

SİGORTADA YENİ TREND **ROBOT** TEKNOLOJİSİ

Şirket kârlılıklarının çok ince bir dengeye dayandığı sigorta sektörünün en büyük çabalarından biri maliyetleri asgari seviyeye indirmek. Günümüzde bunu sağlayan araçların en önemlilerinden biri de robot yazılımlar. Robot yazılımların çok uzak olmayan bir gelecekte basit işlemlerin gerçekleştirilmesinde insanların yerini alması bekleniyor. ›S.22



SİGORTACILIK FİLİZLENİYOR
LETONYA ›S.32

80 MİLYAR DOLARLIK **'SÜRÜCÜSÜZ'** POTANSİYEL



Sürücüsüz araçların 10 yıl içinde küresel çapta yoğunlaşması bekleniyor. Bu araçlara uygun yazılımın geliştirilmesi ve altyapının oluşturulması sürecinde oto sigortalarında 80 milyar dolarlık bir piyasa oluşacak. Ancak sürücüsüz araçların yaygın olarak kullanılmasıyla beraber, kazalar ve dolayısıyla oto sigortasına olan ihtiyaç da ciddi oranda azalacak. ›S.23

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

TEMMUZ 2017 YIL: 33 / SAYI: 464 AYDA BİR YAYINLANIR



Dijital dünya riskleri de **DÖNÜŞTÜRÜYOR**

Küresel sigorta sektöründe öne çıkan riskleri belirlemek için iki yılda bir gerçekleştirilen son Banana Skins (Muz Kabuğu) araştırmasının sonucuna göre, listenin tepesine oturan ilk üç risk dijital gelişmeler etrafında şekillendi. Listeye ilk sıradan giren "değişimin yönetilmesi" riski, dijitalleşmenin getirdiği değişen rekabet koşulları, konsolidasyon ve maliyet düşürme gibi konularda sektörün endişesini ortaya koydu. En çok endişe yaratan ikinci konu "siber riskler" olurken, "teknoloji" ise listeye üçüncü sıradan girdi.

52 ülkeden 836 sigortacının katıldığı Banana Skins araştırmasında, Türkiye'de en çok endişe yaratan ilk üç risk de belirlendi. Dünya genelinden farklı olarak, Türkiye'de en büyük endişeyi kamusal riskler oluşturdu. Ülkemizde en çok kaygı uyandıran ilk risk "makroekonomi" oldu. Bunu, "devlet müdahalesi" ile "regülasyon" takip etti. Buna karşın, görüşünü aldığımız yöneticiler, teknolojik gelişmelere bağlı risklerin de kendilerini en çok endişelendiren riskler arasında olduğunu kaydetti. ›S.26-29

DÖNÜŞÜME AYAK UYDURAMAYAN ŞİRKETLERDE RİSK DAHA BÜYÜK

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, teknolojinin daha fazla kullanılmasıyla beraber öngörülemeyen risklerin artacağını kaydetti. Eroğlu, değişime ayak uyduramayan şirketlerde risklerin daha büyük olacağını belirtti.

LONDRA'DAKİ YANGININ SİGORTALI HASARI 25 MİLYON £

Londra'daki 24 katlı Grenfell Tower'da çıkan yangın özellikle ana reasürör Munich Re'nin cebini yakacak. 79 kişinin canına mâl olan yangının sigortalı hasarının 25 milyon pound, yani yaklaşık 32 milyon doları bulması bekleniyor. ›S.39



OECD'DE ÖZEL EMEKLİLİK FONLARI 25 TRİLYON DOLARI AŞTI

2016 yılında OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü) ülkelerindeki özel emeklilik toplam fon büyüklüğü tarihteki en yüksek seviyeye ulaşarak 25 trilyon doları aştı. Fon büyüklüğü, toplam gayrisafi yurtiçi hasılanın %55'ine denk geldi. Ülkelerin neredeyse tamamında fonlarda reel getiri kaydedildi. ›S.24

OTOMATİK KATILIMA DÜZENLEME YOLDA

1 Temmuz'da 100-250 kişilik şirketlerin dahil olacağı otomatik katılımda sisteme girişlerin ilk iki ayında cayma oranı %52 oldu. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, oranın bu kadar yüksek olması nedeniyle sistem altyapısının tekrar gözden geçirileceğini ve düzenleme için çalışmaya başlayacaklarını dile getirdi. ›S.21



SAĞLIKTA TEKNİK SONUÇLAR BOZULUYOR

2016'da 3.8 milyar lira prim üretilen sağlık sigortalarında 2015 yılına göre %19 oranında büyüme sağlanırken, teknik kârlılık aynı dönemde %45 oranında düştü. 2015 yılında 147 milyon lira teknik kâr yazılan branşta, 2016 yılında teknik kâr 81 milyon liraya geriledi. Bu branşta bileşik rasyo 2015 yılında %101'ken 2016'da %103 seviyesine yükseldi. Söz konusu branşta 2012 yılında bileşik rasyo %96 seviyesindeydi. ›S.14



SİBER SİGORTALAR DÜNYADA BÜYÜYOR

2016'da küresel çapta toplam 1.35 milyar dolar prim üretilen siber sigortalarda 10 yıl içinde üretimin katlanarak artması bekleniyor. 2020 yılında bu alanda üretimin 7.5 ila 20 milyar dolar seviyesine çıkacağı düşünülüyor. ›S.25

İŞ DÜNYASINDA HER ŞEYİN BAŞI İNSAN

Günümüzde her şeyin merkezinde 'insanın' olması gerektiğini belirten Axa Sigorta İnsan Kaynakları ve İç İletişim Bölüm Başkanı Esra Güller, insana yapılan yatırımın şirket başarısını ileri bir boyuta taşıyabileceğini söyledi. ›S.18



SEYAHAT SAĞLIKTA KİŞİYE ÖZEL TEMİNATLAR

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, seyahat sigortası ürünlerinin kişilerin ihtiyacına göre oluşturulduğunu ifade etti. ATM'lerde karşılaşılabilecek fiziksel soyguna bile güvence sağlandığını belirten Hancıoğlu, öğrenci ve şoförlere de yeni teminatlar geliştirildiğini söyledi. ›S.9



KİRA KAYBINA DA SİGORTA GÜVENCESİ

Kiracının kirayı ödeyemediği durumlarda ev sahiplerinin yaşayacağı maddi kayıpların sigorta tarafından karşılanabildiğini söyleyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Ayrıca, ödenmeyen aidat ve fatura giderleri de güvence altına alınabiliyor" dedi. ›S.6



GENEL ŞARTLAR SÖZLEŞMEYİ KISITLIYOR

Hukuk sınırları içinde kaldığı müddetçe, sözleşme içeriklerinin taraflarca serbestçe belirlenebilmesi gerektiğini belirten Prof. Dr. Samim Ünan, buna karşın, sigorta genel şartlarının sigorta sözleşmesini kısıtlayabildiğini söyledi. ›S.38



MAPFRE SİGORTA YENİ BİNASINA TAŞINDI

Mecidiyeköy'deki eski Ali Sami Yen Stadyumu'nun arazisi üzerine inşa edilen Torun Center ofis kulesinin 10 katı, Mapfre Sigorta'nın yeni genel merkezi oldu. ›S.37



SATIŞIN YERİNE SATIN ALMA KOÇLUĞU

Satışta müşteriye koçluk yapılması gerektiğini söyleyen Mehmet Muratoğlu, "Müşteriye dostu olarak nasıl satın alması gerektiğini anlatmak, satıcının önemini artıran en önemli faktörlerden biri" diyor. ›S.44





Çağrı Merkezi Numaramız Değişti

0850 250 82 77

T.C. GIDA TARIM VE HAYVANCILIK BAKANLIĞI

T.C. BAŞBAKANLIK HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI

ISO 9001
ISO 10002
ISO 27001
BUREAU VERITAS Certification

ÇOCUKLARINIZIN GELECEĞİ İÇİN
TARIM SİGORTANIZI YAPTIRIN

TARSİM®
TARIM SİGORTALARI HAVUZU

tarsim.gov.tr

/tarim.sigortalari @tarim_sigortasi /tarim_sigortasi /Tarsim /Tarım Sigortaları Havuzu /Tarım Sigortaları Havuzu

AXA SİGORTA, İl Birincisi acentelerini Dalaman'da ağırladı

AXA SİGORTA'nın yıl içinde belirli performans kriterlerinde başarılı olan acenteleri için düzenlediği İl Birincileri Toplantısı, Dalaman'da düzenlendi.

Bu yıl 11. kez gerçekleştirilen İl Birincileri toplantısında acenteler AXA SİGORTA Üst Yönetimi ile bir araya gelerek, yapılan sunumlarla ve sohbetlerle işlerine katkı sağlarken doğayla, denizle ve güneşle iç içe 3 gün geçirdiler. Düzenlenen turda acenteler Güney Ege'nin güzel ilçesi Dalyan'da bir tekne turu gerçekleştirip Kaunos Kaya mezarlarını ve İztuzu plajını gördüler. Acenteler, organizasyonun ilk gününde konakladıkları Hilton Dalaman Resort & Spa'da keyifli vakit geçirip akşamüstü hoş geldiniz kokteyline katıldılar. Sonrasında ise hep birlikte keyifli bir akşam yemeğinde bir araya geldiler.


Guillaume Lejeune


Özer Şimşek


Hakan Şahin yeni nesil sigortacılıkla ilgili bir sunum gerçekleştirdi.

AXA ACENTELERİNİN HEP YANINDA OLACAK

İkinci gün düzenlenen toplantı, AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune'ün açılış konuşmasıyla başladı. Lejeune, İl Birincisi acenteleri başarılarından dolayı tebrik ederken, AXA SİGORTA olarak pazara liderlik etmeye, yenilikler getirip sunmaya devam edeceklerini belirtti.
Lejeune, trafik sigortalarına getirilen düzenlemeden kaynaklı olarak sektörün zor zamanlardan geçtiğini söylerken, AXA ekiplerinin bu süreçte şirketi ve acentelerini ileriye götürme anlamında yüksek bir çaba harcadığının altını çizdi. AXA markasının çok güçlü olduğuna değinen Lejeune, hep beraber zor koşulları bir fırsata çevirmek, zor dönemi ileriye dönük bir atılım haline getirmek istediklerini söyledi. Lejeune sözlerini şöyle tamamladı: "AXA ekiplerinin acentelerine vereceği destekten hiçbir şüpheniz olmasın, enerjimiz ve motivasyonumuz daha da yüksek olmak zorunda, hepimiz aynı gemideyiz ve geminin güvenli bir şekilde limana yaklaşmasını sağlayacağız."
Lejeune'ün konuşmasının ardından AXA SİGORTA Satış ve Pazarlamadan sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, sektörün 2016 yılsonu sonuçlarından bahsederek sözlerine başladı. Sektörün temel olarak ana faaliyet konusundan faaliyet kârı elde etmek zorunda olduğunu belirten Şimşek, gelirlerde sürdürebilirliği hedeflediklerini ve bunu da acentelerine önemle belirtmek istediklerini söyledi. Şimşek sözlerine şöyle devam etti: "Trafik sigortasında tavan prim uygulaması mutlaka geçici olmalı, yılsonu itibariyle serbest tarife sistemine geri dönülmelidir. AXA, gelecek için acentelerine sürdürülebilir bir gelir modeli önermektedir, doğru ve geleceği kucaklayan bir iş ortağı olmaya devam edecektir."
Özer Şimşek'in ardından konuk konuşmacı Hakan Şahin yeni nesil sigortacılarda bağlılığı artırma konulu acentelerin ilgisini çeken interaktif bir seminer gerçekleştirdi.
Otelde alınan öğle yemeği sonrası tekne ile Dalyan turu yapıldı. Yeşille mavinin buluştuğu Dalyan'ın etkileyici doğası, Kaunos Kaya mezarları ve İztuzu plajı görülürken, Dalyan merkezde bir yürüyüş gerçekleştirildi. Akşam ise Göcek'teki Günaydın Restaurant'ta canlı fasıl grubu eşliğinde eğlenceli ve keyifli bir yemek organizasyonu gerçekleştirildi.

















Axa Sigorta 5. kez "En İyi İşverenler" arasına girdi

Her yıl dünya çapında binlerce işyerindeki milyonlarca çalışanın katılımıyla düzenlenen araştırmada, şirket çalışanlarının şirket liderlerine duyduğu güvenin yanı sıra yaptıkları işten ne kadar gurur duydukları ve çalışma ortamındaki uyum ve işbirliği seviyesi ölçülüyor.
Başarılı ve yenilikçi insan kaynakları uygulamaları ile bunların bir sonucu olan yüksek çalışan memnuniyetinin bu unvanı kendilerine getirdiğini belirten Axa Sigorta CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Guillaume Lejeune, bu ödülün bir 'tesadüf' olmadığını belirtti. Bir işverenin ücretler, yan haklar ve çalışma şartları dışında başka unsurları da göz önünde bulundurması gerektiğini vurgulayan Lejeune, çalışanlara kendilerini ve ihtiyaçlarını ifade etmek için fırsat tanınmasının önemine dikkat çekti: "Çalışma arkadaşlarımız ancak aidiyet hissettikleri ve mutlu oldukları bir işyerinde fark yaratan işler gerçekleştirebilirler. Global felsefemiz 'Axa Tutkusu' doğrultusunda bir 'Güven ve Başarı Kültürü' benimsiyoruz ve işlerimizi hep bu yönde şekillendiriyoruz."
İletişimin tüm kurumsal süreçlerin merkezinde olduğunu ve her seviyede iletişime imkan verecek bir çalışma ortamı sunmaya çalıştıklarını da ekleyen Lejeune, "Bürokrasi ve hiyerarşiyi ortadan kaldıran bir kurum kültürümüz var. Örneğin işe yeni başlayan tüm arkadaşlarımızın oryantasyonları kapsamında kendileriyle şahsen tanışma fırsatı bulduğum kahvaltılar düzenliyoruz" dedi.

İşyerinizin güvenliğini şansa bırakmayın!



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

halksigorta.com.tr | 444 1 545

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

Turizm gerilese de seyahat sağlık sigortası satışı artıyor

Başta Rusya olmak üzere birçok Avrupa ülkesinden ülkemize gelen turist sayısı azalırken, 2016 yılında 10 milyondan fazla kayıp yaşandı. Turizm sektöründe yaşanan bu kriz sadece gelen turist sayısını etkilemedi. Son yıllarda ülkemizden özellikle Balkan ülkeleri, Yunanistan ve vizesiz ülkelere olan yoğun gezi talebine rağmen, 2016 yılında yurt dışına seyahat eden vatandaşların sayısında da %11 civarında azalma meydana geldi. Paritede yaşanan yükseliş de bu durumu tetikleyen bir faktör oldu. 2015 yılında çocuklar dahil 8.7 milyon kişi yurtdışı seyahati gerçekleştirirken 2016 yılında yurtdışına giden vatandaşların sayısı 900 bine yakın azalarak 7.8 milyona geriledi. Bu rakamın yaklaşık %21'lik kısmı ise iş amaçlı seyahat ediyor.

2013-2015 döneminde yüzde 15 büyüyen yurtdışına çıkışlar 2016'da 3 yıllık kazanımın yarısını kaybetmiş oldu. 2016 yılında yurtdışı seyahatlerinde yaşanan bu azalma, turizm harcamalarına da yansıdı ve turizm harcamaları düştü. 2015 yılında 5.7 milyar dolar olan yurt dışı seyahat harcamaları %11 azaldı ve 5 milyar dolar seviyesine indi.

SEYAHAT SAĞLIK POLİÇESİ SATIŞLARI ARTIYOR

Turizm sektöründeki bu olumsuz gelişmeye rağmen sigorta sektöründe seyahat sağlık sigortaları satışında artış olduğunu belirten Gulf Sigorta Teknik ve Reasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Gonca Ulusoy, "2015 yılında 1 milyon 30 bin adet seyahat sağlık poliçesi satışı yapılmışken 2016 yılında bu rakam 1 milyon 530 bin adedi geçti. Bu durum tüketici tarafında poliçe ihtiyacının yaygınlaştığının göstergesi olarak da değerlendirilebilir" dedi.

Gulf Sigorta Türkiye ofisi olarak 2016 yılında 434 binden fazla kişiye seyahat sağlık poliçesi ile güvence sunduklarını ifade eden Ulusoy şunları söyledi: "Kısa iş gezilerinden uzun aile tatillerine kadar, dünyanın birçok yerindeki binlerce yolcu her yıl tüm seyahat sigortası ihtiyaçları için Gulf Sigorta'ya güveniyor ve tercih ediyor. İhtiyaç ister yıllık, ister tek bir seyahat için olsun, 'Uluslararası Seyahat Güvenlik Planı' ve en geniş kapsamlı seyahat sigortası seçenekleri ile müşterilerimizi tüm seyahatlerinde 24 saat boyunca teminat altına alıp kendilerini güvende hissetmesini sağlıyoruz. Farklı teminat alternatifleri ile seyahat sağlık teminatlarının yanı sıra müşterilerimize seyahatleri öncesi ve sonrası yaşanabilecek seyahatin iptali,



bagaj kaybı, uçuş rötarı gibi birçok aksaklıklara karşı koruma sunuyoruz."

'TEMİNAT KAPSAMI ÇOK GENİŞ'

Gulf Sigorta'nın seyahat sağlık sigortasıyla verdiği teminatlar konusunda da bilgi veren Ulusoy, "Ürünlerimizin başlıca teminatları olarak 24 saat asistans hizmeti, acil durumda hasta nakli, kaza veya hastalık sonucu tedavi masrafları, diş kazası, reçeteli ilaçlar, otelde nekahat, havayolu için kayıp bagaj, kazaen yaşam kaybı ya da sürekli sakatlık, cenazenin ülkesine iadesi, aile transferi, uçuş rötarı, seyahatin iptali ya da yarıda kesilmesi, avans olarak yasal masraflar ve avans olarak kefalet ücretlerini sayabiliriz" diye konuştu.

Gulf Sigorta'nın seyahat sağlık sigortası kapsamında verdiği başlıca teminatların detaylarını da aktaran Gonca Ulusoy, "Acil durumda hasta nakli teminatı sigortalının acil tıbbi naklinin gerektiği durumlarda sağlanan herhangi bir kara, deniz ya da hava ulaşımıdır. Teminat standart yöntemler dışında hava ambulansları, kara ambulansları ve özel motorlu araçlarla da yapılabiliyor" dedi.

TEDAVİ MASRAFI TEMİNATI

Acil durumda tedavi masrafı teminatı konusunu da değerlendiren Ulusoy, "Bu teminat kapsamında sigortalının seyahati esnasında önceden mevcut bir durumdan kaynaklanmadıkça, ciddi bir yaralanma ya da ani bir hastalığın tedavisi için yaptığı tıbbi bakım giderleri ödeniyor. Tıbbi müdahaleler, hastane ve ambulans servisi dahil, gerekli tıbbi bakım ya da cerrahi müdahale ve hizmetler teminat kapsamında" diye konuştu.

Poliçeyle sunulan tedavi masrafları teminatı konusunu da değerlendiren Ulusoy şunları söyledi: " Bu teminat satın alındığında doktorun vizitesi, hastane hizmetleri ve ameliyat odasının kullanılması, anestezi, röntgen muayenesi ya da tedavisi ve laboratuvar testleri, ambulans servisi, ilaç, tıbbi malzeme ve tedavi için gerekli servisler, doğal sağlam dişte meydana gelen ve kaza sonucu ortaya çıkan diş bakımları da poliçeden karşılanıyor.

Ayrıca sigortalının hastanede birbirini takip eden yedi günden fazla yatarak tedavi görmesi ve Acil Durumda Hasta Nakli tıbbi sebepler dolayısı ile mümkün değil ve aile yakınlarından biri sigortalının yanında değilse, aile yakınlarından birinin sigortalının hastanede kalma süresi boyunca refakat edebilmesi için uçak bileti veya birinci sınıf tren bileti sigorta şirketi tarafından sağlanıyor."

BAGAJ KAYBINA GÜVENCE

Bagaj kaybı teminatı konusunda da bilgi veren Ulusoy, "En çok istenen bir diğer teminat ise bagaj kaybı, bu teminat havayolu ile yapılan seyahatlerde sunuluyor. Bagaj kaybı teminatında hareket tarihiniz ile seyahatinizden dönüş tarihiniz arasında ya da sigorta poliçesinin sona ereceği tarih arasında (hangisi erken olursa) belgelerle kanıtlanmış bagaj ve bagaj içindeki kişisel eşyalarınızın kaybı, teminat limitlerinde gösterilen limitlere kadar tarafımızdan ödeniyor" dedi.

'AİLE PAKETİ DAHA EKONOMİK'

"Bu kadar geniş teminatlar içeren seyahat sağlık poliçelerini sigortalılarımız tüm aile fertleri için teker teker almak yerine aile paketini seçerek de sahip olabilirler, bu haliyle poliçe maliyetleri de daha ekonomik hale geliyor" diyen Ulusoy şöyle devam etti: "Konusunda uzman hasar ekibiyle birlikte müşteri memnuniyetini en ön sırada tutarak bu alanda ileride daha farklı projeler ile tüketicilerin karşısına çıkmayı hedefliyor, bu sayede penetrasyon artışında sektöre de katkı sağlayacağımıza inanıyoruz."

2016 yılında Türkiye'ye gelen turist sayısı azalırken, Türkiye'den yurtdışına çıkan vatandaşların sayısı da düştü. **Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Gonca Ulusoy**, turizmdeki bu olumsuz gelişmeye rağmen, seyahat sağlık sigortası satışlarının arttığını söyledi.



SEYAHAT İPTALİ TEMİNATINA ÖZEL TALEP VAR

"Seyahatin iptali teminatı ise sigortalılarımız tarafından özellikle istenen bir ek teminat" diyen Ulusoy şöyle devam etti: "Bu teminatta şayet anlaşma yapılmış olan seyahat, başlangıç tarihinden önce, birinci derece aile yakınınızın seyahat süresine kadar devam eden ve doktor tarafından bir resmi rapor ile belgelenmiş olması kaydı ile rahatsızlığının olması durumunda, yaralanması veya ölümü halinde devreye giriyor. Müşterimiz seyahatini iptal ederse, teminat limitleri dahilinde ödediği tur bedelinin geri alınamayan kısmını biz ödüyoruz."

Ulusoy, Gulf Sigorta'nın seyahat sağlık poliçesi kapsamında sunduğu diğer teminatlar konusunda da şunları söyledi: "Bunun yanında eğer seyahatiniz kötü hava koşulları nedeniyle taşıyıcının gecikmesi, seyahatiniz esnasında kullanacağınız tarifeli taşıyıcının personelinin grevi ya da diğer hareketleri yüzünden ortaya çıkan gecikme ya da taşıyıcının ekipmanlarındaki bir arızadan kaynaklanan gecikme sonucu tarifeli kalkış saatinden itibaren 12 ya da daha fazla saat gerçekleştirilemezse, poliçe müşteriye tazminat ödemesi yapıyor. Eğer, toplu ulaşım araçlarında yaşanan grev dolayısı ile oluşabilecek aksamalar veya kişisel aracınız ile geçireceğiniz bir trafik kazası dolayısı ile seyahat başlangıç noktanıza gecikir ya da uçuşunuzu kaçırırsanız yine poliçeniz size tazminat ödemesi yapıyor."

Ev sahibinin kira gelirini koruyan sigorta

Ev sahibinin kira gelirlerinin sigorta koruması altına alınabildiğini belirten **Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan**, ödenmemiş fatura ve aidat giderlerinin bile sigorta kapsamında karşılanabildiğini söyledi.

Ev sahiplerinin en büyük endişelerinin başında kiracılarının kirayı ödeyememesi geliyor. Ray Sigorta'nın getirdiği yeni çözümlerle ev sahipleri sadece bir poliçeyle bu konuda endişelenmekten kurtuluyor. Kiracının kirayı ödeyemediği durumda ev sahiplerinin yaşayacağı maddi kayıpların sigorta tarafından karşılandığının altını çizen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, Trink Kira Sigortası'yla ilgili şu açıklamada bulundu: "Ray Sigorta olarak, sektördeki farklı bakış açımız ve yenilikçi yaklaşımımızla Türk sigortacılığında ilkleri gerçekleştirmeye devam ediyoruz. 2016 yılında geliştirdiğimiz inovatif ürünlere, 2017 yılında yenilerini eklemeye devam ediyoruz.



Bu doğrultuda yaptığımız çalışmalardan biri olarak Trink Kira Sigortası'nı sunmaya başladık. Ev sahiplerinin kira gelirini, oldukça uygun primlerle güvence altına alan bu ürünümüzle sektörde bir ilki daha gerçekleştiriyor olmaktan gurur duyuyoruz."

TRİNK KİRA SİGORTASI

Ray Sigorta'nın yeni ürünü Trink Kira Sigortası, ev sahibinin kira gelir kaybını poliçede belirtilen sigorta bedeline kadar teminat altına alıyor. Trink Kira Sigortası, ev sahibinin sadece kira kaybını karşılamakla kalmıyor, ayrıca ödenmeyen elektrik, su, doğalgaz gibi faturalar ve aidat giderleri de sigorta kapsamında güvenceye alınabiliyor. Ürünün bir diğer özelliği ise kira bedelinin ödenmemesi durumunda doğabilecek hukuki süreçlerde oluşacak masrafların da teminat limitleri dahilinde güvenceye alınması. Aynı zamanda ev sahibinin kiracıya açacağı her türlü alacak talebi, icra takibi, tahliye davalarındaki avukatlık, hukuki danışmanlık, vekâlet ücretleri gibi dava harç ve giderleri de poliçe kapsamında karşılanıyor.

TÜRKİYE'DE BİR İLK
RAY SİGORTA'DAN
TRİNK KİRA SİGORTASI

TRİNK KİRA SİGORTASI
Kiranızın Sigortası

Ödenmeyen kiralar trink hesabınızda
Ray Sigorta'dan Trink Kira Sigortası'nı yaptırırsanız,
kiranız ödenmediğinde, Ray Sigorta kiranızı hesabınıza yatırır.

raysigorta.com.tr | RAY SİGORTA VIENNA INSURANCE GROUP | trinkkira.com.tr

Liberty Sigorta acenteleri Uzak Doğu'nun incisi Vietnam'da

Liberty Sigorta başarılı acentelerini her detayı düşünülmüş büyüleyici gezilerle ödüllendirmeye devam ediyor. Liberty Sigorta acente gezilerinin son durağı Uzak Doğu'nun doğa harikası Vietnam oldu.

Liberty Sigorta, gerçekleştirdiği seyahat kampanyalarıyla başarı gösteren acentelerini ödüllendirmeye devam ediyor. Acenteler, Liberty Sigorta'nın artık gelenekselleşen gezilerinde şimdi de doğal güzellikleriyle büyüleyen Uzak Doğu'nun incisi Vietnam'ın dünyaca ünlü şehirleri Saigon (Ho Chi Minh) ve Hanoi'yi ziyaret ettiler. Dolu dolu 6 gün süren seyahatte acenteler ülkenin doğal güzelliklerini yerinde görüp, yerel lezzetleri tatma imkânı yakaladılar. Liberty Sigorta üst yönetiminin de katıldığı gezide acenteler, yeni iş dönemi için moral toplarken, geride bıraktıkları dönemin de yorgunluğunu atmış oldular.



DOĞU'DA FRANSIZ ESİNTİSİ

Gezinin ilk ayağı hem Fransız mimarisinden esintiler taşıyan hem de yemyeşil bitki örtüsüyle hayran bırakan Vietnam'ın Saigon şehri oldu. Acenteler şehir turunda, Fransız sömürgesi sırasında inşa edilen Posta Binası, yine Fransızlar tarafından orijinaline yakın olacak şekilde tasarlanan Notre Dame Katolik Kilisesi, Başkanlık Sarayı ve Savaş Müzesini gezme fırsatı yakaladılar. Acenteler ve Liberty Sigorta yönetiminden oluşan ekip buradan, Vietnam savaşı sırasında ikonikleşmiş olan tünellere doğru bir yolculuk yaparak içinde evlilik, doğum gibi olayların da gerçekleştiği, halen gündelik yaşamın bir parçası olan yeraltı tünellerini gördüler. Cu Chi tünellerindeki etkileyici yaşamı gözlemleyen acenteler, ertesi gün Mekong Deltası bölgesini ziyaret etmek üzere otele döndüler. Acenteler akşam yemeklerini şehri tepeden 360 derece gören ünlü Chill Sky Bar restoranında yediler.

ADETA BİR FİLM SETİ

Saigon gezisinin ikinci bölümü Amerikan dönem savaş filmlerinde sıkça görülen sazlıkları ve kanallarıyla ünlü Mekong deltası oldu. Doğal sazlıklarla kaplı olan muhteşem Mekong deltasına doğru 90 dakikalık bir kara yolculuğuna çıkan ekip, kanallar arasında tekne gezintisi de yapmayı ihmal etmedi. Son derece yoğun ve keyifli geçen günün ardından Liberty Sigorta yönetimi ve acenteler akşam düzenlenen kokteylde bir araya geldi. Şehrin en iyi restoranı olarak kabul edilen LY Club'da Liberty Sigorta Global ekibinden Doğu Başkanı Matthew D. Nickerson ve Bölge Yöneticisi Wilhelm Schaugg'nin de katıldığı bir kokteyl ile başlayan gece, enfes Vietnam mutfağından lezzetlerin tadıldığı akşam yemeği ile devam etti. Liberty Sigorta acenteleri, dünyadaki ve Türkiye'deki sigorta endüstrisi hakkında Matthew D. Nickerson ve Wilhelm Schaugg ile görüş alışverişinde bulunma fırsatı yakaladı.

