigorta yöneticileri 2016 yılını değerlendirerek, 2017 stratejisi ve hedeflerini acentelerle paylaştı.

Başarılı bir 2016'yı geride bıraktıklarını ifade eden MAPFRE Sigorta CEO'su Alfredo Muñoz; "MAPFRE Sigorta olarak acentelerimizle bir araya gelmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Tüm acentelerimiz ile yolumuzun bir, geleceğimizin bir olduğuna inanıyoruz. Bu anlamda; Türk sigorta sektöründeki tüm paydaşlarımıza ve müşterilerimize fark yaratan, güven kavramını



karşılayan ürün ve hizmetler sunmaya, acentelerimizle birlikte büyümeye ve büyük başarılara imza atmaya devam edeceğiz" dedi.

Bir günlüğüne MAPFRE Sigorta sosyal medya hesaplarını yöneten ünlü oyuncu Doğa Rutkay'ın moderatör olarak yer aldığı toplantıda eğlenceli anlar da yaşandı. MAPFRE Sigorta Geleneksel Kanal Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı, Doğa Rutkay ile talk show tadında geçen keyifli bir sohbete imza attı.

Toplantıda 10, 15 ve 20 yıldır MAPFRE ailesinin üyesi olan acentelere Uzun Yıl Birliktelik Ödülleri verilirken; "Verimlilik" ve "Üretim" kategorilerinde de birçok acenteye MAPFRE Sigorta yöneticileri tarafından ödülleri takdim edildi.

MAPFRE Türkiye acenteleri, gerçekleşen toplantının ardından yenilen akşam yemeği sonrasında Ajda Pekkan'ın unutulmayan şarkıları ve muhteşem sahne performansıyla eğlenceli anlar yaşadı.



'HAYALLERİMİZ BİR, DEĞERLERİMİZ BİR'

Acenteler toplantısının ilk bölümünde, moderatör Doğa Rutkay ve MAPFRE Sigorta Geleneksel Kanal Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı arasında oldukça ilginç bir diyalog yaşandı. Doğa Rutkay'ın sorularını yanıtlarken, şirketin ilkelerini anlatan İlker Sırtıkırmızı, "Sermayesi güçlü, güven veren dost bir şirketiz" mesajı verdi. İkilinin arasında yaşanan diyalog şöyle:

'ALKIŞLAR DOSTLUĞUMUZA'

Doğa Rutkay- 2017 acenteler toplantımıza hoş geldiniz. Bu özel ve anlamlı günde sizlerle birlikte olmaktan çok mutluyum. Bu sene sahneye ben çıkıyorum dedim, ama bu işi birinin elinden aldım. Sonra da düşündüm ki kendimi eksik ve yarım hissedeceğim. Oysa ki ben burada bütün olmak isterim. O yüzden alkışlarınızla İlker Sırtıkırmızı'yı sahneye davet ediyorum.

İlker Sırtıkırmızı- Herkese alkışları için çok teşekkür ediyorum, ama acentelerimiz bizim şirketimizin en büyük ilkesi olan dostluğumuzu ve birlikteliğimizi alkışlıyorlar. Bu yüzden bir kez daha acentelerimizle birlikte olduğum için çok mutluyum ve tüm çalışma arkadaşlarım adına hepinize tekrardan hoş geldiniz diyorum.

Doğa Rutkay- ***Burada bizimle olan MAPFRE Sigorta acenteleri neye göre seçildiler? Neydi onları farklı kılan?***

İlker Sırtıkırmızı- 3 yıl önce başlattığımız MAPFRE Sigorta Okyanus Kulübü dediğimiz bir segmentasyon modelimiz var. Buradaki her acentemiz başta üretim ve kârlılık olmak üzere birçok kritere göre değerlendiriliyor ve her biri birer inci kategorisini temsil ediyorlar. Şu anda burada olan acentelerimiz bizim en nadide incilerimiz. Her yıl acente toplantımıza büyük özen gösteriyoruz. Umarım beğeniyorsunuzdur.

Bu sene sahne formatını değiştirdik. Hep bir sürpriz yapmaya çalışıyoruz. Başta Kurumsal İletişim Departmanımıza, Yosun Samlı ve Team Organizasyon'a ve tüm teknik ekibe emekleri için çok teşekkür ediyorum.

Doğa Rutkay- ***Bu sene isminiz değişti ve MAPFRE Sigorta oldunuz. Bununla ilgili olarak reklam filmi çektiniz. Oldukça ses getirdi ve çok beğenildi.***

'REKLAM FİLMİ TÜRKİYE'DE ÇEKİLDİ'

İlker Sırtıkırmızı- Herkes o reklam filminin yurtdışında çekildiğini düşündü. Tamamen Türk prodüksiyonu ve Türkiye'de çekilmiş bir film. Hatırlarsanız yağmurlu bir İspanyol Cafe'si sahnesi vardı. İstanbul'daki Moda semtinde çekilmiş bir sahnedir.

Diğer konu ise duygusal veya eğlenceli reklamların izleyiciler tarafından daha çok beğenildiğini düşünüyorlar. Haklı olabilirler. Biz isim değişikliği sürecinde



olduğumuz için bunu vurgulamayı hedefledik. Çalışmalarımız bununla da sınırlı değil. Türkiye'nin en iyi halkla ilişkiler, reklam ve sosyal medya ajansları ile çalışıyoruz. Yılbaşında bir workshop düzenleyerek gelecek hedeflerimiz, iletişim stratejimiz ve tonumuz ne olmalı diye acentelerimize, iş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza sorduk. Sokağa indik, tüketicilerin görüşlerini aldık. Bu çalışmada öncelikle marka değerlerimizi belirledik. 2017 yılı stratejilerimizi de bu doğrultuda yapacağız.

YARINIMIZ BİR

MAPFRE Sigorta

eleri Antalya'da buluştu



MAPFRE Sigorta'nın Antalya'da gerçekleşen Talkshow konseptindeki toplantısı boyunca MAPFRE Sigorta Geleneksel Kanal Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı ve Doğa Rutkay, MAPFRE Sigorta CEO'su Alfredo Muñoz'a sorular sorarak sektör ve şirket hakkında bilgi aldılar.





'PARLAK BİR GELECEK BİZİ BEKLİYOR'

Daha sonra sahneye MAPFRE Sigorta CEO'su Alfredo Muñoz'u davet eden MAPFRE Sigorta Geleneksel Kanal Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sırtıkırmızı, Muñoz'a MAPFRE Sigorta ile ilgili sorular sordu. 2016 yılının MAPFRE Sigorta açısından olumlu geçtiğini belirten Muñoz, kârlılıkta 5. şirket haline geldiklerini ve sektörde izlenen örnek bir şirket olduklarını söyledi. "Parlak bir gelecek bizi bekliyor, bize güvenmeye, bizlerle iş yapmaya devam edin" çağrısı yapan Muñoz ve Sırtıkırmızı'nın diyalogları şöyle gelişti:

'2016 İYİ GEÇTİ'

Sırtıkırmızı-*2016 yılını bizlere değerlendirebilir misiniz lütfen?*
Alfredo Muñoz - 2016 yılında pek çok değişiklik yaşadık ve oldukça başarılı bir yıl geçirdik. MAPFRE Sigorta olarak 2016 yılının ikinci yarısında 4. sırada yer almanın gururunu yaşadık. Bu başarının oldukça önemli olduğuna inanıyoruz. Bu başarıda emeği geçen tüm MAPFRE Sigorta ailesi ve çalışanlarına yürekten teşekkür ederim. MAPFRE Sigorta olarak, bu sektörde önemli bir referans noktası haline geldik. Pek çok kişi MAPFRE Sigorta'nın izlediği yolun ve başarılarının takip edilmesi gerektiğini düşünüyor. Zaman ve büyüklüğü gösterge olarak kabul etmiyoruz.
En büyük şirket olmak yerine en iyi şirket olma hedefiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Sektörün lideri olmak için pek çok başarı sergiliyoruz ve buna devam edeceğiz. Müşterilerimiz, siz değerli iş ortaklarımız ve tüm hissedarların güvendiği bir şirket olmayı hedefliyoruz. Başarımızın en kritik faktörü tüm paydaşlarımızın güvenini kazanmaktan geçiyor.

Sırtıkırmızı-*2016 yılı MAPFRE Sigorta'nın kârlılığını değerlendirebilir misiniz?*
Alfredo Muñoz - 2016 yılında kârlılık açısından MAPFRE Sigorta beşinci sırada yerini aldı. Bir önceki yıla oranla bayağı bir gelişme kaydettik. Geçtiğimiz yılı iyi bir yıl olarak rapor etsek de bir yandan da bilançomuzu daha da güçlendirdik. Çok daha güçlendirilmiş rezervlerimiz var ve geleceğe hazırız. Geleceğe yatırım yapmaya devam ediyoruz. Bu yatırımlar sizlerin de istediği ve beklediği yatırımlar. Prosedürler, network, asistans hizmetinde bütün yatırımlarımızı gerçekleştireceğiz. Gelecek için bu trendi ve kârlı bir şirket olmayı sürdürmemiz gerekiyor. Sizler bir müşterinin iyi ve kötü müşteri olduğunu, riskin ne olduğunu biliyorsunuz. Her zaman biz aracılarımıza sadık olmayı sürdürüyoruz. Bu sadakatin de sizler tarafından devam etmesi bizim için çok önemli.



Alfredo Muñoz

'GELECEĞİMİZ PARLAK'

Sırtıkırmızı-*Biraz da mali güçlülüğümüzden bahsedebilir miyiz?*
Alfredo Muñoz - Türkiye'de güçlü bir derecelendirme notuna sahip olan az sayıdaki şirketlerden biriyiz. Bildiğiniz gibi Fitch, dünyada önde gelen kredi derecelendirme kuruluşlarından biri. 2001 yılının Ekim ayında Fitch Rating's MAPFRE Sigorta'yı derecelendirdi ve MAPFRE Sigorta'nın mali güçlülük notunu A+ olarak belirledi. Mali güçlülük notumuz 2007 yılında A+'dan AA (Tur)'a yükseltildi. Fitch tarafından en son 2016 yılının Aralık ayında yapılan değerlendirme notumuz AA (Tur) olarak teyit edildi. Bu güçlü derecelendirme ve not koalifikasyonlarımızdan kaynaklanıyor ve bu da bizim gücümüzü kanıtlıyor. Underwriting'de çok güçlüyüz ancak yatırımlarımızı yaparken de ihtiyatlıyız. Arkamızdaki MAPFRE Grubu'nun gücü ve bize verdiği destek sayesinde geleceğimizi kuruyor ve planlarımızı maksimize edebiliyoruz. Bizi parlak bir geleceğin beklediğini söyleyebilirim. Bize güvenmeye, bizlerle iş ortaklığı yapmaya devam etmeniz bizim için çok değerli.

Sırtıkırmızı-*Projelerden bahsedebilir miyiz? 2016 yılında hangi projeleri gerçekleştirdik? Yeni projelerimiz nelerdir? Şirketimizde ne gibi değişiklikler oldu?*
Alfredo Muñoz - 2016 yılında en önemli yaşadığımız yeniden yapılandırma ve bir yandan da Türk MAPFRE'nin lansmanıydı. Bununla ilgili başka alanlarda da attığımız adımlar var. Örneğin dijital dünyaya geçiş. Bu bölümde gelecekte daha fazla başarılı olmamız gerekiyor. Yapmamız gereken çok şey var. Şirketimiz sizlerle ve portföyümüzle birlikte önümüzdeki aylarda çok daha güçlenecek.







'DOĞRULARIMIZ BİR, SAMİMİYETİMİZ BİR'

İlker Sırtıkırmızı ile Alfredo Muñoz diyaloğunun ikinci bölümünde, başta Oto sigortaları olmak üzere sigorta branşları masaya yatırıldı. Yangın ve Mühendislik Sigortalarında başarılı olduklarını vurgulayan Muñoz, acenteleri Konut Sigortaları ve Kasko konusunda daha çok gayret göstermeye çağırdı.

Sırtıkırmızı- ***2016 yılındaki trafik branşını değerlendirebilir misiniz?***
Alfredo Muñoz- 2016 yılında Türkiye'de trafik branşında üçüncü sırada yer aldık. 2015 yılına kıyasla trafik branşındaki rakamlarımızda bir düşüş olduğunu görüyoruz. Bu düşüş, portföyün boyutundan değil niteliğinden ve kalitesinden kaynaklanıyor. Bu nedenle MAPFRE Sigorta olarak başarılı bir yıl geçirdiğimizi söyleyebilirim. Trafikte günümüzde neler olduğundan bahsetmek gerekirse, yepyeni bir gündemle karşı karşıya olduğumuzu söyleyebiliriz. Bildiğiniz gibi trafik sigortalarıyla ilgili bir takım yasal düzenlemeler yapıldı. Bu düzenlemeler sektörümüzü doğrudan ilgilendiriyor ve işlerimizi etkiliyor. Bu düzenlemelerin getireceği yeniliklere hazırlıklı olmamız gerekiyor. Bu süreçte sizlerin desteğiyle her şeyin üstesinden geleceğimize inanıyorum. Birlikte çalıştığımız acentelere, dağıtım kanallarına, tamirhanelere, onarım yapan firmalarla birlik içinde olmamız gerekiyor. Bu süreci tüm sektör adına en verimli şekilde geçireceğimize inanıyoruz. Her zaman olduğu gibi elimizden gelenin en iyisini yapmaya devam edeceğiz.

'KASKO İSTEDİĞİMİZ SEVİYEDE DEĞİL'

Sırtıkırmızı- ***2016 yılındaki kasko branşını değerlendirebilir misiniz?***
Alfredo Muñoz - Kasko branşında piyasada pozisyonumuzu hedeflediğimiz seviyeye getirmek istiyoruz. Kasko konusunda gelecek yıl için hedeflerimiz oldukça yüksek. Performansımızın ve kapasitemizin oldukça yüksek olduğuna inanıyoruz ve MAPFRE Sigorta'nın bu branşta başarılı olmasını istiyoruz. Kendimizi geliştirmek için araştırmalar, analizler yapıyor; sektörün nabzını yokluyor, anketler yapıyoruz. Servislerimiz ve küresel teklifler açısından sektörde en iyisini sunuyoruz. Sadece ürün anlamında değil, hizmetlerimiz ve çalışanlarımızın kalitesi farkımızı gösteriyor. Her zaman müşteriye en iyisini sunmak için çalışıyor ve çok çaba harcıyoruz. Son bir yıl içinde ekibimiz son derece başarılı çalışmalara imza attı. Bu nedenle kendilerine teşekkür ediyorum. Onlar sayesinde en iyi hizmeti sunabiliyoruz.

Sırtıkırmızı- ***Sağlık branşı ile ilgili bize bilgi verebilir misiniz lütfen?***
Alfredo Muñoz - Pazar büyüklüğü olarak baktığımızda MAPFRE Sigorta olarak üçüncü sırada yer alıyoruz. Bu klasmanlarda ve bu sektörde büyük olmak kritik bir önem taşıyor. 2016-2015 yılı karşılaştırmalı tabloya baktığımızda büyük şirketler büyümeye devam ediyor, küçük üretim yapan firmalardaki oranların da düştüğünü görüyoruz. MAPFRE Sigorta buradaki en büyük şirketlerden ve en önemli oyunculardan biri. Çok iyi rekabet ediyoruz ve uzun yıllar rekabetimizi artırarak devam ettireceğiz. Bu süreçte bize güvenmeniz ve bizlerle iş birliği içinde olmanız bizim için çok değerli.

'KONUT ÜRÜNÜMÜZ MÜKEMMEL, AMA..."

Sırtıkırmızı- ***Konut Sigortası ürünlerimiz hakkında acentelerimize bir mesajınız var mı?***
Alfredo Muñoz - Öncelikle acentelerimize bu konuda bir soru sormak istiyorum. Neden konutta gelişme gösteremedik? Sektördeki diğer markalara kıyasla en iyi ürünü sunduğumuza inanıyoruz. Kapsamı oldukça geniş ve müşterilerimize fayda sağlıyor. Servis kalitemiz de oldukça iyi. Konut Sigortaları'nda bankalar nedeniyle gelişme österemediğimizi düşünüyor olabilirsiniz. Ancak tüm ülkelerde benzer bir sistem geçerli. Diğer ülkelerde sigorta şirketleri bir yandan da bağımsız bir şekilde brokerlar ve acenteler kanalıyla başarılı satışlar yapıyor ve komisyonlar veriliyor. Bu konuda hep birlikte çaba sarf etmemiz ve Konut Sigortaları'nı istediğimiz seviyeye getirmemiz gerekiyor. İhtiyaçlar doğrultusunda en iyisini sunmaya hazırız.

Sırtıkırmızı- ***2016 yılında Yangın ve Mühendislik branşı nasıl geçti? Değerlendirebilir misiniz lütfen?***
Alfredo Muñoz - Pazarda Yangın Sigortaları'nda en önemli oyunculardan biriyiz. Ekspertizde çok başarılıyız ve bu büyümeyi devam ettirmeyi arzuluyoruz. Mühendislik Sigortaları'nda açık ara bir numarayız. Bu birinciliğimiz 2017 yılında daha da güçlendi. Arkadaşlarımızın mükemmel çalışmaları sonucu bu başarıyı elde ettik. Mühendislik ve hasar departmanlarına bu yüzden teşekkür ediyorum. MAPFRE Sigorta olarak Mühendislik Sigortaları'nda uzun süre lider olmayı sürdüreceğiz.



Süleyman Akçınar'a plaketini veren MAPFRE Sigorta İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Necla Aksoy, "Siz bizim babamızsınız, 750'yi aşkın çocuğunuz adına insan kaynakları elçisi olarak bu plaketi size armağan ediyoruz" dedi.

SÜLEYMAN AKÇINAR EMEKLİYE AYRILDI

Acenteler toplantısı sırasında, MAPFRE Sigorta Marmara Bölge Direktörü Süleyman Akçınar'ın 30 Nisan itibarıyla emekliye ayrılacağı da duyuruldu. Toplantıda duygusal bir konuşma yapan Akçınar şunları söyledi: "Güzel şirketimin güzel insanları, değerli yöneticilerim, sevgili çalışma arkadaşlarım ve çok kıymetli acentelerimiz, hepiniz hoş geldiniz. 10 Şubat 1986 tarihinde Türkiye Genel Sigorta Bursa Bölge Müdürü olarak göreve başladığım şirketimden MAPFRE Sigorta Marmara Bölge Direktörü olarak yaklaşık 32 yıl gibi aralıksız bir çalışma süresi sonunda 30 Nisan 2017 itibarıyla kendi arzu ve isteğimle emekliye ayrılıyorum.
Muhteşem bir aile olmanın tüm güzelliklerini, mutluluklarını bazen de hüzünlerini birlikte paylaştık. Bana göre en önemlisi buydu. Bu ailenin yapısında sevgi, saygı, güven, aidiyet duygusu vardı. Hamurumuz sevgi ile yoğrulmuştu. Birbirimize hep destek olduk.
Daha önce şirketimizde yöneticilik yapmış olup, bugüne kadarki başarılarımızda büyük emekleri geçen yöneticilerimize ve şu anki CEO'muz Alfredo Muñoz'a ve siz kıymetli acentelerimize de şükranlarımı arz ediyorum. Sizlere veda ederken tekrar görüşmek üzere allahaısmarladık deyip hepinize ayrı ayrı teşekkür ediyorum."





'ÇOCUKKEN ÇÖP KAMYONU KULLANMAK İSTERDİM'

Sohbet sırasında, Doğa Rutkay'ın sorusu üzerine çocukluk hayallerini anlatan Muñoz şunları söyledi:

Doğa Rutkay- ***Çocukken ne olmak isterdiniz? Mesela matematikçi veya fizikçi olsam diye hiç düşündünüz mü?***
Alfredo Muñoz - Özel hayatımda fırsat buldukça tarih konusunda kendimi geliştiriyorum. Küçükken çöp kamyonu kullanmak isterdim sonra fikrimi değiştirdim. Hayal kurmak insanın perspektifini geliştiriyor ve şirket olarak da hayallerimizin peşinden giderek ve onları gerçekleştirmeye çalışacağımıza inanıyorum.

'HEYECANIMIZ BİR, HEDEFLERİMİZ BİR'

Sırtıkırmızı- ***2017 yılında MAPFRE Sigorta'nın projeleri, hedefleri nelerdir?***
Alfredo Muñoz - 2017 yılında gerçekleştireceğimiz pek çok projemiz var. Müşterilerimize daha iyi destek olmak ve ihtiyaçları belirleyerek onlara daha iyi hizmet vermemizi sağlayacak projeler üzerinde çalışıyoruz. Bununla beraber müşteri memnuniyetini en üst seviyeye getirmeyi hedefliyoruz. Hız ve verimliliğin daha da artırılması için çalışmalar yapıyoruz. IT ve bilişim konusunda büyük yatırımlar yapıyoruz ve yapmaya da devam edeceğiz. Bildiğiniz gibi dünya dijitalleşiyor. Şirketimiz bu dijitalleşme ortamında en iyi şekilde yerini alsın istiyoruz. Dijitalleşmek hayatımızın bir parçası. Sigorta sektörü diğer sektörlere göre dijitalleşmeden daha sonra etkilendi. Sektörümüzün bu sürece uyum sağlayacağına inanıyoruz. Bu gelişmelere adapte olabilmek için yardımcı araçlar sunacağız.

Sırtıkırmızı- MAPFRE Vakfı ile Türkiye'de neler yaptığımıza bakacak olursak; 2016 yılında Türkiye'de 'Trafik Kazalarında Hedef Sıfır' projesini gerçekleştirdik. 5-12 yaşındaki çocuklar için yaptığımız 'Bıdık ile Köpük Trafikte' adlı tiyatro oyunu ile 2.500 çocuğa ulaştık. Sağlıklı yaşam workshop'ları düzenledik. KAÇUV'la kanserli çocuk ailelerini bilgilendirme portalı yaptık. TSEV engelliler için meslek edindirme programı gerçekleştirdik ve 10 engelli gencimize temel sigortacılık eğitimini verdik. Yine TEV Üniversitesi ile 10'u engelli olmak üzere 33 öğrenciye üniversite eğitim bursu verdik. Bunların yanı sıra yeni bir gönüllülük projemiz var. Acentelerimiz, çalışanlarımız, acentelerimizin çalışanları ve yakınlarından oluşan toplam 250 gönüllü ile 19 etkinlik gerçekleştirdik. 2016 yılında tüm bu projeler için toplamda 260 bin euro bütçe harcadık.
2017 yılında yapacağımız projeler için de vakıf ile 400 bin euro bütçe harcamayı planlıyoruz.

Bu konuda söylemek istediğiniz bir şey var mı?
Alfredo Muñoz - Sosyal sorumluluk bizim için çok büyük önem taşıyor. MAPFRE Vakfı olarak çok güçlü prensip ve ilkelerimiz var. Yalnızca ürün ve hizmet sunmak değil, topluma fayda sağlamayı hedefliyoruz. Topluma katkı sağlamak ve bu konularda farkındalık yaratmak istiyoruz. Projelerimizle topluma katkıda bulunarak, yaptığımız işlerin yanı sıra sosyal sorumluluğa verdiğimiz önemi de vurgulamak istiyoruz.

AJDA PEKKAN FIRTINA GİBİ ESTİ

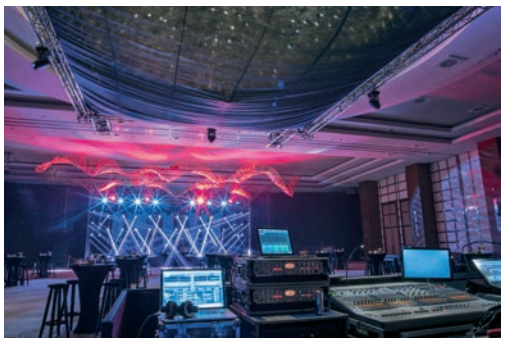


Acenteler toplantısının son gecesinde sahne alan süper star Ajda Pekkan yaklaşık 2,5 saat sahnede kalarak MAPFRE Sigorta acentelerinin gönlünde taht kurdu. Konserinde, hemen hemen insanların zihinlerine kazınmış ünlü şarkılarını seslendiren sanatçıya MAPFRE Sigorta acenteleri hem dans ettiler hem de eşlik ettiler. Bir ara sahneden inerek acentelerle fotoğraflar çektiren sanatçı salondaki herkesin gönlünü fethetti.
Konserin sonunda MAPFRE Sigorta Geleneksel Kanal Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı süper starın önünde diz çöküp bir demet çiçek vererek teşekkür etti.





















Sigorta Haftası'nda SAB'dan iki etkinlik

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Sigorta Haftası'na iki etkinlikle katkı sundu. Gelenekselleşen Türk sanat müziği konserini 22 Mayıs'ta gerçekleştiren SAB, 21 Mayıs'ta da Nilüfer Hatun İlköğretim Okulu'nda 'Karagöz Sigortalandı' perde oyununu sergiledi.



Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Doğan Şen, mayıs ayının son haftasında kutlanan Sigorta Haftası hakkında açıklamalarda bulundu.
"Hazine Müsteşarlığı'nın Sigortacılık Bilinçlendirme ve Tanıtım Stratejisi Planı'nda sigortacılığın tanıtımına ilişkin olarak yer alan 'Sigorta Haftası'nın her yıl mayıs ayının son pazartesi gününden o haftanın pazar gününe kadar olan hafta olarak belirlediği göz önüne alınınca, sigorta şirketleri, sigorta acenteleri, çeşitli sigorta, dernek, vakıf, merkez ve kuruluşların da etkinliklerini bu takvimi dikkate alarak düzenlemeye hassasiyet göstermesi gerek" diyen Doğan Şen, dolu dolu bir 'Sigorta Haftası' geçirilmesini arzuladığını belirtti.
Buna karşın, bu hafta için oldukça az etkinliğin göze çarptığını kaydeden Şen, "22 Mayıs SAB Türk Sanat Müziği Konseri ve Urfa Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi etkinliği ile 29 Mayıs SEGEM'in düzenlediği 6. Ulusal Sigorta Sempozyumu dışında bir etkinlik görünmüyor. Oysa bu haftaya sektör olarak önem vermemiz lazım. Sektörün her kesiminin katma değer sağlaması gerekir, çünkü Türk sigorta sektörü için yapacağımız çok şey var" dedi.
Günümüz ekonomik ve sosyal hayatında çok önemli bir yere sahip olan sigorta sektörünün, ülke ekonomisine sağladığı taze fon yaratma işlevinin yanında, ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin belirlenmesinde de önemli bir gösterge olarak kabul edildiğini dile getiren Doğan Şen, "Dolayısıyla, ülkemiz sigortacılığının geliştirilmesi, toplumda sigorta bilincinin artırılması, sigortacı ve sigortalı arasındaki güvenin daha da yükseltilmesi son derece önemli konulardır. Sigortacı ve sigortalının arasında güvene ve hıza dayalı olan sigortacılığa son yıllarda gereken önemin verilmemesi ve yeteri kadar desteklenmemesi bizim için üzücü bir konudur" diye konuştu.