PANORAMİK YOLCULUK

Gezinin 4. gününde Hanoi şehrine havalanmak için yola çıkan acenteler öncesinde Saigon'un en büyük pazar yeri olan Ben Thanh pazarını ziyaret ettiler. Acenteler burada yerel ürünler satın alıp, bölgenin sunduğu birbirinden çeşitli yerel lezzetleri tattılar. 2 saatlik bir uçak yolculuğu sonrası Hanoi kentine inen Liberty Sigorta ekibi, otele yerleştikten sonra bölgenin ünlü Hoan Liem gölü çevresinde bölge halkına karıştılar. Yaklaşık 1 saat süren bir panoramik yürüyüş yapan ekip, yolun bir yanında renk renk ışıklandırılmış şehri, diğer yanında da plansız olarak bir araya gelerek müzik eşliğinde ahenkle spor yapan yerel halkı gözlemlediler. Akşam yemeği için Maison Vie'yi tercih eden Liberty Sigorta, keyifli bir akşam yemeğinde acentelerini ağırladı.

'EJDERHANIN İNDİĞİ KOY'

Liberty Sigorta acenteleri, seyahatin 5. gününde muhteşem doğallıktaki başkentte şehir turuna çıktılar. Şehir turu sırasında önce Vietnam'ın büyük lideri Ho Chi Minh'in Mozolesi, Tarih Müzesi ve Etnoloji Müzesi'ni ziyaret eden acenteler, günün geri kalanında ise 11. yy'da inşa edilen ilk üniversite olan Edebiyat Tapınağı ve Vietnam Savaşı sırasında Amerikan askerlerinin tutsak edildiği Hilton Hanoi müzesini gezdiler. Şehir turunun bir kısmını tuk tuk adı verilen özel bisikletler ile yapan Liberty Sigorta acenteleri Hanoi'deki bu son gecelerinde başkentin yerel lezzetlerini de tatmayı ihmal etmediler. Bir sonraki sabah Vietnam'ın olmazsa olmaz rotalarından bir tanesi olan ve dünyanın doğal harikalarından biri kabul edilen Halong Körfezi'ne hareket eden ve yaklaşık 3 saat süren yolculuğun ardından körfeze varan ekip, kendilerini bekleyen ve sadece Liberty Sigorta acenteleri için özel olarak kapatılmış olan cruise teknesine yerleşerek kendileri için özel hazırlanmış menüyle öğle yemeklerini muhteşem manzaraya karşı aldılar. Doğal kaya oluşumları ile ünlenmiş ve mitolojik adı Ejderhanın İndiği Koy olarak bilinen bölgede tekneleriyle salınarak dingin ve huzurlu bir gün geçirdiler. Tam 3 bin adanın olduğu bölgede özel cruise teknesiyle yol alan ekip, dünyaca ünlü Tip Top Plajı'nda dinlenme fırsatı yakaladı. Doğal oluşumların arasında muhteşem manzarayı özel botlar ile seyreden misafirler, gece kendileri için özel olarak hazırlanan program eşliğinde keyifli bir akşam yemeği aldılar.

Gezinin son gününe sabah doğada bölgeye özgü meditasyon ve dövüş sanatı olan Tai Chi yaparak başlayan ekip Hanoi'ye doğru yol almaya başladı. Hanoi yolu üzerinde öğle yemeğini alan ve alışveriş için mola veren acenteler Hanoi'deki Han Dong pazarına uğramayı da ihmal etmedi. Rehber eşliğinde, dönmeden önceki son alışverişlerini tamamlayan Liberty Sigorta acenteleri kendilerini bekleyen araçla Hanoi Havalimanı'na geçerek 6 günlük rüya gibi tatili noktaladılar.











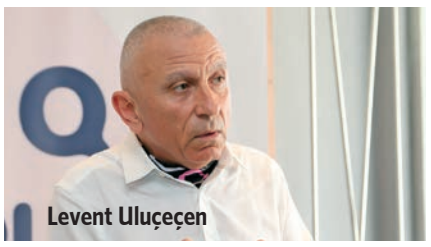
Quick Sigorta acente ağını güçlendiriyor

Quick Sigorta, acentelerle olan işbirliğini AVSAD'la (Avrasya Sigorta Acenteleri Derneği) gerçekleştirdiği anlaşmayla güçlendirdi. Taraflar arasında yapılan anlaşma neticesinde 53 AVSAD üyesi acente Quick Sigorta acentesi olarak hizmet vermeye başladı.

Sektöre hızlı bir giriş yapan Quick Sigorta, acente ağını genişletmeye devam ediyor. Acentelerle işbirliğini güçlendirmeyi hedefleyen Quick Sigorta şimdi de AVSAD (Avrasya Sigorta Acenteleri Derneği) ile önemli bir anlaşmaya imza attı. Quick Sigorta ve AVSAD arasında yapılan anlaşmayla AVSAD üyesi 53 acente toplu olarak Quick Sigorta acenteliği için başvuruda bulundu ve üyelikleri 3 gün içinde aktif hale getirildi. İmza törenine Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, AVSAD Başkanı Eyyup Çelik, Quick Sigorta yönetimi ve AVSAD üyeleri katıldı.

QUICK SİGORTA'DA HEDEF ŞEFFAFLIK

İmzaların atılmasının ardından bir konuşma gerçekleştiren Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, şu açıklamalarda bulundu: "Quick Sigorta olarak yola çıkarken kendimize şöyle bir hedef belirledik: Hem şeffaf olacağız hem de acenteye güven vereceğiz. Gerçekleştirdiğimiz her işlemi yazılı olarak sisteme koyacağız ve acente bunu görebilecek. Yaptığımız tüm işlerde acentelerimizle birlikte çalışacağız. Burada acentelerimizden de destek bekliyoruz. Acentelerimiz her türlü görüş ve önerilerini ne zaman olursa olsun hiç çekinmeden gelip bize aktarabilirler."


Levent Uluçeçen

'MUHATABIMIZ ACENTELER'

Sorunları çözme noktasında tek muhataplarının acenteler olduğunu belirten Uluçeçen, "Biz sadece acente meslek örgütleriyle konuşuyoruz. Sektörde ne yapabileceğimize, nasıl davranacağımıza beraber karar veriyoruz. Acentenin bizim olmazsa olmazımız olduğunu her fırsatta söylüyorum. İnsanların araçlarından sağlıklarına, acenteler pek çok alanda insanların hayatlarına temas ediyorlar. Bizim bu en önemli iş ortaklarımızla olan bu birlikteliğimizin sürmesi de karşılıklı konuşmamıza bağlı. Hep beraber konuşmalı, sorunları beraber, bir araya gelerek çözmeliyiz" diye konuştu.

Quick Sigorta'nın en büyük avantajının şeffaflığı olduğunu belirten Uluçeçen, "Biz daha sektöre girerken şeffaf olacağımızı söyledik. Bizim çağrı merkezimiz yok. Şirketten asla poliçe kesmiyoruz, talep gelirse acentelerimize yönlendiriyoruz. Aynı zamanda çok önemli bir noktaya da parmak basmak istiyorum. Quick Sigorta olarak internetten verdiğimiz fiyatlarla acentelere verdiğimiz fiyatlar arasında fark olmayacak. Satış kanallarımız arasında bir rekabet oluşturmaya kesinlikle yanaşmıyoruz" dedi.

BÜYÜK REASÜRANS DESTEĞİ

Uluçeçen, Quick Sigorta'nın arkasında büyük bir reasürans gücü olduğunu da hatırlattı: "Türkiye'de reasürans bulmak son dönemde oldukça zorlaşmış durumda. Buna karşın Quick Sigorta olarak dünyanın en büyük reasürans şirketlerinden GIC ile çok avantajlı bir anlaşma yapmayı başardık. Şu an motor branşlar da dahil kapsamlı bir reasürans desteğine sahip olduğumuzu söyleyebilirim."

Levent Uluçeçen, son olarak eksperlere verdikleri yetkilerden ve eksperlerle çalışma şekillerinden bahsetti.

Quick Sigorta olarak eksperlerden oluşan bir kurul oluşturduklarını ve aynı zamanda eksperleri büyük yetkilerle donattıklarını ifade eden Uluçeçen, acentelerin bir sorun olduğunda eksperleri aramaması gerektiğini, istedikleri zaman acentelerin kendilerine ulaşabileceğini söyledi. Uluçeçen, eksperlerin işine karışmadıklarını, bu şekilde sektördeki en hızlı sigorta şirketlerinden biri olduklarını sözlerine ekledi.




Eyyup Çelik

İmza töreninin ardından konuşan Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, acentelerle olan işbirliklerini güçlendirmekten memnuniyet duyduklarını ifade etti.



HDI Sigorta seyahat sağlıkta fark yaratıyor

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, seyahat sigortası yaptırırken sigortalının ihtiyaçlarını en geniş kapsamda sağlayacak ürünü tercih etmesinin en önemli nokta olduğunu söyledi. Hizmetin yurtiçi ve yurtdışında kesintisiz ve 7/24 ulaşılabilir olması gerektiğinin altını çizen Hancıoğlu, "Seyahat poliçesinin sadece sağlık harcamalarını değil, ülkeye geri dönüş masraflarından, kefalet (avans olarak) sağlanabilmesine kadar uzanan asistans hizmetlerle tüm seyahat süresini kapsaması gerekmektedir" diye konuştu.

'YURTİÇİ SEYAHAT SİGORTASININ BİLİNİRLİĞİ AZ'

Yurtiçi seyahat sigortasının uygulanabilirliği ve bilinirliğinin, yurtdışı seyahat sağlık sigortasına göre çok daha düşük olduğuna değinen Hancıoğlu, her geçen yıl poliçe tanzim oranlarında artış olduğunu, buna karşın bu branşın hedeflenen seviyeye gelemediğini belirtti. Günlük ve uzun süreli olarak organize edilen turlar için teminat sağlanabildiğini ve yurtdışı seyahat sağlık sigortasına göre çok daha düşük primle poliçe satın alınmasının mümkün olduğunu vurgulayan Hancıoğlu, "Ayrıca her geçen gün önemi artan erken rezervasyon kampanyaları ile tur satın alınmasını takiben yurtiçi seyahat sigortası ve seyahatin iptali teminatı büyük önem arz etmektedir" dedi.

'TURİZM FİRMALARI PRİMLERİ ÜSTLENEBİLİR'

Bu alanın büyümesi için yurtiçi tur organize eden turizm firmaları ve özel şirketler gibi kurumlar tarafından düşük seyahat sigortası primlerinin üstlenilmesi ve/veya tur ücreti içerisine dahil edilmesinin de bir seçenek olduğundan bahseden Hancıoğlu, bu durumun bilinirliğin, müşteri memnuniyetinin ve sigortalanabilirliğin artmasını sağlayacağını ifade etti. Söz konusu üründeki hasar prim rasyosu hakkında da bilgi veren Ceyhan Hancıoğlu, "Her geçen yıl üretim artışına göre hasar prim rasyosu da artıyor. Hasarlar ağırlıklı olarak bedeni hasarlardan geliyor. Bedeni diye nitelendirdiğimiz tedavi masraflarının toplamdaki oranı %73. Hasarın %27'lik kısmı ise yapılan organizasyon ve sağlanan asistans hizmetlerinden oluşan maddi hasarlar" dedi.

'ACENTE AĞIMIZ SAYESİNDE GENİŞ BİR KİTLEYE ULAŞIYORUZ'

Seyahat sağlık sigortaları branşında lider olan HDI Sigorta'nın Türkiye genelinde yaygın bir acente ağıyla çalıştığını kaydeden Hancıoğlu, bu sayede geniş bir kitleye ulaştıklarını belirtti. Online poliçe tanzimiyle aracılarının kullandığı programları destekleyecek her türlü altyapı çalışmasını sağladıklarını da sözlerine ekleyen Hancıoğlu, "Sigortalı grubuna, seyahat edilecek ülkeye göre özel olarak talep edilen limit ve/veya kapsamda ürünümüzü ihtiyaca cevap verecek hale getirerek tüm talepleri sağlamaya gayret göstermekteyiz" diye konuştu.



HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, seyahat sağlık sigortasında ürünlerini ihtiyaca göre özelleştirerek taleplere cevap verdiklerini söyledi. Bunun yanı sıra, öğrenci ve şoförlere özel olarak uzun vadeli teminatlar sağladıklarını kaydeden Hancıoğlu, piyasadaki diğer ürünlerden farklı olarak ATM teminatı da sağladıklarını belirtti.

'SADECE VİZE BAŞVURUSUNUN KOŞULU OLARAK GÖRÜLMEMELİ'

Seyahat sigortasının vize başvurusu talebinde istenen bir koşul olarak görülmemesi gerektiğine dikkat çeken Ceyhan Hancıoğlu, seyahat sigortasının yurtiçi ve yurtdışında verdiği teminatların bir kısmını şu şekilde tanımladı:

- Kaza ve/veya ani bir rahatsızlık sebebi ile oluşacak tıbbi tedavi masrafları,
- Tıbbi nakil,
- Gerekli ilaçların sevki,
- Aile üyelerinden birinin vefatı nedeniyle yolculuğun durdurulması sonucu geri dönüş,
- Evde meydana gelen hasar nedeniyle yolculuğun durdurulması sonucu geri dönüş seyahati,
- Bagajın bulunması ve sigortalıya ulaştırılması,
- Tarifeli havayolu uçuşlarında kaybolan, zarar gören, çalınan bagaj.

YILLIK POLİÇE ALTERNATİFLERİ

Seyahat sigortasının bunlar gibi birçok riski çok düşük maliyetlerle yabancı olunan bir şehir / ülkede temin ettiğini dile getiren Hancıoğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Müşterilerin ürünü vize ya da seyahat öncesi kısa süreli satın alabileceği gibi yıllık poliçe alternatifleri de mümkün. Böylece müşteriler tüm yıl boyunca seyahatlerinde kendilerini güvence altına almış olacaklardır."



HDI SİGORTA'DAN ÖĞRENCİ VE ŞOFÖRLERE ÖZEL UZUN SÜRELİ TEMİNATLAR

HDI Sigorta'nın sunduğu seyahat sigortalarından da bahseden Ceyhan Hancıoğlu şunları söyledi: "Seyahat sigortasının bireysel ürünlerimiz arasında önemli bir yeri var. Temel olarak Yurtiçi, Yurtdışı ve Öğrenci Seyahat Sigortası olmak üzere 3 ürün grubunda dar ve geniş kapsamlı ürünlerimiz bulunuyor. Bunun paralelinde birçok özel proje için çeşitlendirdiğimiz ürünlerimiz mevcut. Öğrenci ve şoförler için uzun süreli teminat sağlayan özel teminat kapsamlarımız bunlar arasındadır. Yurtdışı ve yurtiçi seyahat ürünlerimizde sektörde karşılaşılmayan ve 7/24 geçerli bir teminat da sunuluyor. Buna göre, sigortalının ATM'lerden yaptığı işlemlerde fiziksel soygun olaylarına maruz kalması, zorla para çektirme veya zorla kartlı alışveriş sonucu uğradığı nakit kaybı, ayrıca ATM işlemi sırasında uğranılan fiziksel saldırı sonucu kaybedilen kıymetli evrakın yerine koyulma masrafları temin edilmektedir."

Sompo Japan Sigorta Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Fahri Uğur:

Acente ve müşteri memnuniyeti yatırımlarımızla daha da artıyor

Acente ve müşteri memnuniyetini geliştirmek için yatırımlarını sürdürdüklerini söyleyen Fahri Uğur, finanstan underwriting'e, Ar-Ge'den pazarlamaya, süreç yönetiminden dijitalleşmeye kadar birçok alanda yatırım yaptıklarını ve yapmaya da devam edeceklerini dile getirdi.

Sompo Japan Sigorta Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Fahri Uğur, geçmiş yıllarda olduğu gibi, 2016 yılının da Sompo Japan Sigorta için istikrarlı büyüme ve yüksek kârlılığın gerçekleştiği bir yıl olduğunu söyledi. Her yıl kâr ederek sürekli olarak finansal açıdan önemli bir büyüme sağladıklarının altını çizen Uğur, "Doğru zamanda ve doğru yerde uyguladığımız stratejilerimize borçlu olduğumuz başarılarımızın arkasında, aynı zamanda Türkiye'ye güvenen sermayedarımız ile acente ve müşteri memnuniyetini ön planda tutan takım ruhuna sahip, her geçen gün bir öncekinden daha iyi olma ilkesini benimsemiş, yenilikçi bir ekip bulunuyor" dedi.

'TRAFİKTEKİ TAVAN FİYAT ARACILARA DA ZARAR VERDİ'

2016 yılı üretimine göre pazarın %5'ini oluşturan tarım sigortaları ve %3'ünü oluşturan DASK'ın devlet kurumları tarafından üretildiğini hatırlatan Uğur, sözlerine şöyle devam etti: "Sigorta pazarında %38 pazar payı bulunan trafik sigortasına ise tavan fiyat uygulaması gelmiştir.
Böylece, hayat dışı sigorta pazarının neredeyse yarısı serbest piyasa ekonomisinin dışına çıkmıştır. Serbest piyasa ekonomisinin endüstrilerin büyümesi ve gelişimi için daha iyi olduğu, sektördeki rekabeti, müşteri memnuniyetini ve refahı artırdığı tarihsel bir gerçek olup, gerek sigorta sektöründeki bütün paydaşların gerekse de düzenleyici makamların bu konuda ortak görüşte olduklarını düşünmekteyiz."
Serbest piyasa ekonomisine dönülmesi durumunda sektördeki paydaşların ve buna bağlı olarak Türk sigorta sektörünün daha kârlı olacağına dikkat çeken Uğur, "Örneğin, trafik sigortasındaki tavan uygulaması sigorta şirketleriyle birlikte sigorta aracılarına da zarar vermiştir. Trafik branşındaki tavan fiyat uygulamasıyla aracılara tahakkuk eden komisyonlar 2017'de bir önceki yıla göre %30-40 oranında azalarak yaklaşık yarım milyar lira mali kayba yol açabilir" dedi.



Fahri Uğur, trafik sigortasında tavan prim uygulamasının bir an evvel kalkması gerektiğini söyledi. Uğur, serbest piyasa ekonomisine dönülmesi durumunda sektördeki bütün paydaşların ve buna bağlı olarak Türk sigorta sektörünün daha kârlı olacağının altını çizdi.

'SERBEST PİYASA EKONOMİSİNE DÖNÜLECEĞİNE İNANIYORUZ'

"Bununla birlikte, tavan fiyat uygulaması gibi sektöre engel teşkil eden uygulamaların ortadan kalkmasıyla beraber, özellikle hayat dışı sigorta alanında faaliyet gösteren firmalar insan kaynaklarından teknolojiye kadar her alanda yatırımlarını artırarak sektöründe bölgesel bir güç olabilir. İstanbul'un finans merkezi olmasına ilişkin projemizin içerisinde yer alan sigorta şirketleri Doğu Avrupa, Orta Doğu ve Türk Cumhuriyetleri'nin operasyon merkezi olma yolunda emin adımlarla ilerliyor olacaktır. Artılarını değerlendirdiğimizde, son dönemde düzenleyici ve denetleyici kurumların sigorta sektörüyle ilgili aldığı kararların ve denetimlerin kısa vadeli dönemsel birer olgu olduğuna inancımız çok yüksektir" diyen Uğur, hayat dışı sigorta sektörünün Avrupa müktesebatıyla uyumlu ve serbest piyasa ekonomisine uygun bir döneme çok kısa bir sürede döneceğine inandıklarını kaydetti.

'TEKNOLOJİNİN GETİRDİĞİ DÖNÜŞÜMÜ ÖNGÖRDÜK'

Sompo Japan Sigorta olarak son iki yıldır her alandaki yatırımlarını çok önemli şekilde artırdıklarını dile getiren Fahri Uğur, dünya sigortacılığının geldiği noktayı ve teknolojik gelişmelerin sektörü nasıl değiştirebileceğini öngördüklerini, tüm bu gelişmeleri takip ettiklerini belirtti. Araba üreticilerinin çok hızlı bir şekilde arabaların kaza riskini azaltan sistemler geliştirdiklerini aktaran Uğur, "Bu arada Tesla, Google ve birçok otomobil üreticisi insansız otomobil çalışmalarına son hızla devam etmektedir. Dijital dünyadaki gelişmeler ise sürücüsüz otomobil teknolojisinden daha da hızlı ilerlemektedir. Sanal dünyanın daha aktif kullanılması, müşteri deneyiminin dijital ortamda artırılması, telematik gibi veri toplayan araçların günlük hayatımızda daha fazla yer alması ve yapay zeka bu gelişmelere örnek teşkil etmektedir. Lemonade gibi dijital dünyadaki gelişmelerden yararlanarak yeni iş modelleri geliştiren şirketlerin sayısı günden güne artmaktadır" diye konuştu.

'YATIRIMLARIMIZ SÜRÜYOR'

Türk sigorta sektöründe yenilikçi ve öncü bir şirket olarak, acente ve müşteri memnuniyetini geliştirmek amacıyla yatırımlar yaptıklarını vurgulayan Uğur, bu dönemde finanstan underwriting'e, Ar-Ge'den pazarlamaya, süreç yönetiminden dijitalleşmeye kadar birçok alanda yatırım yaptıklarını ve yapmaya da devam edeceklerini dile getirdi.
2016 yılının, finans departmanının teknolojik altyapısını baştan aşağıya değiştirdikleri kapsamlı bir ERP projesini başarılı bir şekilde tamamladıkları bir yıl olduğundan bahseden Uğur, sözlerine şu şekilde devam etti:
"Bu proje sayesinde hem iç hem de dış müşterilerimizin memnuniyetini önemli derecede artırmış olduk. Bu yıl ise hem acentelerimizin hem de müşterilerimizin memnuniyetini daha da çok artıracağını düşündüğümüz günümüz teknolojilerinin süreçlerin içine katılacağı bir tahsilat projesini gerçekleştireceğiz."
Fahri Uğur, açıklamalarını şöyle noktaladı: "Şirketimiz, geçmiş dönemlerde olduğu gibi önümüzdeki yıllarda da doğru yerde ve zamanda doğru stratejileri uygulayarak, başarıyı getiren kurum kültürünü geliştirmeye devam ederek, güçlü teknolojik altyapısıyla, yaratıcılığı ve yenilikçiliği ön planda tutarak ve müşterisine her zaman en iyi hizmeti verme anlayışını benimseyerek emin adımlarla yoluna devam edecektir."

'SERMAYEDARIMIZIN TÜRKİYE'YE İNANCI TAM'

Dünyanın sayılı büyük sigorta şirketlerinden olan sermayedarlarının bu yıl Sompo Japan Sigorta'ya 150 milyon lira daha sermaye desteği sağladığını ifade eden Fahri Uğur, "Bu şirketimizi finansal açıdan daha da güçlendirmiş, hem yönetimimize hem de Türk sigorta sektörüne olan inancını göstermiştir" şeklinde konuştu.

Generali'den Mine Ayhan'a bir görev daha

Generali Grup "İşgücünde Çeşitlilik ve Katılım Programı"nı, faaliyette bulunduğu 60'ın üzerindeki ülkede hayata geçirdi. Programın EMEA Bölgesi (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) temsilcisi olarak Türkiye'den Generali Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Mine Ayhan seçildi.

Generali Grup, faaliyet gösterdiği 60'ın üzerindeki ülkede İşgücünde Çeşitlilik ve Katılım programını hayata geçirdi. İş gücü istihdamında farklılığı başarı faktörü olarak değerlendiren programa Türkiye'den, Generali Grup EMEA Bölgesi temsilcisi olarak Generali Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Mine Ayhan seçildi. Sürdürülebilir bir ekonomik yapı için kadının iş dünyasındaki varlığının önemine dikkat çeken Mine Ayhan, Generali Grup Diversity Council EMEA Bölgesi temsilciliğinin yanı sıra, TOBB Kadın Girişimciler Üst Kurulu Üyesi olarak da çalışmalarını sürdürecek. Mine Ayhan, fırsat eşitliği modelini benimseyen programdaki görevi kapsamında EMEA Bölgesi ülkelerinden başta Türkiye olmak üzere İspanya, İsviçre, Avusturya ve Belçika gibi ülkelerle birlikte 12 ülkedeki kadın istihdamını destekleyen önemli projelerde aktif rol alacak. Ayhan, aynı zamanda EMEA Bölge genelinde çeşitlilik ve katılımın savunulması ve iş planlarına alınarak uygulanması konularında yönetim komitesinde söz sahibi olacak.



Generali Sigorta'dan 3 dakikada seyahat sağlık sigortası

Generali Sigorta, müşterilerine sunduğu kolay ulaşılır seyahat sağlık sigortası ürün paketleri ile vize başvurularında zorunlu bir doküman olarak istenen yurtdışı seyahat sigortasını standart ve kapsamlı paketleri dahilinde, zorunlu tutulan asgari 30 bin euro tutarındaki sağlık teminatına ek olarak birçok avantaj sunuyor.

Tatil keyfinin kesintisiz sürmesi için, yolculuğa çıkmadan önce yapılması gereken en önemli işlerin başında, hizmet kalitesi ve acil durumlarda ulaşılabilirliğiyle, tatil başlangıcından bitişine kadar geçen sürede tatilcilerin yanında olacak olan sağlık sigortası geliyor. Generali Sigorta üstün hizmet kalitesiyle kendisini tercih eden, tatilcilere yurt dışında kesintisiz tatil keyfi sunmak üzere Seyahatim Güvende Sağlık Sigortası'nı Vize Paket ve Kapsamlı Paket olarak 2 farklı alternatif ile sunuyor.

2 FARKLI ALTERNATİF

"Vize Paket" ve "Kapsamlı Paket" olarak 2 farklı alternatif ile sunulan Seyahatim Güvende Sağlık ürünlerinden her biri, vize başvurusunda zorunlu tutulan asgari teminatları karşılanıyor ve artı ek hizmetler sunuyor.

Seyahat esnasında hastalanma veya yaralanma durumunda da tedavi masrafları güvence altına alınıyor. Seyahat süresince medikal danışma ihtiyacı halinde, uzman doktorlara telefonla ulaşma imkanı sağlıyor. Ayrıca, seyahat ile ilgili gerekli olabilecek vize, pasaport, seyahat acentesi gibi konularda danışmanlık hizmeti ücretsiz veriliyor.

YURTDIŞINDA 30 DAKİKALIK KONUŞMA SÜRESİ

"Kapsamlı Paket"in websitesi üzerinden satın alınması halinde Turkcell hat sahiplerine özel "yurtdışında geçerli ücretsiz 30 dakikalık konuşma paketi" hizmeti sunuluyor.

Generali Sigorta vize zorunluluğu olmasa bile, yurtdışı seyahatlerinde seyahat sağlık sigortasının mutlaka yaptırılmasını öneriyor. Çok kolay ve hızlı bir şekilde generali.com.tr, mobil site üzerinden poliçe kolaylıkla satın alınabilir, geniş teminatlara ek olarak yurtdışı konuşma süresi kampanyasından faydalanılabilir. Seyahatim Güvende Sağlık ürünlerine generali.com.tr, Generali acenteleri, brokerler, banka şubeleri ve 0850 555 55 55 Kişisel Sigorta Danışmanlığı merkezinden ulaşılabilmekte.

*Poliçe ve dokümanları hem Türkçe hem de İngilizce olarak iletilmektedir.

Generali Sigorta yazın yoğun dönemlerinde yollara çıkan tatilciler için 7/24 her yerden ulaşılabilir seyahat sağlık sigortası paketleri sunuyor. Tatil için yurtdışına çıkmak isteyenler beklenmeyen risklere karşı standart ve geniş kapsamlı teminatlar içeren güvence paketlerine kolayca sahip olabiliyor.









Sektör yenilikçi ürünlerle büyüyecek

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, sigortanın sadece trafikten ibaret olmadığını ifade etti. Sektörün oto dışına yoğunlaşması gerektiğini belirten Kırmızı, "Sektörü büyütmenin yolu, yenilikçi sigorta ürünlerinden geçiyor. Böyle ürünler toplumda da talep görüyor" dedi.

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, trafik sigortasında tavan prim uygulamasının ardından açıklamalarda bulundu. Yaşanan gelişmeler sonucunda sigorta şirketlerinin zarar etme ihtimalleri ve sektörün küçülebileceğinin konuşulduğunu ifade eden Kırmızı, "Buna karşın, hayat dışı sigortacılık bu yıl da büyümeye devam edecektir. Sigorta, sadece trafikten ibaret değildir" dedi.

Sektörün oto dışına yoğunlaşması gerektiğini vurgulayan Nihat Kırmızı, sözlerine şöyle devam etti: "Son olarak piyasaya sunduğumuz ferdi kaza ürünümüz olan Doğal Destek, trafik dışında sigorta ürünlerine de oldukça fazla talep olduğuna örnek teşkil ediyor. ATM teminatı ile piyasadaki benzerlerinden ayrışan Doğal Destek, vefat, sürekli sakatlık ve kritik hastalıklar teminatı da sağlanıyor. Sigortalılar ayrıca acil diş tedavileri için de teminata kavuşuyor."



Nihat Kırmızı, Doğa Sigorta'nın son ferdi kaza ürünü olan Doğal Destek'in trafik dışındaki sigorta ürünlerine de oldukça fazla talep olduğuna örnek teşkil ettiğini söyledi. ATM teminatı ile piyasadaki benzerlerinden ayrışan Doğal Destek ile vefat, sürekli sakatlık ve kritik hastalıklar teminatı da sağlandığını kaydeden Kırmızı, "Sigortalılar ayrıca acil diş tedavileri için de teminata kavuşuyor" dedi.

DOĞA SİGORTA'DAN ATM İŞLEMLERİNE GÜVENCE

ATM teminatının içeriğinden de bahseden Kırmızı şunları söyledi: "Bu teminatımız, sigortalının ATM üzerinde işlem yaparken veya yaptıktan sonra karşılaşabileceği olaylar sonucu uğrayacağı nakit kaybını karşılıyor. Yani, sigortalının ATM'lerden para çekme işlemi sırasında hırsızlık, zorla para çektirme, mekanik düzenek ile ATM'nin tahrifatı veya zorla alışveriş sonucu fiziksel soygun olaylarına maruz kalması halinde uğrayacağı zararı teminat altına alıyor. Sigortalının kapkaça maruz kalması sonucu çantasındaki kartların çalınıp, şifrelerinin de ele geçirilmesi neticesinde oluşabilecek zararın yanı sıra, ATM işlemi sırasında uğranılan fiziksel saldırı ya da gasp sonucu kaybedilen kıymetli evrakın yerine koyma masrafları da karşılanıyor."

Sektörün bu tür yenilikçi ürünlerle büyüyeceğini dile getiren Kırmızı, "Bu ürünlerin tanıtımı için sigorta şirketlerinin yanı sıra acentelere de çok iş düşüyor. Sektör olarak el ele verirsek, kârlılığın ve büyümenin devam edeceğine inancım tam" diyerek sözlerini tamamladı.



Adnan Sığın, Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Doğa Sigorta'da önemli bir atama gerçekleşti. Doğa Sigorta'da Güney Doğu Akdeniz ve Akdeniz Bölgelerinden Sorumlu Satış Grup Müdürü olarak çalışan Adnan Sığın, Satış ve Bölge Müdürlüklerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı görevine atandı. Profesyonel yaşamına 1989 yılında Başak Sigorta Güney Anadolu Bölge Müdürlüğü'nde başlayan Adnan Sığın, 1997-1998 yılları arasında Gaziantep İrtibat Bürosu'nda görev yaptı. 1998 yılında Kapital Sigorta'ya geçen Sığın, burada Güney Anadolu Bölge Müdürü olarak görev aldı. Daha sonra geçtiği Yapı Kredi Sigorta'da 2000-2011 yılları arasında Güney Anadolu Bölge Müdürü, 2011-2014 yılları arasında ise Anadolu Bölgeler Grup Başkanı olarak görev yaptı. 2016 yılından bu yana Doğa Sigorta'da çalışan Adnan Sığın, Güney Doğu Anadolu ve Akdeniz Bölgelerinden sorumlu Satış Grup Müdürü olarak sürdürdüğü görevine 1 Haziran itibarıyla Satış ve Bölge Müdürlüklerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak devam ediyor. Çukurova Üniversitesi, Ziraat Fakültesi'nden mezun olan ve İngilizce bilen Sığın, evli ve bir çocuk babası.



80 yaşa Türk Nippon güvencesi

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, tamamlayıcı sağlık sigortası ürünleri 'Sağlığınız Bizde' ile sektöre yeni bir soluk kattıklarını belirtti. "Bu ürün, sigortalının hastalık ve/veya kaza halinde alacağı sağlık hizmetleri karşılığında ödeyeceği fark ücretlerini teminat altına alıyor. Poliçe, özel ve sağlık sigortası genel şartları doğrultusunda sadece anlaşmalı kurum listesinde yer alan ve Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ile anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında geçerli oluyor" diyen Pamukçu, sigortalıların bu poliçe kapsamında anlaşmalı kurumlarımız içinde yer alan özel hastanelerden faydalanabileceğini ve SGK fark ücretlerini ödemeden tedavi olabileceğini ifade etti.

Ürünün sadece yatarak veya hem yatarak hem ayakta olmak üzere iki ayrı paketten oluştuğunu aktaran Pamukçu, "Yatarak yapılan tedaviler, poliçe özel ve genel şartları çerçevesinde %100 ödeniyor. Ayakta


Dr. E. Baturalp Pamukçu

yapılan tedavilerdeyse, yılda 8 adet doktor muayenesi ve buna bağlı diğer teminatlar poliçe tarafından karşılanıyor" dedi.

'SGK KAYDI OLMASI YETERLİ'

'Sağlığınız Bizde' ürününü sektördeki benzerlerinden ayıran birçok faktör olduğunun altını çizen Pamukçu, şunları söyledi: "Sağlığınız Bizde 80 yaş dahil ve SGK kaydı bulunan herkes için poliçe yapılabiliyor. SGK tarafından kapsama alınan ve SGK sağlık hizmetlerinden yararlanma hakkı olan kişiler bu üründen yararlanabilir. Bir diğer unsur da, bu ürünümüzde sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikayet ve hastalıklarıyla ilgili her türlü sağlık tedavi masraflarının kapsam dahilinde ödenmesi. Ayrıca, SGK tarafından uygulanan bekleme süreleri dışında, bu poliçede yatarak tedavi kapsamında yer alan tüm tedavi giderleri için 3 ay bekleme süresi mevcut."

Türk Nippon Sigorta, Medical Park işbirliğiyle geliştirdiği tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü "Sağlığınız Bizde" ile 80 yaş dahil ve SGK kaydı bulunan herkesin sağlığını güvence altına alıyor. "Sağlığınız Bizde" ile sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikayet ve hastalıklarına da teminat veriliyor.

ACENTELERE EĞİTİM DESTEĞİ

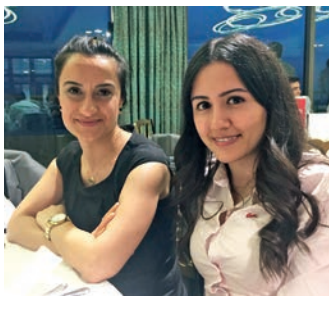
Türk Nippon Sigorta, acentelerini de "Sağlığınız Bizde" ürünleri hakkında bilgilendirmeyi sürdürüyor. Bu kapsamda, son olarak mart ayında Medical Park Göztepe Hastane Kompleksi'nde bir kahvaltı organizasyonu düzenlendi. Burada İstanbul'daki acenteleriyle bir araya gelen Türk Nippon Sigorta çalışanları, Medical Park işbirliğiyle geliştirilen "Sağlığınız Bizde" ürünü hakkında detaylı bir eğitim gerçekleştirdi.

Türk Nippon Sigorta ailesi iftar yemeğinde bir araya geldi

Türk Nippon Sigorta, 6 Haziran'da Kozyatağı Hilton Otel'de iftar yemeğinde bir araya geldi. İftara Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu başta olmak üzere tüm üst düzey yöneticiler ve genel müdürlük personeli katıldı. Otelin teras katında Skylight Restaurant'ta gerçekleştirilen etkinlikte buluşan Türk Nippon Sigorta ailesi, keyifli sohbetler eşliğinde büyüleyici günbatımının tadını çıkardı.






KAÇUV'un 'Aile Evi' Türk Nippon güvencesi altında

Türk Nippon Sigorta, sosyal sorumluluk projelerine bir yenisini daha ekledi. İstanbul Cerrahpaşa'daki Kanserli Çocuklara Umut Vakfı'na (KAÇUV) ait, ekonomik durumları yeterli olmayan kanserli çocukların tedavi süresince aileleriyle birlikte ücretsiz olarak konakladıkları 'Aile Evi'nin sigortasını Türk Nippon Sigorta üstlendi. Bu kapsamda, 'Aile Evi'nin deprem ve yangın riskleri Türk Nippon güvencesi altına alınmış oldu.

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



2017 yılının, sosyal sorumluluk projeleri adına Türk Nippon Sigorta için oldukça aktif bir yıl olacağını vurgulayan Pamukçu, sözlerini şöyle tamamladı: "En önemlisi de bu alanda yaptığımız çalışmalardan aldığımız destek ve talepler bize her geçen gün ayrı bir güç veriyor. Çalışanlarımızdan aldığımız destek ve güçle, katma değer yaratan birçok projeyi hayata geçirmeyi planlıyoruz."

Sağlıkta üretim artıyor KÂRLILIK AZALIYOR

Hayat dışında toplam prim üretiminin %11'lik kısmının sağlandığı sağlık branşında üretim artsa da diğer göstergeler can sıkıyor. Branşın hasar prim rasyosu 2016 yılında %79'a, bileşik rasyo ise %103'e yükseldi.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

Sağlık sigortaları branşında üretim haricinde birçok veri 2016 yılında olumsuz bir tabloya işaret ediyor. 2016 yılında 3 milyar 782 milyon lira prim üretilen sağlık sigortalarında 2015 yılına göre %19.5 oranında büyüme sağlanırken, teknik kârlılık ise aynı dönemde %44.9 oranında düştü. 2015 yılında 147.5 milyon lira teknik kâr yazılan branşta 2016 yılında 81.3 milyon lira teknik kâr elde edildi. Teknik kârda yaşanan durum, hasar prim oranlarına da yansıdı. 2015 yılında %78.1 seviyesinde olan hasar prim oranları 2016 yılında %79.2 seviyesine çıktı. Aynı şekilde teknik kârlılığı ölçen bileşik oranda 2015 yılındaki %101.5 seviyesinden % 103.1 seviyesine yükseldi. Söz konusu branşta 2012 yılında bileşik oran %96.3 seviyesindeydi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre, 2016 yılında sağlık branşında sektör bir önceki yıla göre %19.5 oranında artışla 3 milyar 782 milyon lira prim üretti. Söz konusu branşta gerçekleşen hasar ise önceki yıla göre %18.7 oranında artarak 2 milyar 759 milyon lira oldu. Sağlık branşında 2015 yılında 147.5 milyon lira teknik kâr yazan sektör 2016 yılında %44.9 oranında bir düşüşle 81.3 milyon lira kâr yazabildi. Bu kâr rakamı sağlık branşında son 5 yılın en düşük teknik kârı oldu.

Sektörün ve branşın en önemli göstergesi olan net hasar prim oranında da tablo olumsuz. 2012 yılında %73.4 seviyesinde olan net hasar prim oranı teknik kârda olduğu gibi bu göstergede de son 5 yılın en kötü durumuna yükseldi. 2016 yılında net hasar prim oranı %79.2 seviyesine yükseldi. Öte yandan sigorta sektörünün başa baş noktası olan %100 bileşik oranını sağlık branşında da yukarı yönlü bozulduğu görüldü. 2012 yılında %96.3 oranında bir değere sahip olan bileşik oranlar, 2016 yılında en kötü performansını göstererek %103.1'e yükseldi.

SAĞLIK BRANŞINDA SON İKİ YILIN TEKNİK SONUÇLARI (İLK 20 ŞİRKET VE SEKTÖR TOPLAMI)

	2016				2015			
Şirket Adı	Net Yazılan Primler	Net Gerçekleşen	Teknik Gider	Teknik Kâr	Net Yazılan Primler	Net Gerçekleşen	Teknik Gider	Teknik Kâr
Allianz	1.425.966.536	1.013.077.487	1.293.238.896	58.150.613	1.210.563.693	868.415.049	1.108.018.318	95.715.443
Acıbadem S. ve Hayat	716.596.389	583.164.742	688.692.816	-1.183.561	505.502.556	412.020.909	471.324.927	3.687.370
Mapfre	426.398.015	292.569.636	370.977.471	10.061.663	337.575.209	250.952.157	315.123.268	8.708.664
Anadolu	374.198.637	280.614.505	361.046.340	1.208.059	299.302.862	249.811.507	315.631.015	-16.127.897
Axa	241.358.350	198.901.653	241.056.528	-6.352.577	145.541.262	103.373.784	127.015.342	23.049.100
Ak	1.389.042	40.039.865	74.728.077	-22.197.797	150.674.073	136.174.913	193.340.006	-14.444.631
Groupama	129.934.145	82.713.848	127.105.602	16.993.060	119.312.037	85.127.219	126.861.575	2.269.453
Güneş	117.217.791	86.696.647	128.239.537	-1.715.798	114.180.547	70.926.161	110.275.821	11.015.112
Eureko	90.970.482	72.667.131	109.060.760	-21.749.123	69.808.506	57.607.814	84.512.739	-17.363.255
Ergo	71.525.219	52.309.010	76.997.516	2.319.354	69.344.984	52.727.311	70.475.501	-1.576.018
İLK 10 ŞİRKET	**3.595.554.607**	**2.702.754.525**	**3.471.143.543**	**35.533.892**	**3.021.805.729**	**2.287.136.825**	**2.922.578.512**	**94.933.341**
Demir Hayat	50.886.226	35.740.534	47.147.724	-2.863.113	42.400.255	30.857.357	41.882.945	-1.771.983
Sompo Japan	35.787.408	1.858.871	13.887.719	19.875.528	27.645.035	799.633	6.518.307	13.293.751
Ankara	30.258.801	1.590.910	11.055.263	15.883.472	25.993.083	1.331.866	10.743.725	31.889.484
Zurich	4.812.763	90.981	3.788.082	2.545.322	4.156.334	166.770	3.212.567	590.008
Halk	21.377.184	4.313.612	16.355.802	2.912.729	14.898.577	3.153.174	13.613.803	465.264
Türk Nippon	18.631.860	1.927.329	7.076.045	4.293.186	5.762.445	88.328	1.296.825	2.295.103
Ray	4.338.231	1.513.540	3.641.011	84.480	2.816.507	931.333	1.874.486	1.211.509
Ziraat	12.154.035	9.482.090	14.828.376	713.751	13.624.439	28.392	8.101.932	3.932.534
Doğa	3.881.600	311.634	972.051	-507.133	0	0	0	0
SBN	0	0	66.218	90.808	0	0	129.241	-32.267
İLK 20 ŞİRKET	**3.777.682.716**	**2.759.584.025**	**3.589.961.833**	**78.562.922**	**3.159.034.601**	**2.324.725.205**	**3.016.226.067**	**144.959.406**
SEKTÖR TOPLAMI	**3.782.793.107**	**2.759.278.758**	**3.593.499.580**	**81.336.994**	**3.166.401.520**	**2.324.820.498**	**3.019.132.873**	**147.560.164**

SAĞLIKTA İLK 10 ŞİRKETİN HASAR-PRİM ORANLARI (%)

Şirket	2016	2015	2014	2013	2012
Allianz	79,0	77,7	76,7	75,2	73,7
Acıbadem Sağlık ve Hayat	87,1	88,3	86,7	84,0	73,9
Mapfre	80,1	79,7	85,2	85,1	79,0
Anadolu	82,1	86,8	82,7	79,2	74,5
Axa	90,7	83,3	77,6	71,9	71,2
Ak	77,9	77,7	73,0	73,7	72,4
Groupama	66,5	72,2	79,9	77,2	78,7
Güneş	72,4	63,9	79,1	88,4	77,0
Eureko	88,3	90,0	97,8	87,4	92,8
Ergo	74,3	81,8	81,4	83,3	83,4
Sektör Toplamı	79,2	78,1	79,0	76,8	73,4

İLK 10 ŞİRKETİN KÂRI 95 MİLYON LİRADAN 35 MİLYON LİRAYA DÜŞTÜ

Sağlık branşında üretilen 3 milyar 782 milyon liralık toplam primin 3 milyar 595 milyon liralık kısmını gerçekleştiren 10 şirketin teknik kârları 2016 yılında ciddi düşüş yaşadı. 2015 yılında toplamda 94.9 milyon lira teknik kâr yazan ilk 10 şirket 2016 yılında ise toplamda 35.5 milyon lira teknik kâr yazabildi. Söz konusu 10 şirket içinde 2015 yılında tek başına 95.7 milyon lira teknik kâr elde eden Allianz'ın kârı 2016 yılında 58 milyon liraya gerilerken, 2015 yılında 23 milyon lira kâr elde eden AXA Sigorta ise 2016 yılında 6.3 milyon lira zarar yazdı. İlk 10 şirket içinde Mapfre Sigorta, Groupama Sigorta, Anadolu Sigorta ve Ergo Sigorta ise 2015 yılına göre teknik kâr tablolarını olumlu yönde geliştirdi. İlk 10 şirketin son 5 yıllık hasar prim oranlarına baktığımızda ise geneldeki bozulmanın bu şirketlerde de olduğu gözlerden kaçmıyor. Öte yandan ilk 10 şirketin içinde üretimdeki ilk 6 şirketin hasar prim oranları 2012 yılına göre ciddi seviyelerde bozulmaya işaret ediyor.

2012-2016 YILLARI İÇİN SAĞLIK BRANŞINDA ALINAN PRİM, ÖDENEN HASAR, TEKNİK KÂR VE HASAR-PRİM ORANI (BİN TL)

Dönem	Brüt Yazılan Prim	Artış (%)	Net Yazılan Prim	Artış (%)	Net Kazanılmış Prim	Artış (%)	Net Gerçekleşen Hasar	Artış (%)	Teknik Kâr	Artış (%)	Net Hasar Prim Oranı (%)	Teknik Kâr Oranı (%)	Bileşik Rasyo (%)
2012	2.169.818	10,5	2.085.382	16,6	1.976.477	17,6	1.450.769	7,9	170.531	1.260,7	73,4	8,6	96,3
2013	2.398.077	10,5	2.285.974	9,6	2.188.823	10,7	1.681.530	15,9	88.112	-48,3	76,8	4,0	100,9
2014	2.847.809	18,8	2.705.473	18,4	2.490.766	13,8	1.968.156	17,0	94.873	7,7	79,0	3,8	102,7
2015	3.321.928	16,6	3.166.401	17,0	2.975.574	19,5	2.324.820	18,1	147.560	55,5	78,1	5,0	101,5
2016	4.082.408	22,9	3.782.793	19,5	3.485.743	17,1	2.759.278	18,7	81.336	-44,9	79,2	2,3	103,1

Kaynak:TSB



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.

Sigortacılığı gelişmekte olan pazarlar büyütecek

Sigortacılık sektöründe büyümenin yakın vadede durağan olarak tek haneli seyrini koruması bekleniyor. Gelişmekte olan pazarlar ise sektörde büyümenin itici gücü olarak yerini koruyacak. Sigortacılığın geleceğine ise otomasyon ve kişiselleştirme uygulamalarının yön vereceği düşünülüyor.

Sigorta sektörü, 2016 yılında da global ölçekli olarak belirsizliklerin devam ettiği bir ortamda faaliyetlerini sürdürdü. Geçtiğimiz 12 aylık dönemde makro-ekonomik büyüme durağan seyrini sürdürürken, beklenmedik politik gelişmelerin yaşanması finans piyasalarında volatilite yarattı. Ortalama fiyatlardaki düşüşün ılımlı bir seyir izlemesine rağmen sektördeki rekabet baskılarının yüksek olduğu bir yılı geride bıraktık. Bununla birlikte doğal afet kaynaklı sigortalanmış kayıplar, 3 yıllık olumlu bir dönemin ardından, 4 yılın en yüksek seviyesine ulaştı ve uzun vadeli ortalamanın biraz üzerine çıktı. Bu durumun çeşitli sigortacılık şirketleri için özsermaye kârlılık oranında erozyona neden olması bekleniyor. Öte yandan global reasürans sermayesi ise tarihi zirveye ulaştı. EY Türkiye Finansal Hizmetler sektör lideri Selim Elhadef, global sigortacılık sektörünün 2016 değerlendirmesini yaparken, 2017 öngörülerini paylaştı:

'TAVAN FİYAT TRAFİKTE PRİM ÜRETİMİNİ %30 DÜŞÜRÜR'

"Türkiye'de sigortacılık sektörü hayat dışı segmentin ağırlığını devam ettirdiği bir sektör olmaya devam ediyor. Bu alanda da zorunlu trafik sigortaları önemini koruyor. 2016 yılında kârlılığını güçlendiren ve %14 civarında özsermaye kârlılığına erişen sektörün gelirlerinde bu yıl bir miktar gerileme bekleniyor. Zorunlu trafik sigortasında 2017 Nisan ayından itibaren tekrar tavan fiyat uygulamasına geçilmesi neticesinde basına yansıyan resmi yorumlara göre trafik segmenti primlerinde ortalama %30 düşüş bekleniyor. Hayat segmentinde ise bireysel emeklilik ile sürüklenen büyümenin, 2017 başında devreye giren zorunlu BES uygulaması ile daha da hız kazanması bekleniyor.

TEKNOLOJİ YATIRIMLARI SEKTÖR ORTALAMASININ ÜSTÜNDE

Teknolojik gelişim tarafından baktığımızda; kısa vadede sigortacılık teknolojilerine yapılan global harcamaların (%6) sektörün reel büyümesinin (%3,4) üzerinde gerçekleşmesi bekleniyor. Otomasyon ve kişiselleştirme sigortacılık sektörüne önümüzdeki dönemde yön verecek iki ana unsur olacak. Dijitalleşme ile birlikte sigortacılık şirketlerinin finansal teknolojileri (FinTech) daha da yaygın bir şekilde kullanacağını öngörüyoruz. Sigortacılık şirketlerinin bilişim teknolojilerine 2018 yılı sonuna kadar tahmini olarak 208 milyar dolar harcama yapması bekleniyor. Düzenlemeler tarafında; global olarak birbiriyle uyumlu muhasebe standartlarının oluşturulması, kapsamlı risk temelli bir sermaye çerçevesi benimsenmesi ve teknolojik altyapıyı güçlendirici adımlar atılması düzenleyici kurumların 2016 yılında en çok odaklandığı konular arasında yer aldı. Bu konuların sektör gündemindeki yerlerini korumasını bekliyoruz.

CANLANMA İŞARETLERİ

2015 yılında kırılan rekorun ardından birleşme ve satın alma işlemlerinde geçtiğimiz yıl kayda değer bir gerileme yaşandığını gördük. Birleşik Krallık'ın Avrupa Birliği'nden ayrılma kararı alması (Brexit) ve ABD'deki başkanlık seçimi gibi politik belirsizlik yaratan gelişmelerin yanı sıra büyümenin lokomotifleri arasında yer alan önemli pazarlarda büyümenin zayıflaması birleşme ve satın alma işlemlerindeki düşüşün nedenleri arasında yer alıyor. Ancak geçtiğimiz yılın son çeyrek döneminde yaşanan canlanma 2017 yılının daha hareketli geçeceğine dair bir işaret olarak görülebilir. 2016 yılının son üç aylık döneminde 27.7 milyar dolarlık birleşme ve satın alma işlemi gerçekleştirildi ki bu miktar geçtiğimiz yılki toplam rakamın %60'ını oluşturuyor.

TEK HANELİ BÜYÜME

Sigortacılık sektöründe büyümenin yakın vadede durağan olarak tek haneli seyrini koruması bekleniyor. Gelişmekte olan pazarlar ise sektörde büyümenin itici gücü olarak yerini koruyacak. 2016-2018 yılları arasında global sigortacılık sektörünün yaklaşık %4 civarında bir büyüme kaydedeceği öngörülüyor.
Gelişmekte olan pazarlardaki iki haneli büyümeye hayat sigortaları öncülük etmeyi sürdürecek. Gelişmiş pazarlarda ise reel büyüme önümüzdeki 2 yıllık dönemde makro-ekonomik koşullardaki sınırlı iyileşme, politik belirsizlikler ve faiz oranlarındaki düşük seyrin sürmesine bağlı olarak durağan kalabilir. Politik değişimler önümüzdeki dönemde pek çok bölgede sigortacılık sektörünün büyümesine yön verici bir etkiye sahip olacak. Özellikle Kuzey Amerika ve Avrupa'daki ülkelerin önemli politik gelişmelere sahne olması bekleniyor. Brexit'in uygulamaya alınması süreci ve ABD'de korumacılığın artması global olarak sigortacılık sektöründe yapısal değişimlere yol açabilir. Global ticareti olumsuz etkileme potansiyeline sahip olan korumacılığın sermaye akışını etkilemesi beklenirken, Brexit bölge genelinde yatırım görünümünü bozabilir."

SEKTÖRDEN

Vakıf Emeklilik'ten tehlikeli hastalıklara karşı 'CAN YELEĞİ'



Vakıf Emeklilik, tehlikeli hastalıklara karşı 'Can Yeleği Tehlikeli Hastalıklar ve Hayat Sigortası'nı hazırladı. Vakıf Emeklilik, beklenmedik anda ortaya çıkabilecek bu hastalıkların finansal güçlüklerini, Can Yeleği Tehlikeli Hastalıklar ve Hayat Sigortası ile güvence altına alıyor. Can Yeleği Tehlikeli Hastalıklar ve Hayat Sigortası, sigortalının yaşamını kaybetmesi veya önceden belirlenmiş olan tehlikeli hastalıklardan birine yakalanması halinde, sigortalıya veya geride kalan yakınlarına maddi destek sağlıyor. Bu sigorta kapsamında, poliçe süresi içerisinde vefat gerçekleşmesi durumunda aileye, tehlikeli hastalıklara yakalanması durumunda poliçe sahibine ödeme yapılıyor. 18 ile 65 yaşları arasındaki herkesin yaptırabileceği Can Yeleği Tehlikeli Hastalıklar ve Hayat Sigortası, 65 yaşına kadar yenilenerek devam ettirilebiliyor. Türk Lirası cinsinden belirlenen teminatlara 1 yıl süresince sahip olunuyor. Sigortalının herhangi bir sebepten dolayı vefatı halinde, poliçe başlangıcında belirlenen tutardaki vefat teminatı, kanuni varislere veya hak sahiplerine ödeniyor.

NN ilk çeyrekte 'hayat'ta %51 büyüdü

NN Group, 2017 yılı ilk çeyrek sonuçlarına göre büyümesini korudu. Faaliyet kârı 2016 yılının ilk çeyreğine kıyasla tüm segmentlerde yüksek sonuçlar elde edilmesiyle %33.3 artarak 406 milyon euro oldu. NN Group, 2017 yılının ilk çeyreğinde %238 oranında sermaye yeterliliği ile güçlü sermaye yapısına sahip şirketlerin arasında yer aldı. NN Hayat ve Emeklilik CEO'su Marius Popescu, şirketin Türkiye'deki performansını değerlendirerek şunları söyledi: "Türkiye'de, 2017 yılının ilk çeyreğinde, hayat prim üretimimizi 2016'nın aynı dönemine göre %51 artışla 41 milyon liraya ulaştırarak hızlı büyümemizi sürdürdük. Bireysel emeklilik katılımcılarımızın toplam fon büyüklüğü ise yine geçen yılın aynı dönemine göre %20 artışla 2 milyar 481 milyon liraya ulaştı. 2017 yılında hayat sigortasında büyüme hedefimizi sürdürürken bireysel emeklilik alanında müşterilerimizle uzun vadeli ilişkiler kurmak ve iş süreçlerimizle hem verimliliği hem de müşteri hizmet seviyesini artırmak için çalışmalarımıza devam edeceğiz."



Marius Popescu

VHV Reasürans'tan sektöre yangın risklerinde de destek

2016 yılı temmuz ayı itibarıyla Türk sigorta piyasasına reasürans desteği sunmaya başlayan VHV Reasürans, sınai ve ticari yangın rizikolarında da iş ortaklarına reasürans desteği sunuyor. Konuyla ilgili bir değerlendirme yapan VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilan Stahl, risklerin VHV Reasürans'ın bu alanda sektör deneyimine sahip ve piyasa dinamiklerine hakim underwriter'ları tarafından değerlendirildiğini söyledi. Bunun yanı sıra, Almanya'daki ana şirket VHV Allgemeine'nin yangın risklerinde sahip olduğu deneyimlerden de faydalandıklarını belirten Stahl, bu sayede bu alanda iş ortaklarına farklı çözüm olanakları sunabildiklerini belirtti.

TALEP ARTIYOR

Türkçe doküman kabul edip imzalamanın ve yine Türkçe diyalog kurmanın büyük bir avantaj olduğunu vurgulayan Maximilian Stahl, sadece bu uygulama sayesinde bile çok daha fazla sayıda dağıtım kanalına ulaşma imkanına kavuştuklarını ve bunun sonucu olarak da gelen talep sayısında kayda değer bir artış gözlemlediklerini belirtti.

Yangın sigortalarının yenileme esaslı sözleşmeler olduğunu, bu sebeple reasürans ilişkisinin de uzun soluklu olması gerekliliğine büyük önem verdiklerini belirten Stahl, tüm iş ortaklarıyla aynı şekilde uzun soluklu birliktelikler kurmayı arzu ettiklerini



sözlerine ekledi. Stahl, son olarak Türkiye'de artan rekabet ortamının sigorta şirketlerinin eskiden sıklıkla başvurduğu kapalı koasürans uygulamasından imtina etmelerine ve bu durumun ihtiyari reasüransa olan talepte bir artış oluşmasına neden olduğunu ifade etti.

'İSTİSNA EDİLEN HİÇBİR FAALİYET KOLU YOK'

Konuyla ilgili görüşlerine başvurduğumuz VHV Reasürans Yangın Departmanı Müdürü Gürer Baykal ise, VHV Reasürans olarak riziko kabul kriterlerinde istisna edilen bir faaliyet kolu bulunmadığını dile getirdi. Önceliklerinin risk kalitesi olduğunu vurgulayan Baykal, bu ön şartın temin edilmesi durumunda, sektörde riskli kabul edilebilen faaliyet kollarına da destek olabildiklerini belirtti.

VHV Reasürans'ta herhangi bir bedel veya prim alt kabul limitlerinin bulunmadığını belirten Gürer Baykal, sözlerine şu şekilde devam etti: "İş ortaklarımıza, desteğimize ihtiyaç duydukları her boyuttaki işte hiçbir kısıt olmaksızın bize gelebileceklerini söylüyoruz ve bu ihtiyaçlarına çözüm sunabilmek için elimizden gelen gayreti gösteriyoruz. Sektörün kurulduğumuz günden bu yana bize göstermiş olduğu ilgi ve alakadan dolayı kıvanç duyuyor, bize duyulan bu güveni boşa çıkartmamak için var gücümüzle çalışıyoruz."