'BİZİM İÇİN GURUR KAYNAĞI'

2007 yılında yasal düzenlemelerin ışığında yeni bir kimlik kazanan ve sağlam zemine oturan sigorta sektörüne armağan edilen Sigorta Haftası'nın sektöre gösterilen bu önemin bir neticesi olduğunu vurgulayan Şen, "Bu etkinlik fikrinin SAB toplantılarında ortaya çıkmış olması ayrı bir gurur kaynağıdır. Sigorta Haftası olması isteğimiz Hazine, TOBB, SAİK, TSB ve TOBB gibi önemli platformlarda tartışmaya açıldı. Yapılan tartışmalar ve çalışmalardan sonra bir tanıtım komisyonu kurularak mayıs ayının son haftasının Sigorta Haftası olarak kutlanacağı Hazine tarafından açıklandı. Komisyonda Sivil Toplum Örgütleri, Sigortacılık Genel Müdürlüğü, TOBB, SEGEM, TSB, TOBB, SAİK ve ticaret odaları meslek komiteleri gibi kurumlar bulunmaktadır. Ancak bu komisyon ne yazık ki son 3 yıldır yeteri kadar çalışmamaktadır" dedi.
Bu yıl SAB'ın sigortacılığın tanıtılması, yaygınlaştırılması maksadıyla iki proje gerçekleştirdiğini aktaran Doğan Şen, projeleri şu şekilde açıkladı:



"**1. SAB Türk Sanat Müziği Korosu:** SAB derneğimiz uzun yıllardır Şef Mustafa Doğan Dikmen yönetimindeki Türk sanat müziği korosunu bünyesinde bulundurmaktadır. Koromuz sigorta sektörünün farklı kesimlerinde faaliyet gösteren emekçilerden oluşmuştur. Sigortacıların esasen çok zor bir mesleği icra ediyor olması dolayısıyla ruhların dinginliği için müzik ve diğer kişisel meslek dışı aktiviteleri desteklemekteyiz. Kültürüne sahip ve sanatı seven bir toplumda, sigortacılığın çok daha kaliteli yapılacağını düşünüyoruz. Önderimiz Mustafa Kemal Atatürk'ün 'Sanatsız kalan bir milletin hayat damarlarından biri kopmuş demektir' sözüyle bizlere sunduğu öğreti üzerine kültürümüzün ve sanatımızın bir parçası olan geleneksel Türk sanat müziği konserimizin sekizincisini 22 Mayıs 2017 tarihinde Milli Reasürans salonunda başarıyla icra ettik. Koromuz sektörde tek örnek olması, Hazine, TOBB, TSB ve tüm kesimler tarafından beğeni alması, sektöre katma değer sağlaması bakımından çok değerlidir.
2. Karagöz Sigortalandı: Sigorta bilincinin çocuklardan başlayarak geliştirilmesini çok önemsiyoruz. Bu sebeple anaokullarından başlayarak ilköğretim ve üniversitelerde öğrencilerimizi bilinçlendirme çalışmalarımıza devam etmekteyiz. Karagöz ve Hacivat perde oyunuyla mizah yaparak çocuklarımızda sigorta bilincini geliştirmeyi amaçlıyoruz. İstanbul'da 21 Nisan 2017 tarihinde Nilüfer Hatun İlköğretim Okulu'nda çok kalabalık bir öğrenci grubuna bu oyunu oynadık ve çok beğeni aldık. Gösterinin metni tamamen SAB derneğimiz tarafından yazılmıştır.





Oyunda DASK, sel, yangın, hırsızlık gibi gerçekler işlenmiştir. Sigortacılığın tanıtımına ilişkin sektörün yegane materyallerinden birisi olan 'Karagöz Sigortalandı' oyunumuzun tüm okullarda CD'sinin gösterilmesini hedeflemekteyiz."

'SEKTÖRÜN BÜYÜMESİ İÇİN DURMADAN ÇALIŞIYORUZ'

Her iki etkinlikte bizleri yalnız bırakmayan TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap'a, İstanbul STK'larının yönetim kurulları ve başkanlarına, İTO Meslek Komitesi'ne, SAB üyelerine ve meslektaşlarına teşekkür eden Doğan Şen, sözlerine şöyle devam etti: "SAB derneğimiz 1987 yılından beri sigorta acentesi meslektaşlarına her türlü katkıyı sağlamakta, acentelerin ve sektörün sorunlarına çareler aramakta çözüm için gerekli mercileri hareketlendirme konusunda çalışmaktadır. SAB sosyal etkinliklerde bulunmakta, sigorta bilincinin artırılması ve sektörün büyütülmesi konusunda durmadan devamlılık ilkesiyle çalışmaktadır. Bu projelerimizin bu maksat dahilinde sektörümüze ve ülkemize katkı sağlıyor olmasından dolayı kıvançlıyız. Bu vesileyle sigorta bilincinin ve sektöre duyulan güvenin artırılmasını hedefleyen Sigorta Haftası'nın sigortacılık faaliyetini gösteren tüm kesimlere ve ülkemize yararlı olmasını diliyoruz."



SİZİN İÇİN! çalışıyoruz

- 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





Tel: 0212 334 20 00

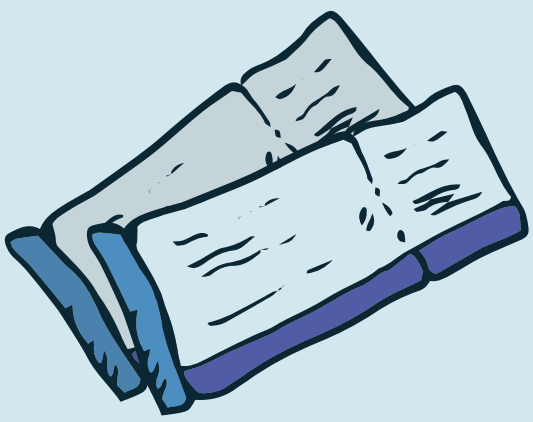
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE



Seyahat sigortası üretimi geçtiğimiz yıl, bir önceki yıla göre %25 oranında artış gösterdi.

2014	2015	2016
61 milyon TL	**68** milyon TL	**84** milyon TL



YAZ GELDİ "SEYAHAT" SEZONU AÇILDI

Tatil mevsiminin gelmesiyle beraber seyahat sigortaları yine gündemde. Ülkemizde seyahate çıkan sayısı geçtiğimiz sene bir miktar düşüş gösterse de, seyahat sigortalarında farkındalık yaratılması ve dijital satışlara yoğunlaşılması bu branştaki potansiyeli hayata geçirebilir.



Seyahat ya da tatil, her geçen gün gündemimizde daha çok yer tutan kavramlar. Bundan 50 yıl önce, tatil ülkemizde çok az kişinin bildiği bir şeydi. Tatil için ciddi bütçeler gerekiyordu ve bunu ayırmak, çoğumuz için çok zordu. Tatil cenneti Bodrum bile 1970'lere kadar tanınmıyordu. Seyahate çıktığımız zaman ise tren ya da otobüs kullanıyorduk. Uçağı ancak uzaktan seyredebiliyorduk.

Günümüzde ise seyahat etmek, tatile çıkmak, ciddi bir ihtiyaç haline geldi. Rutinden sıyrılıp iş stresinden uzaklaşmak için önce yurtiçi tatiller, sonrasında ise yurtdışı tatiller özellikle çalışan kesimler için vazgeçilmez oldu. Hatta, henüz çalışıp para kazanmaya başlamayan öğrenciler bile harçlıklarını biriktirip seyahate çıkabilmek için fırsat kolluyor. Uçak biletlerinin otobüs bilet fiyatlarıyla yarışabilir duruma geldiği günümüzde, uçağa binip bilmediğimiz yerleri görmek en çekici etkinlik haline geldi.

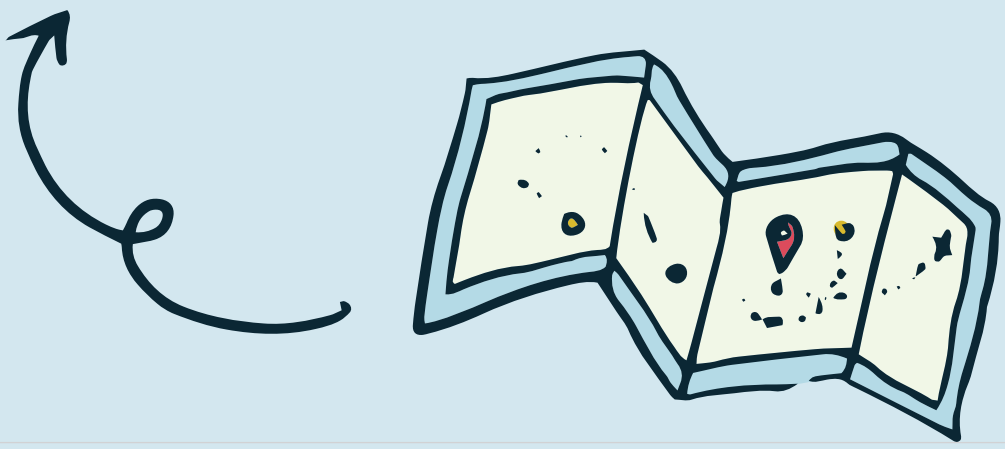
Geldi ama bununla birlikte bazı riskler de ortaya çıktı. Özellikle yurtdışı seyahatlerinde hastalanmamız ya da kaza geçirmemiz ciddi bir sorun oluşturuyordu. Çünkü oralarda herhangi bir sağlık güvencemiz yoktu ve başımıza bir sağlık sorunu geldiğinde önümüze ödemekte zorlanacağımız büyüklükte faturalar çıkabiliyordu. Bundan dolayı vize işlemlerinde seyahat sigortası zorunlu tutuldu. Böylece son 10 yılda seyahat sigortasında gözle görülür bir artış yaşandı. Ancak seyahat sigortası, sadece vize alınırken zorunlu tutulması gereken bir sigorta değil, bizi gerçekten ciddi bir güvence altına alan bir ürün. Bu yüzden vize aldıktan sonra yurtdışına çıkarken, hatta yurtiçi seyahatlerimizde de verdiği farklı teminatlara başvurmamız gereken, önemli bir teminat.

SEYAHAT SAYISI AZALDI AMA HARCAMALAR ARTTI

Geçtiğimiz aylarda döviz kurlarında yaşanan artış seyahatleri bir miktar azaltmış olsa da yurtiçi ve yurtdışı seyahatler Türk insanının hayatında da önemli bir yer kaplamaya devam ediyor. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2016 yılı "Hanehalkı Yurtiçi Turizm Araştırması" yurtiçinde geçen yıl seyahat harcamalarının, önceki yıla göre yüzde 15 civarında artarak 28 milyar liraya yükseldiğini gösteriyor. Ancak, yine araştırmaya göre yapılan seyahatlerin sayısı düşüş gösteriyor. Toplam seyahat sayısı, bir önceki yıla göre yüzde 3,9 azalarak 68 milyon 450 bin seviyesinde gerçekleşti. Seyahat talebinin artması ya da azalması da neredeyse doğrudan olarak seyahat sigortalarını ve dolayısıyla sigorta sektörünü de bağlıyor.

BİLİNÇ ARTTIKÇA SEYAHAT SİGORTASI BÜYÜYECEK

Pazarı büyütmek her ne kadar turizmin gelişimine bağlı gibi gözükse de seyahat sigortası hakkındaki bilincin artırılması ya da internet üzerinden seyahat sigortası satışının yaygınlaşmasının sektörü büyütebileceği öngörülüyor. Konuyu sektörün seyahat konusunda iddialı şirketlerine sorduk.



Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin:

Online satış pazarı büyütecek

Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, müşterilerin, tüm sigorta ürünlerinde olduğu gibi seyahat sigortalarında da ihtiyaç ve beklentilerine uygun planları tercih etmelerini önerdi. Seyahat sigortalarında ihtiyaç duyulan teminatlar ve bu teminatlara ilişkin limitlerin yanında seyahat edilen ülkeye göre değişiklik gösteren bir yapı olduğunu ifade eden Aytekin, "Bu anlamda tüketicilerin sigorta şirketinin sunduğu bilgilendirme formlarını iyi incelemeleri, ürünün kapsadığı teminatlar ve geçerli olduğu ülkelerle ilgili olarak doğru bilgilendiklerinden emin olmaları çok önemli. Poliçe hazırlandıktan sonra, eksiksiz olarak okunması ve merak edilen noktalara ilişkin sigorta aracısından gerekli bilgilerin alınması, sahip olunan ürünün anlaşılması için gerekli unsurların başında geliyor" dedi.
Ülkemizde seyahat sağlık sigortalarına talebin düşük olduğunun düşünülebileceğinden bahseden Aytekin, ancak, ülkemizin genel olarak sigorta sahipliği ve sigortalılık bilinç düzeyi göz önünde bulundurulduğunda bu pazarın gelişme aşamasında olduğunu söyledi.

RİSKLER ARTIYOR

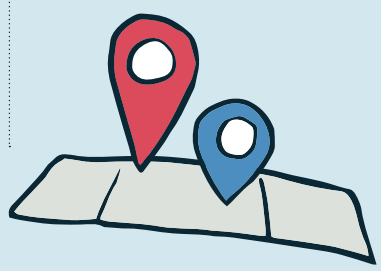
İster yurtiçine ister yurtdışına yönelik olsun, seyahatlerde sağlık ve diğer risklerin giderek artmasıyla birlikte tüketicilerin seyahat sigortalarına yöneldiklerini kaydeden Aytekin, "Bu noktada teknolojik gelişmeler ve tüketici tercihlerindeki değişime bağlı olarak seyahat sağlık sigortalarında online satış kanalının zaman içinde daha hızlı büyüyen bir trende gireceğini düşünüyoruz" diye konuştu.

'YURTİÇİ SEYAHATLERDE DE ZORUNLU OLMALI'

Seyahat esnasında sağlık risklerinin artmasının yadsınamaz bir gerçek olduğunu vurgulayan Aytekin, bu duruma bağlı olarak seyahat süresince oluşabilecek riskleri minimize etmek için seyahat sağlık sigortalarının yurtiçi otobüs ve tur seyahatlerinde de zorunlu tutulmasının kişilere büyük fayda getireceğini belirtti.
Allianz Türkiye olarak 4 farklı seyahat sağlık sigortası sunduklarını kaydeden Aytekin, bunları şu şekilde anlattı: "Allianz Seyahat Sağlık Sigortası, temelde sigortalılarımızın yurtiçi ya da yurtdışı seyahatleri sırasında meydana gelebilecek sağlık risklerine karşı koruma sağlayan bir ürün olmasının yanında, yurtdışından ülkemize seyahat eden kişileri de ülkemizdeki seyahatleri boyunca güvence altına almaktadır. Bu noktada yurtdışına giden Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarının vize uygulaması bulunan ülkelere seyahat etmeleri durumunda vize başvurusu için seyahat sağlık sigortası yaptırmalarının zorunlu olduğunu hatırlatmak gerekiyor."

"Teknolojik gelişmeler ve tüketici tercihlerindeki değişime bağlı olarak, seyahat sağlık sigortalarında online satış kanalının zaman içinde daha hızlı büyüyen bir trende gireceğini düşünüyoruz."





Generali Sigorta Oto Sigortaları Direktörü Pınar Doğru:

Seyahat sigortasında bilinç artırılmalı

Seyahat sigortası ürünlerini vize amacıyla sağlanan bir belge olması dışında, acil durumlarda ortaya çıkan ihtiyaçlara cevap veren bir sigorta türü olarak yapılandırmak gerektiğini ifade eden Generali Sigorta Oto Sigortaları Direktörü Pınar Doğru, şu görüşleri aktardı: "Seyahat sigortaları çok geniş kapsamlı olmasına rağmen primleri oldukça düşük poliçelerdir. Sigortalıları bilinçlendirmek ve ürünün kapsamını poliçe satış aşamasında müşterilere anlatmak sigortacıların önemli görevleri arasında yer alıyor. Tüm sigorta ürünlerinde olduğu gibi sigortalıların satın aldıkları poliçe şartlarını iyi okumaları ve gerekli durumlarda poliçeden nasıl faydalanabileceklerini bilmeleri kendileri açısından önem taşıyor."
Yurtdışında vatandaşların yaşadığı olumsuz olaylarda kendi başlarına hareket etmeden poliçede yer alan telefon numarasını aramaları ve sigorta şirketinin yönlendirmesi durumunda aksiyon almalarının önemine değinen Doğru, "Aksi durumda poliçede teminat olsa dahi ilk anda sigorta şirketinin aranmaması nedeniyle bazı teminatlar kapsam dışında kalabiliyor. Bu tarz durumları önlemek adına sigortalılar muhakkak acenteleri aracılığıyla sahip oldukları poliçeleri ve şartlarını muhakkak teslim almalı; anlamadıkları konularda sigorta şirketine başvurmalılar" diye konuştu.
Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından açıklanan verilere göre; 2016 yılında yurtdışına çıkan Türk vatandaşlarının sayısının 2015 yılına paralel olarak 13 milyon 505 bin kişiye ulaştığı bilgisini veren Doğru, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu:

%50'Sİ 1-7 GÜNÜ KAPSIYOR

"Vize zorunluluğu nedeniyle seyahat sigortaları da bir zorunluluk haline geldi. Bu zorunluluk, sektörde prim ve poliçe adetlerinde de artışı beraberinde getirdi. Seyahat sigortaları prim üretimi 2015 yılına göre 2016 yılında %23 büyüme sağladı. Seyahat sigortası yaptıranların sayısı ise 2015 yılı ile paralel seyrediyor. Seyahat sigortalarındaki artış yurtdışına çıkan kişi sayısına bağlı olarak artabilen bir yapıdadır. Bu alanda hazırlanan poliçe adetlerinin %54'ü "1 ila 7 gün" arasını kapsamaktadır. Çalışma koşulları, izin süreleri dikkate alındığında bu sürelerin turizm sektörüne paralel olduğu gözlemleniyor."
Doğru, seyahat sigortasının hem yurtiçi hem de vize olmadan giriş yapılan ülkelerde zorunluluk haline getirilmesi gerektiğini de dile getirdi: "Türkiye'de paket turlar kapsamında yapılan seyahatlerde, seyahat acenteleri kendilerini de korumak adına bu tür sigortaları şart koşabiliyorlar. Seyahat sağlık sigortası; ulaşım araçlarından herhangi birisini kullanarak yurt içine veya yurt dışına seyahat edenleri, seyahatleri esnasında karşılaşabilecekleri sağlık risklerine karşı koruyan bir özel sigorta türüdür. Seyahat sırasında poliçenin geçerlilik tarihleri arasında meydana gelen bir kaza veya önceden mevcut bir duruma bağlı olmayan hastalık hali sonucunda sigortalıya, poliçede belirtilen teminatları sağlıyor. Sigortanın süresi yurt dışına yapılan seyahatler için pasaportla ülkemiz sınırlarından çıkıldığı tespit edildiği an başlıyor; yine pasaportla ülkemiz sınırlarına girildiği tespit edildiği anda da sona eriyor."

3 FARKLI ÜRÜN

Yurtiçi Seyahat Sigortası, Schengen ülkelerini kapsayan Seyahat Sigortası ve tüm dünyayı kapsayan olmak üzere 3 farklı seyahat sigorta ürünlerinin olduğunu söyleyen Doğru, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Ürünlerimizin kapsamında yer alan teminatlar; Tıbbi tedavi teminatı, tıbbi nakil teminatı, cenaze nakli, refakatçi nakli, refakatçinin yakınının konaklama giderleri, kişisel eşyaların ikamesi, gerekli ilaçların sevki, refakat edilemeyen çocukların geri dönüşü, hastaneden taburcu oluşu takiben otelde konaklama, tedavi sonrası ikametgâha dönüşün sağlanması, sigortalının vefatı halinde aile fertlerinin dönüşü, sigortalının yakınının sağlık durumunun izlenmesi, ülkeye öngörülmeyen dönüş (birinci derece akrabasının vefatı durumunda), acil mesajların iletilmesi, idari asistans, bagaj kaybı veya hasarı, kayıp bagajın bulunup ulaştırılması, hukuki yardım, kefalet için avans ödemesi şeklindedir."

"Sigortalıları bilinçlendirmek ve ürünün kapsamını poliçe satış aşamasında müşterilere anlatmak sigortacıların önemli görevleri arasında yer alıyor. Tüm sigorta ürünlerinde olduğu gibi sigortalıların satın aldıkları poliçe şartlarını iyi okumaları ve gerekli durumlarda poliçeden nasıl faydalanabileceklerini bilmeleri kendileri açısından önem taşıyor."



sağlık bilinci ve yaşam konforu



MDSağlık®

MDSağlık, günümüz bilinçli tüketicilerinin ihtiyaç duyduğu kaliteli, güvenilir ve sağlıklı ürünlerinin satışının yapıldığı, güncel sağlık bilgileriyle zenginleştirilen bir e-ticaret platformudur. MDSağlık'la tanışmak ve açılışa özel avantajlardan yararlanmak için;

www.mdsaglik.com

Sektör yeni teknolojilerle bir veri platformuna dönüşüyor

Günümüzde sensör, bağlanabilirlik ve yapay zeka, sigorta sektörünü etkileyen yeni teknolojilerin başında geliyor. Veri toplamayı kolaylaştıran bu teknolojiler, sigorta şirketlerinin bir veri platformuna dönüşmesinin önünü açıyor. Bu dönüşümün başarılı olması da farklı sektörler arasında işbirlikleri kurulmasını gerektiriyor. EY EMEIA Bölgesi Danışmanlık Merkezi, Nesnelerin İnterneti Bireysel Hizmetler Lideri Burak Kırcalı, konuyla ilgili şu bilgileri paylaştı:

"Sigorta sektörü, bugün istatistiksel analiz tabanlı statik modeller ile sigorta ürünleri geliştiriyor, müşteri ve prim artışına yönelik satış ve operasyonel dönüşüm projelerini hayata geçiriyor ve topladığı primlerle farklı alanlarda yatırımlar yapıyor. Sigorta sektörünün sürdürülebilir kârlı büyümeyi sağlaması, iyi bir hasar yönetimi, fon yönetimi ve risk yönetimine doğrudan bağlıdır. Sigorta sektöründeki kârlı büyüme stratejileri de diğer sektörlerde olduğu gibi temelde 3 alanda değerlendirilir:

1. Operasyon modellerinin oluşturulması ile yeni hizmetlerin sağlanması,
2. Yatırım modellerinin oluşturulması ile yeni yatırım fonlarının yönetilmesi,
3. Risk modellerinin oluşturulması ile yeni sigorta ürünlerinin geliştirilmesi.

Büyüme stratejilerinin hayata geçirilmesi de 3 başlık altında toplanabilir.

Müşteri ve ürün sayısını artırmaya yönelik operasyonel dönüşüm iş birimleri, farklı yatırım modelleri ile desteklenen bağımsız girişimler fon yönetimi, kurum içindeki ve dışındaki yaratıcı ve yenilikçi girişimlere yatırım da kurumsal inovasyon birimi tarafından hayata geçiriliyor.

Bu stratejiler kârlı büyümenin gerçekleşmesine yönelik bazı riskleri de beraberinde getiriyor. Ürün ve hizmetler müşterilerin değişen ihtiyaçlarını karşılamada yetersiz kalabiliyor, girişimler öngörülenden yavaş büyüdüğü için yatırımcıların ilgisini kaybedebiliyor.

VERİLER FİYATLARI ETKİLİYOR

İstenmeyen bu durumları sigorta sektörü her ne kadar kendi içinde gidermeye çalışıyor olsa da, sahip olduğu verilerin yeterli olmaması nedeni ile bu durumlar yaşanmaya devam ediyor. Sigorta sektörünün ana girdisi veri olduğu için verinin kalitesi, çokluğu, çeşitliliği ve hızı geliştirilen ürünleri ve fiyatlarını doğrudan etkiliyor.

Günümüzde sigorta sektörünü etkileyen yeni teknolojilerin başında sensör, bağlanabilirlik ve yapay zeka teknolojileri geliyor. Bu teknolojiler sayesinde eskiden toplanması zor ve maliyetli olan ve hatta toplanması hiç mümkün olmayan verilerin düşük maliyet ve yüksek hız ile toplanması ve analiz edilmesi mümkün oluyor.

İŞBİRLİĞİYLE PROBLEMLER DAHA KOLAY ÇÖZÜLÜR

Kullanıma ve ortama ilişkin çok sayıda verinin toplanması ve analiz edilmesi ile daha önceden çözülmesi zor olan problemlerin çözümü kolaylaşır.

Verinin toplanması ve analiz edilmesi sigorta sektörünün diğer sektörlerle yapacağı işbirlikleriyle daha da kolaylaşıyor. Sektörlerin tek başına çözemedikleri ya da çözümü maliyetli olan problemler, farklı sektörlerin birbirleriyle yapacakları işbirlikleriyle daha kolay çözülüyor.

Sektörler arası işbirliği problemlerin çözümünde yeni teknolojilerle birlikte düşünülüyor. Yeni büyüme stratejileri sigorta sektörünün diğer sektörler ile işbirliği yapması durumunda daha etkili oluyor ve daha başarılı sonuçlar üretiyor.

Birçok sektör gibi sigorta sektörü de büyümeye yönelik bağımsız girişimler, girişim sermayesi fonları, kurumsal girişim sermayesi, kurumsal inovasyon, açık inovasyon ve inovasyon laboratuvarları gibi farklı oluşumlardan fayda sağlıyor. Ancak bu oluşumların kurumlar içinde farklı zamanlarda ve farklı motivasyonlarla ortaya çıkması, uyum içinde ve bir bütünsel bakış açısı ile çalışmalarını zorlaştırıyor. Bu uyum ve bütünsel kısıtlar, yapılan yatırımların da etkinliğini ve verimliliğini olumsuz etkiliyor. Bu nedenle kurumların klasik organizasyonel yapılanmalar yerine müşteri problemlerini çözen daha küçük ve çok sayıda farklı girişimler olarak yeniden yapılanması ve bu girişimlerin bir ekosistem sermayesi fonu ile yönetilmesi yapılan yatırımların geri dönüşünü olumlu etkiliyor.

Yeni büyüme stratejileri kurumların bir veri platformuna dönüşmesini de içeriyor. Kurumlar gerçek zamanlı kullanım verisi topluyor ve topladıkları bu verileri kurumsal ekosistem içerisinde yer alan girişimlerle paylaşarak, veri üzerinden bu girişimleri birbirine bağlayan bir platforma dönüştürüyor.

Sektörler arası işbirliği yaparak problem çözme, ekosistem sermayesi fonu ile farklı girişimleri destekleme ve veri üzerinden ekosistem girişimlerini birbirine bağlayan bir platforma dönüşme, sigorta sektörünün yeni büyüme stratejilerinin temel bileşenini oluşturuyor.

Sigorta sektörünün temel yetkinliklerini yeni büyüme stratejileri ile birlikte değerlendirerek, sigorta sektörü için büyüme yol haritası oluşturabiliriz.

Bu yol haritası, hasarları öngören ve engelleyen hizmet sözleşmeleri ile düşük maliyeti, hizmet girişimlerini destekleyen ekosistem sermayesi fonu ile yüksek getiriyi ve yapay zeka ile çalışan aktüeryayı içeren adımlardan oluşuyor.