BİRÇOK FARKLI ALANA GÜVENCE

VHV Reasürans, brokerler ve sigorta şirketleri tarafından iletilen çeşitli türdeki ticari ve sınai tesisler için reasürans hizmeti veriyor. Üretim yapılmayan ticari tesislerden ağır sanayi tesislerine kadar pek çok faaliyet alanı VHV Reasürans'ın ilgi alanına giriyor. VHV Reasürans'ın yangın branşında kabul ettiği başlıca faaliyet alanları şunlardır:

• Alışveriş merkezleri, • Ofis binaları, • Oteller, • Hastaneler, • Fabrikalar,
• Limanlar ve havalimanları, • Depolar, • Telekomünikasyon.

VHV Reasürans, sınai ve ticari yangın rizikolarında da hiçbir faaliyet kolunu istisna etmeden reasürans desteği sunuyor. İş ortaklarına farklı çözüm olanakları sağlayabildiklerini kaydeden **VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilan Stahl**, "Tüm iş ortaklarımızla bu alanda uzun soluklu birliktelikler kurmak istiyoruz" dedi.

VHV Reasürans, yangın risklerinden en çok etkilenen yerlerden biri olan alışveriş merkezlerine de teminat sağlıyor.





İNSAN KAYNAKLARI

AXA SİGORTA İNSAN KAYNAKLARI VE İÇ İLETİŞİM BÖLÜM BAŞKANI VE İCRA KURULU ÜYESİ ESRA GÜLLER:

Dijital dünyada çalışanımıza yatırımımız da değişti

Günümüzde her şeyin merkezinde 'insanın' olması gerektiğini belirten Esra Güller 'insan kaynağına yapılan yatırımın' şirket başarısını ne kadar başka bir boyuta taşıyabileceğinin altını çizdi. Güller, dijitalleşen dünyada gelişime açık, farklılaşmaya istekli insana yatırım yaptıklarını da ifade etti.

Sigortacı Gazetesi olarak, sektördeki İnsan Kaynakları uygulamalarını inceleyeceğimiz serinin ilk ayağında AXA Sigorta İnsan Kaynakları ve İç İletişim Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Esra Güller ile sohbet ettik. Güller, "Şirketlerin ürünlerine veya pazarlama faaliyetlerine yaptıkları yatırımları insan kaynağına yapılan yatırım ile ne kadar başka bir boyuta taşıyabileceklerinin ölçülebildiği bir dönemdeyiz" dedi. Günümüzde İK departmanlarının odağında operasyonel işlerden çok 'çalışan bağlılığı', 'şirket kültürü' ve 'verimlilik' üzerine çalışmalar olduğunu belirten Güller, İK uygulamalarına dair sorularımızı yanıtladı.

Son 10 yıla bakıldığında, dünyada uygulanan İK politikalarında nasıl bir değişim oldu?

Son 10 yıl, şirketlerin 'İnsan Kaynağı'na bakışı ve bu doğrultuda oluşturdukları yol haritalarına baktığımızda oldukça önemli bir dönüşümü simgeliyor. Eskiden herkes sadece ürününe yatırım yapardı, bir dönem sonra pazarlama faaliyetlerine yatırım yapılmaya başlandı.
Ama her dönemin vazgeçilmezi olması gereken 'insana yatırım' konusu da gün geçtikçe daha çok önem arz etmeye başladı. Ve her şeyin hızla dijitalleştiği günümüzde yetkinliklerini analitik bakış açısıyla farklılaştıran insana yatırım dönemi de hız kazandı.
Bugünün İnsan Kaynakları Departmanlarının kendi özelindeki değişime baktığımızda ise artık odak alanında operasyonel işleri tutmaktan çok 'çalışan bağlılığı', 'şirket kültürü' ve 'verimlilik' üzerine çalışmalara yatırım yapıldığını görmekteyiz.

Bu değişim nereden kaynaklanıyor?

Aslında hem sistemleri hem stratejileri hem de buna bağlı olarak bütün teknolojiyi değiştiren dinamiğin ihtiyaçlar ve çalışan profilinin değişmesi ve gelişmesi olduğunu görüyoruz. 10 yıl öncesiyle şimdiyi karşılaştırdığımızda beklentiler çok farklılaştı. Beklentilere bağlı olarak da bizim İnsan Kaynakları alanında sunduğumuz hizmetler de bir dönüşüm sürecine girdi.
Bu bağlamda, bakış açılarımızın da hızlıca değişmesi gerekmekteydi. Artık dayatmacı değil, daha esnek çözümler üretmek durumundayız.
Karşılıklı güven ilişkisi üzerine inşa edilmiş şirket politikalarını kurgulamak, mobil uygulamalara kolayca ulaşılabilen esnek çalışma şartları/ortamlarını yaratmak ve her daim çalışanların gelişimine katkı sağlayan iş tatminini yaratabilmek adına uygulamalarınızın sürekli sorgulanması, geliştirilmesi ve dönüşmesi gerekti.

Peki, teknoloji bu değişim üzerinde nasıl bir rol oynuyor?

Teknoloji sınırları kaldırıyor, uzaklıkları yakınlaştırıyor. Küresel bir şirketin parçası olarak teknoloji sayesinde sınırlar olmadan iletişimimizi kesintisiz sürdürebiliyoruz.



'BIG DATA İK ALANINA DA GİRDİ'

Teknoloji aynı zamanda işinize yarayacak birçok veriye çok hızlı şekilde daha kolay ulaşabilmenizi sağlıyor. Örneğin, Büyük Veri Analitiği (Big Data) artık İnsan Kaynaklarına kadar girdi. Bu alana birçok yatırım yapılıyor. Doğru analizler de yol haritalarınızı belirliyor. Teknolojinin önemli bir diğer değeri de; İnsan Kaynaklarının operasyonel yükünü teknoloji ve dijital uygulamalar sayesinde önemli ölçüde hafifletmesidir de diyebiliriz. Bu da verimlilik tarafına daha fazla yönelmemizi sağlıyor.
Artık İK yönetimi operasyonel işlerden çok, çalışanlarınızın bağlılığını artırma, kurum kültürünün sahiplenilmesi, yetenek yönetiminin planlanması gibi geleceğe dönük stratejilerinize de yön veren konulara odaklanmanıza fırsat veriyor.

BEN AXA'NIN BİR OKUL OLDUĞUNA İNANIYORUM. HEM BİR OKUL HEM DE BİRÇOK FIRSAT SUNABİLEN BİR ŞİRKET. YILLAR ÖNCE İŞE BAŞLADIĞINIZ DEPARTMAN VE POZİSYONDAN EMEKLİ OLACAKSINIZ DİYE BİR ŞEY YOK. KENDİNİZİ NEREDE GELİŞTİREBİLECEKSENİZ ORADA GELİŞTİRMENİZ İÇİN GEREKEN FIRSATLARI SUNAN BİR ŞİRKETİZ.

Yetenekli çalışan bulabilmek, tüm dünyadaki sigortacılar arasında endişe yaratan konuların başında geliyor. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Çalışanın sahip olduğu yetkinlikler gerçekten çok önemli. Şirketin uzun dönem stratejilerine yön verirken bile öncelikle tartışılması gereken konuların içinde yer alıyor. Yaptığınız her türlü yatırımın yetkinlikleri gelişmiş, kendini her daim geliştirebilen, "yetenek" dediğimiz kişilerde daha fazla karşılık bulduğunu görebiliyor ve o çalışanla da şirketin geleceğine daha hızlı koşabiliyorsunuz. Aslında ben İK yöneticisi olarak her çalışanın bir potansiyeli olduğuna içtenlikle inanırım. Ama potansiyelin yanı sıra, söz konusu potansiyeli ortaya çıkaracak ortam ve imkanları da şirketinizin size sağlamasının da büyük önem taşıdığını bilirim. Bu bağlamda, AXA Sigorta'nın da kendinizi her daim geliştirmenize fırsat yaratan çok iyi bir okul olduğuna inanıyorum.

'ÇALIŞANLARIMIZIN ŞİRKET KATKILI BES SÖZLEŞMESİNE YÜKSEK KATILIMI UZUN VADELİ BAĞLILIĞIMIZIN BİR GÖSTERGESİ'

Personeliniz için bir BES programı uyguluyor musunuz?

2013 yılı başından bu yana uyguladığımız grup katkılı BES programımız önemli bir uygulamamız. Bu sisteme katılan çalışanlarımız, hem çalışanın hem de işverenin katkıda bulunduğu birikimli bir poliçeyle çalıştıkları süre içinde azımsanmayacak bir birikim sağlama imkanı da yakalayabiliyor. Daha önceki dönemde de birikimli hayat sigortalarına bağlı tasarruf sisteminde çalışanlarımıza benzer faydaları sunan bir uygulamaya sahiptik.

'İŞ ARKADAŞLARIMIZDA BAŞARMA İSTEĞİ OLMALI'

AXA SİGORTA olarak işe yeni personel alırken ne gibi



'İŞ YERİNİZİ RUTİNDEN ÇIKARTARAK BİRLİKTE ÇALIŞTIĞINIZ, BİRLİKTE BAŞARDIĞINIZ VE BUNLARI YAPARKEN DE BİRLİKTE EĞLENDİĞİNİZ BİR YER HALİNE GETİRMEK ÖNEMLİ'

AXA SİGORTA'da sosyal aktiviteler nasıl bir yer tutuyor?
Eğitim faaliyetlerimiz dışında, birlikte gerçekleştirdiğimiz her türlü sosyal aktivitenin de iletişimimizi artırmasının yanı sıra geliştiren ortamlar yarattığına inanıyoruz. Sosyal aktivitelerle rutine dönen iş hayatımızdan uzaklaşma fırsatı yakalayabiliyoruz. Birlikteyken gülmüyor, eğlenmiyor ve pozitif enerjimizi etrafa yaymıyorsak yaptığımız işe de bunu ne yazık ki yansıtıyoruz. Bu sebeple tüm şirket çalışanlarımızın katıldığı organizasyonlar düzenliyoruz. Yakın zamanda Kurumsal Sosyal Sorumluluk haftamızı gerçekleştirdik. Sonuçta bunlar gönüllü aktiviteler, bu yüzden katılımın yüksek olması bizim için gerçekten çok değerli. Çevrenizin daha iyi bir hayat yaşaması için çabalayan bir bilinç ve bunu yaşatan kültürü oluşturmak çok önemli.

kriterlere bakıyorsunuz?
İş arkadaşlarımızı çok özenerek seçiyoruz. Onlarla aynı dili konuşabilmemiz, aynı kültürü paylaşabilmemiz çok önemli. Gerçek anlamda AXA değerlerini taşıyabileceğine inandığımız kişiler bizim için öncelikli. AXA SİGORTA'yı takım içinde uyumlu, birbirini destekleyen, teşvik eden ve başarma isteği oldukça yüksek kişilerin oluşturduğunu düşünüyor ve oluşturulan güven ortamının sürdürülebilen başarıyı da beraberinde getirdiğine inanıyoruz. Bizim için güven ve başarma isteği gibi çok önemli olan değerleri taşımanın yanı sıra, içinde çıtayı daha yükseğe çıkaracak istek ve coşkuyu da taşıdığını görebildiğimiz kişileri tercih ediyoruz. Bunun dışında, çalışacağı departmanın gerektirdiği yetkinliklere sahip olması, yabancı dil bilgisi, analitik yetenekleri gibi birtakım değerlendirmeler de yapıyoruz. Zaten bunlar artık günümüzde global bir şirkette çalışmanın öncelikleri arasında.

Genç yetenekleri nasıl kendinize çekiyorsunuz?
Biz bu konuda biraz daha şanslıyız. Ciddi bir başvuru sayımız var. AXA markası hem globalde hem de lokalde bilinen çok güçlü bir marka. 5 yıldır üst üste Great Place to Work ödülü alıyor olmamız işveren markamızın sürekli takip edilmesini ve daha çok tercih edilmesini sağlıyor.
Bunun yanı sıra, Y kuşağı artık daha çok yurtdışı bağlantılı işler yapmak istiyor. Global bir şirket olmamız onlara bu açıdan çekici geliyor. Bizim gibi network ağı geniş küresel firmalarda kendilerini dünya vatandaşı hissedebiliyorlar.

'MEMNUN ÇALIŞANLARIMIZ GENÇLERİN İLGİSİNİ ÇEKİYOR'

Genç yetenekleri çekmek için içerideki çalışanların memnuniyet oranlarının yüksek olması çok önemli. Şirketinizde mutlu ve bağlı çalışanlar bu memnuniyetlerini dışarıya lanse ettikleri ve şirketin görünürlüğüne katkı sağladıkları sürece adaylarınızın şirketinizde çalışma isteği de o kadar fazla oluyor.
Tüm globalde çalışan memnuniyetini ölçen bir anketimiz var. AXA SİGORTA olarak son 10 yıldır gruptaki en yüksek oran bizde, 100 üzerinden 90'dan fazla bir skor elde ediyoruz. Bu çok önemli bir gösterge.

Çalışanlarınıza, özellikle de gençlere kişisel ve mesleki gelişimleri için ne gibi fırsatlar sunuyorsunuz?
Çalışanlarımıza çok önemli eğitim fırsatları sağlıyoruz. Ama gelişimin bireylerin kendi sorumluluklarında ve istekliliği ile de başladığına inanıyoruz. Eğitim ihtiyaçları ve talepleri bireysel ve yönetsel olabildiği gibi stratejiden doğan ihtiyaçlar da olabiliyor. Global bir şirket olmamızın da artısını kullanarak gerek iş süreçleri ile ilgili yetkinliklerde gerekse kişisel gelişim anlamında ihtiyaç haritalarını çıkarıp belirli bir plan dahilinde çözüm üretiyoruz. Global çözüm ortağımız AXA University ile globalde sürdürülen ortak programlar gerçekleştirirken, lokalde de farklı tedarikçilerle eğitim programlarımızı şekillendiriyoruz. Türkiye'de birçok seçkin üniversite ile işbirliği yapmaktayız. 2005'te Boğaziçi Üniversitesi'yle birlikte AXA Akademi'yi hayata geçirdik. Bahçeşehir Üniversitesi ve konusunda uzman birçok değerli danışman da çözüm ortaklarımız arasında.

'AXA GRUP ÇALIŞANLARI DA TÜRKİYE'YE EĞİTİME GELİYOR'

AXA University çok geniş bir katalogdan ihtiyaca uygun hem teknik hem de liderlik eğitimlerini seçebilme şansını bize sağlıyor. Çalışanlarımızın yurtdışına eğitimlere gitmesini sağladığımız gibi yurtdışından da eğitmenler davet ederek teknik becerilere yönelik özel programları gerçekleştirebiliyoruz.

Yetenek yönetimine nasıl yatırım yapıyorsunuz?
Yetenek yönetimi AXA'nın çok önem verdiği bir konu. Zaten, yeteneğe yatırım yapmamak gibi bir imkanınız yok. Birçok ülkede bu kadar fazla şirketi olan bir grubun geleceğini planlaması için yeteneğe yatırım yapması da kaçınılmaz. Bu, yetenekler için de birtakım fırsatlar doğuruyor. Çalışanlarımızın AXA bünyesinde farklı ülkelerde pozisyonları değerlendirme şansı olabiliyor. Çok fazla ülkede faaliyette bulunmamız, aynı zamanda grup içinde önemli bir kıyaslama imkanı da yaratıyor. Yetenek yönetimi çok uzun soluklu bir proje aslında. Sadece lokal de değil, zaten global yürütülmekte. AXA Grubu bünyesinde ortak bir akılla belirlenmiş olan süreçleri ve metodolojileri kullanıyoruz.

Personelinizin performansını ölçmek için ne gibi kriterler uyguluyorsunuz? Yüksek performansı teşvik etmek için bir uygulamanız var mı?
Organizasyonel yapımızın, sistemlerimizin ve çalışanlarımızın performansının sürekli geliştirilmesi amacıyla performans yönetimine büyük önem veriyoruz. 10 yıldan uzun süredir bireysel performansa dayalı bir sistem kullanmaktayız. Hem hedeflerin, hem de yetkinliklerin ölçümlenmesi ile yürütülüyor. Sadece işin ne olduğu değil, ama nasıl yapıldığı da bizim için çok önemli. Matematiksel verilerle kişilerin performansı, bunun şirket performansına etkisi ve globaldeki bütünsel başarımızı ölçebiliyoruz. Performans ölçümlemenin bizim için ana çıktısı gelişim planı. Bu ölçümlemeleri fark etmek, değiştirmek ve geliştirmek için yapıyoruz. Şirketimizde kademelendirmeye ve performansa dayalı, modern bir ücret yönetim sistemi de kullanılıyor. Bu sistemde, iş analiziyle belirlenen derecelendirmeye bağlı olarak ödenen sabit ücretin yanında, performansa bağlı olarak ödenen değişken ücret sistemi de bulunmakta. Böylece tüm çalışanlarımıza, gösterdiği performansa bağlı olarak gelir seviyesini daha da yukarıya çekme şansını sunuyoruz.

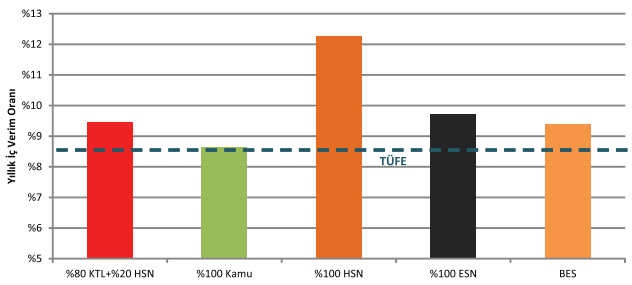
GÜVEN FAKTÖRÜ GELECEĞE UMUTLA BAKAN VE SÜRDÜRÜLEBİLEN BİR BAŞARI HEDEFLEYEN ORGANİZASYONLARIN OMURGASI VE EN ÖNEMLİ YAPI TAŞIDIR. DOLAYISI İLE TEK TARAFLI OLMAMASI YA DA BELLİ BİR GRUBUN TEKELİNDE KALMADAN TÜM ORGANİZASYON TARAFINDAN SAHİPLENİLİP YAŞATILMASI ÇOK ÖNEMLİDİR. BİZİ BİZ YAPAN EN ÖNEMLİ ÖZELLİĞİMİZ DE GÜVEN İLİŞKİSİ ÜZERİNE İNŞA ETTİĞİMİZ KURUM DEĞERLERİMİZDİR.



İÇ VERİM ORANI NEDİR?

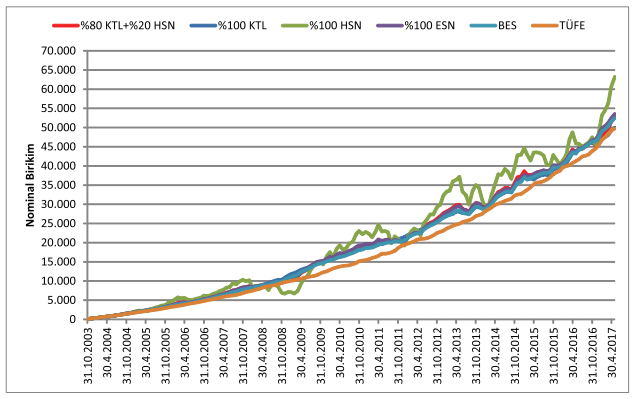
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.05.2017 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



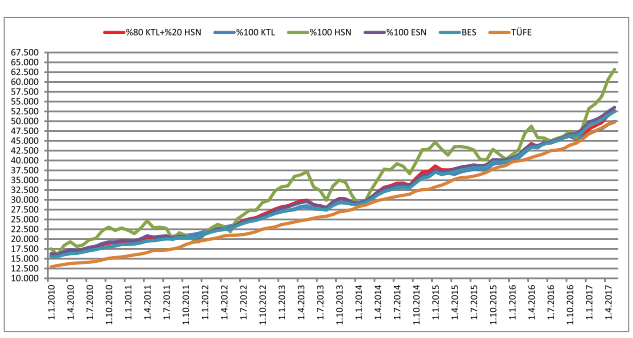
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.05.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,40 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %12,28 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.05.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.05.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.05.2017 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 52.461 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 49.756 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.05.2017 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.

2017 yılı enflasyon beklentisi güncellendi

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.

Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yıl sonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi Bireysel Emeklilik Sistemi'nde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir.

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2017 yılının mayıs ayında %3.65 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış %3.05 olarak gerçekleşti. Mayıs ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.93 oranında artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %0.82 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2017 yılı mayıs ayında %0.45 oranında yükselerek 2017 yılının ilk beş aylık dönemi için %6.18 seviyesine ulaştı. Enflasyonun yükselmesi ile birlikte, 2017 yılsonu enflasyon beklentisi 0.5 puan artırılarak, %8.5 seviyesine çekildi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

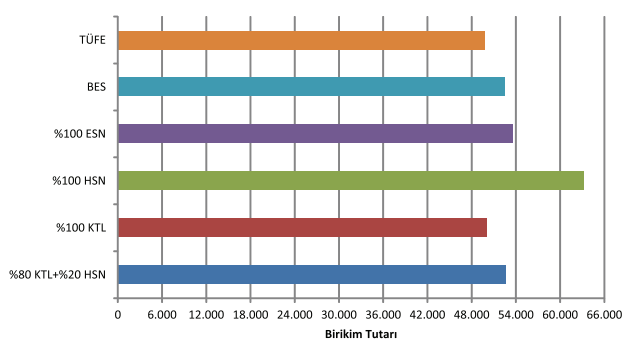
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

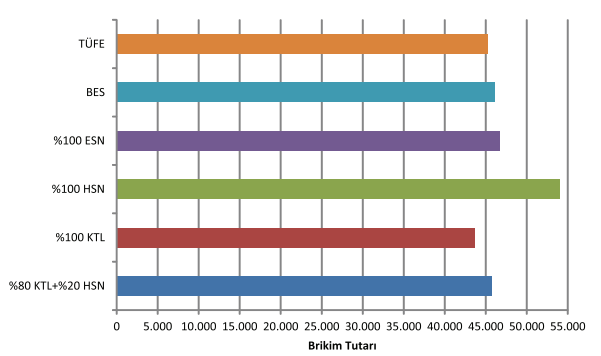
31.10.2003-31.05.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.05.2017 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.05.2017 tarihinde 52.461 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Mayıs 2017 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 303 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.05.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.05.2017 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.05.2017 tarihinde 53.995 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





Otomatik katılıma düzenleme yolda

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) otomatik katılımla birlikte 2017 yılının ilk 5 ayında 5.6 milyon kişinin dahil olduğunu açıkladı. Şimşek, sisteme girişlerin ilk iki ayında cayma hakkını kullanan kişilerin oranının %52 olduğunu vurgulayarak, öngörülenden çok daha yüksek bir cayma oranıyla karşılaşıldığının altını çizdi. Oranın bu kadar yüksek olması nedeniyle, sistem altyapısının tekrar gözden geçirilerek, çalışmaya başlayacaklarını da sözlerine ekledi.

TASARRUF İÇİN YENİ GÖZDE

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası tarafından, son 6 aylık sürede gerçekleşen finansal ve ekonomik faaliyetlere ilişkin hazırlanan Finansal İstikrar raporu yayınlandı. Raporda, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değerlendirilen tasarrufların hanehalkı varlıklarının artışında etkili olduğu belirtildi.

Yine aynı rapora göre, mayıs ayı itibarıyla BES'e dahil olan katılımcı sayısı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre %8.7 artarak yaklaşık 6.75 milyon kişiye, devlet katkısı dahil toplam fon tutarı ise %26.1 artarak yaklaşık 65 milyar liraya yükseldi.

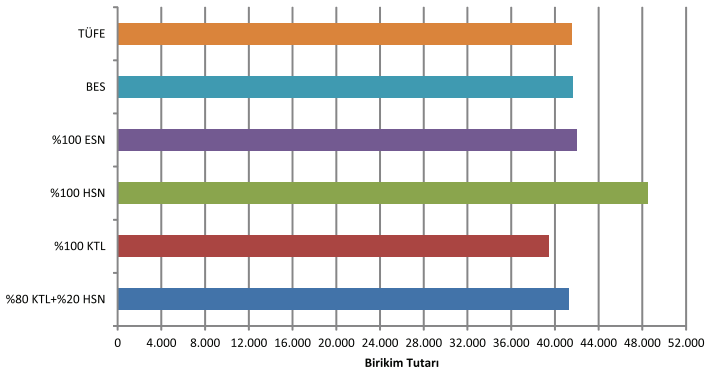
Merkez Bankası'nın Finansal İstikrar Raporu'na göre, hanehalkının toplam yükümlülüğü %8.4 oranında artarak 499.9 milyar liraya çıkarken, toplam varlıkları ise %9.3 oranında artarak yaklaşık 1.1 trilyon liraya ulaştı. Yükümlülüğün, varlığa oranlanmasıyla hesaplanan finansal kaldıraç oranının, 2013 yılı sonunda başlayan gerileme trendini ilgili rapor döneminde de devam ettirdiğinin altı çizildi.


Mehmet Şimşek

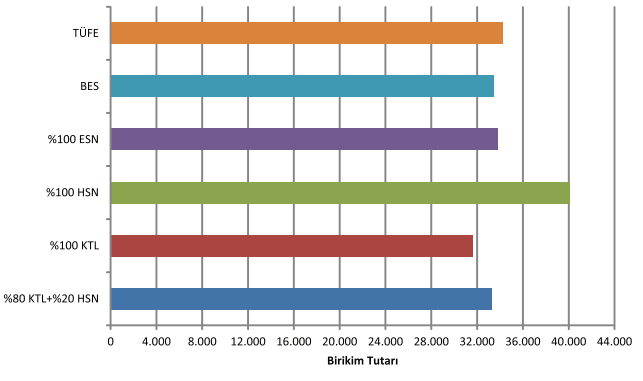
Hanehalkının varlık büyümesine en büyük katkıyı, 59.6 milyar lirayla yabancı para cinsinden mevduat verdi. Bunu 7.1 milyar liralık artışla kıymetli maden yatırımları ve 6.6 milyar liralık artışla emeklilik yatırım fonlarına yapılan yatırımlar izledi. Emeklilik yatırım fonlarına bakıldığında ise, birikimlerin son 6 aylık dönemde %7.3'lük bir artışla, 58 milyar lira olduğu görülmekte. Böylece Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki emeklilik yatırım fonlarının, toplam finansal varlıklar içindeki payı da %6.1'e yükselmiş oldu. Dolaşımdaki nakit para ise bu dönemde 9.4 milyar lira arttı.

Otomatik katılımla sisteme girişlerin ilk iki ayında cayma hakkını kullanan kişilerin oranının %52 olduğunu söyleyen Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, oranın bu kadar yüksek olması nedeniyle sistem altyapısının tekrar gözden geçirileceğini ve düzenleme için çalışmaya başlayacaklarını dile getirdi.

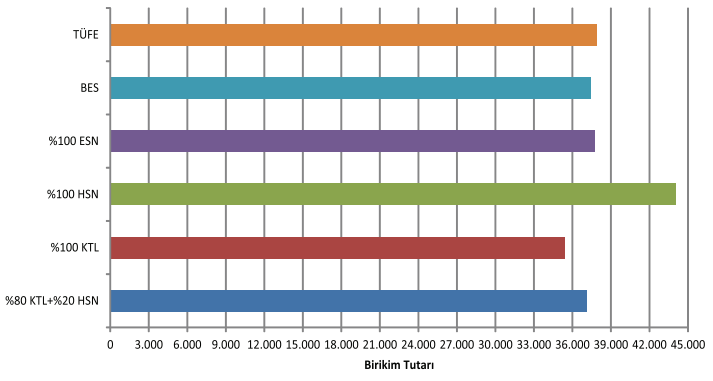
31.01.2006-31.05.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



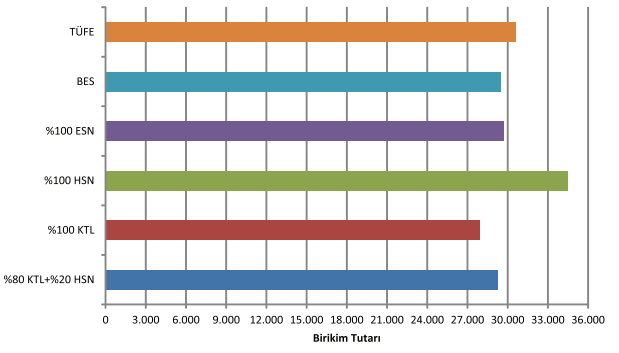
31.01.2008-31.05.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.05.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.05.2017 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.

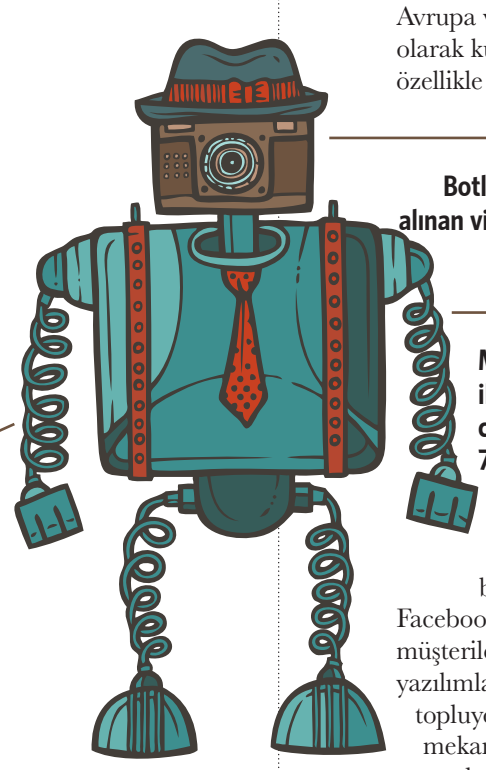
TÜFE: Enflasyon endeksli yatırım yapan katılımcı (Yönetim Gider Kesintisi olmadan).

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.