Sigorta şirketleri sağlık branşında hastaneler, telekom şirketleri, spor merkezleri, diyetisyenler ve yemek şirketleri ile birlikte sağlıklı yaşam hizmeti geliştirerek hem kişilerin sağlıklı ve kaliteli yaşamasına yardımcı olabilecek, hem de kendi sağlık sigortası hasar maliyetlerini düşürebilecek.

Konut branşında güvenlik, perakende, asistans, telekom, elektrik, su, doğalgaz şirketleri ile birlikte ev yönetim hizmeti geliştirerek hem ailelerin konforlu ve rahat bir hayat yaşamasına yardımcı olabilecek hem de kendi konut sigortası hasar maliyetlerini düşürebilecek.

Araç branşında araç üreticileri, yerel yönetimler, finansal kurumlar, benzin istasyonları, sağlık kurumları ile birlikte güvenli sürüş hizmeti geliştirerek araç sigortası hasar maliyetlerini düşürebilecek.

Özet olarak sensör, bağlanabilirlik ve yapay zeka teknolojileri sigorta sektörünü dönüştürüyor. Bu dönüşüm sigorta sektörünün diğer sektörlerle birlikte işbirliği yapması durumunda etkinleşiyor. Bu dönüşümün başarılı olması ve kârlı bir büyüme sağlaması için sektörler arası işbirliğinin öncelikle problem çözümüne odaklanması, ekosistem sermayesi fonu ile çok sayıda farklı girişimi desteklemesi ve farklı girişimleri birbirine bağlayan bir platform oluşturması gerekiyor."

Sensör, bağlanabilirlik ve yapay zeka gibi yeni teknolojiler sigorta sektörünü dönüştürüyor. Sektörün diğer sektörlerle işbirliği yapmasıyla etkinleşen bu dönüşüm sonucunda sigorta şirketleri birer veri platformuna dönüşüyor.



Agito ile sigortacılığa bahar geldi

Agito, Oracle ile birlikte düzenlediği 'Sigortacılık Baharı' etkinliğinde, 2020 dijital sigortacılık ve bulut hizmetleri yol haritasını ve vizyonunu sigorta sektörünün üst düzey yöneticileriyle paylaştı.

Agito, Oracle ile birlikte 9 Mayıs'ta gerçekleştirdiği "Sigortacılık Baharı" etkinliğinde sektör duayenleri ve üst düzey yöneticileriyle bir araya geldi. Lacivert Restaurant'ta gerçekleştirilen etkinlikte açılış konuşmalarını Agito CEO'su Emre Omacan ile Oracle Türkiye ve Orta Asya Bölgesi Sistemlerden Sorumlu Kıdemli Kanal Müdürü Ersel Parlar gerçekleştirdi.
Agito Genel Müdürü Mutlu Uğursal, yaptığı sunumda dünya ve sigorta sektöründeki değişime dikkat çekerek, değişime uyum sağlamak için dijitalleşmenin önemine vurgu yaptı. Sigorta sektöründeki dijitalleşmenin 'Insurtech' kavramını ortaya çıkardığını söyleyen Uğursal, ABD'de dijital sigortacılığın son 5 yılda 4 kat büyüdüğünü ve bu büyümenin sürdüğünü belirtirken, Türkiye'de dijital sigortacılık verilerinin henüz bu seviyelerde olmamasına rağmen önümüzdeki 5 yıl içinde 5 kat gibi bir artış beklendiğini sözlerine ekledi.
15-25 yaş arasındaki bireylerin oluşturduğu "Y" kuşağının, 5 yıl sonra sigorta müşterisi olacağını kaydeden Uğursal, bu kuşağın toplam nüfusun %16'sını oluşturduğundan bahsetti. Yeni neslin hemen her şeyi online olarak aldığını ifade eden Uğursal, "Günümüzde sigortacılığın sadece %5'i tamamen dijitalize olmuş durumda. %25'i parçalı da olsa dijitalize, %70'i ise manuel. Yeni nesli yakalayabilmek için sigortacılıkta dijitalleşmenin payının arttığı bir sürece doğru gidilmesi gerekiyor" şeklinde konuştu.

'INSURETECH İLE DİJİTAL DÖNÜŞÜM'

Insurtech'i 6 bölümde ele alabileceklerini belirten Mutlu Uğursal, bunlardan birincisini "Customer Experience", yani müşteri deneyimi şeklinde adlandırdı. Uğursal, müşteri deneyimini yakından takip etmek, beklentileri alabilmek, kampanya düzenlemek ve doğru kişiye doğru zamanda doğru hizmeti verebilmenin bu deneyimin temellerini oluşturduğunu belirtti.
Insurtech'in içinde önemli bir yeri olan diğer bir başlığın ise "Laws and Regulations", yani Yasal Yönetmeliklere Uyum olduğunu belirten Uğursal, bu konuyla ilgili sigorta şirketlerinin çok fazla zaman kaybetmemesi gerektiğinin altını çizerek, dijital sözleşmeler, kimlik doğrulama ve otomatik uyum sistemleri ile hazır olarak pazar odaklı olmasının bu noktada önemli olduğunu söyledi.
"Information Security", yani Bilginin Korunması konusuna da değinen Uğursal, siber ihlaller, risk yönetimi, veri ambarı ve fraud gibi konuların altını çizerek, "Türkiye'de kişisel verilerin korunması yasalarla düzenlenmiş durumda. Avrupa Birliği'nde kullanılan bilginin korunması uygulamaları yavaş yavaş Türkiye'de de büyük önem kazanacak" dedi.
Nesnelerin İnterneti olarak adlandırılan "IoT" başlığı altında ise inovatif ve sektöre çok değer katan hizmetler olduğunu belirten Uğursal, "Araç telematikleri, sensörler, varlık ve konut güvenliği sistemleri Türkiye'de yavaş yavaş kullanılmaya başlandı. Bu uygulamalar sigorta sektöründe öncelikli olarak elementer branşta, araç telematikleri ve sensörler olarak kullanılmaya başlandı" şeklinde konuştu. Bu hizmetlerin yakın bir zamanda sağlık sistemine de gireceğini belirten Uğursal, Agito olarak bu alanda yeni yatırımlar içerisinde bulunabileceklerinin sinyalini verdi.
"Wealth Management", yani Varlık Yönetimi başlığı ile ilgili ise dijital varlık yönetimi, emeklilik ve fon yönetimi ile dijital tasarruf planları gibi konuların önemine dikkat çeken Uğursal, "BES sisteminde bütün yatırımların tek noktadan yönetilmesi çok önemli yer alıyor" dedi.
Son olarak "Data Analytics", yani Data Analitiği konusuna değinen Uğursal, kullandıkça öde modeli, dinamik underwriting, kişiselleştirilen paketler ve risk azaltma, datanın işlenmesi ve doğru şekilde analitik altyapısının kurularak sonuca ulaştırılması konularının önemine değindi.

'ÜRÜNLERİMİZ DİJİTAL SİGORTACILIĞA UYGUN'

Tüm bu başlıkların insurtech'in temel gerekliliklerini oluşturduğunu belirten Uğursal, Agito'nun yeni vizyonu ile sektöre duyurduğu sağlık, hayat, emeklilik ve elementer branşlarındaki tüm bulut ürün ve hizmetlerinin de bu altyapı ve dijital sigortacılık ilkelerine uygun şekilde dizayn edildiğini ifade etti.
Agito'nun 20 yıldır sektöre hizmet veren bir şirket olduğunu belirten ve Hayat-Emeklilik, Sağlık ve Elementer branşlarda üç temel ürün sunduklarını hatırlatan Uğursal, "İlk olarak sağlık ürünümüz Health4All'u bulut platformuna taşıdık. Sunulan hizmetlere bulut üzerinden erişmek isteyen Sigorta ve Emeklilik Şirketleri artık bu hizmetleri güvenli bir şekilde anahtar teslimi olarak kullanabilecekler" dedi. Uğursal, Agito'nun sağlık ürünü dışında sektöre sunmuş olduğu Hayat ve Emeklilik "Life4All" ürününe dair hizmetler ve Elementer "GI4All" ürünü kapsamında yer alan tüm hizmetlerin 2018 yılı içerisinde yine bulut üzerinden anahtar teslimi olarak kullanılabileceğini söyleyerek konuşmasını tamamladı.
Sunumların ardından Agito Kurucu Ortağı Cengiz Dolkay da bir konuşmayla katkıda bulundu. Agito'nun kuruluşundan bu yana geçen 20 yılda sektörün kullanımına sunulan çözümlerin, geçen yıllar boyunca entegrasyon seviyelerinin de giderek arttığını belirten Dolkay, "Son yıllara gelindiğinde bankalarla ve alternatif dağıtım kanallarıyla tam entegrasyon sağlandı. Gerçekleştirdiğimiz büyük sıçramayla 7/24 uyum içerisinde hizmet verebiliyoruz. Sigorta sektörü de bu teknolojiyi kullanarak geniş kitlelere ulaşma şansını yakalamış oluyor" dedi. Dolkay konuşmasının devamında "Dijitalleşmeden anladığımız sadece poliçe üretimi ve müşteriye ulaşmaktan ibaret değil, müşteriye ulaştıktan sonraki tüm aşamaların da dijitalize edilmesini kapsıyor. Artık hedefimiz, üzerinde analitik çalıştırarak sigorta şirketlerinin ulaştıkları aktif büyüklükleri korumalarına katkı sağlamak. Bu adımları atarken, 2018'de güvenlik ve kişisel verilerin korunmasıyla alakalı çok önemli iki dönemecimiz bulunmakta. Agito, bu konularda da müşterilerine ortak bir çözüm oluşturan çalışmalar yürütmekte" dedi ve iş ortaklarına teşekkür ederek konuşmasını tamamladı.



Anadolu Hisarı yakınındaki Lacivert Restaurant'ta düzenlenen toplantının ardından katılımcılar yemek yerken sohbet etme fırsatı da buldu.

AddVICE ile bireysel emeklilikte robo-danışmanlık dönemi başladı

Sigorta ve emeklilik şirketlerine, acentelere, büyük işletmelere, vakıflara, derneklere ve doğrudan bireylere akıllı teknolojik çözümlerle emeklilik ve sigorta alanında hizmet sunan Adendum Teknoloji, yeni bir ürün çıkardı. AddVICE adlı yeni ürün bireysel emeklilik ve diğer finansal bilgileri dikkate alan kişiselleştirilmiş ve akıllı bilgilendirme sistemi.
Adendum Teknoloji Genel Müdürü Sabri Erdem, söz konusu sistemin sürekli gelişen bir platform olacağını ve kişinin kendi hakkında verdiği bilgiler arttıkça katılımcıyı tanıyarak ona daha kişiselleştirilmiş, karar almasını destekleyecek tavsiyelerde bulunabileceğinin altını çizdi.
Sabri Erdem, bireysel emeklilik ve diğer finansal bilgileri dikkate alan kişiselleştirilmiş ve akıllı bilgilendirme sistemi AddVICE ile ilgili bilgi verdi.

TÜM BES SÖZLEŞMELERİNİ TEK BİR YERDEN GÖRMEK MÜMKÜN

Erdem, ilk aşamada www.addvice.com.tr sitesiyle kullanıcılara açılan AddVICE'ın bireysel kullanıma uygun olduğu gibi emeklilik şirketleri müşterilerinin, grup emeklilik sözleşmesi bulunan işverenlerin, aracıların, acentelerin ve brokerların da kullanımına uygun hale getirilebileceğini söyledi.
Erdem'e göre, AddVICE'ın bu alandaki değer argümanları kişinin tüm emeklilik şirketlerinde sahip olduğu BES birikimlerinin ve



fonlarının ve sistemdeki emeklilik yatırım fonlarının iç verim oranlarını tek bir yerden görebilmesi ve aynı dönemdeki döviz, altın veya mevduat gibi yatırım araçlarının getirileriyle karşılaştırabilmesi. Bu şekilde katılımcılara tüm yatırım araçlarını ve emeklilik yatırım fonlarını aynı çerçevede değerlendirme imkanı sağlanmakta, yatırım kararlarında analitik bilgilerle emeklilik planlaması yapmak kolaylaşmakta. Geleceğe yönelik simülasyonlar ile katılımcı, ödediği katkı payıyla ulaşabileceği tahmini birikimi görebilmekte ve buna uygun olarak ödeyeceği katkı payı tutarını belirleyebilmekte.
AddVICE'ın ikinci faz uygulamasıyla, katılımcının fon dağılımını kendi algıladığı piyasa beklentileriyle uyumlu hale getirmesi de mümkün olacak. Katılımcılar piyasa hareketlerine bağlı olarak kendilerine gelecek uyarılarla olası fon dağılımları hakkında kolayca bilgilenecekler, basitleştirilmiş nitelikli bilgiye sahip olacaklar. AddVICE ile önümüzdeki günlerde, müşterilerin yaşam döngüsüne uygun ihtiyaçları ve talepleri doğrultusunda verdikleri bilgilere bağlı olarak, emekliliğe kadar karşı karşıya kalacakları yaşam riskleri çerçevesinde oluşabilecek kişisel sigorta ihtiyaçlarının tespit edilmesi ve tavsiyelerde bulunulması da mümkün olacak. Sistemi toplu şekilde emeklilik şirketlerinin müşterilerine sunmaya yönelik teknolojik altyapının da bulunduğunu belirten Erdem, AddVICE ile emeklilik şirketinin müşterilerine, birikim ve getiri simülasyonu açısından yenilik sağlayabileceğini belirtti. Talep eden müşteriler için emeklilik planlamasında gerektiğinde uyarı sistemi devreye alınarak, emeklilik şirketlerinin dijitalleşme çabalarına katkı sağlayabileceklerini söyledi. Burada amaçlarının, emeklilik şirketlerinin müşterilerinin BES deneyimine katkı yapmak olduğuna vurgu yaptı.

İŞVERENLER DE ADDVICE'TAN FAYDALANABİLİR

Çalışanlarının emekliliğe yönelik birikimlerine Grup Emeklilik Planlarıyla katkı sağlayan ya da sağlamayı düşünen işverenlerin kendi grup emeklilik planlarına özel filtreleme yapılarak, grup üyesi katılımcıların tek bir noktadan emeklilik birikimlerine yönelik bilgi alması sağlanabileceğini belirten Erdem, toplu duyuru ya da eğitim platformlarına, haberlere bağlantıyla IK departmanlarının operasyonel verimliliğin artırılabileceğini, gruba özel risk karmasına göre katılımcıların alacağı uyarıların özelleştirilebileceğini söylüyor.
Sabri Erdem, "Böylece işverenler, tüm çalışanlarına BES ile ilgili kişiselleştirilmiş nitelikli bilgi alma imkânı yaratabilecek, şirket ve çalışan katkılarına daha yüksek yatırım performansı olanağı sağlayabilecekler. Grup genel özelliklerini takip edebilecek ve çalışanlarına yeterli ve zamanında bilgilendirme sunabilecekler" diye konuştu.

Adendum Teknoloji, bireysel emeklilikte önemli bir yere sahip olan danışmanlık hizmetini akıllı bilgilendirme sistemi AddVICE ile farklı bir boyuta taşıdı. **Adendum Teknoloji Genel Müdürü Sabri Erdem**, "İlk aşamada bireysel emeklilik sektörüne hizmet verecek platform ilerleyen zamanlarda birçok alanda kullanılacak" dedi.

ADENDUM TEKNOLOJİ KISA SÜREDE ADINI DUYURDU

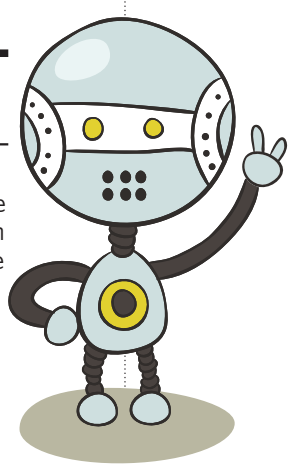
Adendum Teknoloji, Adendum Aktüerya Emeklilik ve Danışmanlık'ın %100 ortaklığı ile sigorta ve emeklilik ürünleri satışı yapan şirketlere, vakıf ve sandıklara, kurumsal şirketlere ve kişilere, teknolojinin son olanaklarını kullanarak hayatlarını kolaylaştıran çözümler sunmak üzere Aralık 2016'da faaliyete geçti. Kısa sürede adını duyurmayı başaran şirketin genel müdürlüğünü sigorta ve bireysel emeklilik sektörlerinde deneyimli Sabri Erdem yapıyor.

AddVICE ile neler yapılabilir?

Cep telefonundan webden, tabletten ve internet sitesi addvice.com.tr'den ulaşılabilen AddVICE ile katılımcılar;
- Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) hakkında genel bilgi alabilir, haberler, demeçler, mevzuat değişikliklerinden anında haberdar olabilir
- Siteye ücretsiz üye olarak BES birikimlerinin gerçek getirilerini ve gelişimini takip edebilir
- Emeklilikteki tahmini emeklilik birikim ve gelirini izleyebilir.
- SGK emekliliğinin zamanlama ve tutarları ile tam kapsamlı bir emeklilik planlaması yapabilir
- Piyasa hareketlerine bağlı olarak fonlarla ilgili bilgi, mesaj ve uyarıları alabilir
- Her an, fon dağılımı, katkı payı değişikliği, sigorta ihtiyaçları hakkında bilgi alabilir
- Gerekirse emeklilik şirketine ulaşabilir.

GELECEĞİN EMEKLİLİK DANIŞMANLARI ROBOTLAR OLACAK

OECD kaynaklarına göre OECD ülkelerinin hemen tümünde özel emeklilik planları ve sosyal güvenlik sistemiyle ilgili olarak katılımcıların bilgi alabilecekleri özel internet sitelerinin bulunduğunu belirten Sabri Erdem sözlerini şöyle sürdürdü: "Birçok OECD ülkesinde emeklilik ve sigortacılık alanında çeşitli varsayımlar ve girdileri dikkate alarak çalışan ve kullanıcının ihtiyacına göre tavsiyeler üreten robot programlar kullanılıyor. AddVICE, geleceğin trendlerine uygun olarak, ülkemizin BES sektöründeki ilk robodanışmanı olarak emeklilik planlamasında katılımcılara yardımcı olacaktır."
Günümüzde katkı esaslı emeklilik planlarının yaygınlaşmasıyla, bireyler için emeklilik yatırımlarının takibinin büyük önem kazandığını belirten Erdem, emekliliğin planlanması başlığı altında hem ödenen katkı paylarının tutarı hem de bu kaynakla yapılan yatırımların getirisinin bir ölçüde bireyin finansal okuryazarlığı ve finansal eğitim düzeyi ve alınan finansal danışmanlık ile bağlantılı olduğunu vurguluyor. Erdem'e göre AddVICE tam bu noktada devreye girerek, kişilere kendi BES yatırımlarıyla ilgili finansal araçlar sunmakta.



Trafik sigortasında ACENTELER KAYGILI

Trafik sigortasında tavan fiyat uygulamasının başlamasıyla beraber fiyatların düşmesi, acentelerin net komisyonlarının da azalmasına neden oldu.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Zorunlu trafik sigortasında sular bir türlü durulmuyor... Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in açıklamasından kısa bir süre sonra 12 Nisan 2017 tarihinde başlayan trafik sigortasında tavan fiyat uygulaması üke genelinde trafik sigortası primlerinde ortalama %20 civarında bir düşüşe neden oldu. Uygulamanın başlamasından itibaren gerek müşteri, gerek acente, gerekse de şirketler tarafında bir karışıklık meydana gelmiş durumda. Özellikle acenteler durumdan çok kaygılı. Bazı sigorta şirketlerinin trafik sigortasında kredi kartı uygulamasını kapattığı bu dönemde, acenteler müşterilerine poliçe kesme konusunda sıkıntı yaşadıklarını söylüyor. Sigortacı Gazetesi olarak trafik sigortasında yaşanan son durumu acente temsilcilerine sorduk.

YENİ UYGULAMA ÖZET OLARAK ŞU ŞEKİLDE:

Trafik sigortasında toplam 7 basamak söz konusu. İlk defa trafik sigortası yaptıracak olan araç işletenleri 4'üncü basamak için öngörülen tavan prime tabi olarak prim ödeyecek. Sonraki yıllarda, daha az tavan primli diğer basamaklara çıkmaları veya daha yüksek tavan primli diğer basamaklara inmeleri söz konusu olabilecek. TSB, il bazında uygulanacak indirim oranları tablosuna ilişkin sistemsel kontrolleri gerçekleştirecek. Aracı komisyonu yüzde 10'dan daha az olamayacak. Genelge'den önce yapılan poliçeler iptal edilerek yeni poliçe düzenlenemeyecek.

TRAFİK SİGORTASINDA "HAVUZ" İÇİN ÇALIŞMALAR BAŞLADI

Öte yandan, trafik sigortasında şirketlerin sigortalamaktan çekindiği yüksek hasarlı araçlar için çözüm olarak bir havuz kurulması doğrultusunda düğmeye basıldı. Kurulacak havuza şirketlerin trafik poliçesi kesmek istemediği 4. kademe ve üstündeki araçlar aktarılabilecek. Havuz yıl sonunda zarar ederse, bu zarar şirketlerin pazar payı oranında karşılanacak. Havuz önerisinde şirketler tarafından belli ölçüde bir devlet desteği beklentisi de bulunuyor. Oluşturulacak havuza devlet desteği sağlanabilmesi için Bakanlar Kurulu onayı alınması gerekiyor. Bu nedenle, modelin devlet desteğiyle hayata geçmesi için tasarının Bakanlar Kurulu'na götürülmesi gerekiyor. Diğer bir ihtimal ise havuzun devlet katkısı olmadan çıkması. Böyle bir durumda havuzun gösterdiği performansa göre ilerleyen dönemde devlet katkısı yapılabilecek.

PASAD Başkanı Necmi Üze:

Müşterilerin talepleri karşılanamıyor



"Yeni uygulamadan sonra birçok şirket çeşitli gerekçelerle trafik poliçesi kesmekten imtina etmeye başladı ve müşteri talepleri karşılanamaz oldu. Hatta bazı şirketler ruhsatlarını iade etme konusunu dillendirdi."

Tavan fiyat uygulamasından en büyük zararı her şeye rağmen acentelerin gördüğünü ifade eden PASAD Başkanı Necmi Üze, şu değerlendirmelerde bulundu: "Hazine Müsteşarlığı'nın geçen yıl trafik sigortalarında kaçınma olduğu gerekçesiyle ticari araçlara getirdiği tavan fiyat uygulaması ile başlayan süreç, 12 Nisan 2017'de, tüm araçlarda sabit fiyat tarifesi ve standart komisyon uygulaması anlamına gelen yeni düzenleme ile devam ediyor. Bu düzenleme ile gelen asgari komisyon uygulaması ve fiyat farklarının ortadan kalkması üretimin % 93'ünü yapan sigorta acentelerini sevindirse de ortaya çıkan keşmekeş sektörde bir belirsizliğe sebep olmuştur. Yeni uygulamadan sonra birçok şirket çeşitli bahanelerle trafik poliçesi kesmekten imtina etmeye başlamış, müşteri talepleri karşılanamaz olmuştur. Hatta bazı şirketler ruhsatlarını iade etme konusunu dillendirmiştir." Sektörün ana üreticisi konumundaki acentelerin şaşkınlık içinde sektörün nereye doğru gideceğini tartıştıklarını söyleyen Üze, uygulamada en büyük zararı sigorta acentelerinin gördüğünü belirtti.

"Ana sermayesi güven olan sektörde son yıllarda öyle şeyler olmaktadır ki toplumun sektöre, sektör oyuncularının ise birbirine güveni kalmamıştır. Güven kaybına sebep olan o kadar çok uygulama olmaktadır ki" diyen Üze, sözlerini şöyle açıkladı:

'ACENTELER BİRLİK OLAMIYOR'

"Etik olmayan uygulamalar bir yana, bazı şirketler, yasaları bile kendi lehlerine yorumlamaktadır. Örneğin lehteki komisyonların yürürlüğe girdiği tarihte, aleyhteki komisyonların yürürlüğe girdiği tarihten 3 ay sonra uygulanabileceği hükme bağlanmış olmasına rağmen 12 Nisan'da bazı şirketler komisyonları hemen asgari komisyon seviyesine çekmiştir. Sektörün ana satıcısı konumundaki sigorta acenteleri tarafında ise her kafadan ayrı bir ses çıkmakta, bırakın birlik beraberlik oluşturulmasını, bazı acente kuruluşları ve dernekler, uygulamaları ile acente camiasını adeta çalışma biçimlerine göre birbirinden ayrıştırma mücadelesi vermektedir."

Üze, "Sigorta acenteleri birlik içinde hareket edemedikleri sürece haklarını koruyamayacağının bilincine maalesef hala varamamışlardır. Bu üzüntü verici bir durumdur. Ürün tarafında ise fon toplamaya yönelik içi boş ürünler üretilmeye ve çok ucuz fiyatlarla satılmaya çalışılmakta, acenteler müşterisi olmayan bu ürünleri satmaya zorlanmaktadır. Kısacası sektörde son yıllarda bir kaos olduğunu söylemek abartı olmayacaktır" diye konuştu.

'ADİL YAPI OTURMADAN KAOS KALKMAZ'

Üze, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Oysa sigorta sektörü bir ülke için o kadar önemlidir ki, bırakın kaosu, toplumun sektöre, sektör oyuncularının birbirine güvenmemesini, her şeyi ile çok sağlıklı çalışan bir sistem halinde işlemesi başta sigorta şirketleri olmak üzere tüm ülkenin olmazsa olmazıdır. Dünyada hiçbir ticari ve siyasi sistem haksızlıklar üzerine kurulup idame ettirilemez. Sistem adil bir yapıya oturmadıkça bu kaosun ortadan kalkması mümkün olmayacaktır. Sistemin ürettiği kaynak bu ülkede kalmalı ve rekabete dayalı piyasa ekonomisinin en adil fiyatları oluşturacağı bilinciyle hareket edilmelidir. En önemlisi de devlet başta vergi, reasürans ve çalışma sistemiyle ilgili düzenlemeleri yaptıktan sonra sadece denetleme görevini yerine getirmeli ve sisteme bu kadar müdahil olmamalıdır."

Son 10 yıldaki teknik kâr/zarar (milyon TL)

Yıl	Trafik
2016	19
2015	-2,384
2014	-884
2013	-654
2012	-1,285
2011	-461
2010	-586
2009	-296
2008	-467
2007	-244

Son 10 yıldaki hasar/prim oranları (%)

Yıl	Trafik
2016	88.2
2015	128.9
2014	96.5
2013	91.5
2012	106.7
2011	85.6
2010	98.9
2009	83.7
2008	101.5
2007	90

Son 10 yıldaki net dönem kârları (milyon TL)

Yıl	Hayat dışı
2016	1,139
2015	-577
2014	729
2013	768
2012	-657
2011	-15
2010	-185
2009	181
2008	595
2007	423

Trafik sigortasındaki düzelmenin hayat dışı prim üretimine etkisi tablodan da kolayca görülebiliyor.