Sigortada yeni trend ROBOT teknolojisi

Şirket kârlılıklarının çok ince bir dengeye dayandığı sigorta sektörünün en büyük çabalarından biri maliyetleri asgari seviyeye indirmek. Günümüzde bunu sağlayan araçların en önemlilerinden biri de robot yazılımlar.

Sigortacılıkta son dönemde en yaygın olan ve en çok konuşulan trendlerden biri de sigorta robotları. Robot yazılımlar kullanan sigorta şirketlerinin sayısı her geçen gün artıyor.
Underwriting ve hasar süreçlerini yöneten robotlar sektörde önemli bir yer edinmiş gibi gözüküyor. Peki, biz insanlar robotların (yazıda kısaltması olan bot kelimesini kullanacağız) sektördeki bu yükselişinden endişe duymalı mıyız? İçiniz rahat olsun. Uzmanlara göre endişelenmek için henüz çok erken…
Sigorta şirketlerinin yapay zekaya yatırım yapma konusundaki isteklilikleri her geçen gün artıyor. Avrupa ve ABD'de oldukça yaygın olarak kullanılan ve ülkemizde de özellikle son aylarda yaygınlaşmaya



Botlar oto hasarlarında anında alınan video ve yer bilgisi ile hasar dosyası açabiliyor.

Müşterilerin poliçeleriyle ilgili sorularını anında cevaplayabilen botlar 7/24 hizmet verebiliyor.

Sigorta botları müşteri verilerinden yola çıkarak poliçe hazırlayabiliyor.

başlayan chatbot (genelde Facebook Messenger üzerinden müşterilerle konuşabilen robot yazılımlar) uygulamaları büyük yatırım topluyor. Bazı şirketler karar verme mekanizmalarında bile botlardan yardım alıyor.
Örneklerden biri de ABD'li hayat dışı devi Geico. Geico'nun müşterileri için tasarladığı mobil asistanı Kate, sigortalıların teminat kapsamı ya da faturalandırma hakkındaki sorularını anında cevaplıyor. Diğer bir sigorta şirketi SPIXII ise birkaç AB ülkesinde tamamen chatbot üzerinden oto sigorta poliçesi satıyor. Son dönemlerin en çok konuşulan sigorta start-up'ı Lemonade'in ise 2 chatbot'u bulunuyor. "Maya" poliçelerin underwriting süreçlerini halledeken, "Jim" tazminatlara bakıyor.
Dijital dizayn ve uygulama geliştirme şirketi PointSource Başkan Yardımcısı John Cammarata şöyle diyor: "Her geçen gün daha fazla sigorta şirketi bize gelip bu yeni teknolojiyi iş süreçlerine uygulamamızı ve şirketleri için değer yaratacak bir yapı oluşturmamızı istiyorlar." Cammarata'ya göre sigorta sektöründeki yöneticiler sigorta botlarının varlığından haberdar ancak bu botları nasıl kullanacaklarını ya da işlerine nasıl değer katabileceklerini bilmiyorlar. Genel olarak, sigortacılar alanında uzman şirketlere danışarak teknoloji desteğini dışarıdan alıyorlar. Ancak, şirketlerin bu işi tamamen üçüncü partilere bırakmaması, diğer şirketlerin değer zincirlerini inceleyerek chatbotlarının hangi süreçte kullanıldığını incelemeleri gerekiyor. Botlar satış ve dağıtımda hızlı tekliflerin yapılmasında, poliçeyle ilgili soruların müşterinin kendi dilinde cevaplanmasında ya da ödemelerin kabul edilmesi gibi süreçlerde kullanılabiliyor. Chatbotlar müşterilerin poliçeyle ilgili sorularını yanıtlamaktan poliçe satmaya kadar giden neredeyse tüm süreci yönetebiliyor.

ÇALIŞANLARA VAKİT KAZANDIRIYOR

Sigortacılıkta hasarın oluşmasından sonraki ilk hasar bildiriminden itibaren botlar son derece yaygın olarak kullanılıyor. Şirketler hasar sonrasında ekspertiz istemeyen tüm süreçleri botlarla desteklemek için çabalıyor. Sigorta şirketlerinin aldığı çağrıların neredeyse %60'ını hasar süreçlerinin gidişatıyla ilgili sorular oluşturuyor. Müşteriler şirketlerini arayarak, yapmaları gereken bir şey olup olmadığını ya da sürecin hangi aşamada olduğunu soruyorlar.
Botlar aynı zamanda çalışan verimliliğini de artırmak için kullanılabiliyor. Bot kullanımı çalışanları sıradan ve kolayca cevaplanabilecek soruları cevaplamaktan kurtarıyor ve vakitlerini daha değerli işleri yaparak kullanmalarına olanak sağlıyor. Botlar aynı zamanda çalışanların günlük olarak yapması gereken sıradan işleri de ya tam devralarak ya da kolaylaştırarak zaman kazandırabiliyor.
Sigorta şirketi Celent'in Kuzey Amerika'daki hayat dışı faaliyetlerinden sorumlu Donald Light'ın blogunda yazdığı gibi, botlar oto hasar süreçlerinde pek çok alanda kullanılabiliyor. Botların kullanabileceği yeni yöntemlerden biri de Elektronik Kontrol Üniteleri'yle (ECU) veri aktarımı.

HASARI ANINDA BİLDİRİYOR

Araçlara takılan elektronik kontrol üniteleri bir kaza gerçekleşmesi durumunda sigorta şirketine kaza bilgisini gönderecek şekilde ayarlanabiliyor. Elektronik kontrol üniteleri bir aracın neredeyse tüm önemli sistemlerinin takip altında tutulmasını sağlıyor. Bunu bir adım ileriye götüren şirketler, araçlara özel cep telefonu alıcıları taktırıyor. Bu alıcılar (modemler) sayesinde botlar ve araç arasında gerçek zamanlı bir iletişim kurulması mümkün hale geliyor. Donald Light, blogunda yeni teknolojinin kullanımı hakkında şu bilgilere yer veriyor: "Elektronik kontrol ünitelerinin kullanımıyla beraber sürücüyle bile iletişim kurulabilir. Aracın hava yastığının ateşlenmesi anında polise ya da tıbbi yardım verebilecek bir kuruluş bilgi gönderilebilir. Bunun yanında sigorta şirketlerine anında tahmini bir hasar bilgi gönderilebilir." Light, aynı zamanda botun poliçe kesen sigorta şirketine olay sırasında çekilmiş bir video da gönderebileceğini söylüyor. Bu video oto tamir sürecini hızlandırırken, anlaşmazlıkların önüne geçilmesini sağlayabilir. Uygulamaların konut sigortalarında kullanılmaması için de bir engel yok.
Her ne kadar botlar hasar dosyalarının daha hızlı kapanmasını sağlasa da, bir bot ordusunun insan çalışanlarının yerini alması için daha çok zaman var. Botlar hasar sürecini anında başlatsa da bedeni hasarların fiyatlandırılması için insan gözü gerekiyor. Aynı zamanda bu elektronik üniteler kazada arızalanabiliyor ve çalışmaz hale gelebiliyor. Diğer taraftan, mini onarımlar gerektirecek küçük boyutlu bazı hasarlar elektronik üniteler tarafından tespit edilemiyor. Videoya güvenmeyen bazı sürücüler de önceden bir eksperle konuşmak isteyebiliyor.

ÖNEMLİ İŞLER İNSANDA

Günümüzde makineler de bizim gibi yaptıkları konuşmalardan varsayımlara ulaşabiliyor ve kendini geliştirebiliyor. Ancak, botların öğrenme hızı bizlerden çok daha fazla. Bu nedenle botların işlevi hızlı bir şekilde artıyor ve hizmet verebildikleri alanlar genişliyor. Botların 10 yıl içinde çoğu konuda insan eksperlerden daha hassas ve daha hızlı kararlar verebilmesi bekleniyor. Botların insanlara karşı bir diğer avantajı da maliyetlerinin insan çalışanlara göre son derece düşük olması. Aynı zamanda botlar müşterilerin istedikleri zamanda, istedikleri şekilde ve istedikleri platformda hizmet verebiliyor.
Tabii, sigorta şirketlerinin çeşitli süreçlerde bot kullanımını araştırmaya devam ederken çalışanlarının da içini ferahlatmasında fayda var. Bazı sigortacılar ve eksperler işlerinin botlar tarafından çalınabileceğini düşünüyor. Ancak bu perspektif tam olarak doğru değil. Botlar sıradan ve günlük işleri çalışanların elinden alarak, çalışanların vakitlerini gerçekten değer yaratan süreçlere ayırmasını kolaylaştırabilir.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

SÜRÜCÜSÜZ ARAÇLARDA 80 milyar dolarlık potansiyel

Sürücüsüz otomobillerin sigorta koruması, önümüzdeki sekiz yılda sigorta sektörüne 80 milyar dolarlık bir prim üretimi getirecek. Accenture ve Stevens Institute'un "Sürücüsüz arabaları sigortalamak 2025'e kadar 80 milyar dolarlık bir fırsat" adlı raporuna göre bahse konu olan gelir üç yeni teminattan gelecek. Bu üç teminat fırsatı siber güvenlik, software ve hardware sorumluluk ve sürücüsüz araçlar için kamusal altyapı sigortası olarak gösteriliyor.

Ancak oto sigortalarıyla ilgili bu artış, uzun vadede yerini bu branşta küçülmeye bırakacak gibi görünüyor. Raporun yazarları, sigortacıların hızlı hareket edip big data, analiz ve yeni aktüeryal modelleme yeteneklerine, bu süreçte avantaj elde edebilmek için yenilerini eklemeleri gerektiği görüşünde. Bunu gerçekleştirebilen şirketler fırsat penceresindeki avantajları görebilecekler.

2026'dan sonra yukarıda bahsi geçen daralma başlayacak. Çünkü bu tarihten sonra sürücüsüz araçların piyasaya sürülmesiyle beraber yollar daha güvenli olmaya başlayacak. Sigortacıların müşterileri sürücülerden, sürücüsüz araç üreticilerine dönüşecek ve bireysel sigortacılığa talep azalacak.

Rapora göre, 2025'e kadar siber güvenlik, bahsi geçen üç büyüme alanındaki en önemli büyüme kanalı olacak. Bu alandan önümüzdeki sekiz yılda beklenen üretim 64 milyar dolar. Siber güvenliği 14 milyar dolarlık üretimle ürün sorumluluk sigortası ve 3 milyar dolarla kamusal altyapı sigortası takip edecek.

Sürücüsüz araç teknolojisi, insan kaynaklı riskin software, hardware ve altyapı risklerine kaymasında çok ciddi bir etki yapacak. Rapora göre, bu yüzden, bu dönüşümü anlayıp proaktif bir şekilde karşılık vermek zorunluluk haline gelecek.

Hızlı hareket eden ve öncü düşünen sigortacılar bu ürünleri ajandalarının en üst sırasına koyacak ve öne geçecek.

Bildiğimiz ulaşım kalıplarını tamamen değiştirecek olan sürücüsüz araçlara uygun yazılımın geliştirilmesi ve altyapının oluşturulması sürecinde oto sigortalarında 80 milyar dolarlık bir piyasa olacağı tahmin ediliyor. Ancak sürücüsüz araçların yaygın olarak kullanılmasıyla beraber kazaların ve dolayısıyla trafik sigortasına olan ihtiyacın da ciddi oranda azalması bekleniyor.

ÜÇ YENİ İŞ ALANININ KAPSADIĞI TEMİNATLAR



SİBER GÜVENLİK

Uzaktan yapılacak araç hırsızlığı, yetkilendirilmemiş giriş, aracın kontrolünün ele geçirilmesi ve kimlik hIrsızlığı karşısında fidye talebi, özel alan ihlali ve kişisel datanın kötüye kullanımı.

ÜRÜN SORUMLULUK

Üreticiden kaynaklanan internet gibi iletişim sorunları, hafıza kaybı, program hataları gibi software kaynaklı sorunlar, sensör, kamera görüş kaybı ve radar hataları.

KAMUSAL ALTYAPI

Trafik ve yol ağlarını yöneten bulut sunucu sistemlerinin sigortası, harici sensör ve sinyal arızaları ve sistem düzeyindeki iletişim sorunları.

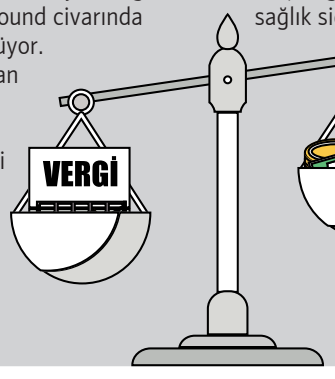
HDI, İsviçre'de üçüncü ofisini açtı

Avrupa'nın önde gelen endüstriyel sigortacılarından HDI Global, İsviçre'de Zürih ve Lozan'dan sonra üçüncü şubesini Bern'de açtı. Şirket böylelikle İsviçre pazarındaki varlığını daha da güçlendirdi. HDI'dan yapılan açıklamada, yeni ofis kararının şirketin önemli ticari bölgelerdeki uluslararası büyümeye devam etme stratejisinin bir parçası olduğu belirtildi. Açıklamada, Dominique Marzetta'nın yeni ofisin başına atandığı ifade edildi. HDI Global İsviçre Müdürü Hans Mazenauer, "Bern, İsviçre'nin en önemli ekonomik bölgelerinden birinin merkezi ve gelecekte bölgede ulusal ve uluslararası şirketlere yüksek kalitede hizmet vereceğimiz bir konumda olacak" dedi.

Prim vergisi zammı İngiliz sigortacıları ayağa kaldırdı

İngiltere'de sigorta prim vergisi (IPT) son iki yıl içinde üçüncü kez yükseltildi ve %12'ye ulaştı. 1 Haziran itibarıyla yürürlüğe giren son zammın, ortalama bir hanenin yıllık sigorta faturasına 47 pound ekleyebileceği belirtiliyor. Buna daha önce yapılan iki vergi artışı da eklendiğinde, hanelerin yıllık sigorta masrafının 283 pound civarında artacağı düşünülüyor.

Konuya tepkili olan ve bir açıklama yapan İngiliz Sigortacılar Birliği (ABI) vergideki bu zammı, "sorumlu vatandaşların yağmalanması" olarak nitelendirdi ve hükümetin prim vergisinden yılda 5.8 milyar pound "para kıracağını" ifade etti. Prim vergisinin sadece iki yıl içinde 2 katına çıkarılmış olmasının dar gelirli aileler ve işletmeler üzerinde büyük bir yük yarattığını vurgulayan birlik, en çok genç sürücüler ya da özel sağlık sigortasına sahip bireyler gibi yüksek primler ödeyen vatandaşların zorda kalacağını belirtti. Birlikten, bunun artık son bulması gerektiğine dikkat çekerek, bir sonraki hükümete bu vergiyi dondurması çağrısında bulundu.



Lemonade hedefe beş ayda ulaştı

ABD'de faaliyet gösteren Lemonade, yıllık olarak belirlediği 13 bin müşteri hedefini sadece 5 ay içinde tutturmayı başardı. Poliçe kesmeye New York'ta başlayan ve dünyada büyük ses getiren sigorta start-up'ı Lemonade'in müşteri tabanı 1-20 Nisan arasında %43 artarak 14 bin 300 seviyesine ulaştı. Lemonade böylece 5 bin 500 evi de sigortalamış oldu. Şirket portföyünün %78'ini 25-45 yaş müşteriler oluşturuyor. Şu ana kadar 117 hasar ödemesi gerçekleştiren Lemonade, toplam 143 bin dolar tazminat ödedi.

OECD'NİN RAPORUNA GÖRE ÖZEL EMEKLİLİK SİSTEMLERİ BÜYÜMEYİ SÜRDÜRDÜ

Özel emeklilik fonları 25 trilyon doları aştı

2016 yılında OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü) ülkelerindeki özel emeklilik toplam fon büyüklüğü tarihteki en yüksek seviyeye ulaşarak 25 trilyon doları aştı. Ülkelerin neredeyse tamamında fonlarda reel getiri kaydedildi.

OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü) 2016 yılında özel emeklilik sistemlerindeki fon büyüklüklerini açıkladığı bir rapor yayınladı. Henüz kesinleşmeyen rakamlara göre, 35 OECD ülkesinden 32'sinde fon büyüklükleri arttı. Raporda incelenen OECD dışındaki 26 ülkenin 24'ünün de fon büyüklüğünde artış gözlemlendi.
Yerel para birimine göre, fon büyüklüğünde bir önceki yıla kıyasla en büyük artış görülen ülke %26 ile Güney Kore oldu. Güney Kore'yi %18.5 ile Estonya ve %15 ile Letonya izledi.
OECD ülkeleri arasında olmayan ekonomilerin fon büyüklüklerindeki en çok artışsa %101'e yakın bir büyümeyle Ermenistan'dan geldi. Ermenistan'ı %43 ile Arnavutluk ve %42 ile Gana izledi. Fon büyüklüğündeki artış %15'in üzerinde olan diğer ülkelerse Bulgaristan, Dominik Cumhuriyeti, Kolombiya, Litvanya, Malavi ve Romanya oldu.
Raporda, bu ülkelerdeki özel emeklilik sistemlerinin nispeten yeni olduğuna dikkat çekildi. Arnavutluk ve Litvanya dışındaki ülkelerde zorunlu birer birikim sistemi olduğu da belirtildi.
Tüm OECD ülkelerindeki toplam fon büyüklüğü 25 trilyon doları aştı ve 25.4 trilyon dolarla tarihindeki en yüksek seviyeye geldi. 25 trilyon dolar eşiği, en son 2014 yılında aşılmıştı. 2016 yılında, OECD ülkelerindeki toplam fon büyüklüğü, toplam gayrisafi yurtiçi hasılanın %55'ine denk geldi.

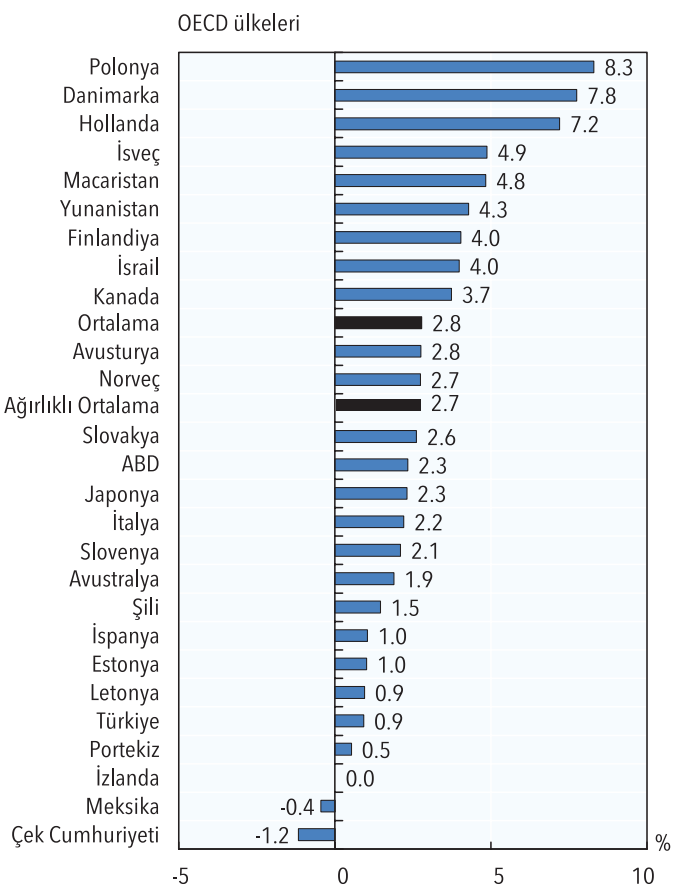
JAPONYA VE İNGİLTERE'DE FONLARIN BÜYÜKLÜĞÜ AZALDI

2016 yılında OECD'deki en büyük özel emeklilik sektörlerine sahip ülkeler arasında bulunan ABD, Avustralya, Hollanda, İsviçre ve Kanada'da fonlar %4'ün üzerinde arttı. Buna karşın, yine büyük sektörlere sahip olan Japonya ve İngiltere'deyse fon büyüklükleri azaldı.
OECD dışındaki 26 ülkedeyse fon büyüklükleri toplamı 0.7 trilyon dolar oldu ve bölgedeki gayrisafi yurtiçi hasılanın yaklaşık %11'ine denk geldi. Bu ülkeler arasındaki en büyük özel emeklilik sektörüne sahip Brezilya'da fon büyüklüğü %10 civarında arttı.

EN YÜKSEK GETİRİ POLONYA'DA

Fon getirilerini bildiren 26 OECD ülkesinden 23'ünde ve OECD dışındaki 22 ülkeden 19'unda reel getiri kaydedildi.
OECD ülkelerinde, en yüksek getiri oranı %8.3 ile Polonya'dan geldi. Polonya'yı %7.8 ile Danimarka, %7.2 ile Hollanda, %4.9 ile İsveç ve %4.8 ile Macaristan izledi. Meksika ile Çek Cumhuriyeti'nde ise getiri oranları negatif oldu. İzlanda'daysa fonların getirisi tam olarak %0'da kaldı.
OECD dışındaki ülkelere bakıldığında, %10.2 ile Ermenistan'ın en yüksek getiriyi yakaladığı görüldü. Ermenistan'ı %7.6 ile Dominik Cumhuriyeti, %6.8 ile Hırvatistan, %6.3'er ile Kosta Rika ve Peru takip etti. Getiri oranları, Guyana, Hong Kong ve Malavi'de negatif seviyelerde gerçekleşti.

2016'DA FONLARIN GETİRİ ORANLARI



2016 YILINDAKİ ÖZEL EMEKLİLİK GÖSTERGE VE ORANLARI

	Özel emeklilik fonları				Tüm emeklilik araçlarının
OECD ülkeleri	Fon büyüklüğü (milyon dolar)	GSYİH'ye oranı (%)	Yerel para birimine göre değişim (%)	Tüm emeklilik araçları içindeki payı (%)	GSYİH'ye oranı (%)
ABD	15.040.102	81,0	5,6	59,7	135,7
Almanya	223.906	6,8	5,0	..	..
Avustralya	1.485.623	120,9	4,6	97,4	124,1
Avusturya	21.966	6,0	1,3	..	..
Belçika	26.225	5,9	4,4	..	..
Çek Cumhuriyeti	15.684	8,5	7,8	100,0	8,5
Danimarka	138.345	47,3	9,6	23,1	204,9
Estonya	3.264	14,8	18,5	89,3	16,6
Finlandiya	110.738	49,1	1,7	84,9	57,8
Fransa	14.433	0,6	6,7	6,0	9,8
Güney Kore	133.462	9,9	26,3	37,0	26,7
Hollanda	1.335.227	181,8	8,9	..	..
İngiltere	2.273.713	95,3	-0,1	..	..
İrlanda	112.225	40,0	..	..	..
İspanya	112.000	9,5	2,2	68,2	14,0
İsrail	177.293	55,7	8,6	..	..
İsveç	41.486	8,6	1,9	11,9	72,3
İsviçre	817.000	127,9	5,5	..	..
İtalya	126.281	7,2	6,5	78,1	9,2
İzlanda	31.099	144,9	7,1	94,8	152,8
Japonya	1.354.754	29,4	-0,8	100,0	29,4
Kanada	1.316.160	86,0	4,3	53,6	160,5
Letonya	403	1,5	15,4	12,1	12,7
Lüksemburg	1.662	2,9	9,2	..	..
Macaristan	5.105	4,3	8,6	73,8	5,8
Meksika	146.366	15,6	7,6	93,6	16,6
Norveç	36.739	10,2	5,1	..	..
Polonya	36.849	8,3	7,8	91,1	9,1
Portekiz	19.380	9,9	1,2	93,0	10,7
Slovakya	9.523	11,2	12,4	100,0	11,2
Slovenya	2.436	5,8	4,0	82,2	7,1
Şile	174.480	70,1	6,4	100,0	70,1
Türkiye	34.380	4,7	11,9	..	..
Yeni Zelanda	41.027	23,7	11,5	100,0	23,7
Yunanistan	1.254	0,7	4,8	..	..
OECD toplamı	**25.420.592**	**55,3**			



2016 yılında 35 OECD ülkesinden 32'sinde fon büyüklükleri arttı. OECD dışındaki 26 ülkenin 24'ünde de fon büyüklükleri artış gösterdi.

TÜRKİYE LİSTENİN SONLARINDA

OECD ülkeleri arasında yer alan Türkiye'de 2016 yılında toplam fon büyüklüğü 34 milyar dolar* olarak gerçekleşti. Fon büyüklüğünün gayrisafi yurtiçi hasılaya oranıysa %4.7 oldu. Fon büyüklüğünün yurtiçi hasılaya oranına bakıldığında Türkiye, raporda incelenen OECD ülkeleri arasında sondan 6. sıraya yerleşti. Listede Türkiye'nin altında sırasıyla Macaristan, Lüksemburg, Letonya, Yunanistan ve Fransa yer aldı. Fon getirilerine bakıldığındaysa, %0.9 oranında reel getiriyle Türkiye sondan 5. oldu.

Özel emeklilik fonları

OECD dışındaki seçili ülkeler	Fon büyüklüğü (milyon dolar)	GSYİH'ye oranı (%)	Yerel para birimine göre değişim (%)	Tüm emeklilik araçları içindeki payı (%)	Tüm emeklilik araçlarının GSYİH'ye oranı (%)
Arnavutluk	11	0,1	42,8	100,0	0,1
Brezilya	231.592	12,0	10,7	52,7	22,9
Bulgaristan	5.833	11,7	15,2	100,0	11,7
Dominik Cumhuriyeti	8.502	12,0	18,1	..	..
El Salvador	9.251	34,6	8,6	..	..
Endonezya	17.027	1,8	14,3	..	..
Ermenistan	131	1,2	100,8	100,0	1,2
Gana	1.580	3,9	42,1	100,0	3,9
Guyana	228	6,6	3,5	100,0	6,6
Hırvatistan	12.428	26,0	12,9	100,0	26,0
Hong Kong	122.935	38,3	6,9	99,9	38,3
Jamaika	3.533	25,8	14,4	99,8	25,9
Kolombiya	63.344	22,0	16,1	100,0	22,0
Kosta Rika	9.950	17,6	13,7	100,0	17,6
Litvanya	2.706	6,6	17,6	100,0	6,6
Malavi	504	9,3	19,1	100,0	9,3
Namibya	8.646	75,5	-0,3	87,2	86,6
Panama	478	0,9	12,1	..	..
Peru	40.630	20,7	9,9	100,0	20,7
Romanya	7.666	4,3	27,2	100,0	4,3
Rusya	85.677	6,1	8,4	100,0	6,1
Sırbistan	281	0,8	13,5	100,0	0,8
Tanzanya	3.804	8,0	12,3	..	..
Tayland	27.334	6,8	10,0	..	..
Uganda	2.228	9,0	..	..	..
Uruguay	12.414	22,5	14,6	100,0	22,5
Toplam	**683.904**	**10,9**			

Not: ".." ile belirtilen yerlere ait veri yoktur.

Getiri oranları tablosundaki ağırlıklı ortalama, ülkelerin özel emeklilik fon yatırımlarına göre hesaplanıyor.

** Türkiye'deki 34 milyar dolar fon büyüklüğünün içinde BES'in yanı sıra vakıf ve sandıklar da bulunuyor.*

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Siber sigorta prim üretimi bir yılda %35 arttı

Kredi değerlendirme şirketleri Fitch Rating ve A.M. Best tarafından yayınlanan raporlara göre, hayat dışı sigortacılar siber sigortalarda 2016 yılında toplam 1.35 milyar dolar prim üretimi gerçekleştirdi. Bu rakam 2015 yılındaki üretimden %35 daha fazla.
Raporlara göre en yüksek prim üretimini gerçekleştiren şirketler AIG, XL Group ve Chubb oldu. Bu 3 şirketin 2016 yılı sonu rakamlarına göre prim üretimindeki payı %40'a yaklaştı. Sektördeki siber sigorta primlerinin %83'ü prim üretiminde başta gelen 15 şirketten geldi.
Siber sigorta prim üretiminde ilk 10 sırasıyla şöyle: AIG, XL Group, Chubb, Travelers, Beazley, CNA, Liberty, BCS Insurance, AXIS Insurance Group ve Allied World.
Rapora göre siber sigorta ürünleri bulunan toplam şirket sayısı 130'u geçiyor.
Sonuçlar, siber sigortaların kârlılık açısından da iyi bir performans gösterdiğini ortaya koyuyor. Direkt kayıp rasyosunun 2015 yılındaki %51.4 seviyesinde 2016'da %46.9'a gerilediği görülüyor. A.M. Best'in yorumuna göre bunun nedenlerinden biri siber kayıpların çoğunun basit bir sistem geri alma işlemi ile kolayca telafi edilebilmesi.
Diğer taraftan Fitch'e göre 1.35 milyar dolarlık prim üretimi siber sigorta branşının gerçek büyüklüğünü yansıtmıyor. Günümüzde siber teminatlar pek çok farklı paket poliçenin içinde yer alabiliyor.

SİBER ARTIK PAKETTEN BAĞIMSIZ SUNULUYOR

A.M. Best raporunda dikkat çeken bir diğer nokta da şirketlerin siber teminatları paket poliçelerden çıkartıp kendi başına bir sigorta ürünü olarak sunmaya başlaması. 2016 yılında yazılan 1.35 milyar dolar primin üçte ikisi (%67.9) paket poliçe içinde bulunmayan, tek başına satılan siber sigorta ürünlerinden geliyor. En çok prim üreten 5 şirkette ise bu oran daha da yükselerek %81 seviyesine çıkıyor.
Derecelendirme şirketinin açıklamasına göre sigorta şirketleri bu ürünleri paket yerine tek başına bir ürün olarak satmayı daha verimli ve efektif buluyor. Siber sigorta ürünlerinin tek başına satılması modelleme araçlarının daha keskin tahminlerde bulunabilmesine ve risklerin daha sağlıklı bir şekilde anlaşılabilmesine olanak tanıyor.
Ancak, 2 derecelendirme kuruluşu da sigorta şirketlerini çok iyimser olmamaları konusunda uyarıyor. Siber risklerin fiyatlandırması ve underwritingi hakkında belirsizlikler devam ediyor. Bazı yorumlara göre verilen teminatlar, alınan primlere göre çok fazla.

TALEBİN SÜREKLİLİĞİNİ ZAMAN GÖSTERECEK

Siber sigorta primleri tüm hızıyla artmaya devam etse de, siber sigorta piyasasının 2020 yılında 7.5 ila 20 milyar dolar arasında bir büyüklüğe ulaşacağı yönündeki tahminlerin doğru olup olmadığı söylemek için daha çok erken. Siber sigortalara olan yoğun talep göz ardı edilemez, ancak bu talebin sürdürülebilir olup olmayacağını zaman gösterecek.
Fitch analistlerine göre siber sigortaların kârlılığı konusunda nihai karar pazar olgunlaştıktan ve büyük siber hasarlar gerçekleştikten sonra ortaya çıkacak. Hasar potansiyelinin ve teminat kapsamlarının kesinleşmesiyle beraber sigortacıların konu hakkında bilgileri artacak.
Sigorta şirketlerinin konu hakkındaki bilgilerinin artmasıyla beraber de daha net bir tablonun ortaya çıkması bekleniyor. Gelecekte siber sigortaların pek çok alanda (özellikle finans ve kamu) zorunlu olmasından sonra prim üretimi tavan seviyesine ulaşacak.

Habere konu olan raporlar: Fitch: "Cyber Insurance Market Share and Performance", A.M. Best "Cyber Line Expected to be One of the Leading P/C Growth Areas"

Sigortacılıkla geleceğin parlak alanlarından biri de siber sigortalar... 2016 yılında 1.35 milyar dolar prim üretilen siber sigortalarda, önümüzdeki 10 yıl içinde prim üretiminin katlanarak artması bekleniyor.



Banana Skins* araştırmasına göre değişim küresel sigorta sektörünü korkutuyor

Teknolojik gelişmelere uyum en büyük endişe kaynağı

Küresel sigorta sektöründe öne çıkan riskleri belirlemek için gerçekleştirilen son 'Banana Skins' araştırmasında, ilk üç risk teknolojik gelişmeler etrafında şekillendi. Listeye ilk sıradan giren "değişimin yönetilmesi riski", dijitalleşmenin getirdiği değişen rekabet koşullarının yarattığı endişeyi ortaya koyuyor.



*Rapora adını veren Banana Skins, "muz kabuğu" anlamına gelen ve sigorta sektörünün endişe duyduğu riskleri temsil eden bir kavram.

Londra merkezli "Finansal İnovasyon Çalışmaları Merkezi" (CSFI) sigorta sektöründe öne çıkan riskleri belirlemek için her iki yılda bir gerçekleştirdiği anketin 2017 sonuçlarını açıkladı. "Banana Skins" (Muz Kabukları) adı altında altıncısı gerçekleştirilen ve PwC'nin sponsorluğunda yapılan çalışmaya 52 ülkenin sigorta sektöründen 836 kişi katıldı. Ankete katılanlardan, 22 riske 1'den 5'e kadar bir puan vermeleri istendi. 1 puan nispeten önemsiz bulunan riskleri temsil ederken, katılımcılar en ciddiye aldığı risklere 5 puan verdi. 22 riske verilen puanların ortalaması, 2007 yılında başlayan Banana Skins çalışmalarında bugüne kadar ölçülen en yüksek seviyeye geldi.

SEKTÖR DAHA KARAMSAR

Operasyonel risklerin tüm dünyada artması, sigortacıların karamsarlığını da artırdı. Teknolojik değişimlerin hız kazanmasıyla sigorta sektöründeki geleneksel yapının giderek değişmesi, operasyonel risklerin sektörde yükselmesine yol açtı. Sıralamanın tepesine oturan ilk üç risk, teknolojik gelişmeler ve sektörün bu değişimlere verdiği cevaplar etrafında şekillendi. Listeye birinci sıradan giren değişimin yönetilmesi riski; dijitalleşme ile dijitalleşmenin beraberinde getirdiği değişen rekabet koşulları, konsolidasyon ve maliyet düşürme gibi konularda sektörün endişesini ortaya koydu. Üçüncü sıraya yerleşen teknoloji riski, aslında sektörün karşı karşıya kaldığı tüm büyük değişiklikleri içeren genel bir konu olarak dikkat çekiyor. Listenin ikinci sırasında bulunan ve son yıllarda yeni yeni gündeme oturan siber risk ise, siber suçların yanı sıra underwriting risklerinin de yarattığı endişenin gün geçtikçe artması sebebiyle yükseldi.

4 YENİ RİSK İLK KEZ LİSTEDE

2017'de global sigorta sektörünü en çok endişelendiren risk, değişimin yönetilmesi oldu. Değişimin yönetilmesini siber risk ve teknoloji takip etti. Bu ilk üç risk, sektörü en çok hızla gelişen teknolojiye bağlı risklerin endişelendirdiğini ortaya koydu. 2011, 2013 ve 2015 yıllarında yapılan çalışmalarda listenin en tepesinde olan regülasyon ise altıncı sıraya düştü. Teknoloji, rekabet, maliyet düşürme ve Brexit, ilk kez bu yıl listede yer buldu. Yanda, global pazarı en çok endişelendiren ilk 22 risk yer alıyor. Her riskin yanında da, bundan önce yapılan son çalışmada riskin kaçıncı sırada olduğu görülebiliyor.

1. Değişim yönetimi (6) ▲
2. Siber risk (4) ▲
3. *Teknoloji (-)*
4. Faiz oranları (3) ▼
5. Yatırım performansı (5)
6. Regülasyon (1) ▼
7. Makroekonomi (2) ▼
8. *Rekabet (-)*
9. Yetenek (15) ▲
10. Garantili ürünler (7) ▼
11. Devlet müdahalesi (16) ▲
12. İş uygulamaları (11) ▲
13. ***Maliyet düşürme (-)***
14. Yönetim kalitesi (12) ▼
15. Risk yönetiminin kalitesi (10) ▼
16. Sosyal değişim (20) ▼
17. İtibar (18) ▼
18. Ürün geliştirme (17) ▼
19. Kurumsal yönetim (21) ▲
20. Sermayenin ulaşılabilirliği (22) ▲
21. Karmaşık ürünler (25) ▲
22. ***Brexit (-)***

BANANA SKINS ARAŞTIRMASIYLA, TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNDE EN ÇOK ENDİŞE YARATAN İLK ÜÇ RİSK DE BELİRLENDİ. DÜNYA GENELİNDEN FARKLI OLARAK, TÜRKİYE'DE EN BÜYÜK ENDİŞEYİ KAMUSAL RİSKLER OLUŞTURDU. EN ÇOK KAYGI UYANDIRAN RİSK MAKROEKONOMİ OLURKEN, BUNU DEVLET MÜDAHALESİ VE REGÜLASYON TAKİP ETTİ.

OPERASYONEL RİSKLER YÜKSELİŞTE

Temel risk grupları bazında bakıldığında, operasyonel risklerin 2015 yılında yapılan araştırma sonuçlarına kıyasla daha fazla endişe yaratmaya başladığı görülüyor. Ekonomik ve kamusal ortam ile kurumsal yönetim gibi diğer risk gruplarındaysa endişelerin eskiye kıyasla yatışmış olması dikkat çekiyor. Tabloda, son araştırmada katılımcıların temel risk gruplarına dair endişeleri veriliyor. 1 ile 5 puan arasında skorlanan endişe seviyesi, 1'den 5'e çıktıkça artıyor.

	2017	2015	+/-
Operasyonel riskler	3.39	3.22	+0.17
Ekonomik ortam	3.57	3.58	-0.01
Yönetim	3.18	3.19	-0.01
Kamusal ortam	3.14	3.23	-0.09

HAYAT BRANŞINDA FAİZ ORANLARI YİNE LİSTENİN TEPESİNDE

Hayat sigortası sektörünü en çok endişelendiren risk, bir önceki araştırmada olduğu gibi yine faiz oranları oldu. Düşük faiz oranları, sektörün albenisi yüksek yeni birikimli ürünleri piyasaya sürerek sektörü büyütmesine engel oluyor. Bunun yanı sıra, teknolojiyle gelen yeni rekabet biçimleri de sektör üzerinde baskı yaratıyor. Hayat branşında öne çıkan ilk 10 risk aşağıdan incelenebilir:

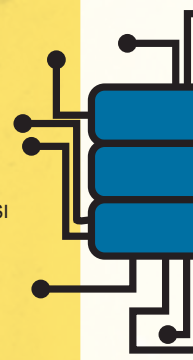
1. Faiz oranları
2. Değişim yönetimi
3. Siber risk
4. Yatırım performansı
5. Teknoloji
6. Regülasyon
7. Garantili ürünler
8. İş uygulamaları
9. Makroekonomi
10. Yetenek



HAYAT DIŞINDA EN BÜYÜK RİSK DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Hayat dışında, teknolojik gelişmeler ve bunların nasıl yönetileceği gibi konular, sektördeki temel endişeleri oluşturuyor. Özellikle dijital dönüşümün getirdiği yeni rekabet biçimleri ve dağıtım kanalları sektör oyuncuları üzerinde büyük baskı yaratıyor. Hayat dışında öne çıkan ilk 10 risk şu şekilde:

1. Teknoloji
2. Değişim yönetimi
3. Siber risk
4. Rekabet
5. Yatırım performansı
6. Regülasyon
7. Yetenek
8. Faiz oranları
9. Makroekonomi
10. Yönetim kalitesi



Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

DÜŞÜK FAİZ ORANLARI AVRUPALILARI KORKUTUYOR

Bir önceki çalışmada da Avrupa'da en çok endişe yaratan risk olarak öne çıkan faiz oranları, son çalışmada da birinciliğini koruyor. Düşük faiz oranları, garantili ürünler ve yatırım performansı konularında da endişeye yol açıyor. Bunun dışında, Avrupa'da öne çıkan sonuçlar, küresel sonuçlarla büyük oranda örtüşüyor. Teknolojiyle gelen operasyonel riskler bölgedeki sigortacılarda baskı yaratıyor.
Avrupa'daki ilk 10 risk şu şekilde:
1. Faiz oranları
2. Siber risk
3. Değişim yönetimi
4. Teknoloji
5. Garantili ürünler
6. Yatırım performansı
7. Regülasyon
8. Makroekonomi
9. Rekabet
10. Devlet müdahalesi

ASYA-PASİFİK'TE İTİBAR VE YETENEK RİSKLERİ ORTALAMANIN ÜSTÜNDE

Asya-Pasifik bölgesinde de teknolojiye bağlı riskler ön plana çıkıyor. Hem dış dünyadaki teknolojik gelişmeler hem de bölgedeki sigortacıların sistemlerini güncelleme gerekliliği, Asya-Pasifik'te en çok telaş uyandıran konuların başında geliyor. Dünya genelinden farklı olarak, bölgede itibar ve çalışanların yeteneğine yönelik endişeler, diğer tüm bölgelere kıyasla daha fazla endişe yaratıyor. Bölgedeki en büyük 10 risk şu şekilde:
1. Değişim yönetimi
2. Teknoloji
3. Siber risk
4. Yatırım performansı
5. Yetenek
6. İtibar
7. Yönetim kalitesi
8. İş uygulamaları
9. Faiz oranları
10. Rekabet

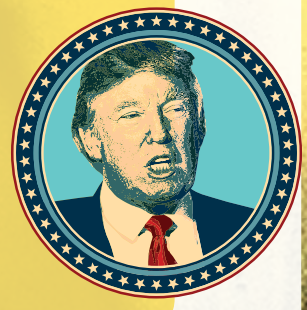


LATİN AMERİKA'DA EN BÜYÜK ENDİŞE KAYNAĞI EKONOMİK ORTAM

Latin Amerika'daki sigortacılar, en çok ekonomik ortam, özellikle de yatırım performansları konusunda endişeli olduklarını dile getirdi. Yatırımların verimsiz olması sebebiyle, maliyet düşürme de bölgedeki en büyük 10 risk arasında yerini aldı. Kurumsal yönetime, özellikle de risk yönetiminin kalitesine dair endişelerin de dünya ortalamasının çok üzerinde olduğu gözlemlendi. Latin Amerika'daki ilk 10 risk aşağıdaki gibi:
1. Yatırım performansı
2. Teknoloji
3. Siber risk
4. Değişim yönetimi
5. Makroekonomi
6. Faiz oranları
7. Regülasyon
8. Risk yönetiminin kalitesi
9. Maliyet düşürme
10. Sosyal değişim

TRUMP'IN BAŞKAN OLMASI MÜDAHALE ENDİŞESİNİ ARTIRDI

Ankete ABD ve Kanada'dan katılanların endişeleri, özellikle sektörün karşı karşıya olduğu yapısal ve teknolojik değişimlerin ve siber saldırı tehdidinin üzerinde yoğunlaştı. Raporda teknolojinin, ilk 10'daki diğer risklerin ön plana çıkmasının ardındaki itici güç olduğu belirtildi. Donald Trump'ın başkanlığa seçilmesi sonucunda devlet müdahalesi riski de ortalamanın çok üzerinde endişe uyandırdı. Kuzey Amerika'daki ilk 10 risk şu şekilde:
1. Değişim yönetimi
2. Siber risk
3. Teknoloji
4. Yetenek
5. Rekabet
6. Regülasyon
7. Faiz oranları
8. Devlet müdahalesi
9. Maliyet düşürme
10. Ürün geliştirme



EKONOMİK İYİLEŞMEYE ŞÜPHEYLE YAKLAŞILIYOR

Takip eden risk grubundaki faiz oranları (4 numara), yatırım performansı (5 numara) ve makroekonomi (7 numara), ekonomik istikrarsızlığa dair endişelerin hâlâ oldukça yüksek olduğunu açığa çıkardı. Ankete katılanlar Çin'deki ekonomik yavaşlama, ABD'de Donald Trump'ın başkanlığa seçilmesi ve Avrupa'da yükselen popülizm gibi sebeplerden ötürü ekonomik iyileşmenin kendilerinde çok da güven uyandırmadığını belirtti. Düşük faiz oranları, yatırım gelirlerini baskılamayı ve garantili ürünleri (10 numara) tehlikeye atmayı sürdürdü. Düşük verimlilik oranlarının rekabeti (8 numara) artırdığı da anket bulguları arasında yerini aldı.

REGÜLASYON RİSKİNDE SOLVENCY II ETKİSİ

Bu yılın sonuçları, regülasyon (6 numara) riskine dair endişelerin de oldukça gerilediğini gösterdi. Bu, çoğunlukla Avrupa'da Solvency II'nin yürürlüğe girmesi sayesinde oldu. Buna karşın, regülasyonlara uyumun masrafı ve karmaşıklığı, anket yapılan birçok bölgede büyük bir endişe kaynağı olmayı sürdürdü.

Her ne kadar regülasyon riski önemini kaybetse de, devlet müdahalesi (11 numara) riski yükseldi. Sigorta sektörünün sağlıktan emekliliğe birçok alanda sosyal değişime (16 numara) hizmet etmesi konusunda hükümetlerin giderek daha talepkâr davranması ve bunun gibi tüketicileri korumaya yönelik politikalar izlemesi, devlet müdahalesi riskini artırdı.
Siyasi risklere bakıldığında, İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden çıkması, yani Brexit (22 numara) de sigortacıları az da olsa endişelendirdi.
Sektördeki endişelerin yatıştığı bir diğer alansa şirketlerin yönetimine dair riskler (14, 15 ve 19 numaralar) oldu. Yönetim kalitesi, risk yönetiminin kalitesi ve kurumsal yönetim olmak üzere bu üç risk kriz döneminde çok endişe yaratıyordu, ancak ekonomik iyileşmeyle beraber endişeler azaldı. Buna karşın, çalışanların yeteneği (9 numara) ve vasıflı çalışanları sigortacıların nasıl çekebileceği konuları, önemli bir endişe kaynağı olmayı sürdürdü.

RİSKLERE HAZIRLIK SEVİYESİ AZALDI

CSFI, anket katılımcılarına risklere ne kadar hazır olduklarını da sordu ve 1'den 5'e kadar bir puan vermelerini istedi. Buna göre, 5 puan verenler hazır olduğunu, 1 puan verenler ise hazır olmadıklarını ifade etti.
2017 sonuçlarında, hazırlık seviyesinin küresel ortalaması 3.02 olarak belirlendi. Bir önceki çalışmada bu puanın 3.20 olduğu göz önüne alındığında, sektörün risklere karşı daha hazırlıksız olduğu görüldü.

REGÜLASYON YILLARDIR İLK 10 RİSK ARASINDA

2007 yılından bu yana yapılan Banana Skins araştırmasında, ilk 10'daki risklerin sürekli değiştiği görülüyor. Listede her zaman sabit olan risklerin başında regülasyon geliyor. 2007, 2011, 2013 ve 2015 yıllarında yapılan araştırmalarda listeye birinci sıradan giren regülasyon, getirdiği maliyet yükü ve sektörü işlerine odaklanmaktan alıkoyması sebebiyle altı araştırmada da ilk 10 risk arasında yer almayı başarıyor.

2007	*2009*	*2011*
1. Regülasyon fazlalığı	1. Yatırım performansı	1. Regülasyon
2. Doğal afetler	2. Hisse senedi piyasaları	2. Sermaye
3. Yönetim kalitesi	3. Sermayenin ulaşılabilirliği	3. Makroekonomik trendler
4. İklim değişikliği	4. Makroekonomik trendler	4. Yatırım performansı
5. Döngü yönetimi	5. Regülasyon fazlalığı	5. Doğal afetler
6. Dağıtım kanalları	6. Risk yönetimi	6. Yetenek
7. Uzun vadeli yükümlülükler	7. Reasürörlerin mali gücü	7. Uzun vadeli yükümlülükler
8. Aktüeryal tahminler	8. Karmaşık ürünler	8. Kurumsal yönetim
9. Yaşam süresi tahminleri	9. Aktüeryal tahminler	9. Dağıtım kanalları
10. Yeni rakipler	10. Uzun vadeli yükümlülükler	10. Faiz oranları
2013	*2015*	*2017*
1. Regülasyon	1. Regülasyon	1. Değişim yönetimi
2. Yatırım performansı	2. Makroekonomi	2. Siber risk
3. Makroekonomik ortam	3. Faiz oranları	3. Teknoloji
4. İş uygulamaları	4. Siber risk	4. Faiz oranları
5. Doğal afetler	5. Yatırım performansı	5. Yatırım performansı
6. Garantili ürünler	6. Değişimin yönetilmesi	6. Regülasyon
7. Risk yönetiminin kalitesi	7. Garantili ürünler	7. Makroekonomi
8. Yönetim kalitesi	8. Dağıtım kanalları	8. Rekabet
9. Uzun vadeli yükümlülükler	9. Doğal afetler	9. Yetenek
10. Devlet müdahalesi	10. Risk yönetiminin kalitesi	10. Garantili ürünler

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Akif Eroğlu:

Teknoloji beraberinde öngörülemeyen riskler getiriyor

"Sigortacılıkta dijitalleşme ve teknolojik gelişmelerin şimdiden öngörülemeyen farklı riskler getireceğini kestirmek güç değil. Diğer yandan, ürünüyle ve dağıtım kanalıyla teknolojik değişime ayak uyduramayan şirketler için ortaya çıkacak riskler daha büyük olacaktır."



Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Akif Eroğlu, Banana Skins anketinin sonuçlarına bakıldığında özellikle ilk on içerisindeki risk unsurlarının çoğunun teknoloji kaynaklı olduğunu belirtti. Teknolojinin hızlı gelişiminin şirketlerin yeni teknolojilere adaptasyonunda, şirket içindeki teknolojik değişimlerin yönetiminde, yatırım performansında ve tercihlerinde risk oluşturduğunu söyleyen Eroğlu, bunun yanı sıra siber saldırı risklerini de her geçen gün artırdığını ifade etti.

Finansal konulara bağlı risklerin de yakın geleceğin önemli konularından biri olduğuna dikkat çeken Eroğlu, "Sigorta sektörü gelir-gider dengesini oluştururken faiz oranlarından makroekonomik gelişmelere kadar her şeyi göz önüne alıyor. Bu sebeple, sigortacılık ekonomideki her türlü gelişmeden etkileniyor ve ekonomi açısından önemli riskler arasında yer alıyor" diye konuştu.

Sigorta endüstrisinin finansal hizmetler sektörünün en önemli oyuncularından biri olduğunu kaydeden Eroğlu, sözlerine şu şekilde devam etti: "Gelişmiş bir sigorta sektörü ekonomik büyümeye, kaynakların etkin bir şekilde dağılımına, fon yaratarak finansal piyasaların derinleşmesine ekonomik ve mali istikrarın sağlanmasına yardımcı olur. Dolayısıyla makroekonomi ile sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sistemi karşılıklı bağlantılı olup makroekonomideki dalgalanmalar, yüksek enflasyon, değişken kur, faiz oranları, hisse senedi piyasasındaki olumsuz gelişmeler de şirketlerin kârlılığını tehdit ederek sigorta sektörünü negatif olarak etkiliyor."

Ülkemiz sigorta sektörünün de makroekonomideki bu gelişmelerin etkisini fazlasıyla yansıttığına değinen Eroğlu, "Bilindiği üzere son dönemde tüm dünyada ekonomik durgunluk ve büyüme sorunu yaşanıyor, bu da sigortacılık piyasasını olumsuz yönde etkiliyor. Özellikle 2017'nin ilk çeyrek sonuçlarına baktığımızda ülkemizin küresel durgunluktan pozitif anlamda ayrıştığını görüyoruz. Bu da bize sigorta sektörümüzün de ülkemiz ekonomisindeki büyümeye paralel bir şekilde büyümeye devam edeceğini düşündürüyor" şeklinde konuştu.

'DEVLET MÜDAHALESİNİN SONUÇLARI OLUMSUZ'

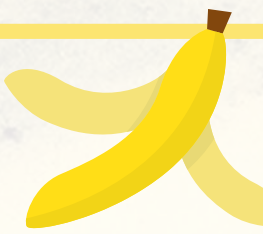
Devlet müdahalesinin piyasaların işleyişi üzerinde birtakım olumsuz sonuçları olduğunu aktaran Eroğlu, "Ülkemiz sigorta sektörü özellikle son dönemde zorunlu trafik sigortasında tarife sisteminin getirilmesi neticesinde zor bir konjonktürden geçmekte. Müdahale, primlerin sigortacılık tekniğine aykırı belirlenmesine yol açarak, şirketlerin üstlendikleri yükün artmasına sebebiyet vermekte, dolayısıyla şirketlerin mali bünyesini negatif etkileyen bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır" dedi.

Sektör olarak serbest piyasanın devamından yana olduklarının altını çizen Eroğlu, tüm dünyada olduğu gibi regülasyondaki sık ve kapsamlı değişikliklerin de sektör için risk oluşturduğunu söyledi. "Ancak rapordan da görüleceği üzere çok arzu edilmese de regülasyon ve sektöre müdahale dünyanın diğer kesimlerinde de var" diyen Eroğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Regülasyonun sık değişimi şirketlerin altyapılarında kapsamlı değişiklik gerektirmekte, maliyetlerin öngörülebilirliğini azaltmaktadır. Bireysel Emeklilik Ssistemi'nde bunu yaşadık. Son yıllarda şirketlerin gelir kalemlerinde radikal düşüşlere neden olan düzenlemeler, kısa sürede adaptasyon gerektiren yeniden yapılanmalar zaten kârsızlık sorunuyla yıllardır yaşayan emeklilik şirketlerinin emeklilik branşında yakın zamanda başa baş noktasına gelmelerinin mümkün olmadığına işaret etmektedir."

'SİBER RİSKLER ÜLKEMİZDE DE ARTACAK'

Akif Eroğlu'na Türk sigorta sektörünü yakın gelecekte bekleyen risklerin neler olabileceğini de sorduk. Konu hakkında değerlendirmelerde bulunan Eroğlu, önümüzdeki dönemlerde teknolojik gelişmelerin ülkemizde daha fazla yaygınlaşmasıyla siber risklerin artacağını ve teknolojinin iş akış süreçlerine daha fazla entegre olmasıyla sigorta şirketleri için de farklı farklı risklerin ortaya çıkacağını öngörmenin yanlış olmayacağını söyledi.

"Sigortacılıkta dijitalleşme ve teknolojik gelişmelerin şimdiden öngörülemeyen farklı riskleri barındıracağını kestirmek güç değil" diyen Eroğlu sözlerini şu şekilde tamamladı: "Diğer yandan, ürünüyle, dağıtım kanalıyla teknolojik değişime ayak uyduramayan şirketler için ortaya çıkacak riskler daha büyük olacaktır. Bunun yanı sıra sektörün zorunlu sigortalar ve kredi bağlantılı sigorta ürünlerinin hakimiyetinde olduğunu göz önüne alırsak, şirketlerimizin bireylerin farklı ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik ürünlerle piyasada çeşitlilik sağlayamaması halinde kârsızlık ve büyüme sorunlarının risk unsuru olarak sigorta şirketlerini tehdit etmeye devam edeceğini düşünüyoruz."



'İŞLETME RİSKLERİ İLK DEFA EN BÜYÜK TEHLİKE'

BANANA SKINS ARAŞTIRMASININ EDİTÖRÜ DAVID LASCELLES SONUÇLARI ŞÖYLE DEĞERLENDİRDİ: "ALTINCI KEZ YAPILAN ARAŞTIRMADA İLK DEFA İŞLETME RİSKLERİ SİGORTACILAR AÇISINDAN EN BÜYÜK TEHLİKEYİ OLUŞTURUYOR. SEKTÖRDEKİ YAPISAL VE TEKNOLOJİK DEĞİŞİKLİKLER GELENEKSEL İŞ MODELLERİNİ ALT ÜST EDEBİLİR. SİGORTACILAR AYNI ZAMANDA OLDUKÇA ZOR BİR EKONOMİK ORTAMLA MÜCADELE EDİYORLAR. BU DA, BU ALANDAKİ KAYGININ NEDEN EN YÜKSEK SEVİYEDE OLDUĞUNU AÇIKLIYOR."

Allianz Sigorta Teknik Underwriting & Riziko Kontrol Grup Başkanı Ceyhun Eren:

Siber riskler dünyada ve ülkemizde en büyük tehdit

"Dünyada ve Avrupa'da, teknolojiye bağımlılığın bu denli arttığı bir ortamda en çok siber riskler öne çıkıyor. Tüm dünyada olduğu gibi siber risklerin ilerleyen dönemlerde ülkemiz açısından da büyük bir tehdit yaratacağını düşünüyorum."

Allianz Sigorta Teknik Underwriting & Riziko Kontrol Grup Başkanı Ceyhun Eren, dünya genelinde ve Avrupa'da en çok öne çıkan riskin, teknolojiye bağımlılığın bu denli arttığı bir ortamda siber riskler olduğunu söyledi. Bununla birlikte gerek doğal afetler gerekse tedarikçi riskleri nedeniyle iş durması riskinin hâlâ önceliğini koruduğunu ifade eden Eren, bu riskleri, makroekonomik riskler ve regülasyon risklerinin takip ettiğini kaydetti. Türkiye için ilk üç riskin sırasıyla makroekonomi, devlet müdahalesi ve regülasyon olarak belirlenmesini de değerlendiren Ceyhun Eren, "Ülkemizin de içinde bulunduğu coğrafyadaki değişim sürecini düşündüğümüzde belirtilen risklerin anket sonucuna göre ilk sıralarda yer almasını normal olarak karşılıyorum.



Ancak bu risklerin yanında tüm dünyada olduğu gibi siber risklerin ilerleyen dönemlerde ülkemiz açısından da büyük bir tehdit yaratacağını düşünüyorum. Ülkemizin doğal güzelliklerinin yanında karşı karşıya olduğu deprem riskini de önümüzdeki yıllarda gerek toplumsal gerekse ülke ekonomimiz açısından son derece olumsuz etkiler yaratabilecek büyük bir tehdit olarak görüyorum" dedi.

'FARKINDA OLMADIĞIMIZ RİSKLER ENDİŞELENDİRİCİ'

Bir sigortacı olarak en çok endişelendiği risklerin, henüz farkında olmadıkları riskler olduğunun altını çizen Ceyhun Eren, sözlerine şöyle devam etti: "Risk yönetimi konusunda uyguladığımız yaklaşımın ilk ve öncelikli adımı, önce risklerin neler olduğunu tespit etmek sonrasında bu riskleri analiz ederek önceliklendirmek ve doğru uygulamalarla riskleri yok etmek veya etkilerini azaltmak şeklindedir. Bu nedenle gerek şirketimiz gerekse müşterilerimizin iş sürekliliğini sağlayabilmek adına endişelenmek yerine doğru yöntemlerle karşı karşıya olduğumuz riskleri yöneterek onlarla beraber nasıl yaşayabileceğimizi öğreniyoruz. Burada her bir riskin olasılık ve etki analizinin yanında diğer risklerle de etkileşimini hesaba katmamız gerekiyor. Örneğin depremden sonra yangın çıkma riski, risklerin etkileşiminden dolayı önemli ölçüde artabiliyor."