AVSAD Başkanı Eyyup Çelik:

Acentenin net komisyon kaybı düşen primler nedeniyle %40'ı bulabilir

Acente komisyon ortalamasında trafik sigortasının önemli bir yer tuttuğunu söyleyen AVSAD Başkanı Eyyup Çelik, son yıllarda trafik sigortasında komisyon oranlarının hızla düştüğünü ancak fiyatların yükselmesi nedeniyle bunun acentelere yansımadığını söyledi.

TABAN KOMİSYONA RAĞMEN...

Çelik, "Özellikle 12 Nisan'dan sonra taban komisyon ortalamaya %2'lik olumlu bir fark getirmiş olsa da, net komisyon kayıpları düşen primler nedeni ile %40'ları bulacaktır. Aksine, son yıllarda acentelerin maliyetleri çok artmış, bu gelirlerle toplam acentelerin yarısından fazlası giderlerini karşılayamaz duruma gelmiştir. %10 taban komisyon sadece acentenin ileriye dönük olarak bu işi nasıl sürdürebileceği konusunda fikir vermesi anlamında olumlu sayılabilir. Şuna karar vermek zorundayız: İşini büyütecek bir acente teşkilatı mı yaratacağız yoksa kalan ömrü belli, umutsuz bir meslek grubu mu?" diye konuştu. "Yıllardır fedakarca Anadolu'nun her köşesinde hizmet vermiş acentelere bu sektör vefa borçlu" diyen Çelik, acentelerin yaşatılması için verilen komisyon oranlarının artması gerektiğini ifade etti.

EN ÇOK ETKİLENEN KESİM ACENTELER

Acentelerin konuyla ilgili sorunlarını sıralamaya devam eden Çelik, sözlerine şöyle devam etti: "Acenteler, elbette sigorta şirketi ile devlet arasındaki trafik sigortası fiyatı nedeni ile karşılıklı restleşmeden en çok etkilenen kesimdir. Devletin iki önemli müdahalesi ile piyasa bozulmuş vaziyette. Serbest piyasa koşullarına dönülmesi en doğru karardır. Sigorta şirketlerinin çok haklı gerekçelerini anlıyor ve destekliyoruz. Her zaman iş ortaklarımızla Türkiye'de sigortacılığı geliştirmeye her şeyden önemlisi güvenilir sektör algısı için çalışmaya devam edeceğiz. Ancak sigorta şirketleri acenteleri yanına alarak güçlü olabilecekleri görmeliler. Çünkü, şirketlerin sayısı belli ama acentelerin sayısı ve etkilediği irade de çok önemli. Sigortalılar daha uzun yıllar acente teşkilatı ile çalışmaya devam edecektir."

'TARİFE OLACAKSA GENİŞ MARJLI OLSUN'

"AVSAD olarak, sabit tarifeye hep karşı çıktık. Serbest piyasa ekonomisinin her türlü iç dengeyi sağlayacağını düşündük" diyen Çelik, sözlerini şöyle sonlandırdı:

"Getirilen tarife sistemi rekabet etme koşulları için uygun bir tablo oluşturamamış, tersine 'dar bir koridor' oluşturulmuştur. Eğer bunda ısrar edilecek ise 'Geniş marjlı salınımlı tarife' uygulanabilir. Bu da bütün sorunları çözer. İsteyen girer, istemeyen ise yüksek marjda üretimi kısar. Böylece ekonominin kuralları çalışır. Kimseye zarar edeceği bir işi zorla yaptıramazsınız. Yaptırsanız da bu sektörü geliştirecek yerli ya da yabancı sermaye bulamazsınız. Şirketler önünü göremez hale gelmişken, acentelerin düşen net komisyon gelirleri de tavan tercihleri konusunu tekrar değerlendirme yapılmasını zaruri hale getirmiştir. Tarife sistemi, etkisi anlamında bizim de önemle üzerinde duracağımız bir konudur."



"Özellikle 12 Nisan'dan sonra taban komisyon ile ortalama %2'lik olumlu bir fark gelmiş olsa da, net komisyon kayıpları düşen primler nedeni ile %40'ları bulacak. Son yıllarda acentelerin maliyetleri çok arttı. Bu gelirlerle acentelerin yarısından fazlası giderlerini karşılayamaz duruma geldi."

Enflasyonda yükseliş sürüyor

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 BES'te 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 kartıyla yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir. BES'teki Hisse Senedi Fonları 2017 yılının Nisan ayında %7.28 gibi oldukça yüksek bir oranda artarken, BİST–100 endeksindeki artış %6.42 gibi kısmen düşük seviyede gerçekleşti. Nisan ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %1.77 oranında artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %0.25 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2017 yılı Nisan ayında %1.31 oranında yükselerek 2017 yılının dört aylık dönemi için %5.70 seviyesine ulaştı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

Bu endeks hazırlanırken, düzenli yatırım yapan ve BES'teki 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.

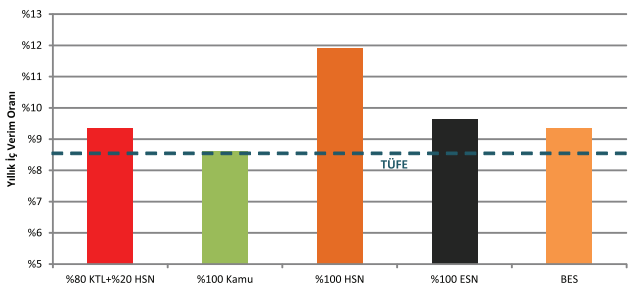
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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?

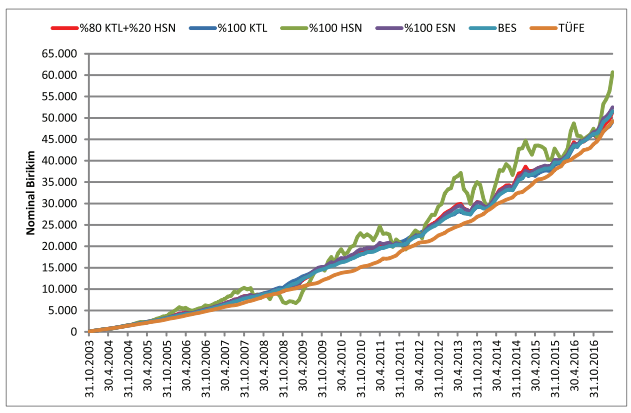
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-28.04.2017 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



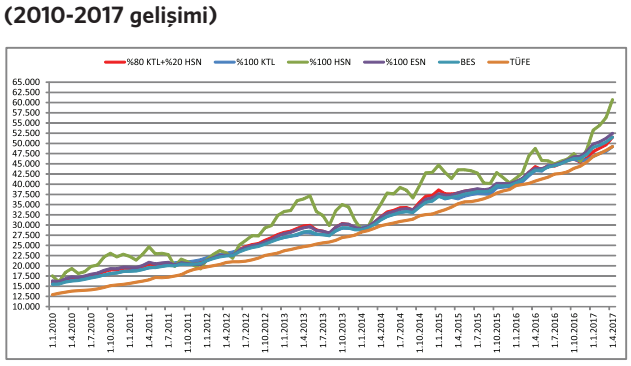
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-28.04.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,34 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,89 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-28.04.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-28.04.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 28.04.2017 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 51.541 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 49.233 TL birikime ulaşmaktadır.

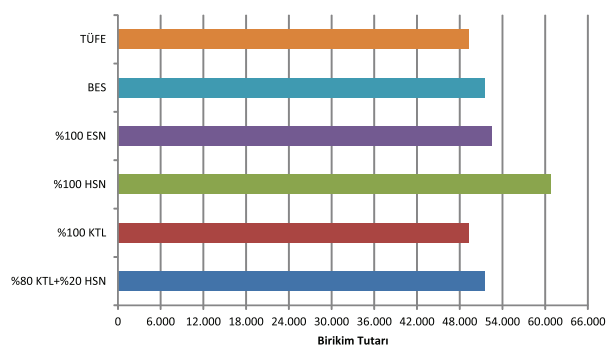
31.10.2003-28.04.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2017 gelişimi)



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.

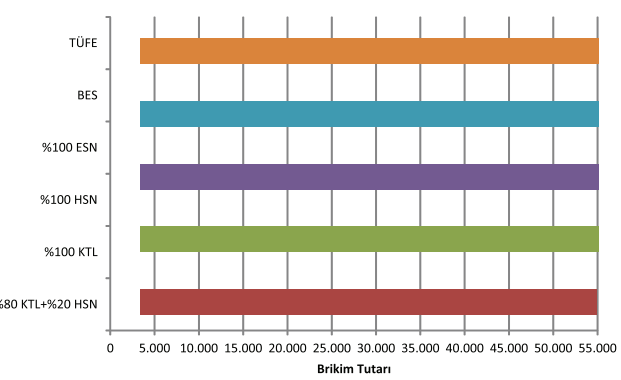
31.10.2003-28.04.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-28.04.2017 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 28.04.2017 tarihinde 51.541 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Nisan 2017 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 302 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-28.04.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 28.04.2017 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 28.04.2017 tarihinde 51.808 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



2. kademe sonunda sistemde beklenti

2.5 MİLYON ÇALIŞAN



İşyerindeki çalışan sayısına bağlı olarak kademeli şekilde uygulanan otomatik katılım sisteminin ikinci kademesi de tamamlandı. Hatırlanacağı üzere ilk kademe 1000 ve üzerinde çalışan sayısı bulunan işyerleri için 1 Ocak 2017 itibarıyla başlamıştı. İkinci kademede, 250 ile 999 arasında çalışan sayısı bulunan işyerleri 1 Nisan 2017 itibarıyla sisteme dahil edildi. Kamu kurumlarındaki yaklaşık 2.5 milyon çalışanın çok büyük bir kısmı ay ortasında maaş aldıkları için 15 Nisan itibarıyla sisteme dahil oldu. 1.5 milyon civarındaki özel sektör çalışanının ise ay sonunda maaş almaları nedeniyle mayıs başı itibarıyla sisteme girişleri gerçekleştirildi.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) haftalık olarak yayınladığı otomatik katılım verilerine göre, ikinci kademenin de tamamlandığı 5 Mayıs 2017 itibarıyla otomatik katılım sisteminde birikim yapmaya devam eden çalışan sayısı 2.73 milyon kişi. EGM Başkanı Cemal Kişmir, otomatik katılıma nisanda ikinci kademe olarak dahil edilen yaklaşık 4 milyon çalışan grubunun çıkışları bittikten sonra 2.5-3 milyon kişinin sistemde kalacağını düşündüğünü bildirdi.

EGM verilerine göre, 5 Mayıs 2017 itibarıyla otomatik katılımda devam eden çalışanların toplam fon tutarı ise 331.9 milyon lira. Otomatik katılım uygulamasının yapısı gereği başlangıçta verilen 1000 lira ve %25 oranında verilen devlet katkıları taahhüt esaslı takip ediliyor. Dolayısıyla, cayma süresi dolmadan, otomatik katılım kapsamında taahhüde konu devlet katkısı tutarının hesaplanması mümkün değil. Bununla birlikte, otomatik katılıma bugüne kadar ödenen toplam katkı payı tutarını göz önünde bulundurduğumuzda yaklaşık 85 milyon liralık bir devlet katkısı taahhüdünün oluştuğunu söyleyebiliriz. Diğer taraftan, otomatik katılım sisteminde de devlet katkısı tutarlarına süreye bağlı olarak hak ediş söz konusu. Dolayısıyla, 3 yıllık süre dolmadan, taahhüt edilen devlet katkılarına hiç hak kazanılamıyor.

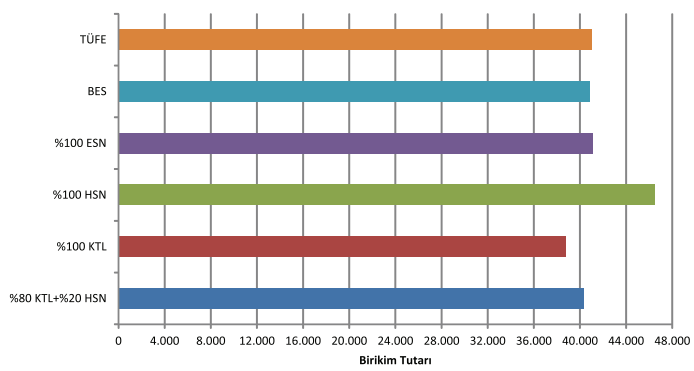


Cemal Kişmir

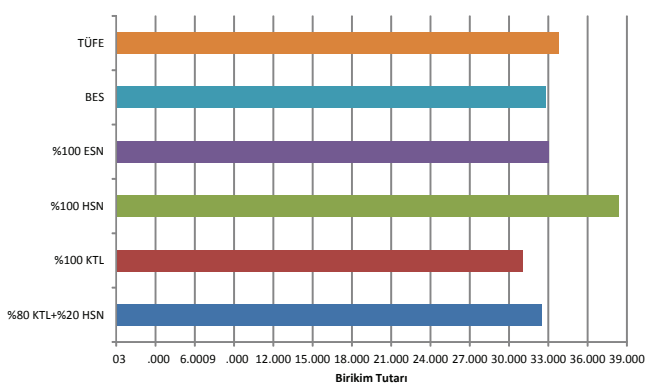
Kademeli geçişe göre sırada 100 ile 249 arasında çalışanı olan işyerleri bulunuyor. Bu işyerleri için geçiş 1 Temmuz 2017 olarak belirlendi ve yaklaşık 1.5 milyon özel sektör çalışanı daha sistemdeki yerini alacak.

Emeklilik Gözetim Merkezi Başkanı Cemal Kişmir, otomatik katılıma nisanda ikinci kademe olarak dahil edilen yaklaşık 4 milyon çalışan grubunun çıkışları bittikten sonra 2.5 - 3 milyon kişinin sistemde kalmasının beklendiğini söyledi.

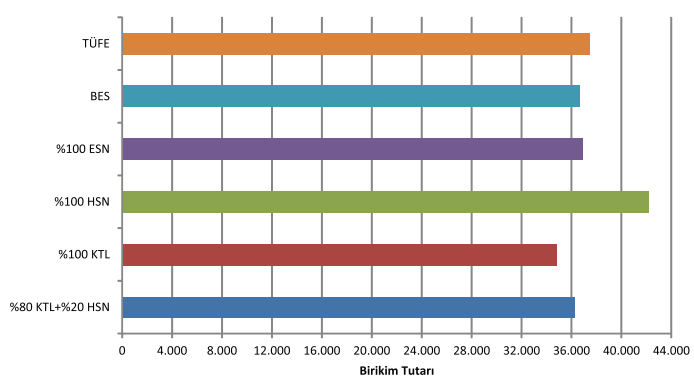
31.01.2006-28.04.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



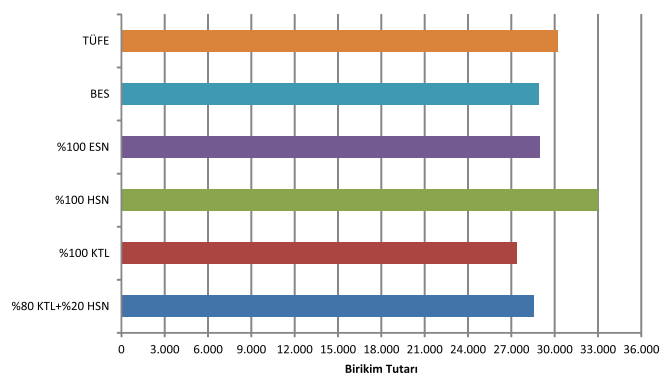
31.01.2008-28.04.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-28.04.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-28.04.2017 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.

Kısa Süreli Eğitim Programları

TSEV'in haziran ayında sunduğu Kısa Süreli Eğitim Programlarında Hazine Müsteşarlığı'ndan uzmanların vereceği iki yeni eğitim de yer alıyor.

TSEV'in sektöre her ay düzenli olarak sunduğu Kısa Süreli Eğitim Programları haziran ayında da yenilenen içerikleriyle sektör ve ilgililere sunuluyor.
Yangın, Nakliyat, Havacılık sigortaları ve Reasürans gibi ana branşların yanında sigorta hukuku, dijital sigortacılık ve operasyonel planlama gibi farklı alt dallarda eğitimlerin bulunduğu haziran ayı programında Hazine Müsteşarlığı'ndan uzmanların vereceği iki yeni eğitim de yer alıyor. 1 ila 3 gün arasında planlanan kısa süreli eğitim programlarına katılanlara katılım sertifikası veriliyor. Haziran ayı programı şu şekildedir:

TSEV HAZİRAN AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Dijital Sigortacılık ve Finansal Teknolojiler	2 Haziran	Prof. Dr. Selim Yazıcı
Rekabet Analizi	6 Haziran	Utku Birdal
Havacılık Sigortaları	7 Haziran	Zekeriya Dur
Sigorta Satışında Müşteri Yönetimi ve Çapraz Satış Yaklaşımları	8 Haziran	Mehmet Muratoğlu
Sigorta Sektöründe Hasar Departmanı ve Müşteri İle İş Ortakları İlişkileri Yönetimi (Acente-Eksper-Tramer-Sigorta İlişkileri)	8 Haziran	Yrd. Doç. Dr. Hakan Özcan
Reasürans Muhasebesi	9 Haziran	Nihat Tavşanlı
Yangın Sigortaları ve Ek Teminatları	9-10 Haziran	Ali Börü
Temel Veri Tabanı Sorgulama - SQL Server 2014	12-13 Haziran	İsmail Adar
Kefalet Sigortaları ve Hasar Uygulamaları	15 Haziran	Gülcan Yılmaz
Uygulama ve Örneklerle Operasyonel Planlama	15 Haziran	Can Demirağ & Fergül Guyard
Yargıtay Kararları Yargı ve Emsal Yargıtay Kararlarının İncelenerek Kasko Sigortalarında Hasar Riskinin ve Maliyetlerinin Azaltılması	16 Haziran	Av. Nuray Dinçment
Nakliyat Sorumluluk Sigortaları: Teminatlar, Poliçe ve Hasar Örnekleri	19 Haziran	Ali Akşener
Sigorta Denetleme Kurulu Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörizmin Finansmanının Önlenmesi	19 Haziran	Mustafa Güneş - Hazine Uzmanı

Branş eğitimlerinde saha çalışmaları gerçekleştirildi

TSEV'in 1973'ten bu yana organize ettiği ve sigorta sektörünün en prestijli programı olarak bilinen Temel Sigortacılık Eğitim Programı Branş Eğitimlerinde bu yıl da saha çalışmaları gerçekleştirildi.
Nakliyat Sigortaları Branşı'nda 'Nakliyat Sigortalarında Hasar Uygulamaları ve Ekspertiz Süreci' dersine bağlı olarak eğitmen Fikret Gülbahar eşliğinde 4 Mayıs'ta Yılport Limanı ziyaret edildi. Liman görevlilerinin yaptığı tanıtımın ardından katılımcılar gemi yükleme ve boşaltma hakkında izleyerek bilgi sahibi oldular. Gözetim merkezi odasının da ziyaret edildiği saha çalışmasında liman içerisindeki insan değeri üzerine de vurgu yapıldı.
Kaza Sigortaları Branşı'nda 11 Mayıs'ta 'Kaza Sigortalarında Hasar Uygulamaları ve Ekspertiz Süreci' dersine bağlı olarak eğitmen Ahmet Erdem eşliğinde 10 Mayıs'ta İstinye'de Borusan Oto'ya gidilerek burada bir çalışma gerçekleştirildi. Oto hasar konusunda sürecin işleyişi Borusan çalışanları tarafından uygulamalı olarak katılımcılara anlatılırken, yine canlı olarak ekspertiz çalışması da gerçekleştirildi. Borusan yetkilileri tarafından katılımcıların soruları detaylı bir şekilde cevaplandırılırken, saha çalışması öğle yemeği ile son buldu.
Yangın & Mühendislik Sigortaları Branşında ise 'Mühendislik Sigortalarında Risk Yönetimi' dersi kapsamında eğitmenlerimiz Süheyl Becan ve Ali Börü eşliğinde 11 Mayıs'ta TÜPRAŞ İzmit Rafinerisi ziyaret edildi. Öğle yemeğiyle başlayan ziyarette TÜPRAŞ yetkilileri tarafından gerçekleştirilen sunumlarda RUP Projesi ve işletmedeki güvenlik tedbirleri üzerinde duruldu. Katılımcıların sorularının detaylı olarak cevaplandığı soru-cevap bölümünün ardından ise TÜPRAŞ içerisinde araçla saha turu yapıldı.
Geçtiğimiz ekimde başlayan 34. dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın ilk yarı yılı ocak ayında sona ermiş; ikinci yarı yıl ise 6 farklı branşta, Yangın & Mühendislik Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları, Sağlık Sigortaları ve Muhasebe olarak şubat ayında başlamıştı. Mayıs ayında sona erecek olan programın 35. dönemi duyuruları ve kayıt süreci ise temmuz ayında başlayacak.

Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Programı

TSEV tarafından her ay düzenli olarak organize edilen "Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak hem haziran hem temmuz aylarında planlanmıştır. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi, 6 Haziran'da başlayacak program için 2 Haziran; 10 Temmuz'da başlayacak program içinse 5 Temmuz'dur. Eğitim takvimiyle ilgili detaylı bilgi için web sitemiz www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları

KAZA VE SORUMLULUK BRANŞ EĞİTİMİ

TSEV'in kaza ve sorumluluk sigortalarında görevli olan çalışanlara yönelik olarak hazırladığı ileri düzey eğitim programı, ağustos ayında başlayacaktır.

SERTİFİKA VERİLECEK

Program kapsamında, konusunda uzman eğitmenler eşliğinde "Oto Kaza ve Zorunlu Oto Kaza Sigortaları", "Sorumluluk Sigortaları", "Ferdi Kaza Sigortaları" ana başlıkları ele alınacaktır. Program sonunda yapılacak proje - sunum çalışmasının ardından katılımcılara TSEV tarafından başarı sertifikası verilecektir.
Ağustos ayında başlayacak ileri düzey eğitim programına; Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları veya ilgili branşta en az 3 yıl deneyimli olup, karar alma süreçlerinde yer alan çalışanlar katılabilecekler.



Yılport Limanı'nda nakliyat sigortaları branşı için saha çalışması yapıldı.


Kaza sigortaları branşı için saha çalışması Borusan Oto'da gerçekleştirildi.

Hayatın en güzel "Sarı Kareleri" açıklandı

Vakıf Emeklilik tarafından düzenlenen 5. Sarı Kareler Fotoğraf Yarışması'nın sonuçları açıklandı. Toplamda 7 bin 800 eserin değerlendirmeye alındığı yarışmada, Kayseri'den Nuri Çorbacıoğlu birinciliğe layık görüldü. Konya'dan Oğuz İpçi ikinci olurken, üçüncülük Diyarbakır'dan Mehmet Sümer'in oldu. Tokat'tan Süleyman Üzümcü, Ankara'dan Serkan Mutan ve Kırklareli'den Onur Tulu da mansiyon ödülü kazandı. Yarışmanın bu yılki seçici kurulunda; İz TV Genel Yayın Yönetmeni Coşkun Aral, Milliyet Gazetesi eski Fotoğraf Editörü Garbis Özatay, Fotoğraf Sanatçısı Murat Gür ve Fotoğraf Dergisi Yayın Yönetmeni Ömer Serkan Bakır yer aldı. Yarışmada sergilenmeye değer bulunan eserlerden oluşan fotoğraf sergisi açılışı ve ödül töreni, 10 Temmuz 2017 tarihinde Güneş Sigorta Sanat Galerisi Sergi Salonu'nda gerçekleştirilecek.



Sema Tüfekçiler'den çocuklara sigorta kitabı

Sema Tüfekçiler'in 8 yaş ve üstü çocuklara sigorta bilinci aşılamak için yazdığı "İyi ki Sigortalıyız" isimli kitap yayınlandı. Nuran Balcı Özçekin'in resimlediği kitap, çocuklarda pozitif bir sigortacılık algısı oluşturmayı amaçlıyor. Kitabında sigortanın, toplumların refah seviyesini yükselttiğine dikkat çeken Sema Tüfekçiler, kötü olayların sigorta sayesinde kolayca alt edilebileceğini çocuklara eğlenceli bir dille anlatıyor.



Faizsiz fonlara büyük ilgi

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, faizsiz BES'in ve katılım sigortacılığının kendine doğal bir büyüme alanı yakaladığını ve önünün açık olduğunu söyledi. Sincek "Son dönemde faizsiz BES'in ve faizsiz sigortacılığın pazar payının artması halkımızda bu alana olan teveccühün bir göstergesi. Otomatik Katılım Sistemi (OKS) katılımlarındaki faizsiz fon tercihleri de gelecek yıllara ışık tutmuş oldu. OKS'de %70'in üzerinden faizsiz fonlar tercih edilmiştir. Gönüllü BES'te de faizsiz fonların payı %6'ya ulaştı. 2023'e kadar bu oran %20 -25'e ulaşabilir. Katılım Emeklilik olarak sektöre girdiğimiz günden beri izlediğimiz hızlı büyüme seyri ve ortaya çıkan hacim ve rakamlar faizsiz potansiyelimizin yüksek olduğunu gösteriyor. Tüm bu veriler, faizsiz sigortacılığa ve faizsiz BES'e daha çok ihtiyaç duyulduğunu gösteriyor. Hatta kurum olarak bu büyüme hızımızı korursak, sigortacılıkta rakiplerimize karşı katılım bankalarının bankacılıkta gösterdiği performanstan daha iyi performans göstereceğimizi düşünüyorum" dedi.


Ayhan Sincek

Ayhan Sincek BES'in gelişimi ile ilgili de açıklamalarda bulundu: "3. basamak gönüllü BES'te toplam fon büyüklüğü 66 milyar liraya yükseldi. Bu süreçte faizsiz fonların %17.61'lik artışla 3.8 milyar liraya ulaştığını ve toplamdaki pazar payını da %5.96'ya yükselttiğini görüyoruz. Katılım Emeklilik olarak ise faizsiz tarafta 756 milyon liralık fon büyüklüğüne ve %18.78'lik pazar payına sahibiz."

HEDEF 500 BİN SÖZLEŞME

Ayhan Sincek, Katılım Emeklilik olarak faizsiz BES ve geldikleri noktaya dair şunları ekledi: "Faizsiz BES ve faizsiz sigortacılıkta lider olma hedefiyle yola çıktık. BES'te 5 yılda 500 bin sözleşme hedefimizi ortaya koymuştuk ve bu yolda emin adımlarla ilerliyoruz. Katılım Emeklilik olarak BES'te, OKS dahil ulaştığımız sözleşme sayısı 272 bin, fon büyüklüğü 756 milyon TL'ye ulaştı. Faizsiz ürünlerimizde ise 166 bin adet sigorta sözleşmesine ulaştık."

Koç: Dijital teknolojiler acenteyi dışlamaz

Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, sosyal sorumluluk projesi Bir Usta Bin Usta'nın Sinop'taki "Model Gemi Yapımı" kursunda bir basın toplantısı düzenledi. Koç, sektörle ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: "Çok yoğun rekabetin yaşandığı sigorta sektörü teknoloji kullanımının da en az girdiği sektörlerden biri. Bunun sebebi de öz sermaye getirisinin düşük olması ve bu tür yatırımlara kaynak ayrılamaması. Geçen yılki düzenlemelerin hukuk sistemi tarafından nasıl yorumlanacağını bilmediğimiz için trafikte fiyatlar hemen düşmedi. 2018 başında serbest kalırsa fiyatlarda büyük bir artış olmaz." Koç, dijital teknolojinin sektörün geleceği olacağını ama bu teknolojinin acenteleri dışlamayacağını da sözlerine ekledi.



Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç (sağda) model gemi yapımıyla ilgili bilgi aldı.



Fiba Emeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, Aktif Bank Genel Müdürü Dr. Serdar Sümer, Fibabanka Genel Müdürü Ömer Mert ve Sigortayeri Genel Müdürü Cüneyt Tanrıverdi. (soldan sağa)

Fiba Holding ve Sigortayeri'nden işbirliği

Aktif Bank iştiraki Sigortayeri Sigorta ve Reasürans Brokerliği, Fiba Holding ve Fiba Emeklilik ile Grup Kredi Hayat, Bireysel Emeklilik ve Sigorta Brokerliği alanında önümüzdeki beş yıl için birlikte çalışma kararı aldı. Şirketler arasında toplam 1 milyar lira değerinde işbirliği anlaşması imzalandı. Fiba Emeklilik ürünlerinin Aktif Bank kanallarında satışını öngören anlaşma ile aynı zamanda Sigortayeri, Fiba Holding şirketlerine 2021 yılına kadar Türkiye ve uluslararası yatırımları kapsamında sigorta brokeri olarak hizmet verecek. Anlaşma kapsamında bundan böyle Fiba Emeklilik'in faizsiz BES fonlarını Aktif Bank'a ait Mükafat Portföy yönetecek. Sektörün iki oyuncusunun imzaladığı işbirliği anlaşmasıyla beş yılda 700 milyon lira prim üretimi ve 300 milyon lira BES fon büyüklüğü hedefleniyor.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

İşveren Sorumluluk Sigortası
HEM ÇALIŞANI HEM

İşveren Sorumluluk Sigortaları ülkemizde oldukça yaygın bir uygulama alanına sahip. Ancak, hem işvereni hem de çalışanları koruyan İşveren Sorumluluk Sigortaları'nda zaman zaman "SGK rücu talepleri" ve "çalışan kusuru" gibi konularda anlaşmazlıklar yaşanabiliyor.

Ülkemiz iş kazaları ve meslek hastalıkları bakımından maalesef zayıf bir tablo sergilemektedir. Her yıl çok sayıda çalışan iş kazaları yüzünden hayatını kaybetmekte veya sakat kalmaktadır. Çalışma ortamının sağlıksız olması yüzünden çeşitli meslek hastalıklarına yakalananların sayısı da oldukça yüksektir.

İşveren, çalıştırdığı kişilerin uğradıkları iş kazaları veya yakalandıkları meslek hastalıkları dolayısıyla çoğu halde sorumluluk altına girmektedir. Çünkü olayların büyük çoğunluğunda işverenin iş kazalarını veya meslek hastalıklarını önlemek için üzerine düşenleri yapmadığı saptanmaktadır. Bu sorumluluğa karşı bir çare olarak ülkemizde "İşveren Sorumluluk Sigortası" oldukça yaygın bir uygulama alanına sahiptir.

Sorumluluk sigortası, zararın meydana gelmesini önleyici değil, meydana gelmiş olan zararı "giderici" bir araçtır. Sorumluluk sigortalarında sigortacı, zarar görene (veya eğer hayattan ayrılmışsa hak sahibi yakınlarına, desteğinden yoksun kalanlara) ödeme yaparak iki sonucun elde edilmesini sağlar:

• Bu ödeme ile zarar görenin zararı karşılanmış olur ve artık onun tazminat istemek hakkı son bulur

• Buna bağlı olarak da sigorta ettiren işverenin sorumluluğu ortadan kalkar.

Türkiye'de işveren sorumluluk sigortası birçok başka ülkede de olduğu gibi "isteğe bağlı" bir sigortadır. İşveren bu sigortayı yaptırmakta serbesttir. Sigorta yaptırma yönünde herhangi bir yasal zorunluluk yoktur.

Bununla birlikte, bu noktada "Maden Çalışanları Zorunlu Kaza Sigortası" ile ilgili olarak bir ek açıklama yapmamız gerekir. Maden Çalışanları Zorunlu Kaza Sigortası" bir "grup kaza sigortası" olarak düzenlenmiş bulunmasına karşın aynı zamanda bir sorumluluk sigortası işlevini de görmektedir: Bu sigorta kapsamında yapılan ödemeler, işverenin sorumluluğunun ödeme oranında azalmasını da sağlamaktadır. Şu halde, maden çalışanları için işveren tarafından zorunlu olarak yaptırılan kaza sigortası, aynı zamanda işverenin yararlandığı (zorunlu) bir sorumluluk sigortası niteliğindedir. Kanımızca bu çözüm yerindedir. Primlerini işverenin ödediği bir sigortanın, o işverene hiçbir yarar sağlamaması doğru bir çözüm olmazdı. Hukukumuzda "sorumlu kişinin primlerini ödediği ve zarar görenlerin yararlandığı sigortalar kapsamında yapılan ödemelerin, bunlar sorumluluk sigortası olmasa dahi, sorumlu kişinin sorumluluğunu azaltacağı veya duruma göre tümüyle ortadan kaldıracağı" yolunda genel bir kurala yer verilmesinin gerekli olduğunu düşünmekteyiz.

İŞVEREN SORUMLULUK SİGORTASI İLE İLGİLİ SORUNLAR

Aşağıda, işverenler tarafından yaptırılan sorumluluk sigortaları alanında karşılaşılan bazı sorunlara kısaca değinmeye çalışacağız:

TEDAVİDE FİYAT FARKI

İş kazasında yaralanan çalışanın, işveren tarafından tedavisinin yapılması amacıyla en yüksek ücretle sağlık hizmeti veren özel sağlık kuruluşlarına götürülmesi geçmişte sigortacıların itirazlarına konu olmuştur. Aynı sağlık hizmetinin daha ucuza alınabileceği bir sağlık kurumu yerine, en pahalı sağlık kuruluşuna gidilmesi halinde, sigortacının ödemesi gereken tutarın daha ucuz sağlık kuruluşu tarafından uygulanan ücreti geçmemesi gerektiği öne sürülmüştür. Günümüzde bu itirazların azaldığı görülmektedir. Gerçekten, insan hayatının söz konusu olduğu durumlarda, tedavinin nerede daha ucuza yapılabileceği gibi kaygıların devre dışı kalması lazımdır.

ÇALIŞAN KUSURU

Yargı, iş kazasında işverenin sorumlu olmayacağına çok ender olarak karar vermektedir. Bir iş kazası sebebiyle ortaya çıkmış olan zararların işverene yüklenmesi esastır. Bununla birlikte, çalışanın kusurunun da kazanın meydana gelmesinde etkili olduğu hallerde, ödenecek tazminattan indirim yapılması söz konusu olacaktır. Belirtelim ki, Yargıtay, bir süre önce zorunlu trafik sigortaları kapsamında destekten yoksun kalanlara yapılacak ödemelerde, kendi kusuruyla yol açmış bulunduğu trafik kazasında ölen sürücünün kusurunun tazminatı azaltıcı veya tümüyle önleyici bir rolünün olmayacağına karar vermeye başlamıştı. Kanımızca yanlış olan bu çözüm, öyle görünüyor ki son yapılan yasal düzenlemeler karşısında terk edilmektedir. İşveren sorumluluğu alanında ise, iş hukukunda daima ölen işçinin kusuru tazminatı azaltıcı rol oynadığından, sigorta yaptırmamış işverenler, tazminat hukukunun temel kuralları çerçevesinde indirimden hep yararlanmışlardır. Sigortanın varlığı sebebiyle, sonucun değişmesi ve doğrudan dava edilen sigortacı lehine indirim yapılmaması ise sorumluluk sigortaları alanında geçerli olan "sigortacının en fazla sorumluluğunun sigorta edilmiş bulunan sigorta ettiren kadar olacağı" esasına aykırı düşer.

KALICI SAKATLIKLAR

İş kazalarında sakatlık oranının ve sakatlığın sürekli olup olmadığının belirlenmesi geçmişte sigortacılar ve onlara karşı doğrudan dava hakkını kullanan sakat kalmış çalışanlar (veya işverenin çalışana sigortanın varlığını bildirmeyerek ona kendisinin tazminat ödediği ve daha sonra sorumluluk sigortacısından istemde bulunduğu hallerde işveren ile sigortacı) arasında tartışmalara yol açmıştı. Bugün yapılan hukuksal düzenlemeler çerçevesinde yerleşik bir uygulamaya geçilmiş olduğu görülmektedir.

SGK RÜCU TALEPLERİ

İşveren Sorumluluk Sigortası, aynı zamanda Sosyal Güvenlik Kurumu'nun rücu taleplerine karşı da koruma sağlar. Bu bağlamda temel sorun, SGK tarafından rücu taleplerinin oldukça gecikmeli olarak ileri sürülmesidir. Zararın sigorta limitini aştığı ve tüm zarar tutarının işveren tarafından zarar görene (veya hak sahibi yakınlarına) sigortanın varlığı bildirilmeksizin ödendiği ve ödenen bu tutarın sigortacıdan talep edildiği hallerde, sigortacılar bazen ileride SGK'dan gelecek talebi tümüyle karşılamaya yetecek bir tutarı ayırmakta ve sigorta ettiren işverene "indirimli" olarak ödeme yapmaktadırlar. Aynı durum zarar görenin veya hak sahibi yakınlarının SGK'dan ödeme aldıktan sonra işverenin sorumluluk sigortacısına doğrudan başvurmaları olasılığında da gündeme gelmektedir. Bir örnekle açıklamak gerekirse: Sigorta limitinin 250, SGK tarafından yapılan ödemenin 150, toplam zararın ise 350 olduğu varsayımında, SGK 150 tutarında ödemede bulununca zarar (350-150=) 200'e inmiş olacaktır. Sigortacı bu durumda, eğer ileride SGK tarafından yapılacak 150 tutarındaki rücu istemini dikkate alarak (işverene veya zarar görene/yakınlarına yalnızca 100 ödemekle yetinebilir mi? Kanımızca ikiye ayırarak değerlendirmekte yarar vardır:

• Eğer işveren, zarar görene/yakınlarına tüm zararı karşılayacak şekilde ödeme yapmış ve sigortacıdan da kendisi talepte bulunmakta ise, sigortacının SGK istemine karşılık gelen 150'yi yapacağı ödemeden düşmesi mümkündür. (SGK payının ayrılması işverenin zararına değildir; sigortacı tarafından ileride SGK'ya yapılacak ödeme işverenin SGK'ya karşı sorumlu olduğu tutarın ödenmesi anlamına gelecek, diğer bir anlatışla bundan işveren de yararlanacaktır. Kaldı ki, sigortacı SGK payını düşmediği takdirde, ileride SGK'ya ödeme yapmak



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

İŞVERENİ KORUYOR

zorunda kalabilecek ve o takdirde bunu sigorta ettiren işverenden geri almaya çalışması gerekecektir).

• Ancak, eğer sigortacıdan zarar gören veya hak sahibi yakınları doğrudan istemde bulunmuş iseler, fikrimizce çözüm farklı olmalıdır: Bu olasılıkta, sigortacının SGK'yı "kayırması" ve ona "öncelik vermesi" haklı bir uygulama olmaz. Tam tersine zarar gören veya yakınlarının önceliğe sahip olması gerekir. SGK, zarar görenlere karşı onların zararlarını karşılamakla yükümlü olan taraflardan biridir. SGK'nın bir eliyle ödediğini diğer eliyle geri alması SGK'yı "ödeme yapmamış" pozisyonuna getirir. Sorumluluk sigortacısının görevi öncelikle (zarardan sorumlu kişilerden biri olan) SGK'yı değil, asıl zarar görenleri korumaktır. Bu ilkenin izlenmesi, özellikle sigorta ettiren işverenin ödeme gücünün olmadığı hallerde önem kazanır: Sorumluluk sigortacısının sözleşme çerçevesinde sorumlu olduğu limit, tüm zararı karşılamıyorsa ve zararın bu limiti aşan kısmı için işverene başvurma olanağı da yoksa, sorumluluk sigortacısı tarafından yapılacak ödemenin daima zarar görenin/hak sahibi yakınlarının tüm zararlarını karşılamaya tahsis edilmesi lazımdır.

SİGORTACIYA BİLDİRİM HUSUSU

İşveren sorumluluk sigortalarında işverenler özellikle ölüm ve sürekli sakatlık hallerinde, zarar görenin yakınları veya zarar görenle anlaşarak (ve sigortanın varlığından da haber vermeksizin) olası tazminat taleplerini baştan önlemeye özen göstermektedirler. İş kazasında hayatını kaybeden bir çalışanın yakınlarının mağdur edilmemesi ve talep ettikleri tazminat tutarını en kısa zamanda almaları, aynı işyerinde çalışan diğer kişiler üzerinde de olumlu bir etki yaratmaktadır. (Daha doğrusu, onların istedikleri ödemeyi almamış olmaları işverenin kötü gözle görülmesine, iş barışının tehlikeye düşmesine yol açabilmektedir). Ancak, sigorta ettiren işverenin kendi kararıyla tazminat ödemesi, sigortacıların - çıkarlarının gereği gibi dikkate alınmamış olması gerekçesiyle- itiraz ettikleri bir hususdur. Bundan başka, işverenin bazı hallerde (mesela tazminat talebinin çok aşırı olması ve zarar gören veya yakınlarının daha azını kabul etmemeleri karşısında) tazminat ödememeyi kararlaştırması, ancak iş kazasından ve aleyhine açılan davadan sigortacıya hiç haber vermemesi ve yargılama sonuçlandığında sigortacıdan aleyhinde yürütülecek icranın (ödeme yaparak veya teminat göstererek) önlenmesini istemesi de söz konusu olabilmektedir. Bu durum dahi sigortacıların itirazlarına sebep olmaktadır. Yukarıda saydığımız bu hallerde acaba nasıl bir çözüm uygun düşer?

• Sigorta ettiren işverenin zarar gören veya yakınlarıyla sulh olması, bu sulh makul olduğu sürece sigortacıyı bağlayacaktır. Sigortacı onayı olmaksızın yapılan (makul nitelikteki) bir sulh anlaşması söz konusu olduğunda yükümlülüklerinden kurtulmuş sayılacağını öne süremez (TTK 1476(4))

• Sigorta ettiren işverenin iş kazasını (sorumluluğuna yol açması olası durumu, yasanın kullandığı deyimle "olayı") veya aleyhindeki tazminat talebini sigortacıya bildirmemesi yasal bir görevin ihlal edilmesi demektir. Bununla birlikte, sigortacının bu ihlal sebebiyle yararlanacağı haklar sınırlıdır: TTK 1475(3) aynı maddenin ilk fıkrasında sözü edilen "olayı bildirme" ve ikinci fıkrasında öngörülen "tazminat talebini bildirme" görevlerine aykırılık durumunda TTK 1446 hükmünün uygulanacağını belirtmektedir. TTK 1446(2) uyarınca ise sigortacı yaptırım uygulama (görev ihlalindeki kusurun ağırlığı dikkate alınarak tazminatı indirme) hakkına ancak "bildirimin yapılmaması (veya geç yapılması) ödenecek tazminatta artışa neden olmuşsa" sahip olacaktır. Genellikle sigortacılar "kendilerine zamanında haber verilse idi, zarar görenlerle anlaşıp tazminat talebini daha az bir tutar ödeyerek sonuçlandırabileceklerini; durumdan haberlerinin olmaması yüzünden bu olanaktan yoksun kaldıklarını " ileri sürmektedirler. Bu sav özellikle faiz yükünün zaman içinde ileri boyutlara ulaştığı hallerde önem kazanmaktadır. Kanımızca, sigortacının belirtilen gerekçeye dayanarak indirim uygulayabilmesi için her şeyden evvel, benzer durumlarda (zamanında haber aldığı olaylarda veya tazminat taleplerinde) sulh girişimlerinde bulunma yönünde bir uygulamasının mevcut olduğunu ortaya koyması gerekir. Kayıtlarında bu gibi bir sulhe hiç rastlanmayan ve hep davaların sonucunu beklemiş bulunan bir sigortacının, tazminattan indirim yapma hakkını öne sürmesi makul görülebilecek bir husus değildir.

KİŞİSEL VERİLERİN PAYLAŞIMI

İş kazaları bağlamında son zamanlarda "sağlık verilerinin işlenmesi" ve "paylaşılması" da önemli bir sorun olarak ortaya çıkmıştır. İşveren tarafından yaralanan çalışan için gereken tedavinin yaptırılması ve sağlık giderlerinin karşılanması sonrasında sigortacıdan bu tutarın ödenmesi istendiğinde, sigortacı yapacağı ödemenin "gerekli" ve talep edilen tutarın "yerinde" olup olmadığını saptamak için, iş kazasında yaralanan çalışana uygulanan tedavi ile ilgili bilgileri alma ve değerlendirme ihtiyacını duyar. Ancak Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) sağlık verileri konusunda veri sahibinin (iş kazasında yaralanan çalışanın) onayını şart koşmaktadır. İşveren ise sigortacıya veri toplama ve işleme konusunda onay veren bir belgeyi (çalışana sigortanın varlığından bilgi vermeyi istemediği ve vermiş olmadığı durumlarda) sunamamaktadır. Bu durumda sigortacıların ödemeyi yapamamaları (yapmaktan kaçınmaları veya onay alınıp buna dayalı inceleme tamamlanana kadar geciktirmeleri) gibi bir sakınca ortaya çıkmaktadır. Kanımızca sigortacıların, yalnızca sağlık kuruluşu faturasına dayalı olarak başkaca bir araştırma yapmadan ödemede bulunmaları mümkün ve mevcut koşullarda (yeni yasal düzenleme yapılana kadar) en makul çözümdür.

MESLEK HASTALIKLARININ KANITLANMASI

İş hastalıkları ile ilgili olarak önemli ispat sorunları ile karşılaşılmaktadır. Bir hastalığın, işyerindeki olumsuz koşullardan kaynaklandığını ortaya koymak kolay değildir. Bu güçlük birden fazla işverenin söz konusu olduğu hallerde (mesela çalışanın 5 sene işveren A'nın işletmesinde, 10 sene de işveren B'nin işletmesinde aynı olumsuz hasta edici koşullara maruz kalacak biçimde çalışmış olması veya aynı işyerinde 15 sene olumsuz koşullara maruz kalarak çalışmış olan işçinin ilk 5 seneyi işveren A'ya sonraki 10 seneyi de o işletmeyi A'dan devralmış bulunan ancak koşullarda düzeltme yapmadığı saptanan işveren B'ye bağlı olarak geçirmesi) daha da belirginleşmektedir. Birden fazla işverenden hangisinin hastalığa yol açan sebebi gerçekleştirmiş olduğunun saptanamadığı durumlarda (mesela asbest solumuş olma) bunların birlikte (müteselsilen) sorumlu tutulmaları ve sigortacılarının da iç ilişkide zararı zaman esasına göre paylaşmaları (A'nın sigortacısının zararı 1/3; B'nin sigortacısının da 2/3 oranında üstlenmesi) gibi çözümler söz konusu olabilecektir. Bu hususta yasal düzenleme yapılması (bunun söz konusu olmadığı durumlarda ise, yargı kararlarının bir çözüm üretmesi) lazımdır.





ALİ ERHAN TAMER
ali@botudio.com

Boring Company (Sıkıcı Şirket)

DÖNEMİNİN çok ötesinde bir mucit Nikola Tesla, kendisine ait 700'den fazla patent ile dünyadaki en çok patente sahip bir bilim adamı olarak 1943 yılında, New Yorker otelindeki odasında, beş parasız olarak ölü bulunur. O günden bugüne bilim dünyasında ve kaynaklarında halen yeteri kadar saygı görmemiş olan Tesla, 1971 yılında Güney Afrika'da dünyaya gelmiş ve Google'ın kurucusu Larry Page tarafından "Bir gün servetimi bir yere bağışlamaktansa, ona bırakmayı tercih ederim. Adam Mars'a gitmek istiyor; dünyayı değiştirecek" dediği Elon Musk, ona saygının en büyüğünü gösterdi ve geleceği inşa ettiği en önemli markalarından birine adını verdi.

Dünyaca ünlü kültür, moda ve politika dergisi Vanity Fair tarafından "Dünyanın 1 numaralı ezber bozan adamı" seçilmesinde elbette vizyonu kadar vizyonunu gösterdiği yatırımları ve girişimleri var.

Bu vizyonun geldiği en son noktadaki şirketine verdiği isim onun nelere sıkıldığının ve sıkıntılarına nasıl çözümler üretmek istediğinin en açık örneği.

Boring Company (Sıkıcı Şirket) adını verdiği girişimi ile Elon, Los Angeles trafiğinden ne kadar sıkıldığından bahsediyor ve buna çözüm olarak da yer altında inşa edeceği 3 boyutlu tüneller ile arabaları taşıyacak ve saatte ortalama 200 km ile gidecek platformlar üreteceğini söylüyor. Pendik sahilde aracımızı park edeceğimiz platform, asansör şeklinde yer altına inecek raylı sistem üzerinde hareket edecek ve 80 km uzaktaki Beylikdüzü'ne 15 dakika içerisinde varmamızı sağlayacak. 0 emisyon, 0 trafik, 0 kaza riski, 0 yorgunluk.

Çok bilim kurgu duran bu girişim Elon'un şimdiye kadar yaptıklarına bakınca çok da uzak bir hayalmiş gibi durmuyor. Üstelik bu hayalini, 2013 yılında "Uçak kadar hızlı, tren kadar ucuz" şeklinde lanse ettiği Hyperloop projesinin bir tamamlayıcısı olarak sunması biz dünyalılar için heyecanı bir kat artırıyor. Yere değmeyen ve içindeki bir miktar havanın alındığı tüplerin içerisinde, sürtünmesiz şekilde hareket ederek saatte 1.200 km hıza ulaşan tüpler ile İstanbul - Ağrı arası bir mesafeyi 1 saat 15 dakikada alabileceğimiz Hyperloop, Sıkıcı Şirket ve tabii ki elektrikli otomobil üreticisi olarak Tesla, ulaşım sorunsalını bambaşka bir yere taşıyor.

Sadece son modeli Tesla Model 3'ten 10 milyar dolarlık ön sipariş almış olan Musk'ın otomobil devi haline gelen şirketinin esas bombayı sürücüsüz araçları ile patlatacağına ise hiç şüphe yok. İstanbul Kadıköy'de bulunan evinizin önünde bineceğiniz Tesla sürücüsüz aracınızdaki hiçbir şeye dokunmadan, Bodrum'da bulunan yazlığınıza gidebileceğiniz günlere 5-6 ay kaldı. Direksiyon tutmak, frene basmak, yoruldum bir kahve alayım demeden aracınızla yolculuk yapacağınız günlerden bahsediyoruz. Otonom araçlar olarak tanımlıyor Elon bu yeni tür araçları ve bu araçların yaygınlaşması ile birlikte Paylaşımlı Otonom Araçlar dünyasına geçeceğimizden ve bunun yepyeni bir ulaşım çağı açacağından bahsediyor. Sürücüsüz araçlarımızı birer toplu taşıma unsuru olarak sunabileceğimiz günler.

Elon otonom araçlar ile ilgili başarının arkasındaki teknolojiyi tek bir cümle ile özetliyor. "Eğer kamera ve görüntüleme ile ilgili her şeyi çözerseniz otonom araçları da çözersiniz." Evet, Elon sürücüsüz araçlarında ne bir radar ne de bir sensör kullanıyor. Sadece kameralar ve görme zekası. Etrafında her bir objeyi gören 8 kamera ile araçların sürücüsüz bir şekilde gidebilmesini sağlayan Tesla model otonom araçlardan sadece 6 ay kadar uzağız. Üstelik Elon, sürücüsüz araçlar ile yaptığımız bu yolculuk esnasında tamamen uyuyabileceğimiz günlere de 2 yıl içerisinde geleceğimizi söylüyor.

Dünyaca ünlü fantastik film serisi Iron Man'in yönetmeni Jon Favreau, verdiği röportajda filmin baş kahramanı Tony Stark'ın karakterinin oluşumunda Elon Musk'tan ilham aldıklarını açıklamış ve hatta Iron Man serisinin ikinci filminde SpaceX fabrikası filmde mekan olarak kullanılmıştı. Dolayısıyla filmin bize söylediklerinden Elon'un var olduğu bir dünyadan çok da uzak sayılmayız.

Gelecekte görüşmek üzere....



01 **FITBIT ALTA HR** fitbit.com
02 **BEATS SOLO 3** beatsbydre.com
03 **GIBSON LES PAUL TRADITIONAL** gibson.com
04 **WILSON NEW TEAM II** wilson.com
05 **TECH 21 IMPACT MACBOOK PRO KILIFI** tech21.com
06 **PENNY KAYKAY** pennyskateboards.com
07 **W. P. EMOJİ HARİCİ BATARYA** wattzuppower.com
08 **VENUM BOKS ELDİVENİ** venum.com
09 **MEFOTO BACKPACKER AIR TRİPOD** mefoto.com
10 **NIKE MID FREE INNEVA WOVEN** nike.com



20 TL

YAŞAR

Türk pop müziğinin güçlü ve romantik seslerinden Yaşar'ın yeni albümü Şehir Yalnızlığı'nda 12 şarkı yer buluyor.



25 TL

PINK FLOYD

Pink Floyd'un (David Gilmour, Rick Wright ve Nick Mason) son albümü "The Endless River" ağırlıklı olarak enstrümantal oluşuyla dikkat çekiyor.

YERLİ

1- Yaşar - Şehir Yalnızlığı
2- Mehmet Güreli - Zamboni Sokağı
3- Cevahir Karaca - Aşka Düştüm
4- Pentagram - Akustik
5- Ajda Pekkan - Hoşgör Sen (plak)
6- Sezen Aksu -
Biraz Pop Biraz Sezen
7- Harun Kolçak - Çeyrek Asır
8- Zülfü Livaneli - Livaneli 50. Yıl
9- Sansar Salvo - Şimdi Sans
10- Koray Avcı - Sonra Dersin Ki

YABANCI

1- Pink Floyd - The Endless River
2- Radiohead - Meeting People Is Easy
3- Various Artists - La La Land
4- Bee Gees -
The Ultimate Bee Gees (2Cd+Dvd)
5- Zaz - Paris
6- Muse - Drones (Explicit)
7- Shawn Mendes - Illuminate (Deluxe)
8- Hindi Zahra - Homeland
9- Buika - Vivir Sin Miedo
10- The Weeknd - Starboy

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Kapalıçarşı

Fuat Sevimay

1450'lerin ikinci yarısı, aylardan ağustostu. Marmara Adası'ndan yola çıkan mavnanın İstanbul'a taşıdığı yük mermer levhalardı. Nice badireden sonra tek bir levha karaya ulaşabildi. Ama Kapalıçarşı'yı bezemek için daha çok mermere ihtiyaç vardı. Fuat Sevimay mermerinden zanaatkârına, sultanından mimarına, esnafından müşterisine Kapalıçarşı'nın ruhunu eğlenceli bir dille anlatıyor. Gerçekle hayalin, ciddiyetle mizahın iç içe geçtiği Kapalıçarşı, okuru çarşının sokaklarında keyifle gezdirecek.