TÜRKİYE'DE EN BÜYÜK ENDİŞE MAKROEKONOMİ

Türkiye'de dünyanın geri kalanından farklı olarak kamusal riskler ön plana çıkıyor. 2015 yılında yapılan çalışmada 2. sırada olan makroekonomi, son çalışmada listenin tepesine yerleşiyor. Teknoloji, rekabet, maliyet düşürme ve Brexit riskleriyse listede ilk kez kendine yer buluyor. Her riskin yanında da, 2015 yılında yapılan çalışmada riskin kaçıncı sırada olduğu görülebiliyor.

1 Makroekonomi (2) ▲
2 Devlet müdahalesi (8) ▲
3 Regülasyon (7) ▲
4 Değişim yönetimi (6) ▲
5 Yönetim kalitesi (4) ▼
6 Teknoloji (-)
7 Risk yönetimi kalitesi (3) ▼
8 İş uygulamaları (11) ▲
9 Sermayenin ulaşılabilirliği (12) ▲
10 Garantili ürünler (18) ▲
11 Kurumsal yönetim (15) ▲
12 Rekabet (-)
13 Yetenek (21) ▲
14 Siber riskler (9)
15 Sosyal değişim (24) ▲
16 Yatırım performansı (16)
17 Maliyet düşürme (-)
18 Faiz oranları (17) ▼
19 Ürün geliştirme (20) ▲
20 İtibar (22) ▲
21 Karmaşık ürünler (25) ▲
22 Brexit (-)

PwC Türkiye Sigortacılık Sektörü Lideri Talar Gül:

Teknolojinin getirdiği riskler öncelikleri belirleyebilir

"Türkiye'de sigorta şirketleri yeni teknolojilere adapte olma konusuna odaklanmış durumda. Teknolojiyle birlikte oluşan yeni riskler ve yeni rekabet alanları sigorta şirketlerinin önümüzdeki dönemlerdeki önceliklerini etkileyebilir."

PwC'den aldığımız bilgiye göre, araştırmanın Türkiye sonuçlarında sigorta sektörünü etkileyen gelişmeler arasında makroekonomi en üst sırada yer alıyor. Türkiye'deki katılımcıların, hem gelişmiş hem gelişmekte olan ülkelerde küresel düzeyde büyüme olmaması sebebiyle dünya ticaret akışlarının rota değiştireceği ve uluslararası ticaretin daha hassas ve değişken bir hal alacağını düşündüğü anlaşılıyor. 2015 ile karşılaştırıldığında kaliteli insan kaynağı yaratmak daha az riskli görülürken 2017 sonuçlarında öneminin artmış olduğu göze çarpıyor. Bununla birlikte Türkiye'de sigorta şirketlerinin yeni teknolojilere adapte olma konusuna da odaklanmış oldukları anlaşılıyor. Araştırma sonuçlarını değerlendiren PwC Türkiye Sigortacılık Sektörü Lideri Talar Gül şunları söyledi: "Sektördeki pek çok zorluğa rağmen, sigorta şirketlerinin düşük marjlarla çalıştıklarını görüyoruz. Daralan marjlar karşısında maliyetlerin stratejik olarak düşürülmesi ve kontrol altına alınması önemli bir öncelik olarak karşımıza çıkıyor.



Sigorta sektörü henüz pazarın tamamına ulaşabilmiş değil ve bu durum hâlâ sektörde çok önemli bir potansiyel olduğunu gösteriyor. Türkiye'nin gelişmeye ve büyümeye devam etmesi ve altyapı yatırımlarının çoğalması sektör için önemli fırsatlar oluşturuyor. Söz konusu fırsatların değerlendirilmesinde teknolojiyle bununla birlikte oluşan yeni riskler (siber riskler) ve yeni rekabet alanları (InsurTech) sigorta şirketlerinin önümüzdeki dönemlerdeki önceliklerini etkileyebilir."

Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne SAB Yönetim Kurulu'ndan ziyaret

SAB Yönetim Kurulu, Ankara'da Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne ziyarette bulundu. SAB, sektöre yönelik görüş ve önerilerini 3 ayrı dilekçe ile Sigortacılık Genel Müdürü Şerif Çakırsoy ile DASK Daire Başkanı Murat Kayacı'ya sundu.



SAB Başkan Yardımcısı Reşit Çakas, Sigortacılık Genel Müdürü Şerif Çakırsoy, SAB Başkanı Doğan Şen.



SAB Genel Sekreteri Fuat Bozkurt, SAB Başkan Yardımcısı Reşit Çakas, SAB Başkanı Doğan Şen, DASK Daire Başkanı Murat Kayacı, SAB Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Çalık.

SAB Yönetim Kurulu, 20 Haziran 2017 tarihinde Ankara'da Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne önemli bir ziyarette bulundu. SAB Yönetim Kurulu'nun tam kadro katıldığı ziyarette, sigorta sektörünün düzenleyici kurumuna SAB'ın görüş ve önerileri yazılı metinler halinde sunuldu.
İlk önce Sigortacılık Genel Müdürü Şerif Çakırsoy'a şu metin sunuldu:

1-) Zorunlu Sigorta Çeşitlerinin Çoğaltılması, Var Olanların Takibi ve Kontrolü.
Sektörümüzün büyümesine, acentelerin satışını artırmasına vesile olacak bu poliçelerin takibi ve yaygınlaştırılması ülkemiz yararına olacaktır.
A-) Mevcut zorunlu sigortaların takibi.
a-) Otopark, araç bakım, servis istasyonları gibi motorlu araçlarla ilgili faaliyetlerde bulunanların zorunlu mali sorumluluk sigortasını yaptırmamaları nedeniyle birçok kişi mağdur olmaktadır. İspark'ların bu sigorta kapsamında olması sağlanmalıdır.
b-) Maketten konut satanlar, kefalet sigortası vb. zorunlu sigortaların takibi yapılmalıdır. Teminat bulmakta güçlük çeken sigorta şirketlerine Türkiye Sigorta Birliği yardımcı olmalıdır.
c-) 1-Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortaları
• Yaklaşık 8 yıl önce uygulamaya giren bu poliçelerin teminatlarının artık yetersiz olduğu kanaatindeyiz.
• Özellikle 3. ve 4. risk grubu (jinekoloji, kadın hastalıkları ve doğum, genel cerrahi, acil tıp, anestezi, göğüs cerrahisi, beyin ve sinir cerrahisi, çocuk yoğun bakım, kalp ve damar cerrahisi) poliçeler sorun olmaya devam etmektedir. Bu branşların tabiatı gereği yıllarca devam eden mahkeme süreçleri ve tahmini açılan hasar dosyaları nedeni ile sigorta şirketleri yüklü karşılık ayırmak zorundalar. Ayrıca her yıl bu karşılıklar ilgili yasalar ve kanunlar gereği güncellenmektedir. Bu nedenle sigorta şirketlerinin hasar dosyaları kabarmakta, dolayısıyla acentelerin H/P dengesi olumsuz etkilenmektedir.
d-) Acenteler zorunlu sigortalardan doğan hasarlardan sorumlu tutuluyor, rapellerini alamıyor, hatta kapatılıyorlar. Acentelerin zorunlu sigortalar hasarlarından sorumlu tutulmaması yönünde uygulamaya ihtiyacımız vardır.
B-) Yeni zorunlu sigortaların oluşturulması.
a-) Kiraya verilen mecurlarla ilgili olarak mal sahibinin kiracıya, kiracının mal sahibine karşı sorumluluğu (Yangın mali sorumluluk ve 3. şahıs sorumluluk) zorunlu hale getirilmelidir.
b-) Umuma açık yerlerle, insanların geçici olarak ikamet ettiği /bulunduğu okul, hastane, sinema, tiyatro, otel, pansiyon, lokanta gibi yerleri işletenlere yangın mali sorumluluk ve 3. şahıs sorumluluk sigortalarını yaptırma zorunluluğu getirilmelidir.
c-) Tüzel ve özel kişilere inşaat ruhsatı verilirken Zorunlu İnşaat All Risk sigortası ve İşveren hukuki sorumluluk sigortası yaptırma şartı getirilmelidir.

2-) Trafik Sigortası Kesememe Sorunu.
A-) Üst limiti sınırlı tarifeye karşı sigorta şirketlerinin pasif savunmaları devam ediyor. Bu nedenle acenteler çok ciddi iş ve komisyon kaybediyor, sigortasız araç sayısı artıyor, sektöre güven hızla azalıyor.
a-) Sigorta şirketlerini hareketlendirmek adına aylık %1 rutin prim artışı %1.5'e iblağ edilebilir.
b-) Kamuya ait sigorta şirketleri poliçe yapmak konusunda kısıtlamaya gitmeyerek özel sigorta şirketlerine rehberlik yapabilir.
c-) Çok sayıda kaza yapan araç işleteni ortak havuza alınarak, sigorta şirketleri bir ölçüde rahatlatılabilir.
d-) Daha önce bahsettiğimiz üzere, trafik cezaları caydırıcı seviyede artırılmalı 3 kere kaza yapan eğitime tabi tutulmalı, kaza yapmaya devam etmesi halinde kalıcı olarak ehliyetine el konulmalıdır. Böylece ülkemiz hasar frekansı düşürülmeli, sigorta şirketlerinin, Sağlık Bakanlığı'nın ödeyeceği tazminat yükü hafifletilmelidir.
e-) Ticari araçlara, kayıtlı kamera ve sürücü kayıt cihazlarının monte edilmesi zorunlu hale getirilerek sürücülerin kontrolü sağlanmalıdır.

BES'TE ACENTELER UNUTULUYOR

Şerif Çakırsoy ile Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) hakkında da görüşen Doğan Şen, burada acente kanallarının ikinci, üçüncü plana atıldığına işaret etti ve şunlara dikkat çekti: "BES'te uzun süre kalan kişi sayısı yetersizdir. Sigorta şirketlerine teklifimiz; ya oluşturulan kümülatif katkı payından %1-2'lik komisyon veya yarattığımız portföyden belli bir payın bize verilmesidir. Maalesef bu yapılmamaktadır. Eğer bu sorun çözülürse otoritenin önemsediği 2 konuda hızlı ilerleme kaydedilecektir:
1-Fon büyüklüğünde düzenli büyüme sağlanacaktır.
2- BES aracısı ve yardımcısı olarak istihdam artışına çok ciddi katkımız olacaktır.
Öneriler:
a) Türkiye'de BES'e geçişte acentelerin 2003'ten bugüne kadar oynadığı rol göz önünde bulundurulmalı, acente kanalının yeniden aktif rol alması için gerekli önlemler alınmalıdır. Gerçek kişi ve tüzel kişi acentelerde acente müdürleri BES aracısı kimliği almalıdır.
b) Bu sistem için katılımcılardan yapılan kesintiler, katkı payı tutarlar vs. giderler Hazine tarafından belirlendiğine göre acentelerin alacağı komisyon da bu şekilde değerlendirilerek belirlenmelidir.
c) İlk satıştan kesinti yapılarak komisyon ödemesi BES'in tabiatına uygun olmadığına göre, acentelerin alacağı komisyon emeklilik şirketlerinin fondan elde ettiği gelir üzerinden uzun vadeli bir paylaşım modeli belirlenmeli. Bu şekilde acenteler de uzun vadeli planlar yapabilir, istihdam yaratabilirler. Bu yaklaşım daha kaliteli bir hizmetle birlikte ayrılma oranlarının düşmesine, fonun düzenli olarak büyümesine ciddi bir etki yaratacaktır.

'DASK KOMİSYONLARI ARTIRILMALI'

SAB Yönetim Kurulu, Hazine Müsteşarlığı'nda DASK Daire Başkanı Murat Kayacı'yı da ziyaret etti. SAB Yönetim Kurulu ziyarette DASK satışlarının artırılması için görüş ve önerilerini şu şekilde sıraladı:
Abonelik işlemlerinde ya da mecurun satışı esnasında istenen DASK daha sonra yenilenmemektedir.
a-) Zamanında yenileyenlere daha yüksek bir indirim, yenilemeyenlere ise cezalı prim tatbik edilmelidir.
b-) Kamu spotları ile okullarda verilecek eğitimlerle DASK'ın önemi anlatılmalıdır, SAB eğitim konusunda öncü olmak istemektedir.
c-) DASK komisyon oranı düşüktür, asgari komisyon en az 50 lira olmalıdır.
d-) DASK komisyon oranı düşüktür üstelik bu komisyon sigorta şirketlerinin belirlediği keyfi ölçülerde acentelere verilmektedir. Bu nedenle DASK satışının DASK portalından direkt profesyonel acentelerin yapmasını, komisyonun tamamının acentelere verilmesini istemekteyiz.
DASK poliçesi kesilirken sigorta ettirenin beyanına göre poliçe yapılmaktadır. Acenteler bunun kontrolünü yapamadığı için prim kaybı oluşmaktadır.
a-) Bilindiği üzere DASK için mecurun metrekaresi bürüt hesaplanmalıdır. Belediyeler emlak vergisindeki brüt metrekare bilgilerini adres kodlama sistemine girebilir, bu yöntemle kontrollü poliçe kesilir prim kaybı engellenir.
b-) Mücavir alan dışındaki meskenlere DASK poliçesi kesilmesi zorunlu değildir. Oysa köy ve mezralarda bile betonarme esaslı binalar yapılmaktadır bu meskenlerin de sigorta kapsamında olması zorunlu tutulmalıdır.



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



Letonya'nın başkenti Riga, müze ve konser salonlarıyla bir kültür kenti.

SİGORTACILIK FİLİZLENİYOR

LETONYA

Avrupa Birliği'nin en küçük ekonomilerinden biri olan Letonya'nın sigorta sektörü olgunlaşma döneminden geçiyor. Ülkenin hızlı büyüyen sigorta sektörü yakın bir dönemde yabancı yatırımcıların ilgisini üstünde toplayabilir.

Letonya, AB'deki diğer ülkelerden daha küçük ve daha az gelişmiş bir sigorta sektörünü barındırıyor. Ülkenin düşük nüfusu ve görece olarak düşük kişi başı gelir seviyesi hayat sigortalarına ve ihtiyari sigortalara olan talebin düşük olmasına sebebiyet veriyor. Sigorta penetrasyonu ve kişi başı prim üretimi ülkemizden yüksek olsa da AB seviyelerinin altında kalıyor. Geçtiğimiz yıl rakamlarına göre 518 milyon dolar seviyesinde olan Letonya'nın toplam prim üretimindeki büyüme de son yıllarda dalgalı bir seyir izliyor. Tüm olumsuzluklara karşın, tam olarak olgunlaşmamış olan Letonya sigorta sektörünün gelecek yıllarda, primlerin de şu an bulunduğu düşük seviyeden yükselmesiyle beraber yabancı sigortacıların ve yatırımcıların hedefi olacağı düşünülüyor.

SİGORTACI VARLIKLARI ARTIYOR

Letonya sigorta sektörünün toplam finansal varlıklarının toplamı ülkenin GSYİH'sinin %2.4'üne denk geliyor. Hayat dışında 411 milyon, hayat tarafında ise 107 milyon dolar prim üretilen Letonya'da sigorta penetrasyonu %2.1 seviyesinde. Kişi başına düşen prim üretimi ise ortalama 315 dolar. Şimdilik bankacılık finansal sistemin oldukça büyük bir kısmını oluştursa da, emeklilik fonlarının birikmeye başlamasıyla paralel olarak sigorta sektörünün payının önümüzdeki yıllarda artması bekleniyor. Bunun yanında, ülkede hiçbir reasürans girişimi bulunmuyor.

SAYILARLA LETONYA

Nüfus:	2 milyon
GSYİH:	27 milyar $
Kişi Başı GSYİH:	13.5 bin $
Prim Üretimi:	518 milyon $
Hayat:	107 milyon $
Hayat Dışı:	411 milyon $
Kişi Başı Prim:	260 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	%2.1

Ülkede sigorta primlerinin %66'lık bölümü hayat dışından geliyor. Ancak, hayat tarafı hayat dışından çok daha hızlı büyüyor. 1997'deki rakamlara bakarsak, sektörün %88'ini oluşturan hayat dışındaki gerileme açıkça görülebiliyor. Hayat sigortası ve hayat birikimi ile kaza sigortalarının Letonya'da halen tamamen olgunlaşmamış olduğunu söyleyebiliriz.

Diğer taraftan, 2009 yılından 2012 yılına hayat dışında özellikle zorunlu trafik sigortalarında bileşik rasyonun iyileştiğini görebiliyoruz. Sektördeki zorlu rekabet koşulları ve sınırlı büyümenin getirdiği negatif etkileri, kaza frekansındaki dikkat çekici azalma kompanse ediyor. Hayat dışı sigorta şirketlerinin kârlılık sıkıntısı yaşamadıkları sektörde özsermaye kârlılığı yakın dönemde ortalama %5'in üzerinde. Hayat tarafında ise özsermaye kârlılığı istikrardan oldukça uzak bir görünüm sergiliyor (2011 yılında negatif olarak %33 iken 2012 yılında pozitif %27). 2014 yılında ise bu oran %7.2 oldu.

Hayat tarafında ise yapılan yatırım dönüşlerinin çok parlak olmadığı söylenebilir. 2007 yılında yeni sermaye yeterliliği kurallarının gelmesi ve küresel finansal krizin vurması hayat sigortacılarının zararlarını büyük oranda artırdı. buna karşın, hayat sektörü, kişi başına düşen gelirin ve sigorta bilincinin artmasıyla beraber toparlanmaya ve hızla büyümeye başladı.

KRİZİN ETKİSİ GÖRÜLÜYOR

Letonya sigorta sektörü 3 dönem altında incelenebilir: Sektörün istikrarlı bir şekilde büyüdüğü kriz öncesi dönem, sigorta pazarının gerileme gösterdiği kriz dönemi ve 2011 sonrası sigorta şirketlerinin faaliyetlerini yavaş yavaş artırdığı büyümeye dönüş dönemi. 2014 yılında kişi başı 260 euro seviyesindeki kişi başı prim üretiminin normal seviyelere döndüğü görülse de Letonya sigorta sektöründeki şirketler için aynı şeyi söylemek mümkün değil. Sektörün son 10 yılına baktığımızda bu dönem boyunca sektöre sadece bir şirketin giriş yaptığını görüyoruz. Buna karşın son 10 yılda sektörden çıkan şirketlerin sayısı 7'yi buluyor. Letonya sigorta sektörü geçmişte genel olarak durgun denilebilecek bir performans sergilese de yakın dönemde %10 civarında büyüme sergilemeye başladı. Bu büyümenin de yabancı yatırımcıların gözünden kaçmayacağını söyleyebiliriz. Yakın dönemde sektör özellikle AB şirketleri tarafından yatırım alabilir.



SADECE LETONYA'DA

Bir çeşit bitki likörü olan, Letonya'nın milli içkisi Riga Kara Balsam, 24 farklı bitki özünün saf votkayla karıştırılmasıyla hazırlanıyor. 18. yüzyılda hazımsızlık ve soğuk algınlığı için bir ilaç olarak ortaya çıkan Kara Balsam'ın zamanında bölgeyi ziyaret eden Rusya Kraliçesi Katerina'yı tedavi ettiği rivayet ediliyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Katılım Emeklilik'ten acente açılımı

Kuruluşunun üzerinden 3 yıl geçen Katılım Emeklilik, bu 3 yılda BES ve Otomatik Katılım'da 320 bin sözleşme sayısına 800 milyon lira fon büyüklüğüne ulaştı. Yakın gelecekte dağıtım kanalını acentelerle de güçlendirmeye hazırlanan Katılım Emeklilik, sağlık sigortası ve KOBİ'lere özel yeni ürünleriyle de hizmet kapsamını genişletmeye hazırlanıyor.

Katılım Emeklilik, Otomatik Katılım'ın başladığı 2017 başından beri 200 binden fazla kişiyi BES'e Otomatik Katılımla dahil etti. Yine aynı dönemde kamu kurumları da dahil olmak üzere 313 şirketin Otomatik BES'e katılımı gerçekleştirildi.

İstanbul'daki Hotel Les Ottomans'ta düzenlenen basın toplantısında konuşan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Faizsiz BES ve katılım sigortacılığı kendine doğal bir büyüme alanı yakaladı



ve önü açık. Son dönemde faizsiz BES'in ve faizsiz sigortacılığın pazar payının artması halkımızda bu alana olan teveccühün bir göstergesi" ifadelerini kullandı.

Ayhan Sincek, yakın gelecekte devreye girecek yeniliklerle Katılım Emeklilik'in büyüme hızının artarak devam edeceğini söyledi. Sincek bu yenilikleri şu şekilde aktardı: "Sağlık sigortasına giriyoruz. Müşteri portföyümüze bu ihtiyaçları için kolaylık sağlamış oluyoruz. Ülkemizde son yıllarda sağlık sigortalarına gösterilen ilgiyle birlikte bu konudaki bilinçlenme de arttı. Bu da sağlık sigortalarına olan talebin artmasını sağladı."

ACENTELERLE DAĞITIM KANALI GÜÇLENDİRİLİYOR

Sincek, bugüne kadar iki katılım bankası üzerinden ürünlerini müşterileri ile buluşturduklarını, yakın gelecekte buna acentelerin de ekleneceğini belirtti.

Bu uygulamayla farklı satış kanalları ile yeni müşteri kitlelerine ulaşmayı hedeflediklerini söyleyen Sincek, "Artık Katılım Emeklilik'in faizsiz ürünlerine acenteler aracılığı ile de ulaşmak mümkün olacak. Geçtiğimiz yıllarda Türkiye'nin farklı noktalarından Katılım Emeklilik ürünlerine ulaşmak isteyen pek çok acentelik talebi aldık. Anadolu'da sigorta ve emeklilik ürünlerine karşı ilginin artmasıyla sigorta penetrasyonunun da arttığı gözlemleniyor. Biz de yeni acente ağımızla artık şube ağının ulaşmadığı bölgelere ve kitlelere de ürünlerimizi ulaştırma imkanı bulacağız. İlk acente anlaşmalarını gerçekleştirdik, yaz aylarında 5 ila 10 pilot acente ile çalışmalarımıza başlayacağız. Takip eden dönemde de yeni acente görüşmelerimizi ve anlaşmalarımızı tamamlayacağız.

Yıl sonuna kadar hedefimiz altmışın üzerinde acente anlaşması yapmak ve bu acentelerimiz aracılığı ile banka kanalı dışındaki müşterilere de ürünlerimizi sunacağız. Katılım Emeklilik; acentelere yönelik tüm faizsiz BES ve ihtiyari sigorta ürünlerini, ilerleyen dönemlerde ise dinamik ve modüler ürünleri sunmayı amaçlıyor. Acenteler özelinde yeni ve özel faizsiz ürünlerimiz de olacak" dedi.

Vakıf Emeklilik iftarda basınla buluştu

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, 7 Haziran'da İstanbul'daki Radisson Blu Pupa Teras'ta gerçekleştirilen iftar yemeğinde basın mensuplarıyla bir araya geldi. Bireysel emeklilik sektörünü ve 1 Ocak 2017 tarihinde yürürlüğe giren otomatik katılım uygulamasını değerlendiren Özgür Obalı, basından katılımcılarla sohbet etme fırsatını da yakaladı.



Mapfre Türkiye'de 10 yılda beklentilerini aştı

30 Mayıs Salı akşamı İstanbul Ortaköy'de düzenlenen basın toplantısında konuşan Mapfre Sigorta CEO'su Alfredo Muñoz, Mapfre'nin 10 yıldır Türkiye'de olduğunu ve bu süre zarfında şirketin 2.8 milyar liralık üretimle 10'unculuktan dördüncülüğe yükseldiğini kaydetti. Bu sonuçla başlangıçtaki beklentilerini üretim bakımından aşmış olduklarını ifade eden Muñoz, Mapfre Grubu'nun Türkiye'ye inandığını söyledi ve sözlerine şunları ekledi: "Türkiye, Mapfre'nin faaliyet yürüttüğü ülkeler arasında üretim açısından ABD'den sonra dördüncü sırada bulunuyor. Bu da Türkiye'nin bizim için ne kadar önemli olduğunun bir göstergesi" dedi. Mapfre Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı ise üretimlerinin %65'ini acentelerden, %27'sini ise brokerlerden gerçekleştirdiklerini belirterek "Çok kanallı bir şirket olma yolunda ilerliyoruz. Tekil acentelere yatırım projemiz 1.5 yıldır sürüyor. Ayrıca müşteri beklentilerini karşılamak için internet ve dijital süreçleri de takip ediyoruz."



Hotel Les Ottomans'taki basın toplantısında CEO Alfredo Muñoz (solda) ve Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı gazetecilerin sorularını yanıtladı.

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 - Temmuz 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.



Yazarlarımız yeni Başkan Çağlar ile iftarda buluştu

Güzel bir haziran akşamında, yazarlarımız ve konuklarımızla beraber Beşiktaş, Beyoğlu ve Şişli gibi İstanbul'un üç güzide ve köklü ilçesinin kesiştiği nokta olan Boğaziçi Borsa Restaurant'ta yazarlar yemeği için buluştuk. Yemeğimizin misafirleri, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Can Akın Çağlar ve Genel Sekreter Mehmet Akif Eroğlu'ydu. Her ay öğlen yemeğinde buluştuğumuz yazarlarımızla, bu kez Ramazan ayına denk geldiği için iftarda buluşmayı tercih ettik. Eski yazarımız David Kohen'in de davetli olduğu yemeğimize, yeni yazarımız Ali Erhan Tamer de katıldı.

TSB Başkanlığına yeni seçilen Can Akın Çağlar da yemekte olunca, haliyle, TSB'nin önümüzdeki dönemde yapacakları ve sektördeki sorunlar masaya yatırıldı, görüş alışverişinde bulunuldu. Çağlar, sektörün tüm paydaşlarıyla birliktelik sağlanması gerektiğinin altını çizerek, bu konuda ilk izlenimlerinin olumlu olduğunu ve ilerleyen günlerde bu yöndeki çalışmaları artıracaklarını söyledi. Çağlar, sektörün kamuoyunda hak ettiği yere gelebilmesi için yoğun çaba göstereceklerinin de altını çizdi.



ICC, gözetmenlerinin uluslararası eğitimlerine bir yenisini daha ekledi

Hasar denetim ve yönetiminde, ülkemizin yenilikçi ve lider şirketlerinden olan ICC (Insurance Claim Center), saha gözetmenlerinin ve çalışanlarının eğitim ve gelişimine yönelik çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor.

Daha önce sektöre E-Damga, Trafik Hasarlarında Tebligat uygulaması, Uzaktan Hasar Provizyon, Evraklı Dosya Prosesi gibi veri analizi ve saha uygulamalarına yönelik hizmetler sunan ICC, çalışanlarını da bu yenilikler doğrultusunda geliştiriyor. ICC, bu çerçevede eğitim konusunda CESMIVAP ile işbirliğine giderek, çalışanlarına uluslararası bir eğitim imkânı daha sağladı. Tamamlanan CESVIMAP eğitiminin sertifika ve ödül töreni, 18 Mayıs 2017 tarihinde Kozyatağı Hilton'da gerçekleştirildi. 70'ten fazla katılımcısı bulunun toplantıda ICC Hasar Provizyon Merkezi (HPM) denetmenlerine sertifika ve ödüllerini, ICC'nin şirket müdürü Turgay Gürkan ve Operasyon Birim yöneticisi Ahmet Öncel takdim etti.

1983 yılında kurulan CESVIMAP'ın araştırmaları ve çalışmaları özellikle hususi araç, ticari araç ve motosiklet tarzı motorlu araçlar üzerinde yoğunlaşıyor. Anılan araçlardaki hasar onarımına ilişkin sürekli araştırmalar ve testler yapan CESVIMAP'ın, başta İspanya olmak üzere, Kolombiya, Arjantin, Fransa, Brezilya ve Çin'de merkezleri bulunuyor. Her geçen gün faaliyetlerini daha da çeşitlendiren ve geliştiren CESVIMAP oto hasar onarımı konusunda dünya çapında tanınırlığa sahip, en prestijli araştırma merkezlerinden birisini oluşturuyor. CESVIMAP, araştırmaları neticesinde sahip olduğu bu global tecrübe ile özellikle otomotiv sektörüne yönelik danışmanlık ve eğitim hizmeti de veriyor.

Önceki yıllarda da İngiltere merkezli eğitim ve araştırma kurumundan alınan bilgi ve eğitimi pekiştirmek amacı ile ICC gözetmen ve çalışanlarının katıldığı bu eğitim, sektör için büyük önem taşıyor. Uluslararası standartlar ve yenilikçi girişimleri yakından takip etmenin öneminin vurgulandığı törende ICC'nin yıl sonuna kadar tamamlayacağı yeni ürün ve projeler de, ICC'nin hasar yönetim operasyonlarında görevli çalışanları ile paylaşıldı. ICC'nin büyüme ve gelişmesine paralel olarak yepyeni bir boyuta taşınan, yeni veri sistemleri güvenlik platformu, imajı, logosu ve kurumsal çalışmaları da tanıtıldı.



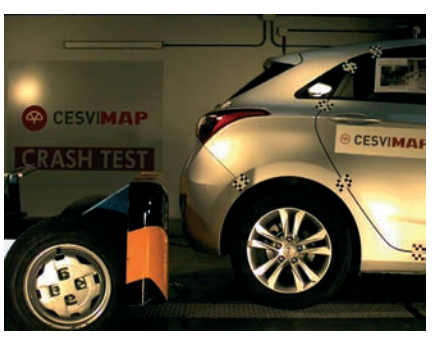
CESVIMAP

icc INSURANCE CLAIM CENTER
iccdenetim.com

Kozyatağı Hilton'da gerçekleşen CESMIVAP eğitiminin sertifika ve ödül töreninde başarılı olan ICC çalışanları sertifikalarını ICC yetkililerinden aldılar.