272 sy. 21 TL

Sen On Yedi Yaşımsın

Miraç Çağrı Aktaş

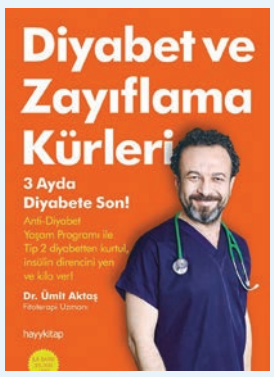
Seni "canımın içi" diye sevecek birini kaybettin. Şimdi hiçbir can nefes olmayacak sana. Daha çok sevileceğini umarak gittiğin yerde sıkışırsa kalbin, elini kalbine koy. Çünkü o acı benim. O sıkışmayla sana, bizi bitirme çabalarını ve hiçe sayışlarını hatırlatmaya geleceğim. Biliyor musun sevgilim? Seni sevdim. Bir insan hayatında ne kadar çok ve ne kadar güzel sevebilirse, o kadar sevdim. Bu da benim yenik zaferim… Sen benim ilk çaresizliğim, sen benim ilk yenilgimsin. Sen On Yedi Yaşımsın, aşk, aile, sevgi, saygıyla dolu kısa yazılardan oluşuyor.



160 sy. 10 TL

Diyabet ve Zayıflama Kürleri *Dr. Ümit Aktaş*

91 günlük Anti-Diyabet Yaşam Programı ile Tip 2 diyabetten kurtul, insülin direncini yen ve kilo ver! Bu kitap, çok satanlar listesinden inmeyen İlaçsız Yaşam, Bitkisel Kürlerle İlaçsız Tedavi ve Mutluluk Kürleri kitaplarının yazarı Dr. Ümit Aktaş'tan diyabete ve fazla kilolara elveda demek isteyen herkese bir hediye niteliği taşıyor. Diyabet ve kilo kontrolünde büyük önem taşıyan hayati yapıtaşlarını, neler yemeniz, nelerden kaçınmanız gerektiğini öğreneceksiniz.



360 sy. 19 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Eğitim sistemimizdeki sorunlar (4)

ULUSLARARASI Öğrenci Değerlendirme Programı (PISA)'nın Aralık 2016'da yayınladığı raporları gözden geçirmiştik, PISA son olarak 3. raporunu da yayınladı. Bu rapor 72 ülkede 15 yaş düzeyindeki öğrencilerin refah durumlarını inceliyor. PISA, genel puanların yanı sıra öğrencilerin yaşam tatmin düzeylerine göre de veriler paylaştı. Türkiye'de 15 yaş düzeyindeki öğrencilerin yüzde 28.6'sı hayatından hiç memnun olmadığını belirtmiş. Türkiye bu oranla OECD'nin yüzde 11.8'lik oranının iki buçuk katı olmuş. Hayatından çok memnun olduğunu söyleyen öğrenci oranıysa OECD 'nin yüzde 34.1'lik ortalamasının gerisinde kalarak, yüzde 26.3 olmuş.

***

OECD ülkeleri yaşam tatmin puanı - ilk 10

Meksika	8.27
Finlandiya	7.89
Hollanda	7.83
İzlanda	7.80
İsviçre	7.72
Fransa	7.63
Avusturya	7.52
Estonya	7.50
Belçika	7.49
Slovakya	7.47

Bir de son 10 ülkeye bakalım

Polonya	7.18
Macaristan	7.17
Slovenya	7.17
Çek Cumhuriyeti	7.05
İngiltere	6.98
Yunanistan	6.91
İtalya	6.89
Japonya	6.80
Güney Kore	6.36
TÜRKİYE	**6.12**

PISA 2015'te çok iyi performans göstermesine rağmen Japonya yaşam memnuniyeti sıralamasında 6.80 puanla sondan üçüncü ve aynı şekilde Güney Kore'de sondan ikinci olmuşlar.
Bu iki ülkede de hayatından hiç memnun olmayan öğrencilerin oranı yüzde 20'yi bulmuş. Ben şahsen, velilerin öğrenciler üzerindeki aşırı baskılarının bu iki ülkede bu sonucu yarattığı kanısındayım.

***

Sıralamada en sürpriz sonucu Meksika elde etmiş. PISA 2015'te OECD ülkeri arasında Türkiye ile birlikte matematik, fen ve okuma testlerinde oldukça düşük bir performans gösteren Meksika refah raporunda ilk sırada yer almış. Kuzey Avrupa ülkeleri de listenin üst sıralarında yer bulmuşlar. Avrupa'nın PISA'da en iyi performans gösteren ülkelerinden Finlandiya 7.89 ile ikinci sıraya yerleşirken, Hollanda 7.83 ile üçüncü olmuş. PISA 2015'te en başarılı ülkelerden biri olan Estonya'da 7.50 puanla 8'inci sırada yer almış.

Ders çalışırken çok stres yaşadığını söyleyen öğrencilerin oranı:

İlk 5

İtalya	56.4
TÜRKİYE	**56.0**
İngiltere	52.5
Yeni Zelanda	50.7
Meksika	49.7

Son 5

Almanya	22.4
İsviçre	20.6
Avusturya	19.3
Finlandiya	17.8
Hollanda	14.5

PISA 2015'te Türkiye sıra kaybederek matematikte 49, fen bilimlerinde 52 ve okumada 50'nci sırada yer almıştı. Raporun bu kısmında ele alınan başlık sınav kaygısı.Türkiye'de sınava iyi hazırlanmasına rağmen çok kaygı duyduğunu söyleyen öğrenci oranı yüzde 58.8 olurken, yüzde 56'sı ise ders çalışırken stres yaşadığını belirtmiş. Bu oran ile Türkiye öğrencilerin ders çalışırken en fazla kaygı duyduğu ikinci ülke.

***

Yine eğitim konusunda son sıralardaki yerimizi koruyoruz. Yine öğreniyoruz ki OECD'nin en mutsuz öğrencileri Türkiye'de. PISA'nın yaptığı her çalışmada hep sonlardayız. Öğrencilerimizin ders performansları kötü, stresliler ve sınav kaygıları oldukça yüksek.
Gelecek ay bu raporun son kısmındaki çalışmalara bakacağız. Belki orada neticeler daha iyi olur temennisinde bulunalım bakalım.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

İpek Yolu

LİSEDE "İpek Yolu" konusunda ders anlatılırken bu yolla ilgili olarak, nedense, çok düzenli, yumuşak zeminli , bol ağaçlı, bol yeşillikli bir uzun yol hayal ederdim, yerlerde ipekler serili olan. Oysa bu hayalimdeki ipeksi yolun yerini demir ağlar aldı..

Derslerde okuduğum kadarı ile bu yol, o dönemlerde sadece tüccarların değil, doğudan batıya ve batıdan doğuya bilgelerin, orduların, fikirlerin, dinlerin ve kültürlerin de transfer edildiği bir yol olmuş. Mısırlılar, daha sonra da Romalılar, Çinlilerden ipek satın alırlarmış ve ulaşım daha sonra İpek Yolu adı verilen güzergâhı izleyen kervanlarla sağlanırmış.

İpek Yolu; ülkemizde Antakya'dan başlar, Gaziantep üzerinden İran ve Afganistan'ın kuzeyinde bulunan Pamir Ovası'na kadar ulaşır. Gaziantep yöresinde giderken Malatya'yı da geçer; ardından Anadolu ve Trakya'da; İzmir, Sinop, Trabzon, Antalya, Alanya gibi liman kentleri aracılığıyla Avrupa'ya kadar uzanır. Uzakdoğu'da ise Türkistan bölgesinde Takla Makan Çölü'nün kuzeyinden ve güneyinden iki farklı yol olarak ilerler, çöl bitiminden sonra iki yol birleşir ve Luoyang bölgesinde sona erer.

Bu yol sadece ticaret açısından değil, felsefi akımlar ve kültür alışverişleri konusunda da birleştirici bir rol üstlenmiştir. İpek Yolu ile Çin'deki Budizm dini ve sanatsal faaliyetler de yayılma imkânı bulmuştur. Zamanın şartlarında birbirinden habersiz olan toplumları birleştirici bir rol oynamıştır.

Günümüze geldiğimizde ise, dünyanın en büyük ulaşım projesi olarak görülen Çin'in 'Tek Kuşak-Tek Yol', diğer bir adıyla "Modern İpek Yolu Projesi" Pekin'de 14-15 Mayıs tarihlerinde yapılacak zirveyle hayata geçiriliyor.

Türkiye'nin şu ana kadar gerçekleştirdiği Marmaray, Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Bakü- Tiflis-Kars ve Edirne- Kars demiryolu projeleri, modern İpek Yolu'nun orta koridorunu oluşturacakmış.

Koridorun, bütün halinde çalışır hale gelmesi durumunda Çin ile Türkiye arasındaki sevkiyat süresi 30 günden 10 güne düşecekmiş. Yine Pekin'den deniz yolu ile 2 ayda teslim edilen ürünler, 2 haftadan kısa sürede İstanbul'da olacakmış. Karayolu mesafesinde de 3 bin kilometrelik azalma sağlanacakmış.

'Kuşak ve Yol' projesini etap etap hayata geçirmek isteyen Çin, Rusya üzerinden, 'Kuzey Koridoru'na, İran üzerinden de, 'Güney Hattı'na işlerlik kazandırmayı amaçlarken, Türkiye ve Avrupa'yı da Orta Asya Cumhuriyetleri, Afganistan, Pakistan ve Çin'e bağlayacak, 'Orta Koridor' için projeler yürütüyormuş. Proje, Asya, Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'yı; yollar, limanlar, demiryolları, havaalanları, elektrik şebekeleri ve hatta fiber optik ağlar vasıtasıyla lojistik ve ulaşım açısından birleştirmeyi amaçlıyormuş. Oxford Economics verilerine göre proje, küresel GSYH'nin üçte birini oluşturan 65 ülkeyi ve dünya nüfusunun 4,5 milyarını kapsıyormuş. Proje kapsamında şimdiye kadar 304 milyar dolarlık harcama yapıldığı belirtiliyor.

"Bir Kuşak, Bir Yol" adlı "Modern İpek Yolu " projesi, Çin'in kara ve denizden Batı'ya ekonomik atılım hamlesi olarak ortaya çıkmış ve Çin, bu proje için 2014 yılında İpek Yolu Ekonomik Kuşağı Fonu kurmuş ve bu fona yüklü miktarda dolar kaynak ayırmış.

Onuncu Yıl Marşı'nda, Cumhuriyetin demiryolu programlarının başarısının teyidini buluruz:

"Çıktık açık alınla on yılda her savaştan/ On yılda on beş milyon genç yarattık her yaştan/ Başta bütün dünyanın saydığı başkumandan/ Demir ağlarla ördük Anayurdu dört baştan/ Türk'e durmak yaraşmaz/ Türk önde Türk ileri!"

1923 yılında demiryolu hattının uzunluğunun "4.136" kilometre iken 1933 yılına gelindiğinde, bu rakamın "6.015" kilometreye ulaştığı bilinirse, Onuncu Yıl Marşı'ndaki coşkunun kaynağı ve haklılığı daha iyi anlaşılacaktır. Tüm insanlığa hayırlı olmasını temenni ederim.

SONY A9

Sınırların ötesinde

Sony'nin yeni tam kare sensörlü fotoğraf makinesi sunduğu hız performansıyla tüm dikkati üstüne çekmeyi başarıyor. Sony a9, 24,2 megapiksellik yığılmış CMOS sensörü bünyesinde barındırıyor. Entegre hafizalı ilk Exmor RS CMOS sensörü sayesinde a9, veriyi Sony'nin diğer tam kare sensörlü aynasız makinelerinden tam 20 kat daha hızlı işleyebiliyor. a9'da geliştirilmiş BIONZ X görüntü işlemcisi de kullanılıyor.



FUJIFILM INSTAX SQUARE SQ10

Kare formata merhaba



Fujifilm ilk kare formatlı yeni Instax fotoğraf makinesi Square SQ10'ı tanıttı. Hem şipşak hem de dijital fotoğraf çekme yeteneğine sahip olan makinede 1/4 inç boyutunda CMOS sensör bulunuyor. 3,6 megapiksel çözünürlüğünde renkli fotoğraf çekimi yapabilen makinede yeni Instax Square film formatını kullanıyor. Makinedeki diyafram değeri ise F2.4. Makinenin yurt dışındaki satış fiyatı yaklaşık 280 dolar olacak.



WHAT? CALENDAR WATCH

Takviminiz bileğinizde

What? Watch çok ilginç bir ürünle saat tutkunlarına yeni bir alternatif sunuyor. Favori takvim uygulamanızla beraber çalışan Calendar Watch, günlük planınızı klasik saat arayüzünü bozmadan her daim ekranında tutuyor. Takvimi görsel olarak sunmanın yanı sıra yaklaşan etkinlikler için titreşimle kullanıcıyı uyarabiliyor. Ayrıca ülkeler arası yolculuk yaptığınızda, saat bulunduğunuz ülkenin dilimine de otomatik geçiş yaparak, karmaşayı önlüyor.

SOLAR SUNTREE

Dekoratif şarj cihazı

Tasarımcı Ryan McSorley yeni ürünüyle, cihazları şarj etmek için doğadan ilham alıyor. Solar Suntree isimli şarj cihazı, bitkilerin fotosentez yapması misali kendi enerjisini üretiyor. Ağacı andıracak şekilde tasarlanmış gövdesi, dalların ucunda yapraklar yerine güneş enerjisinden verim alacak şekilde donatılmış. Beraberinde getirdiği 9 solar panel ile güneş enerjisini kullanan bu cihaz, 1.350 mAh kapasiteli bir pile sahip. Solar Suntree yurt dışında 100 euro fiyat etiketiyle satılıyor.



BOSE SOUNDLINK REVOLVE | REVOLVE+

Taşınabilir eğlence



Bose SoundLink Revolve ve SoundLink Revolve+, açık havada en iyi müzik deneyimini yaşamak isteyenleri hedef alıyor. Her ikisi de tek parça alüminyumdan üretilen 360 derecelik hoparlörler ister odanın ortasında, isterse köşesinde olsun herkes için aynı etkide müzik deneyimini vaat ediyor. Pil konusunda da fazlasıyla iddialı olan cihazlar uzun kullanım vaat ediyor. SoundLink Revolve 12 saat boyunca kesintisiz müzik deneyimi sunuyor.

MAKERBUINO

Mini konsol

Sadece oyun tutkunu yetişkin makerların değil çocukların da dikkatini çekecek olan MAKERbuino ile kendi mini mobil konsolunuzu yapabilirsiniz. Açık kaynak kodlu olan MAKERbuino Kickstarter üzerinden satışta.



MERCEDES-BENZ CONCEPT A SEDAN

Tasarımda yeni dönem

Mercedes'in ocak ayında tanıttığı yeni nesil tasarım dili Aesthetics A üzerine şekillenen ilk konsept olan A Sedan, Audi ve BMW'nin gelecekteki yeni rakibi olarak Şanghay Otomobil Fuarı'nda tanıtıldı. 4.570 milimetrelik uzunluk, 1.870 milimetrelik genişlik, 1.462 milimetrelik yükseklik ve 20 inç büyüklüğündeki jantlarla birlikte gelen konseptte Mercedes'in özellikle GT-R ile ikon haline gelen ön ızgarası kompakt sınıfa uyarlanıyor.



BRIDGESTONE

"Havasız" bisiklet lastiği

Bridgestone tarafından hazırlanan ve büyük ilgi uyandıran konsept tasarım, lastik dizaynında havayı tamamen denklem dışı bırakıyor. Böylece hava kaçıran lastikler tarihe karışıyor. Onun yerini esneyebilen jant telleri alıyor. Bu tasarım için malzeme olarak termoplastik tercih ediliyor. Tekerlek hareket ettikçe esniyor ve bisiklet üzerindeki ağırlığı dengede tutuyor. Böylece ortaya daha pratik ve dayanıklı bir tekerlek tasarımı çıkıyor.



SONY SV-GS96 | SV-GS48

Daha güçlü

Sony, G serisi profesyonel SSD ailesini iki yeni SSD sürücüsüyle genişletti. 960 GB (SV-GS96) ve 480 GB (SV-GS48) olmak üzere iki farklı depolama seçeneği sunan Sony'nin yeni SSD'leri, verimli, kararlı ve esnek yüksek bitrate kaydı yapanlara çözüm sunuyor. Özellikle 4K video kaydı yapan kullanıcıların beklentilerini karşılayan SSD'ler, 550 MB /s hızında okuma ve 500 MB/sn yazma hızına ulaşabiliyor.



DJI PHANTOM 4 ADVANCED | ADVANCED+

Yeni neslin yükselişi

DJI artık orijinal Phantom 4'ün üretimini durdurarak seriyi DJI Phantom 4 Advanced ve Phantom 4 Advanced+ ile geliştiriyor. Phantom 4 Advanced'de 1 inçlik 20 megapiksel çözünürlüğünde sensör bulunuyor. Böylece Phantom 4'ün baz sürümünden daha iyi video kaydı gerçekleştirebiliyor. 4K video kaydı yapabilen drone, 60 fps'de H.264 4K video 30 fps'de H.265 4K video kaydı yapabiliyor.



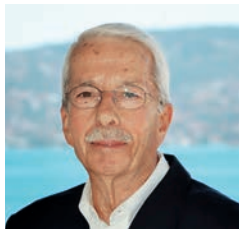
RAZER HAMMERHEAD FOR IOS

iPhone'a özel çözüm

Hammerhead serisinin en yeni üyesi Razer Hammerhead for iOS, Apple kullanıcılarını hedef alıyor. Yeni kulaklık Lightning çıkışıyla geliyor. Ayrıca bir de mobil uygulamaya sahip olan Hammerhead, klasik yeşil gövdesiyle dikkat çekiyor. Gövdesinde 10 mm'lik sürücüler barındıran kulaklık çok daha derin baslar vaat ediyor. Tabii kulaklığın Siri ile uyumlu çalıştığını da belirtelim. Razer Hammerhead for iOS henüz satışta değil ancak yurt dışı fiyatının 99 dolar olması bekleniyor.



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



Galataport

EKİM 2002 tarihinde,Türkiye Denizcilik İşletmeleri'nce Karaköy rıhtımında yap - işlet - devret modeliyle, lüks gemilerle yolcu taşınmasına hizmet edecek, 139 bin m2 inşaat alanı üzerine, 148 milyon yatırım bedeli olan, kruvaziyer limanı GALATAPORT projesinin ihalesine karar verildi.

Çeşitli davalar, durdurmalar, imar proje tadilâtları sonunda Mayıs 2013'te 3. Galataport ihalesi yapıldı, gelen 5 tekliften en yükseğini 702 milyon $ olarak Doğuş Holding verdi.

Şubat 2016'da Salıpazarı Antrepoları, Şubat 2017'de Karaköy Yolcu Salonu ve tarihi Paket Postanesi'nin yıkılmasına başlandı.

Yolcu Salonu binasının üst katlarında muhtelif Gümrük ve Emniyet Müdürlüğü Şubeleri görev yapardı. O tarihte adı 6. Şube olan Trafik Müdürlüğünde ilk sürücü belgemi almış ve muhtelif oto alım satımlarımı yapmıştım. Ön cephedeki Liman Lokantası ise, bir dönemin efsane mekânlarındandı. Sigorta şirketlerinin Karaköy civarında olması nedeniyle öğle yemeklerinde Birlik toplantısı gibi olurdu.

Nisan 2017 - Galataport inşaatı yeniden durduruldu. Galataport'un son durdurulmasını ajans, "Cumhuriyet tarihinin önemli mimari eserlerinden Karaköy Yolcu Salonu'nun denize bakan tarafı iş makineleriyle yıkıldı" manşetiyle vermiş..

Anılarımızla hüzünlenmemize fırsat kalmadan, Suriye hududuna inşa edilen sınır koruması duvarın bir başka versiyonu bize anı olarak bırakıldı!..

Bir buçuk kilometrelik fantezi desenli bir barikat.

İrlanda Cumhuriyeti'nin haritadaki yerini bu yazı nedeniyle arayıp, buldum. O zaman Başkenti Dublin'deki Shelbourne Oteli ile alâkan nedir diyeceksiniz, haklısınız. Tesadüf!

Bu otelin kuruluşu 1824 yılında Martın Burke adındaki bir kişinin oradaki 3 kasaba evini satın alması ile başladı. Bugün Avrupa'nın en ünlü otellerinden biri ayrıca İrlanda Cumhuriyeti anayasasının yazıldığı mekân olarak saygın bir şöhreti var.

Bir süre önce otelin dış cephesinin onarımı gerekince, tarihi eser restorasyonunda uzman bir kuruluşla anlaştılar. Otelin tüm faaliyetlerine hiç aksatmadan devam edeceği şekilde hazırlıklar yapıldı. Otelin ön cephe silueti, aslına uygun ebatta, branda veya benzeri özel bir malzemeye resmedildi. Gerekli iskeleler kurulduktan sonra, bu malzeme ön cepheye monte edildi, uzaktan bakıldığında otel eski görünüşündeydi. Yoldan geçenlerin dikkatli bakmamaları halinde fark etmeyecekleri kadar.

Otelin spesiyal müşterilerinin değişmeyen odaları önündeki faaliyet müşterinin olmadığı saatlere uydurulacak kadar detaylar hesap edildi. Cephenin orijinalliğinin bozulmaması için uzman ustalar özel mimarın nezaretinde, arkeoloji eserlerine gösterilen titizlikle, adeta santim santim çürük ve aşınmış noktaları temizleyip tamir ettiler. Ne caddeden geçen fark etti, ne otelde kalanlar.

NAT GEO PEOPLE televizyon kanalının hazırlayıp, sunduğu bir seri programı birkaç hafta izleyerek eskiye verilen değeri adım adım takip ettim.

Sonra arkamı dönüp, bizim köyde, "eskiye rağbet olsa, bitpazarına nur yağardı" derler, dedim!



Shelbourne Hotel- Dublin /İrlanda



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sektörde yaşanan pazarlama zorlukları!..

İŞLETMELERİN vazgeçilmez temel fonksiyonlarından olan üretim ve pazarlama, geleneksel olarak karar vericiler için ön plana çıkan kilit alanları oluşturmaktadır. Ancak, tüketilen hizmet de olsa, mamul de olsa, tüketicinin sürekli yenilenen ve değişen isteklerini daha iyi şekilde karşılayabildikleri oranda işletmelerin kârlılığının artması, söz konusu olmaktadır. Bununla beraber üretilen hizmetlerde istenmeyen başarısızlık oranı gösteren istatistiklerin başarı eğilimine dönüşmesi için pazarlamanın doğru algılanıp, doğru uygulanması gerekmektedir.

Sigorta pazarının büyümesi ve kârlılığının artırılması da bu basit kuraldan geçmektedir. Başka bir söylemle, tüketiciler ihtiyaçlarını en iyi biçimde karşılayabilen kuruluşları tercih ederler ve bunu sürekli sağlayabilenlerle güvene dayalı uzun dönemli işbirliğine yönelirler. Sonuçta, sigortalılar ihtiyaçlarını ve beklentilerini en yüksek düzeyde tatmin eden kuruluşlar, pazar içinde itibar ve güç kazanırlar.

Trafik sigortalarında, son zamanlarda yaşanan kural ve fiyat değişiklikleri tüketiciler üzerinde algı değişikliğine neden olmasının yanı sıra, işletme çevresi olarak kamu otoritesinin de konuya müdahil olması, sigortalılar arasında ürün güvenirliği açısından büyük tartışmalara neden olmaktadır. Böylesine ortaya çıkan bu tartışmalar, şirketlerin ürün pazarlama yaklaşımları üzerinde çok büyük etki yaratmaktadır.

Geleneksel pazarlama kavramı, üretilen hizmetin üreticilerden tüketicilere doğru sunulan, kişilerin ihtiyaç tatmini sağlayacak biçimde gerçekleştirmeye çalışan davranış ve tutumları kapsar. Bu güne geldiğimizde, toplulukların gelişim ve değişimlerini karşılayacak nitelikteki pazarlama tanımını yapmak gerekirse; **"Pazarlama, tüketicilerin belirgin gereksinimlerini gidermek amacıyla, dağıtım, fiyat ve iletişim (tutundurma) çalışmalarının en uygun şekilde kullanılarak uygun ürün ve hizmetlerin hareketini etkin ve verimli biçimde sağlayan eylemlerdir."**

Tanımdaki **"uygun"** ifadesi, geleneksel yaklaşımın önerdiği **"üretici için"** olmaktan çıkıp **"tüketici için"** olmaya dönüşmüştür.

Pazarlamanın dikkat edildiğinde hemen fark edilebilecek özellikleri kısaca şöyle sıralanabilir. Son zamanlarda sıklıkla yaşanan kural ve standartlardaki yaklaşım değişiklikleri, pazarlamanın aşağıdaki başlıkları içeren özellikleri üzerinde yorum yapmamıza neden olmaktadır.

Tüketici yönlü yaklaşım: Hedef kitle tanımı ve ihtiyaçlarını tanımlar ve gerçek ihtiyaçlarını tatmin etmek için tüm kararların odak noktasını oluştururlar.

Yenilik ve değişimlere uyumluluk: İnsanlar ve ihtiyaçları sürekli değişmektedir. Bu değişimler en yeni ve en hızlı biçimde kendini ait olduğu pazarda gösterir. Bunun sonucunda kurumlar bu değişime en kullanılabilir şekilde çözümleriyle uyum sağlamak zorunda kalırlar.

Temel yeteneğin ön planda tutulması: Pazarda bulunma nedeninin oluşturulmasında farkındalık oluşturularak, yeni oluşumlardan yararlanmaya ve uyum sağlamaya olanak verecek varlık nedeninin açıklanmasıdır.

Hareket planlarının bütünleşik olması: Pazarlama eylemleri, hizmet/üretim, finans, personel, mühendislik, yönetim gibi diğer işletme fonksiyonları ile de uyumlu ve bütünleşik olmalıdır. Bütünleşik pazarlama kavramı içerisinde yaklaşım gerektirir.

Kâr amaçlı eylem planları: Kısa dönemli kârlardan daha çok uzun dönemli kâr merkezi anlayışında çalışma gerektirir.

Tüketici yönlü pazarlama yaklaşımları, bugünkü modern, yenilikçi pazarlama anlayışına yönelik, önemli aşamalardan geçerek, evrimleşme özelliğini kazanmıştır. Sigorta pazarlaması için yaşanan bu evrim sürecinde, üretim yönlü ve satış yönlü pazarlama anlayışları geçerli olmuştur.

Ürün Yönlü Yaklaşımda, kaliteli, verimli üretim ile buna ulaşacak örgütlenme için geçerlidir. "Ne yapılırsa satılır" düşüncesi hakimdir. Sektörde 1980-2007 yılları arasındaki yaklaşımlar, bu duruma örnek gösterilebilir

Satış Yönlü Yaklaşımda, kısa dönemli planlar söz konusudur ve satıcının ihtiyaçları ön plandadır. Yüksek satış ile yüksek kârlara ulaşılacağı umulur. Daha çok satıcı piyasasının hakim olduğu durumda uygulanmıştır.

Sağlıklı kalorilerle ZAYIFLAMA

Ülkemiz ve dünya gün geçtikçe şişmanlamaktadır, bu da birçok kronik hastalığa davetiye çıkarmaktadır. Şişmanlığın en önemli sebebi yiyecek ve içecekler ile alınan enerjinin, gün içinde harcanan enerjiden fazla olmasıdır.

Günümüzde birçoğumuzun derdi kilo vermek ve daha fit olmak. Bunun için başvurmadığımız yöntem kalmadı. Ancak hızlı zayıflama yöntemleri ve şok diyetler hiç de tavsiye edilen zayıflama yöntemleri arasında gösterilmiyor. Kiloyu ağır ağır vermek en sağlıklı yöntem olarak görülüyor.

1 ayda 10 kilo nasıl verilir?

Hızlı zayıflama trendleri ve şok diyetler metabolizmayı fazlasıyla yorar. Yapılan diyet hataları vücut dengesini bozar. Hızlı ağırlık kayıpları çok tehlikelidir. 3-6 ayda ağırlığın %5-10 kaybı önerilir. Sağlıklı zayıflamak için altın öneriler: Karbonhidratlardan vazgeçmeyin: Glisemik indeks, karbonhidrat içeren bir besinin yendikten belirli bir süre sonra kan şekerini yükseltebilirliğini ifade eder. Diyetin glisemik indeksinin yüksek olması kilo alımını tetikler. Diyetin glisemik indeksini düşürmek için; Tam buğday ve çavdar ekmeği, bulgur, yulaf gibi yüksek lifli gıdaları tercih ediniz. Meyveleri kabuklarıyla yiyiniz. Haftada en az 2 kez kuru baklagil tüketiniz. Kuru baklagiller kolesterol seviyenizin düşmesine yardımcı olurken bağırsaktaki dost bakterilerin sayısını artırır.

Güne kahvaltıyla başlayın

Kahvaltı günün en önemli öğünüdür, iştah kontrolüne yardımcı olurken diğer öğünlere yüklenmeyi engeller. Kahvaltı yapan bireylerin bel çevresi ve yağlanması daha düşük bulunmuştur. Tabii ki bu öğünde doğru tercihler yapmak önemlidir. Özellikle yağ ve şeker içerikli seçeneklerden kaçınmak gerekmektedir.

- Kek, kurabiye, poğaça gibi glisemik indeksi yüksek yiyecekler hızlı acıkmanıza sebep olur.
- Yumurta, peynir, süt, tam tahıl ve taze sebze içeren bir kahvaltının glisemik indeksi düşüktür ve uzun süre tok kalmanıza yardımcı olur.

Ara öğünlerinizi atlamayın

Ana öğünler dışında 1 veya 2 ara öğün eklemek açlık krizlerini önlemeye yardımcı olacaktır. Ceviz, fındık, badem gibi kuruyemişler uzun süre tokluk sağlarlar. Tuzsuz ve kavrulmamış olanları tercih ediniz. Yağ içeriği yüksek olduğu için 1 avuç içini geçmemekte fayda vardır,

Çikolata, gofret gibi kan şekerinizi dalgalandıracak seçenekler yerine kuru kayısı, kuru erik, kuru üzüm, hurma tüketerek tatlı krizlerinizi bastırın.

Yağlara dikkat edin

- Yemeklerinizde zeytinyağı kullanarak obezite ve diğer kronik hastalıklardan korununuz, ev dışında sulu yemekleri susuz tüketerek günlük yağ alımınızı sınırlayınız,
- Süt ve süt ürünlerini yağı azaltılmış, kırmızı eti yağsız, tavuk etini derisiz tercih ediniz,
- Haftada 2-3 kez balık tüketerek diyetinizin omega 3 içeriğini artırınız ve kalp sağlığınızı koruyunuz.



ORUÇ TUTARKEN SAĞLIKLI KALIN

Ramazan ayı süresince özellikle kalp, hipertansiyon, şeker hastalığı, ülser ve ruhsal problemler gibi kronik hastalığı bulunanların oruç tutmaları sakıncalı görülüyor. Ramazan ayı süresince ağır yiyeceklerin tüketilmemesi, bol sıvı alınması ve ağır sporların yapılmaması gerekiyor. Parkinson, alzheimer, sara, psikiyatrik bozukluk, kanser, kronik böbrek yetmezliği olanlar, yaşlı ve vücutça düşkün kişiler, düzenli olarak ilaç kullanması gerekenler, ameliyatlı veya ameliyatın dinlenme döneminde bulunanlar, hamile veya çocuk emzirenlerin de oruç tutması sakıncalı olabiliyor.

HANGİ HASTALAR ORUÇ TUTMAMALI

- Kronik böbrek hastalığı olanlar,
- Diyabet hastaları
- Kronik kalp hastaları
- Malignitesi olanlar
- Gebeler
- Düzenli multipl ilaç kullanan hastalar
- Migren hastaları
- Kemoterapi alan hastalar
- Ağır kansızlığı olanlar
- Ağır karaciğer hastaları
- Ağır psikiyatrik bozukluğu olanlar
- Aktif mide veya oniki parmak ülseri olanlar.

GÜNEŞTEN KORUNUN ERKEN YAŞLANMAYIN



Güneş koruyucu ürünlerimizi seçerken ve kullanırken şu konulara dikkat etmeliyiz:
•Doğal ten rengimize uygun olan ürünleri seçmeliyiz, açık ten rengine sahip kişiler daha yüksek koruma faktörlü ürünleri tercih etmelidir.
•Cilt tipimize uygun ürün seçmeliyiz. Örneğin yağlı ve sivilceli cilde sahipsek losyon tercih etmeliyiz, kuru ve hassas bir cilde sahipsek krem formunda ürün tercih etmeliyiz. Vücudun geniş bölgelerine uygulamak için süt veya sprey şeklinde ürünleri tercih edebiliriz. Ancak sprey formundaki ürünleri özellikle çocuklarda dikkatle kullanmalıyız, ürünü solunum yolu ile vücutlarına almamalarına çok dikkat etmeliyiz.
•Kullandığımız üründe hem UVA hem UVB koruması olmasına dikkat etmeliyiz.
•Koruyucu ürünleri dışarı çıkmadan 30 dakika önce sürmeliyiz.
•2- 4 saat ara ile ürünü tekrar uygulamalıyız.
•Denizde, havuzda uzun süre kalacaksak suya dayanıklı ürünleri seçmeliyiz.
•Yüzme, egzersiz, kurulanma sonrası güneş koruyucumuzu tekrar uygulamalıyız.

•Güneş koruyucumuzu güneş gören tüm bölgelere yeterli ve eşit miktarda uygulamalıyız. Tedavi amacıyla kullandığımız ilaçlar da güneş hassasiyetimizi artırabilir. Örneğin doğum kontrol hapları cildimizde lekelenmelere sebep olabileceği için bu döneme özel ürünler tercih etmeliyiz. Tetrasiklin grubu antibiyotikler, isotretinoin içeren akne ilaçları kullanırken güneşten kaçınmalı ve çok yüksek koruma faktörlü ürünleri tercih etmeliyiz. UV ışınlarının zararlı etkilerinden sorumlu serbest radikallere karşı koruyucu olarak antioksidanlar kullanabiliriz. Vitamin C, Vitamin E, Koenzim Q10, üzüm çekirdeği ekstresi gibi...

SAĞLIKLI LEZZETLER

Yoğurtlu dondurma

Sağlıklı ve dengeli beslenmenin temelinde kısıtlı şeker tüketimi önemli bir yere sahiptir. Tansiyon hastaları ve kilo sorunu olanlar için hekimlerin, eczacıların ve diyetisyenlerin tavsiye ettiği şekersiz ve protein, kalsiyum, probiotik açısından zengin tatlı tarifini kolayca hazırlayabilirsiniz.



KIRMIZI KATMAN İÇİN

1 fincan dondurulmuş çilek
2 çorba kaşığı yoğurt
1 çorba kaşığı bal

BEYAZ KATMAN İÇİN

1 fincan yoğurt
2 çay kaşığı bal

MAVİ KATMAN İÇİN

1 fincan yaban mersini
2 çorba kaşığı yoğurt
1 çorba kaşığı bal

Çilek, yoğurt ve balı bir kabın içerisinde karıştırın. Kalıbın 1/3'ine karışımı dökün. Dondurucuda 15-20 dakika bekletin. Yoğurt ve balı bir kabın içerisinde karıştırın. Karışımı kabın 2/3'ü dolacak şekilde kaba dökün. 30-40 dakika dondurucuda bekletin. Yaban mersini, yoğurt ve balı pürüzsüz olana kadar çırpın. Karışımı kalıbın tamamını dolduracak şekilde diğer malzemelerin üzerine ekleyin. En az 4 saat dondurucuda beklettikten sonra servise hazırlayın.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Geçici vergiyle ilgili bazı hatırlatmalar

BASİT usuldekiler hariç ticari kazanç sahibi gerçek kişiler, serbest meslek erbabı ve kurumlar vergisi mükellefleri cari vergilendirme döneminin gelir ya da kurumlar vergisine mahsup edilmek üzere ilgili hesap döneminin üçer aylık dönemleri itibariyle kazançları üzerinden geçici vergi ödemektedir. Geçici vergi dönemleri üçer aylık olmakla birlikte, beyan edilecek kazancın hesaplanmasında 3, 6, 9 ve 12 aylık mali tablolar esas alınmaktadır. Taahhüde bağlı yıllara sari inşaat onarma işleri geçici vergi dışında tutulmuştur.

Geçici vergiye tabi kazançlar da; (ticari ve mesleki kazançlara ait hükümleri) gelir vergisi ve kurumlar vergisine esas kazancın hesaplanmasına ait hükümler çerçevesinde tespit edilecektir.

Dönemsellik esası, Vergi Usul Kanunu'nun değerlemeye ilişkin hükümleri, geçici vergiye esas kazanç tespitinde de geçerlidir. Bir geçici vergi döneminde alacak ve borç senetlerinde reeskont yapılmış olması müteakip geçici vergi dönemlerinde veya hesap dönemine ilişkin kazancın hesaplanmasında da reeskont işleminin yapılmasını gerektirmemektedir.

Değerleme işleminde mükellefe seçimlik hak tanındığı durumlarda, yıllık olarak yapılacak tercih geçici vergi uygulamasında da dikkate alınacaktır. Örneğin; stoklarını ilk geçici vergi döneminde LİFO ile değerleyen mükellef sonraki geçici vergi dönemleri ile yıllık kazanç tespitinde de bu yöntemi uygulamakla zorunlu tutulmuştur.

Dava veya icra safhasına gelen şüpheli alacaklar için yasal şartlar oluştuğu andan itibaren karşılık ayrılabilmektedir. Yıl aşılmamak kaydıyla bu karşılık geçici vergi dönemlerinden herhangi birinde ayrılabilecektir.

Mükellefler ilk defa aktife aldıkları kıymetler için geçici vergi açısından seçtikleri amortisman usul ve oranını yıllık olarak da uygulamak zorundadırlar. Örneğin; 2017 yılı Ocak ayında aktife giren bir sabit kıymete 1. geçici vergi döneminde azalan bakiyeler usulünde amortisman hesaplanmışsa, takip eden geçici vergi dönemlerinde ve yıllık olarak da aynı usulde amortisman ayrılmasına devam olunacaktır.

217 No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliği'ne göre; mükellefler geçici vergiye tabi kazançlarının tespitinde, söz konusu kazançlarını yıllık beyanname ile beyan etmeleri halinde yararlanabilecekleri tüm indirim ve istisnaları dikkate alabileceklerdir. İndirim ve istisnalardan yararlanma belirli şartlara bağlanmış ise, bu şartların yerine getirilip getirilmediği, ilgili geçici vergi döneminin son günündeki duruma göre belirlenecektir.

Bununla birlikte; Kurumlar Vergisi Kanunu'na eklenen 10/ı Maddesi ile getirilen (sigorta, banka ve finans sektörü hariç) sermaye şirketlerinde kuruluşta ve sermaye artırımındaki nakdi sermaye ödemelerinde hesaplanan tutarın kurum kazancından indirimi imkanı son geçici vergi dönemi hariç geçici vergi dönemlerinde uygulanamamaktadır. (9 Seri No'lu Kurumlar Vergisi Değişiklik Tebliği)

Geçici verginin % 10'u aşan tutarda eksik beyan edildiğinin tespit edilmesi halinde, % 10'u aşan kısım re'sen veya ikmalen tarhiyata konu olacaktır. Bu durumda, tarh edilecek ek vergi için vergi ziyaı cezası ve gecikme faizi uygulanacaktır. Eksik beyan % 10'u aşmıyorsa mükellefin bunun için vergi, faiz ve ceza ödemesi söz konusu değildir.

Geçici verginin yıllık beyannamede mahsup edilebilmesi için mutlaka ödenmiş olması gereklidir. Yıllık beyannamenin tahakkuk tarihi itibariyle ödenmemiş olan geçici vergi asılları terkin edilmekte ancak bunlara söz konusu tarihe kadar gecikme zammı hesaplanmaktadır. Yıllık beyannamede mahsup edilemeyen ödenmiş geçici vergi iade alacağı, mükellefin varsa diğer vergi borçlarına da mahsup edilmekte, kalan kısım talebi halinde kendisine (herhangi bir şart veya sınır olmaksızın) nakden iade edilebilmektedir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Evlendiğim gün başımıza SKY-LAB düştü

ŞİMDİ bazı dostlar diyecek ki "üstat evlilik aleyhine latifeler yapacak galiba"...Zinhar böyle düşüncem yok... Gerçekten de evlendiğim gün başımıza SKY-LAB düştü.

Efendim bundan yıllar yıllar önce (1979) yani yirminci yüzyılda yani frenklerin dediği gibi Once Upon a Time biz evlilik hazırlıkları içindeyiz. Bir taraftan Göztepe, Feneryolu, Kızıltoprak ve civarını fır dönüp kiralık ev arıyoruz, bir taraftan henüz liberal rüzgarlar ve Özal rejimi gelmediğinden kısıtlı imkanlar ile yerli marka beyaz eşya bulma telaşındayız.

İyi de SKY- LAB uydusu nereden çıktı? Bakalım, şimdi biz ve bizden evvelki jenerasyonun içinden kaç kişi hatırlayabilecek bu olayı? Sene 1979, yaz ayı... Okullar kapanmış, milletin çoğu henüz tatile çıkmış ya da çıkmak üzere...

1979 oldukça netâmeli geçiyor hararet açısından, daha haziran ayında boğucu sıcaklar İstanbul'un tepesine çökmüş. Tek kanallı TV zamanı son haberleri sunan Can Baba tüm ciddiyeti ile bir haber okuyor...Haber ki ne haber... Efendim habere göre; "SKY-LAB adlı bir uydunun/ uzay aracının yörüngesinden saparak maalesef kontrolden çıktığı ve önümüzdeki 10 gün içinde dünyamıza 'Trakk!' bodoslamadan çarpacağı..." zikredilmekteydi.



Sabah gazetelere bir baktık ki, SKY-LAB çoktan yola çıkmış bize çarptı çarpacak. Yani biz derken Ortadoğu'ya yani biz derken bazı münafıklara göre Türkiye yüksek platosuna yani belki de düşüş açısına göre İstanbul'a çarpacak.

İşte o anda 44 milyon nüfusun (o zaman 44 milyonduk ve bu 44 milyon aynı kanalı izler, bayrak töreninden sonra yatardık) tamamında korku dağları sardı. Bazı amcalar çıkıp "yahu bu uydu atmosfere girdiğinde parça-pinçik şekilde bölünerek dağılacak" dese de Can Baba TRT'de her akşam tüm ciddiyeti ile konuyu haber olarak vermeye devam ediyordu.

Şimdi bu uydu; ya İstanbul'a ya Kadıköy'e ya tam evlendirme dairesinin üstüne düşer ise bizim halimiz nice olur? Tüm dost, akraba ve arkadaşlar aynı yere toplanmışız, bir anda başımıza düşen uydu ile iki dirhem bir çekirdek halinde kitlesel imhaya maruz kalacağız...

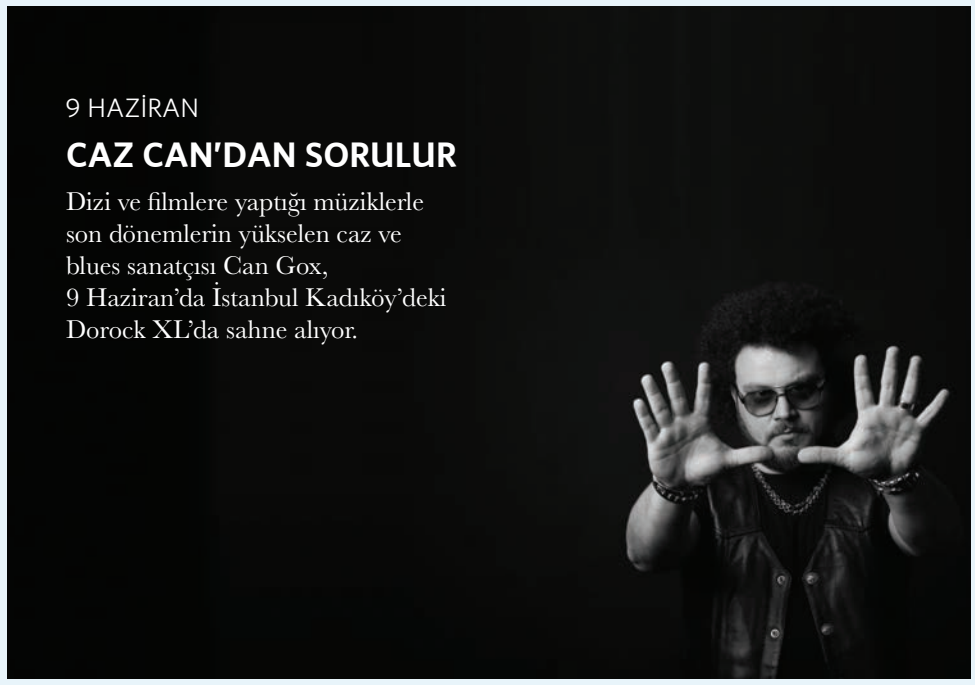
Efendim yapılan araştırma sonuçlarını inceledik; kısaca SKY-LAB'ın düşme açısı Türkiye'yi göstermekle beraber İstanbul'a düşme olasılığı azmış ama yine de tedbir almakda fayda varmış. Yahu uzaydan başımıza düşen uyduya kafa atacak halimiz de yok... Nikaha gelecek konuklara bizim önlem önerimiz şöyle oldu; nikah salonu etrafında kümeler halinde ve fakat ayrı ayrı uzak noktalarda durarak nikah saatini bekleyecekler...

Yalnız eskiden şimdiki gibi bir günde " flaş, flaş, flaş" değerinde 20 önemli haber olmadığından mal bulan gazeteler de olayı köpürttükçe köpürtüyor. İstanbul'dan yakın illere yazlıklara kaçanlar mı, mağara bulalım diye ilan verenler mi, biz Türk'üz bize bir şey olmaz diyerek geleneksel tavrımızı ortaya koyanlar mı, ABD emperyalizmine küfür edenler mi ne ararsan var.

Mutlu Son; Nikah günü korku ve endişe içinde gelin arabasına binip Göztepe'den Kadıköy Vapur İskelesi'nin yanındaki Evlendirme dairesine kendimizi attık... Lakin çok yakın akrabaların dışında ortada kimse yok... İş arkadaşlarım dahi Genel Müdürlükten (O zamanlar TMO'da çalışıyordum) gelen uyarı nedeni ile nikaha gelememişler.

Meğer, bir çalışan Genel Müdürlükten gelen uyarı sirkülerini Hürriyet gazetesine verince ve de o uyarı notu tüm memlekette alay konusu olunca TMO Bölge Müdürü tüm çalışanları binaya kapatıp sorguya almış. Ancak, o sırada radyolardan SKY-LAB'ın okyanusa düştüğü ve tehlikenin geçtiği haberi gelince ben arkadaşlarımı, eş, dost ve akrabayı ancak nikah salonu dışında son anda görebildim.

Böylece 03.07.1979 tarihinde başımıza SKY-LAB yerine gökten bir elma düştü...



9 HAZİRAN

CAZ CAN'DAN SORULUR

Dizi ve filmlere yaptığı müziklerle son dönemlerin yükselen caz ve blues sanatçısı Can Gox, 9 Haziran'da İstanbul Kadıköy'deki Dorock XL'da sahne alıyor.



10 HAZİRAN

SUSHI OLMADAN ASLA!

Uzak Doğu'nun en meşhur lezzeti Sushi'nin yapımını İstanbul Maslak'taki Mutfak Sanatları Akademisi şeflerinden öğrenbilirsiniz.



12 HAZİRAN

ALTIN KIZLAR'LA BOĞAZ'DA FASIL

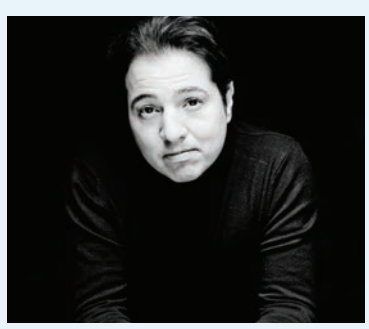
Boğaz'ın en güzel yapılarından Sait Halim Paşa Yalısı Ramazan'da Altın Kızlar eşliğinde fasıllı iftar gecelerine ev sahipliği yapıyor.



14 HAZİRAN

SAÇ ÖRGÜSÜ WORKSHOPU

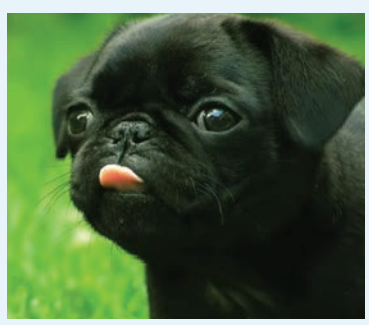
İstanbul Akademi Art çalışmalarına yeni bir workshop daha ekliyor. Bu workshop'ta 2 saatte kuaförlerin elinden çıkmışcasına saç örgüsü yapmak öğretilecek.



15 HAZİRAN

PİYANONUN EFENDİSİ

Klasik müziğin dahisi, sıradışı piyanist Fazıl Say, 45. İstanbul Müzik Festivali'nde!



16 HAZİRAN

#KÖPEĞİNLEGEL

İstanbul'un Sokak Köpekleri sergisini sadık dostlarıyla birlikte gezmek isteyenler Beyoğlu'ndaki İstanbul Araştırmaları Enstitüsü'nü ziyaret edebilir.



17 HAZİRAN

CAN BONOMO

Alternatif müzik sanatçısı Can Bonomo, 17 Haziran'da İstanbul IF Performance Hall Beşiktaş'ta hayranlarının karşısına çıkacak.



18 HAZİRAN

KANTARIN TOPUZU SERGİSİ

Toplumun ve ticaretin tarihine ayna tutan "teraziler, ağırlıklar ve ölçü aletleri" Tofaş Bursa Anadolu Arabaları Müzesi'nde ziyaretçilerini bekliyor.



20 HAZİRAN

ŞARKILI - TÜRKÜLÜ SİRK

Rus bestecisi Şostakoviç'in müziği ile sirki birleştiren benzersiz bir gösterisi, 20 Haziran'da İstanbul Zorlu PSM Drama Sahnesi'nde...



21 HAZİRAN

BAYRAM TATLILARI

Ramazan dendiğinde, bu ayın kendine has tatlılarını es geçmek olmaz. Dillere destan tatlılar, İstanbul Maslak'taki MSA şefleri tarafından hazırlanacak!



22 HAZİRAN

ALIŞILMIŞLIĞINDA BİR TARZ

Mabel Matiz, sevilen şarkılarıyla 23 Haziran'da İstanbul Kadıköy'deki Dorock XL sahnesinde sevenleriyle buluşuyor.



30 HAZİRAN

SOLO FATMA

Model Grubu'nun eski vokali Fatma Turgut müzik kariyerine solo olarak devam ediyor. 30 Haziran'da İstanbul Kadıköy'deki Dorock XL sahnesinde hayranlarıyla buluşacak.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Hey gidi babalar- 2

BU, benim babalarla ilgili yazdığım ikinci yazım. Arşivi karıştırdım; birincisini tam 10 yıl önce yazmışım.

Ne yapacaksınız işte, konu darlığı nedeniyle dar bir sahada top çevirdiğimizden, daha önce ele aldığımız konuları ısıtıp ısıtıp tekrar sunmak kaçınılmaz oluyor. Neyse ki aradan 10 sene geçmiş. Bu nedenle, birçoğunuzun ilk yazıyı daha önce okumamış olması kuvvetle muhtemel, okuyanlar varsa onlar da zaten unutmuşlardır. Ayrıca konu zamana ve zemine bağlı değil, evrensel. Tekrar yazıya konu edilebilir.

Efendim, konumuz 'Babalar'.

Çocuklarımızın 'Çocuk Bayramı' var, analarımızın 'Anneler Günü' var. Biz babalar kel miyiz? Canım lafın gelişi, muhakkak aramızda kel olan babaların sayısı az değildir. Neyse, kel olmadığımız varsayımı göz önünde tutulup, biraz da Anneler Günü'nden esinlenerek, "bari bu güngörmez babaların da şu fani dünyada bir günleri olsun" görüşüyle bir 'Babalar Günü' ihdas edilmiş. Bu günün haziran ayında kutlanması kararlaştırılmış.

Amaç, 'evimizin direğisin, gözümüzün bebeğisin' kavramı ile 'bizim evde var bir keriz, biz ona baba deriz' kavramı arasında nereye oturtulacağı bilinemeyen babaların da hiç olmazsa senede bir gün hatırlanarak gönüllerinin alınmasıymış.

Böyle bir günün oluşturulmasında gerçek neden; sahiden babaların gönüllerinin alınması mı, yoksa yapılacak alışverişlerle ticarete bir gaz verilmesi mi, orası bize karanlık ama bilinen şey paralarının babaların cebinden çıktığı hediyelerle yine gariban babaların memnun edilmeye çalışılması. Sebebi ne olura olsun, amaç güzel.

İçinde bulunduğumuz haziran ayı içinde de çocuklar babalarına hediyeler alarak, hiç olmazsa bir gün, onlara evlerinin direği olduğu hissini vermeye çalışacaklar. Olsun bir gün, bir gündür. Babaları rahmeti rahmana ulaşan benim gibiler ise, parasal bir külfete katlanmadan, onu çok özleyerek, ruhuna bir Fatiha hediye etmekle manevi huzura ermiş olacaklar.

Peki, baba dediğimiz figür kim? Sosyoloji, biyoloji, hukuk gibi bilim dalları kendi açılarından babanın tanımını yapmışlar. Baba kelimesi birçok dilde 'ba' çocuk sesinden türetilmiş. Aslında kızan, karışan, zaman zaman sinirlendiren ve sinirlerimize hakim olamamamıza sebep olan, buna karşın koruyan, seven, özlenen ve yokluğunda manası daha iyi anlaşılan kişidir baba. Baba kavramıyla ilgili çeşitli yorumlar yapılmış. 'Baba Çınar gibidir, meyvesi olmasa da gölgesi yeter' diyen mi ararsın; 'Baba evde yokken varlığı aranan, varken de varlığı ağır gelen adamdır' diyen mi? Hatta Sigmund Freud, 'Tanrı, abartılmış bir baba figüründen başka bir şey değildir' diyerek, işe bir başka boyut kazandırmış.

Tabii, burada baba kavramını, iskele babası, tırabzan babası, mafya babası, şam baba gibi diğer mecazi baba kavramlarından ayırmak lazım.

Hey gidi babalar, hey!..

Kimisi babası hayattayken kıymetini bilir, kimi öldükten sonra değerini anlar. Hayattayken özellikle babasından mali destek alanlar arasında, otomobillerinin arkasına 'Babam Sağ Olsun' çıkarması yapıştırıp onu yüceltmeye çalışanlar var. Bir de babalarını şiirleriyle anan üstatlar var ki. İşte onlardan biri...

Nazım Hikmet şiirinde babasına şöyle seslenmiş:

"Baba!

Babam, ağabeyim, kardeşim, arkadaşım!
Ne zulüm, ne ölüm, ne korku
başımı eğemez!
Yalnız senin elini öpmek için eğilir başım."

Tüm babaların önünde saygıyla eğiliyorum. Ölen babalarımıza rahmet, sağ olanlara sağlıklı ve mutlu uzun ömürler diliyorum.

Siz çocuklar; sizler de babalarınızın kıymetini bilin.

Sevgili babalar, Babalar Gününüz kutlu olsun.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Taşımasu

HER şeye rağmen yaşam Formula 1 yarışları şeklinde devam ediyor, aynı pistte 50-60 tur atan modernize dolapçı beygirleri kıvamında. Bu yarışlarda hem sürücü, hem de kullandığı makine ve ekipman sekteye uğruyor doğal olarak. Geçtiğimiz günlerde kullandığım şirket aracımı bir haftalık bir "pit stop"a almak durumunda kaldım bu nedenle.

Bundan bir önceki molada geçici bir araç kiralamıştım ama bu kez bunu yapmadım. Çünkü o günlerde ajandamda uzak mesafede bir işim ve ayrıca hava durumu öngörülerinde de herhangi bir yağış durumu da yoktu.

Ve böylece tatil ve iş yolculukları hariç yaşamımın son 35 yılındaki en yaya haftasını yaşadım. 7 gün boyunca her gün 7-8 km'lik hızlı tempo yürüyüşler yaptım, belli etaplar için otobüs, metro, metrobüs kullandım. Toplu taşıma araçlarında bulunduğum anlarda da hep şu taşıma konularını düşündüm.

Öncelikle İstanbul'da eskiye kıyasla iyileşen bir yolcu taşıma ağı var. Saatlere bağlı olarak bu ağ sayesinde öngörülebilir sürelerde yolculuk yapmak da olası. Üstelik toplu taşımada kullanılan araçlar da güvenlik ve konfor açısından dünya standartlarında araçlar.

Ancak kentin ulaşım sorununun bu şekilde çözülmesi olanaksız çünkü kentin nüfusu altyapı kapasitesini birkaç kata katlamış, çünkü yapılan her yol veya eklenen her yeni toplu taşıma çözümü beraberinde bu çözümün faydasının çok üstünde külfet ekliyor kente.

Dolayısı ile daha kökten ve kalıcı bir şeyler yapmak gerek.

Hiç niyetim yok ama mesela bu kentin yetkili bir makamında bulunuyor olsam şu aşağıdaki kararların alınması konusunda elimden geleni ardıma koymazdım:

• Teslimat, dağıtım vs işi yapan tüm ticari araçlar bu işlerini günün belirli bir saat aralığında yapıp trafikten çekilecekler, mesela tüm işlerini gece yarısı ile sabah saat 07:00 arasında bitirecekler ve garajlarına girecekler,

• Kurumlar istihdam yaparken ikameti belli yakınlıktaki kişileri işe alırsa vergi teşvikleri / kolaylıkları getirilecek,

• Minibüs, halk otobüsü gibi araçların yolcu alma/indirme yer ve şekillerine mantıklı ve kalıcı kurallar getirilecek, (örneğin en azından çok işlek bir metro, metrobüs ya da otobüs durağının 100 metrelik çapı içinde arkadaş almaya gelen araç, yolcu bekleyen taksi ya da yolcu indirme/bindirme yapan minibüse izin verilmemesi gibi)

• Çalışanlarına taşıma servisi sunan kurumların bu hizmet için kullandıkları araçların bekleme yapmaları için gerekli park alanının o kurum tarafından sağlanması zorunluluğu getirilecek, (Araçları plazanın bahçesindeki ya da garajındaki park alanlarına mı çekersin, yakındaki otoparklar ile mi anlaşırsın, ya da düzgün bir planlama ile park sorununun çok daha az olduğu uzak bir noktada bekletip tam iş çıkışında kapının önünde olmasını mı sağlarsın o senin bileceğin iş. Ama o araçları kentin en işlek yollarında saatlerce bekletme hakkın ve özgürlüğün yok arkadaş)

• İkincil yollardan ana yollara katılım noktalarında en sağ şeridin ilk 25 - 50 metresinin sadece ikincil yoldan gelen araçlarca kullanımı sağlanacak,

• Nasıl ki kredi kartı ödemesini 1 gün geciktirdiğin anda siciline işleniyorsa, nasıl ki elektrik paranı süresinde ödemezsen elektriğin kesiliyorsa muayenesi yapılıp geçer not almamış araçların trafiğe çıkmasının da aynı hız ve etkinlikle önüne geçilmesi gerek. Bu araçlar yüzünden trafik kilitleniyor, bu araçlar yüzünden hem maddi, hem de çok daha önemlisi bedeni kayıplı binlerce kaza yaşanıyor.

Daha yollara, sinyalizasyona, çalışma saatleri ve park alanları planlamasına filan gelemeden yerim doldu bile. Bunları da başka bir yazıda vurgularım ama hepsinden önemlisi taşıma su ile değirmenin bir yere kadar dönebildiği.

20 milyona yakın insanın yaşadığı, ülke ekonomisinin yarısına yakınını barındıran, tarihi ve kültürel zenginliklerin önemli bir merkezi olan bir kentte yerleşim yoğunlukları, çalışma alanları, tedarik zincirlerinin iş akışları, turizm ve eğlence merkezleri, acil ulaşım ve toplanma çözümleri ve güncel kamu ve belediye hizmetleri hep birlikte ve kalıcı olarak ele alınmadan bir adım ileri gidilemez.

Görüşmek üzere.



Yeni Nesil Ajan: Xander Cage'in Dönüşü

KÜNYE
Yönetmen: D.J. Caruso
Senaryo: F. Scott Frazer, C. St. John
Oyuncular: Vin Diesel, Donnie Yen, Deepika Padukone
Türü: Aksiyon, Gerilim
Yapım Yılı: 2016

Gişe rekortmeni film, üçüncü bölümünde ekstrem sporcuyken devlet ajanı olan Xander Cage'in (Vin Diesel) kendi kendini gönderdiği sürgünden dönüşünü, ölümcül alfa savaşçı Xiang ve ekibiyle Pandora'nın Kutusu olarak bilinen tehlikeli bir silahı ele geçirme yarışındaki çarpışmalarını konu alıyor.



Olanlar Oldu

Zafer ve annesi Döndü Hanım Ege'nin bir kıyı kasabasında birlikte yaşamaktadır. Zafer ünlü dizi oyuncusu Aslı ile tanışır ve ikili arasında önüne geçilemez bir çekim başlar. Ancak Aslı Döndü Hanım'ın ideal gelini olabilecek midir? BKM yapımı komedi filminin başrolünde Ata Demirer yer alıyor. Yönetmen koltuğunda Hakan Algül'ün oturduğu Olanlar Oldu'nun senaryosunda da Ata Demirer'in imzası var.



Moana

Bir kabilenin şefinin cesur kızı olan Moana doğanın içinde büyümüştür. Ancak yarı tanrı Maui tarafından yapılan korkunç bir lanet onun adasına dek ulaşır. Maui tanrıça Te Whiti'nin kalbini çalarak onu kızdırmıştır ve şimdi balıkçılar balık tutamaz olmuş, ekinler yetişmeden solar olmuştur. Ancak Moana bu duruma boyun eğmemeye kararlıdır. Filmin yönetmenliğini John Musker ve Ron Clements üstleniyor.



Bir Star Wars Hikâyesi

Lucasfilm'in yeni "ara dönem filmlerinden ilki" olarak lanse edilen yapım bir grup beklenmedik kahramanın, imkansız görünen Ölüm Yıldızı planlarını çalma görevi için bir araya gelme hikâyesini anlatıyor. Gareth Edwards'ın yönetmenliğini üstlendiği filmin başrolünü Felicity Jones üstleniyor; kadroda ayrıca Ben Mendelsohn, Riz Ahmed, Diego Luna, Mads Mikkelsen ve Forest Whitaker da yer alıyor.



Wonder Woman

Amazon prensesi Diana Price, nam-ı diğer Wonder Woman dünyayı keşfetmek için tropik topraklarını geride bırakıp demir ve camın hüküm sürdüğü dünyamıza dalar. Birçok insanüstü yetenekle donatılmış olan güzel kahraman Cennet Adası'nın medeniyete açılan kapısı olacaktır. Filmin kadrosunda Gal Gadot, Connie Nielsen, Chris Pine, Robin Wright ve David Thewlis gibi başarılı isimler bulunuyor.

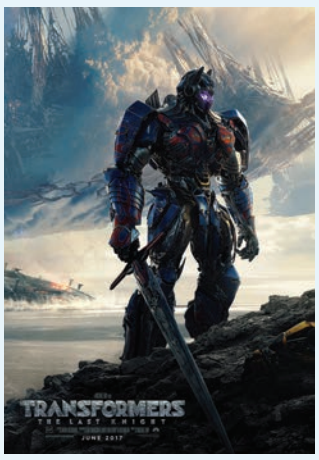
KÜNYE
Vizyon tarihi: 2 Haziran
Yönetmen: Patty Jenkins
Senaryo: Allan Heinberg
Oyuncular: Gal Gadot, Chris Pine, Robin Wright
Türü: Aksiyon, Macera, Fantastik
Yapım Yılı: 2016



9 HAZİRAN

Berlin Syndrome

Avusturyalı foto muhabiri olan Clare Andi, Berlin'de tatil yaparken oranın yerlisi olan karizmatik bir erkekle tanışır ve aralarında anlık bir çekim yaşanır. Tutkulu bir gecenin ardından, Clare uyandığında kendini Andi'nin apartman dairesinde kilitli bulur. Bunun bir unutkanlık sonucu olduğunu zanneden Clare'in bilmediği şey ise Andi'nin onu bırakmaya hiç niyetinin olmadığıdır... Filmin yönetmenliğini Cate Shortland yapıyor.



23 HAZİRAN

Transformers 5: Son Şövalye

Son Şövalye, Transformers bu sefer serinin özündeki efsaneleri paramparça etme hedefini taşıyor. Sevilen fantastik seri Transformers'ın 5. devam halkası olan Transformers 5: Son Şövalye'nin yönetmen koltuğunda serinin ünlü yönetmeni Michael Bay oturuyor. Filmin başrollerinde bir önceki filmin Cade Yeager'ı Mark Wahlberg, Laura Haddock, Anthony Hopkins, Josh Duhamel ve Santiago Cabrera yer alıyor.



30 HAZİRAN

Baby Driver

Baby genç yaşına rağmen oldukça deneyimli bir sürücüdür. Genç görünümü yüzünden Baby lakabını alan adam banka soyguncuları için sürücülük hizmeti vermektedir. Bir gün bir suç lideri ile yolları kesişir ve onun için çalışmak zorunda kalır. Edgar Wright imzalı aksiyon filmi Baby Driver'ın kadrosunda Ansel Elgort, Kevin Spacey, Jon Hamm, Lily James, Eiza Gonzalez, Jon Bernthal ve Jamie Foxx yer alıyor.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Emeklilik endişesi...

ÇALIŞANLARIN %65'i sosyal güvencenin azalmasından endişe ediyor. HSBC Grubu'nun; "Emekliliğin Geleceği: Değişen Koşullar" raporuna göre çalışma çağındakilerin %65'i sosyal güvencenin azalmasından endişe ederken, %24'ü emeklilik yaşına geldiklerinde devlet emekliliğinin var olmayacağına inanıyor.

Rapor, dünyadaki emeklilik eğilimleri ile ilgili ilginç veriler ortaya koyuyor. Dünya genelinde 16 ülkede 18 binden fazla kişinin katıldığı araştırmanın sonuçları; politik, sosyal, ekonomik ve teknolojik değişimlerin insanların emeklilik beklentileri üzerinde büyük etkisi olduğunu gösteriyor. Rapora göre dünya genelinde, nüfusun yaşlanması ve artan kamu borçları ekonomilerin emeklileri destekleme gücüne duyulan güveni zayıflatıyor.

Raporda; çalışma çağındakilerin %65'i devlet emekliliği/sosyal güvencedeki azalıştan endişe ederken, %64'ü emeklilik maaşı/desteğine ihtiyaç duyan kişi sayısındaki artıştan kaygılanıyor.

Bunun yanı sıra, yaklaşık üçte ikilik bir kesim (%66) artan kamu borçlarının emeklilere sağlanan desteği azaltacağını düşünürken, çalışanların %24'ü emeklilik yaşına geldiklerinde devlet emekliliğinin var olmayacağına inanıyor.

Sağlık hizmetleri maliyetlerinin artması da çalışanlar için diğer bir endişe konusu. Çalışma çağındakilerin %77'si gelecekte emeklilerin sağlık hizmetlerine daha fazla harcama yapmak zorunda kalacağını düşünüyor.

Y KUŞAĞININ EMEKLİLİK BEKLENTİLERİ GERÇEKÇİ DEĞİL

Çalışma çağındakilerin %68'i ekonomik belirsizliklerin emeklilik için birikim yapma güçleri üzerindeki etkisinden kaygılanırken, %61'i ise 2007-2008 küresel finansal krizin ardından rahat bir emeklilik için birikim yapmanın daha zor olacağını söylüyor.

Raporda; Y kuşağının diğer çalışma çağındaki kuşaklardan daha genç yaşta emekli olmayı öngördüğü belirtilirken, emeklilik beklentilerinin de gerçekçi olmadığı ortaya konuyor. Çalışma çağındakiler için ortalama emekli olma yaşı 61 iken, Y kuşağı 59 yaşında emekli olmayı bekliyor. Dünya genelinde artan finansal baskılar ve emeklilik yaşlarının yükseltilmesine rağmen, Y kuşağının yalnızca %10'u 65 yaşından sonra çalışmaya devam edeceğini öngörüyor. Buna karşın, Y kuşağının %59'u daha uzun bir yaşama sahip olacağını ve önceki kuşaklara göre daha uzun süre kendilerini finansal olarak desteklemeleri gerektiğinin de farkında.

ARTAN KAMU BORÇLARININ BEDELİNİ Y KUŞAĞI ÖDÜYOR

Y kuşağı diğer tüm kuşaklara kıyasla en zayıf emeklilik görünümüne sahip. Araştırma kapsamında sadece 10 kişiden 1'i Y kuşağının rahat bir emeklilik geçireceğini düşünüyor. %53'ü Y kuşağının önceki kuşaklara göre daha zayıf bir ekonomik büyüme ile karşı karşıya kaldığını, %58'i ise küresel finansal kriz ve artan kamu borçları gibi daha yaşlı kuşaklardan kaynaklı ekonomik sonuçların bedelini ödediğini düşünüyor.

Buna karşın insanların %54'ü Y kuşağının önceki kuşaklara göre daha iyi bir yaşam kalitesine sahip olduğuna ancak bunun farkında olmadığına inanıyor. %60'ı da Y kuşağının emeklilikte kendilerini finansal olarak desteklemek için yarı zamanlı çalışma gibi daha fazla esnekliğe sahip olacağına inanıyor.

Y kuşağının emeklilik birikimlerini artırmak için diğer kuşaklara göre daha fazla yatırım riski almayı değerlendirebileceği görülüyor. Y kuşağının %39'u finansal istikrar sağlamak için riskli yatırımlar yapabileceğini belirtirken, bu oranın X kuşağında %33, Baby Boomers kuşağında %22 olduğu görülüyor. Y kuşağının %65'i (X kuşağı %59, Baby Boomers %54) birikim yapmak için harcamalarını azaltmaya hazırlıklı olduğunu belirtirken, %61'i (X kuşağı %56, Baby Boomers %50) finansal kararları için aktif olarak bilgi alma arayışına giriyor. %51'i (X kuşağı %45, Baby Boomers %39) ise en yüksek getiriyi elde etmek için aktif olarak birikimine yön veriyor.

HSBC Grubu'nun "Emekliliğin Geleceği: Değişen Koşullar" raporunda emeklilikteki finansal şartların iyileştirilmesi için atılabilecek dört adım şöyle sıralanıyor:

1. Emekliliğinizle ilgili gerçekçi olun
2. Farklı kaynakları değerlendirin
3. Beklenmedik olaylara karşı plan yapın
4. Teknolojiden faydalanın

Gençler endişelenmekte haklı... Esen kalın.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

TENİS TUTKUSU: Bir spordan çok daha ötesi

Tenisin bir spor olmaktan çok öte bir tutku olarak, yaşamın kendisiyle bütünleşen ve örtüşen birçok yönü olduğuna inanıyorum. Korta çıktığınızda yaşananlar ve deneyimlediklerinizi, yaşamın kendisiyle çok benzerdir. Yaşamın geri kalanındaki tarzınız, karakteriniz korta aynen yansır. Disiplinli, odaklı ve duygularını yönetebilme becerisine sahip olanlar kortta bir adım öndedir.

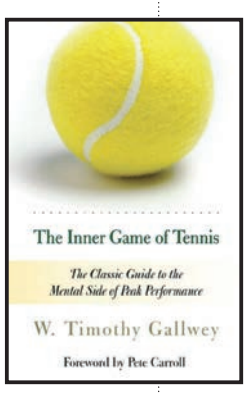
İçinde bulunduğumuz aylar, tenisseverler açısından yılın en keyifli ve heyecanlı dönemleridir.
İstanbul'un ev sahipliği yaptığı ATP ve WTA turnuvalarını takiben, Roland Garros'da düzenlenen Fransa Açık ile toprak kort heyecanı zirve yapar.
Aynı zamanda, Milli Reasürans tarafından düzenlenen Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası ile, haziran ayında sigorta ve reasürans camiasında tenis daha çok konuşulmaya başlar.
Bu yıl 31. kez düzenlenecek tenis turnuvasının, global ölçekte sigorta ve reasürans dünyası içerisinde örnek gösterilebilecek, önemli bir başarı hikayesi olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim.
3 günlük turnuva süresince, sigortacılar bir taraftan kortta mücadele ederken, kort dışında da sosyalleşme fırsatı yakalar.

Tenis bir yaşam okuludur

Tenisin bir spor olmaktan çok öte bir tutku olarak, yaşamın kendisiyle bütünleşen ve örtüşen birçok yönü olduğuna inanıyorum.
Öncelikle bu yazının bir tenisseverler tarafından kaleme alınmış, taraflı bir yazı olduğunu itiraf edeyim.
Tenis tutkusu bulaşan herkesin yakından bildiği gibi, tenis bir spor olmaktan çok daha fazlasıdır.
Korta çıktığınızda yaşananlar ve deneyimlediklerinizi, yaşamın kendisiyle çok benzerdir.
Sonuçta bir rakiple mücadele etseniz de, aslında esas mücadele kendinizledir. Her zaman sizden daha iyi, daha güçlü, daha yetenekli oyuncular çıkar karşınıza. Maçın sonucunu belirleme gücü tek başına sizde değildir, ama maç bittiğinde ana ölçü, maçın skorundan ziyade, kendi potansiyelinizi korta ne kadar yansıtabildiğinizdir.
Yaşamın geri kalanındaki tarzınız, karakteriniz korta aynen yansır.
Disiplinli, odaklı, duygularını yönetebilme becerisine sahip olanlar kortta bir adım öndedir.
En önemlisi de, maç anında odaklanmak, anda olabilmektir.
Skor ne olursa olsun, oyunun en önemli puanı, o an oynanacak olandır.
Aklınız hala kaybettiğiniz bir puanda, kaybettiğiniz sayıda kalmışsa, o puana odaklanamazsanız, kazanma şansınız iyice zayıflar.
Hele ki, maçı zaten kaybettim diye moral düşüklüğü yaşarsanız, ya da nasılsa kazandım diye gevşerseniz, bu ruh hali skora direkt yansır.
Sadece vuruş tekniği ve fiziksel olarak iyi olmanız yetmez, mental ve taktiksel olarak da hazır olmanız gerekir.
Kritik anlarda, tenis tekniğinden ziyade, cesaret ve özgüven ön plana çıkar.
Korttaki bu kazanımlar, kort dışında da o kadar çok işinize yarar ki.

Kitap Tavsiyesi

Inner Game of Tennis



Her tenisseverin mutlaka okumasını tavsiye ettiğim bir kitap var. Timothy Gallwey tarafından yazılmış, "Inner Game of Tennis", yani Tenisin İçsel Oyunu.
Tenis esnasında kendi içimizde yaşadıklarımıza odaklanan bu kitap, maksimum performansa ulaşma noktasında mental faktörlerin rolünü ön plana çıkarıyor.
Oyun esnasında performansınızın zirve yaptığı anların, önyargılarınızdan, korkularınızdan arınıp, odaklanmış bir şekilde akış halinde olmanıza bağlı olduğunun altını çizer.
Bilinç ve bilinçaltında yaşananlar, korttaki potansiyelinizi direkt etkiler. Kortta geçerli olan bu koşul, yaşamın kendisi için de aynen geçerli.



36 yaşındaki İsviçreli tenisçi Roger Federer tam bir yaşayan efsane...

Federer efsanesi

Tenis sporunun bir güzel tarafı da, dünya sıralamasındaki yıldız oyuncuların, aynı zamanda örnek sporcular olması ve magazin haberlerinden ziyade, sportif başarılarıyla gündeme gelmesi.
Sanırım buna en güzel örnek Roger Federer.
Bir Federer fanatiği olarak, hem kort içi hem de kort dışında gerçek bir efsane olduğunu söylemeliyim. Sanırım onun gibi bir tenisçi bir daha kolay kolay gelmez.
Ondaki eşsiz yeteneği tanımlayan en güzel ifade, Federer'in tenis raketini adeta kolunun doğal bir uzantısı, vücudunun bir parçası gibi kullanıyor olması.
18 Grand Slam turnuvası kazanan Federer, 36 yaşında hâlâ dünya sıralamasında ilk 5 içerisinde başarıyla tenis kariyerine devam ediyor.
Aynı zamanda, iki ikiz olmak üzere 4 çocuk babası olan Federer, özel yaşamı ve aile hayatıyla da gerçek bir örnek sporcu.

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

Hayatınızın "b" planı

Anadolu'muz...

Her köşesinde bereket ve ihsanın serpilip yeşerdiği şehit kanlarıyla sulanmış cefakâr toprağımız...

Bilinen tarihin her merhalesinin bir izini taşıyan, dünya medeniyetinin üzerinde yükseldiği kadim diyar. Sahip olduğumuz medeniyetin köklerini sulayan Yunusların, Hacı Bektaş-ı Velilerin, Celaleddin-i Rumilerin ve toprağında çapa sallayan Hacı Bayram-ı Veli, Akşemseddin gibi ismi anılmaya değer bütün mana önderlerimizin mirasına ev sahipliği yapan kutsal vatanımız.

İnancının ve felsefesinin temelinde insanı, paylaşmayı, mazluma kol kanat gerip, zalime karşı kaya gibi sert durmayı esas alan; "Bereket, ortağı çoğaldıkça artar." sözüne inanan medeniyetimiz, bu toprakların acıları ve sevinçleri üzerinden alınan derslerle bugünlere gelmiştir ve yarınlara da bu bilinçle bakmaktadır.

Atalarımızdan devraldığımız bu kutlu emaneti, evlatlarımıza ferahlık ve refah içinde bırakmak bizler için tarihi bir vazifedir. "Ananı, atanı say! Bereket büyüklerle beraberdir!" diyen Şeyh Edebâli gibi emeğin, özverinin korunması, eldeki kaynakların, birikimlerin ihtiyaç sahiplerine eşit paylaştırılması ve bu bilincin gelecek kuşaklara aktarılması da bizler için kaçınılmaz bir borçtur.

Cimrilik kapısını bağlayan, lütuf kapısını açan Anadolu erenlerinin alın teri ile sulanmış Anadolu'muz, her türden risklere her zaman açık olmuş, türlü badirelere maruz kalmış, fakat birlik ve beraberlik içinde dışarıdan gelen tehlikeye ve ihanete karşı dimdik durabilmiştir. Yedi kıtanın nimetlerine zulüm ile çöreklenen vahşi kapitalist mantığın tersine, gittiği her yere imar, iskân, ihsan ve barışı taşıyan atalarımızdan alacağımız çok dersler vardır.

Yüzde yüz yerli sermaye ile kurulmuş olan BEREKET SİGORTA ve BEREKET EMEKLİLİK, Tarım Kredi Kooperatifleri'nden aldığı güç ile Anadolu'nun müşterek değerlerinin etrafında birleşerek tüm iştirakçilerine "Katılım ilkelerine bağlı, hızlı, güvenilir ve yenilikçi" bir yaklaşımla hizmet edecektir. BEREKET SİGORTA ve BEREKET EMEKLİLİK milli menfaatlerin korunması esasına dayalı olarak, bu topraktan aldığını, bu toprağın asıl sahiplerine iade edecek, Türkiye'mizin her köşesinde varlığını güvenilir biçimde hissettirecek bir kurumsal yapılaşma vizyonunu hedeflemektedir.

BEREKET SİGORTA ve BEREKET EMEKLİLİK "Çok biter, bereket bitmez" düşüncesiyle doğusundan batısına binbir renkle bezenmiş toplumsal profilin tüm değerlerini kucaklayarak; ortaklarıyla, çalışanlarıyla, müşterisiyle ve katılımda bulunan herkesle, büyük Tarım Kredi ailesinin bir parçası olarak sektörde öncü olma hedefine doğru ilerleyecektir.



BEREKET SİGORTA | BEREKET EMEKLİLİK

0 850 222 55 55
www.bereketsigorta.com.tr
www.bereketemeklilik.com.tr

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ 1863

Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri İştirakidir.