Trafikteki kötü imaj tüm sektörü etkiliyor

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Hüseyin Kasap, son yıllarda trafik sigortasında yaşanan sorunların kişilerin sektöre bakışını olumsuz yönde etkilediğini aktardı. Buradaki kötü imajın diğer bütün branşları etkilediğinden bahseden Kasap, trafik sigortasında kötü bir deneyim yaşayanların, sonra diğer sigorta işlerinde de kötü deneyim yaşayacaklarını düşündüğünü kaydetti. Sağlıklı büyüme rakamlarına ulaşılması için buradaki sorunun bir an evvel çözülmesi gerektiğini vurgulayan Kasap, sektördeki gelişmelere dair sorularımızı yanıtladı.

Yılın ilk yarısını nasıl değerlendiriyorsunuz?
Gerek gelişen teknoloji, gerekse ülkemizde ve tüm dünyada sıkça değişen gündem nedeniyle, göz açıp kapamaya bile fırsat bulamadan 2017'nin ilk altı ayını geride bıraktık. Bu dönemde, genel olarak alınan tedbirlerin faydasının görülmeye başlandığına ve ülke ekonomimizin toparlanma sürecine girdiğine şahit olduk. İlk çeyrek için açıklanan ve beklenenin üzerinde gerçekleşen %5'lik ekonomik büyüme rakamı da bunu teyit etti. Sigorta sektörü açısından baktığımızda ise daha iyi bir tablo ile karşı karşıyayız. İlk çeyrekte sektörümüz ülke ekonomisinden daha hızlı büyüdü. Toplamda %15'in, hayat dışında ise %11'in üzerinde büyüdük. Bu performans, gelişme potansiyelimizi ortaya koyarak geleceğe daha iyimser bakmamızı sağlıyor. Demek ki, ülke ekonomimiz büyüdüğü müddetçe, biz sektör olarak çok daha hızlı bir şekilde büyüyeceğiz.

İlk çeyrekteki büyüme performansı olumlu. Peki, bunun acentelere yansıması nasıl oldu?
Sigorta acenteleri sektörün en büyük dağıtım kanalı. Bu nedenle, sigorta şirketleri ile birlikte büyüme rakamlarına en fazla sevinmesi gereken sektör aktörü acenteler. Diğer yandan, üzülerek ifade ediyorum ki, trafik sigortasında yaşanan sorunlar nedeniyle büyümenin bize yansıması beklenildiği gibi olmadı.
Üstelik nisan ayında yürürlüğe konulan tavan fiyat uygulamasının acentelere olan yansımasını da henüz göremiyoruz. Ancak, görünen o ki, durum düzelmezse, hem ekonomik açıdan hem de iş süreçleri ile müşteri ilişkileri bakımından biz acenteleri ciddi sorunlar bekliyor.

Ne gibi olumsuzluklarla karşı karşıyasınız?



Trafik sigortasında geçmiş dönemde yaşanan volatilite, yani fiyatlardaki istikrarsızlık ve şirketler arasındaki büyük farklılıklar biz acenteleri çok zor durumda bırakmıştı. Tavan fiyat düzenlemesiyle bu sorundan kurtulduk derken, şimdi de komisyon indirimleri ve ekran sorunları ile karşı karşıya kaldık. Bunlar çok ciddi sorunlar ve derhal çözülmesi gerekiyor.
Bunları söylerken sadece kendimizi, yani acenteleri düşünmüyorum. Sektörümüzün geleceği için en kısa zamanda trafik sigortasında yaşanan sorunları çözmeliyiz.
Bakın, bizler sektörün müşteriye uzanan eliyiz. Müşterinin düşüncelerini, taleplerini en iyi bizler biliriz. Bu kişiler, yaşadıkları olumlu ya da olumsuz duyguları doğrudan bizlere aktarıyorlar. Maalesef, son yıllarda trafik sigortasında yaşanan sorunlar kişilerin sektörümüze olan bakış açısını olumsuz yönde etkiledi.

'DİĞER BRANŞLAR DA OLUMSUZ ETKİLENİYOR'

Bir hususa özellikle dikkat çekmek istiyorum. Trafik sigortası, sadece trafik sigortası değildir. Ülkemizde insanların, özellikle gençlerimizin ilk tanıştıkları sigorta ürünü trafik sigortasıdır. Buradaki kötü imaj, diğer bütün branşları etkilemektedir. Trafik sigortasında kötü bir deneyim yaşayan kişiler, sonraki dönemlerde diğer sigorta işlerinde de kötü deneyim yaşayacaklarını düşünmektedirler.
Bir diğer önemli nokta ise genç nüfus. Poliçe alırken en fazla zorluğu gençlerimiz yaşıyor. Bu kişiler öğretmen, doktor, avukat, hakim ya da iş adamı olduklarında, sigortaya ilişkin, sektörümüze ilişkin düşünceleri nasıl şekillenecek? Bu nedenle, eğer sektörümüzün gelecekte de sağlıklı büyüme rakamlarını yakalamasını, toplumda sigorta bilincinin artırılmasını istiyorsak, trafik sigortasında yaşanan sorunları bir an önce çözmeliyiz.

Trafik sigortasını bir kenara bırakırsak, yılın ilk altı ayını nasıl değerlendiriyorsunuz?
Bu yılın ilk yarısında acenteler için önemli gelişmeler yaşandı. İlk olarak, sigorta acentelerinin gelir kalemlerini çeşitlendirmek, trafik sigortasından başka poliçe almayan sigortalıların sigortaya olan ilgisini artırmak için geliştirdiğimiz Acente Asist AA+ ürünü satışa sunuldu. Bir diğer önemli gelişme ise, 2010'dan bu yana sürdürdüğümüz çalışmalar neticesinde KOSGEB destekleri kapsamına alınmamız oldu. Yine çalışmalarımızın sonucu olarak vergi indiriminden faydalanmamızı ve Levha aidat borçlarımızın yapılandırılasını sağladık, trafik sigortasında taban komisyon düzenlemesine kavuştuk.
Geldiğimiz dönem itibarıyla çok şükür tartışmalı konuları geride bıraktık. Artık, sektörün tüm paydaşları olarak, ülkemiz sigortacılığını geliştirmeye, daha fazla çalışmaya, daha fazla kazanmaya odaklanabiliriz. Bunun sağlanabilmesi için, sektörün tüm paydaşlarının samimi bir şekilde kazan kazan ilkesi çerçevesinde birlikte çalışması, tabii ki acente ekranlarının da bir an önce açılması gerekmektedir.

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, son yıllarda trafik sigortasında yaşanan sorunların toplumun sektöre bakış açısını olumsuz yönde etkilediğini söyledi. Trafik sigortasında kötü deneyim yaşayan bireylerin diğer branşlara da mesafeli yaklaştığını kaydeden Kasap, sektörün büyümesi için buradaki sorunun acilen çözülmesi gerektiğini belirtti.

TOBB SAİK haziran toplantısını Ankara'da gerçekleştirdi



TOBB SAİK, haziran ayı toplantısını Ankara'da TOBB Merkezinde gerçekleştirdi. İcra Komitesi üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'ndaki tavan fiyat uygulamasına ilişkin olarak TOBB'a intikal ettirilen muhtelif şikayet, öneri ve talepler ile İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikayet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.

Kısa Süreli Eğitim Programları

TSEV, temmuz ayında Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Sağlık, Nakliyat, Hayat sigortaları gibi ana branşların yanında ileri excel, makroekonomi ve satış gibi farklı dallarda eğitimler de sunuyor.

TSEV'in Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında temmuz ayında birbirinden farklı içerikler ilgililerin beğenisine sunuluyor. Temmuz ayı programında Sağlık, Nakliyat, Hayat sigortaları gibi ana branşların yanında ileri excel, makroekonomi ve satış gibi farklı dallarda eğitimler de konu başlığı olarak yer alıyor. 1 ila 2 gün arasında planlanan bu eğitimlere katılanlara katılım sertifikası veriliyor. Temmuz ayı programı şu şekildedir:



TSEV HAZİRAN AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
İleri MS Excel Uygulamaları	6-7 Temmuz	Ulaş Çardak
Sigorta Poliçelerinde Bedeni Tazminat Talepleri İnceleme Süreçleri ve Muallak Ayrımında Dikkat Edilecek Noktalar	12 Temmuz	Leyla Erden
Denetime Yönelik Temel Sigortacılık, Denetim Hukuku ve Finansal Göstergeler	12, 14 Temmuz	Faruk Ömrüuzak
Tekne Sigortaları ve Yat Sigortacılığı / Insurance Time Clauses	18 Temmuz	Murat Işıklı
Sigorta Pazarlaması için Dağıtım Kanallarında Satış Takım Yapıları ve Yönetimi	19 Temmuz	Mehmet Muratoğlu
Ürün Güvenliği Konsepti Çerçevesinde Ürün Sorumluluk-Ürün Geri Çağırma Sigortaları	20 Temmuz	Mahmut Saraçoğlu
BES Mevzuatı ve Uygulamalar	21 Temmuz	Sinan Metin
Makroekonomik Göstergeleri Anlamak ve Yorumlamak	22 Temmuz	Prof. Dr. Erhan Aslanoğlu
Temel Veri Tabanı Sorgulama - SQL Server 2014	24 - 25Temmuz	İsmail Adar
Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde Kurumsal Risk Yönetimi (ERM)	24 Temmuz	Serhat Yücel
Sağlık Sigortalarında Kurumsal Pazarlama	25 Temmuz	Müge Tataroğlu
İnşaat All Risks Sigortaları ve Bağlı Kar Kayıpları ile Sorumluluk Doğuran Hasarlar	28 Temmuz	Aşkın Özer

TSEP'in 34. dönemi tamamlandı

TSEV'in 1973'ten bu yana düzenli olarak organize ettiği ve sigortacılık sektörünün en prestijli programı olarak bilinen Temel Sigortacılık Eğitim Programı (TSEP) 34. dönemi haziran ayında sona erdi. Geçtiğimiz ekim ayında 81 kişi ile başlayan programın ilk yarı yılı ocak ayında sona ermiş; katılımcılara sigorta ve sigortacılıkla ilgili temel dersler verilmişti. İkinci yarı yıl ise 6 farklı branşta, Yangın & Mühendislik Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları, Sağlık Sigortaları ve Muhasebe olarak şubat ayında başlamıştı.

Katılımcıların ikinci yarı yılda seçtikleri branş bazında temel bilgileri alması sağlanırken; teorik eğitimler saha çalışmaları ile desteklendi.

34. dönemin sertifika töreni eylül ayında gerçekleşecek ve ardından ekim ayında 35. dönem başlayacaktır. 35. dönem TSEP kayıtları ise temmuz ayında başlayacak olup ayrıntılı bilgi ve kayıt için egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilirsiniz.



Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 34. döneminin sertifika töreni eylül ayında gerçekleşecek. Yeni dönem kayıtlarıysa temmuz ayında başlıyor.

Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Programı

TSEV tarafından her ay düzenli olarak organize edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 10 Temmuz'da başlıyor. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 5 Temmuz'dur. Büyük beğeni toplayan ve yeni başlayanlar ile sektör dışında sigortaya ilgi duyanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye web sitemizden (www.tsev.org.tr) ulaşabilirsiniz.

İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları

Sigorta şirketlerinin muhasebe ve finans departmanlarında görevli çalışanlara yönelik olarak hazırlanmış ileri düzey 'Muhasebe ve Finans' eğitimiyle 'Kaza ve Sorumluluk' eğitimi eylülde başlayacak. Muhasebe ve Finans Programı kapsamında "TMS/TFRS", "Sigorta Muhasebesi", "Sermaye Yeterliliği" ve "Mali Analiz" ana başlıkları ele alınacaktır. Kaza ve Sorumluluk programı içeriğinde ise "Oto Kaza ve Zorunlu Oto Kaza Sigortaları", "Sorumluluk Sigortaları" ve "Ferdi Kaza Sigortaları" yer alıyor. Program sonunda yapılacak proje çalışmasının ardından katılımcılara sertifika verilecek. Programa Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları veya ilgili branşta en az 3 yıl deneyimli, karar alma süreçlerinde yer alan çalışanlar katılabilecek.

Aktüerya eğitimleri başlıyor

Aktüerlik sınavlarına hazırlanan aktüer adaylarını desteklemek amacıyla sunulan eğitimler yaz döneminde verilen kısa bir aranın ardından ağustos ayında tekrar başlıyor. 15 Ağustos'ta Matematik (1. seviye); 16 Ağustos'ta ise Sigorta Matematiği (2. seviye) eğitimleri açılacak. Yrd. Doç. Dr. Genco Fas'ın vereceği eğitimler hafta içi akşam saatlerinde ve hafta sonu olarak gerçekleşecek.

DERSİN ADI	EĞİTİM TARİHİ
MATEMATİK (1. seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	15 Ağustos-16 Eylül (Hafta içi 17.00-20.30 ve Hafta sonu 10.00-17.00) Toplam 42 Saat

DERSİN ADI	EĞİTİM TARİHİ
SİGORTA MATEMATİĞİ (2. seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	16 Ağustos-9 Eylül (Hafta içi 17.00-20.30 ve Hafta sonu 10.00-17.00) Toplam 28 Saat

Mapfre Sigorta yeni binasına taşındı

İstanbul'un merkezindeki eski Ali Sami Yen Stadyumu'nun arazisi üzerine inşa edilen Torun Center ofis kulesinin 10 katı, Mapfre'nin yeni genel merkezi oldu. Mapfre çalışanları, yeni binalarında mesaiye başladı. Mecidiyeköy'de inşa edilen komplekse taşınan Mapfre Sigorta, operasyonlarını yeni ofis kulesinde sürdürecek. Mapfre Sigorta, 67 milyon dolarlık yatırım yaptığı ofis katlarının bulunduğu kulenin 10 katında hizmet verecek.

Mapfre Sigorta'nın yeni ofis adresi: Büyükdere Cad. No:74 D Blok Mecidiyeköy /Şişli/ İstanbul



GESİD'den Süleymaniye gezisi

Genel Sigortacılar Derneği (GESİD) "Süleymaniye Gezisi" ile yaza merhaba dedi. Mimar Şebnem Çebi rehberliğinde Beyazıt Meydanı, İstanbul Hamam Müzesi, Süleymaniye Camii ve Külliyesi gezildi. Güzel bir yürüyüş parkuru sonucunda üyeler; meşhur Süleymaniye kuru fasulyesi ve kahve keyfi ile günü sonlandırdı. GESİD Genel Başkanı Dr. Hakan Özcan ise sonbaharda benzer bir "Sultanahmet Gezisi" müjdesini verdi.



Axa çalışanları "Daha İyi Yaşam" hedefi için bir araya geldi

Axa Sigorta'nın sosyal sorumluluk projeleri devam ediyor. Tüm Axa çalışanlarının sosyal sorumluluk konusunda aktif rol almasını sağlamak amacıyla her yıl tüm dünyada aynı anda düzenlenen Kurumsal Sorumluluk Haftası bu yıl 5-11 Haziran tarihleri arasında gerçekleştirildi. Bu yıl "Daha İyi Yaşam" olarak belirlenen tema kapsamında "insanları daha iyi bir hayat yaşamaları için güçlendirmek" hedefiyle çevre, eğitim, sağlık ve toplum başlıkları altında farklı global ve yerel inisiyatifler hayata geçirildi.
"Axa Tüm Kalplerde Gönüllüleri"nin organizasyonuyla yedinci kez düzenlenen ve 750'den fazla Axa çalışanının katıldığı yerel etkinlikler kapsamında seminer, atölye ve spor faaliyetlerinin yanı sıra dernekler ve vakıflara destek amacıyla çalışmalar da gerçekleştirildi. Yedikule Hayvan Barınakları ve KASEV Huzurevi'ni ziyaret eden Axa çalışanları Down Cafe'de düzenlenen öğle yemeğine katıldı ve Sessizlikte Diyalog deneyimiyle işitme engellilerin yaşantılarına yönelik farkındalık çalışmasında yer aldı. Hafta boyunca okul kütüphanesi renovasyonunun yanı sıra Tohum Otizm Vakfı ve UNICEF Günü Tarım İşçisi Çocukların Eğitimi projesi için de bağış toplarken Bir Dilek Tut Derneği'nin atölye çalışmasına katılan çalışanlar küçük bir kızın hayallerinin gerçek olmasına destek oldu.



Allianz'dan meme kanseri için erken tanı projesi

Sigorta şirketleri kamu sağlığına farklı projelerle destek oluyor. Erken tanı ve tedavi süreçlerinde müşterilerine destek olmayı hedefleyen Allianz Türkiye, bu hedef doğrultusunda 'Sağlık Destek Programı Meme Kanseri Erken Tanı Projesi'ni devreye aldı. Modüler Sağlık Sigortası bulunan 40 yaş ve üstü tüm kadınlara anlaşmalı kurumlarda yılda 1 kez ücretsiz mamografi teminatı sunan Allianz Türkiye, projenin ilk yılında İstanbul'da yaşayan 40 yaş ve üstü Allianz Modüler Sağlık Sigortası sahibi kadınlarda, meme kanserine karşı farkındalık yaratmayı amaçlıyor. Allianz Türkiye Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Pınar Oruç Lembet, araştırmaların, her 8 kadından birinin yaşamı boyunca meme kanserine yakalanma riski taşıdığını, erkeklerde ise riskin daha az olduğunu gösterdiğini belirterek, "Meme kanseri riski yaşla birlikte artıyor. Bu nedenle düzenli hekim kontrolleri için anlamlı yaş sınırı 40-50 arası. Risk altında olanların 40 yaşından sonra her yıl, risk altında olmayanların ise 45 yaşından sonra her yıl muayene, mamografi ve ultrasonografi çektirmeleri öneriliyor. Mamografi bugün için meme kanseri açısından en değerli tarama testi" şeklinde konuştu.



"Trafik sigortasında ortak çözüm yolu bulunmalı"

Antalya Sigorta Acenteleri Derneği (ANSAD) Genel Sekreteri Özgür Teber, trafik sigortasında yangının büyüyerek devam ettiğini söyledi. Teber, 12 Nisan itibarıyla uygulamaya alınan tavan fiyat sonucunda acentelerin müşterilerine poliçe kesecek şirket bulamadığını ifade etti. Bu durumun trafik poliçesiyle beraber müşteriye yapılabilecek çapraz satış ihtimalini de ortadan kaldırdığını dile getiren Teber, mevcut diğer işlere ait portföylerin de iptal olma riskini getirdiğini kaydetti. Oysa sigorta sektörünün sürdürülebilir büyüme ve kârlılığa ulaşması için trafik dışında diğer branşların üretiminin artırılması gerektiğinden bahseden Teber, "Ülkemize milyarlarca dolar yatırım yaparak ciddi bir istihdam ve ekonomik güç katan uluslararası sigorta şirketlerinin serbest piyasa ekonomisine sahip bir hukuk devleti olan ülkemizde sektöre dair yaşadığı sıkıntı ve yaşayacağını öngördüğü zarar da sektörümüzün ortak menfaati adına istenen bir durum değil" dedi.
Sorunun çözümü için sektörün tüm kesimlerinin anlaşmazlıklarından sıyrılması gerektiğinin altını çizen Teber, "Ortak faydaya yönelik fikirlerde buluşarak ve gerekli adımları bir an önce atarak kalıcı çözümler bulunabilir. Aksi durumlarda her bir kesim zarar görecek, gemi bütün olarak sağlıklı hareket etmeyecektir. Tüm bu görüş ve çözüme yönelik atılacak adımlarda sektörün ortak fayda ve mevcut sorunların tespit edilip çözüm önerileri geliştirmesine yönelik çalışma ve faaliyetlerde gönüllü olduğumuzu, gerekiyorsa fedakarlıktan kaçınmayacağımızı arz ederiz" dedi.



‘Genel Şartlar’ sigorta sözleşmelerini kısıtlayabiliyor

Hukuk sınırları içinde kalmak koşuluyla, herhangi bir sözleşmenin içeriğinin taraflarca serbestçe belirlenebilmesi, sözleşme özgürlüğünün temel özelliklerindendir. Ancak genel şartlar, sigorta sözleşmelerini kısıtlayabilmektedir. Sigortacıların kendi sözleşme metinlerini kendilerinin oluşturmasına izin verilmesi gerekir.

Bir sigorta ilişkisinden söz edebilmek için, sigortacı ile sigorta ettiren arasında bir sigorta sözleşmesinin yapılmış olması gereklidir. Bu sözleşmenin tabi bulunduğu yasa hükümleri Türk Ticaret Kanunu’nun (TTK) 6. kitabında yer almaktadır. Günümüzde sigorta sözleşmeleri önceden hazırlanmış, “sigorta genel şartları” olarak isimlendirilen metinler kullanılarak bağıtlanmaktadır. Bu metinler ülkemizde Hazine Müsteşarlığı’nca oluşturulmakta ve yürürlüğe konulmaktadır. Sigorta şirketlerinin tarafı olacakları sigorta sözleşmelerini istedikleri gibi düzenleyememeleri bazen önemli sorunlara yol açmaktadır. Aşağıda sigorta genel şartları ile ilgili sorunlardan bir kısmını kısaca ele alacağız.

MUTLAK SÖZLEŞME ÖZGÜRLÜĞÜ YOK

Yukarıda da vurguladığımız gibi sigorta genel şartları, sözleşme hükümlerinden başka bir şey değildir.
Ülkemiz, temel bir ilke olan sözleşme özgürlüğü ilkesini benimsemiş ülkeler arasındadır. Sözleşme özgürlüğü Anayasa’nın güvencesi altındaki temel özgürlüklerden biridir (T.C. Anayasası m.48 fk.1). Bu özgürlük en başta sözleşme yapmak veya yapmamak konusunda “serbest” olmayı kapsar. Bunun yanında, hukukun çizdiği (dikkate alınması zorunlu olan) sınırlar içinde kalmak koşuluyla, sözleşmenin içeriğinin taraflarca serbestçe belirlenmesi imkânı da sözleşme özgürlüğünün temel özelliklerinden biridir. Ancak sigorta sözleşmeleri alanında, bu sayılan anlamda mutlak nitelik taşıyan bir özgürlük iklimi yoktur.

• Sigortacı zorunlu sigortaları (o sigortanın dahil bulunduğu branşta ruhsat almış ise) yapmaktan kaçınamaz.

• Zorunlu sigorta söz konusu olmasa dahi, eğer sigorta yaptırmak isteyen kişi “tüketici” sıfatını taşıyorsa, sigortacı haklı sebep olmadan sigorta istemini geri çeviremez.

• Sigortanın zorunlu olmadığı ve bunu yaptırmak isteyen kişinin de tüketici sıfatına sahip bulunmadığı durumlarda dahi sigortacının elleri serbest değildir: Sigortacı “ana içeriği” Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenen “sigorta genel şartları” temelinde sözleşmeler kurmakla yükümlüdür. Sigortacılık Kanunu m.11 fk.1 aynen şöyledir: “Sigorta sözleşmelerinin ana muhtevası, Müsteşarlıkça onaylanan ve sigorta şirketlerince aynı şekilde uygulanacak olan genel şartlara uygun olarak düzenlenir. Ancak, sigorta sözleşmelerinde işin özelliğine uygun olarak özel şartlar tesis edilebilir. Bu hususlar, sigorta sözleşmesi üzerinde ve özel şartlar başlığı altında herhangi bir yanılgıya neden olmayacak şekilde açık olarak belirtilir”.

• Sigortacının sözleşme özgürlüğü, Türk Ticaret Kanunu’ndaki “emredici hükümler” aracılığı ile de sınırlanmıştır. TTK’daki sigortaya ilişkin düzenlemenin dörtte üçü emredici niteliktedir. Yasa maddelerinin büyük çoğunluğu sigortacıyı değil, onunla sözleşme yapanları veya sigorta sözleşmesinden yarar sağlayanları (sigorta ettiren, sigortalı ve lehtarları) korumak amacıyla emredici olarak düzenlenmişlerdir.

SİGORTACI KENDİ SÖZLEŞMESİNİ YAPABİLMELİ

TBMM sigorta sözleşmesine uygulanacak emredici hükümleri belirledikten sonra, bu sınırlara uyarak sözleşme yapan sigortacı ile sigorta ettirenin anlaşmasını her yönüyle geçerli saymak yerine acaba Sigortacılık Kanunu’nun verdiği yetkiye dayanarak devletin “sigorta genel şartları” aracılığıyla işe karışması doğru bir tercih midir? Kanımızca devletin sigorta genel şartlarını hazırlayıp yürürlüğe koyarak sigortacıları zorlaması yerinde bir çözüm değildir. Her sigortacının kendi sözleşme metnini kendisinin oluşturmasına izin vermek gerekir. Bundan çekinmek için sebep yoktur. Hazine Müsteşarlığı’nın sigorta genel şartları hususunda etkili denetim yetkisi ile donatılması (genel şartlar hakkında denetleme faaliyetinin de görevleri arasında olması) ve gerekli gördüğü hallerde bir sigorta şirketinin kullandığı genel şartların temel kanunlara aykırı bulunduğu gerekçesiyle değiştirilmesini isteyebilmesi makul, dengeli ve yeterli bir çözüm olarak benimsenebilir.

‘DÜZENLEME’ DEĞİL ‘ONAYLAMA’ SİSTEMİ

Sigortacılık Kanunu, sigorta sözleşmelerinin Müsteşarlıkça “onaylanan” genel şartlara uygun olacağından söz etmiş ve aslında yasal çözüm olarak “düzenleme” değil “onaylama” sistemini öngörmüştür. Buna rağmen, kanunun ilk çıkarıldığı zamandan bu yana düzenleme sistemi uygulanmıştır. (Bu noktada belirtelim ki 2007 yılında Sigortacılık Kanunu çıkarılana kadar yürürlükte kalan Sigorta Murakabe Kanunu da son şeklinde “onaylama sistemini” hükme bağlamaktaydı. Sigorta Murakabe Kanunu m. 28 “Sigorta sözleşmeleri, Müsteşarlıkça onaylanan genel şartlara uygun olarak yapılır” hükmünü içermekte idi).
Bugün “onay sistemi” getiren yasal düzenleme kâğıt üzerinde kalmış görünüyor.
Kanımızca, yasanın asıl tercihi olan “onay sistemi” de uygun düşmemektedir. En doğrusu sigorta şirketlerinin serbest olmalarıdır. Hazine Müsteşarlığı ise, sigorta şirketleri tarafından herhangi bir onaya gerek olmaksızın uygulamaya konulan sigorta genel şartları hakkında yalnızca yasalara aykırılığını saptamış olduğu hallerde, denetim yapmalıdır.

GENEL ŞARTLAR DOKUNULMAZ KILINDI

Ülkemizde, Hazine Müsteşarlığı tarafından düzenlenen genel şartların “emredici kanun hükmü” gibi işlem görmesi, böyle kabul edilmesi söz konusudur. Kanımızca bu anlayış yerinde değildir. Yönetsel bir kuruma yasama yetkisine eşit yetkiler tanımak temel hukuk düzenimizle bağdaşmamaktadır. Bu noktada hatırlatalım ki çoğu genel şartın son maddelerinden biri “taraflar bu genel şartlara aykırı olmamak koşuluyla özel şart kararlaştırabilirler” veya “bu genel şartlarda, sigorta ettiren aleyhine olmamak koşuluyla değişiklik yapılabilir” biçimindeki hükümdür. Bununla Hazine Müsteşarlığı kendi düzenlediği genel şartları adeta “dokunulmaz” kılmış bulunmaktadır. Oysa, genel şartların (TTK’nın emredici düzenlemelerine aykırı düşmemek kaydıyla) “her yönde” -sigorta ettirenin lehine veya aleyhine- değiştirilebilmesi gerekir. Sözleşme hükmü niteliğindeki sigorta genel şartlarının sigorta sözleşmesine taraf olanlarca -emredici yasal düzenlemeye aykırı düşmemek kaydıyla- değiştirilmesi (bazı genel şart hükümlerinin sözleşme metninden çıkarılması; bazı ek hükümlerle kapsamının genişletilmesi veya daraltılması v.b.) hukuka uygun sayılmalıdır.

SÖZLEŞME HUKUKUNU ETKİLEMEMELİ

Sigortacılık Kanunu’nda sigorta genel şartlarına uygunluk konusunda getirilen yasal sınır “ana içeriğe dokunmamak” biçiminde tanımlanmıştır. Ancak Sigortacılık Kanunu’nun sözleşme hukukuna ilişkin düzenleme öngörmesi zaten doğru değildir. TBMM sigorta sözleşmesini kendi takdirine göre yasal bir zemine oturtmuş ve emredici kurallarla tarafların serbestlik alanını da çizmiştir. Bu durumda ya Sigortacılık Kanunu’ndaki sözleşmeye ilişkin düzenlemenin TTK karşısında etkisiz hale geldiğini ve tamamen devre dışı kalması gerektiğini kabul etmek ya da Sigortacılık Kanunu’na çok sınırlı bir anlam vermek ve sonuç bağlamak uygun olur: Sigortacılık Kanunu’nun





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

sözleşme hukuku bakımından değil, denetim açısından sınır çizmiş ve düzenleme getirmiş sayılması kanımızca mümkündür. Bu anlayış benimsenirse, genel uygulama yeni bir görünüm kazanabilir: Devlet (sigortacılığı denetlemekle görevli kamu birimi olan Hazine Müsteşarlığı) genel şartların ana içeriğinden ayrılan sigorta şirketlerine, denetim görevi çerçevesinde müdahale edebilecek ve bunlardaki geçersiz sayılması gereken veya geçersizliği sigorta ettirenler tarafından öne sürülebilecek olan hükümlerin artık kullanılmamasını isteyebilecek ve aykırı davrananlara da kendi tabi olduğu mevzuat (Ceza Hukukçularının içerdiği çok sayıdaki ceza sebebiyle "Mini Ceza Kanunu" olarak tanımladıkları Sigortacılık Kanunu) çerçevesinde yaptırım uygulayabilecektir. Yukarıdaki anlayış çerçevesinde sigorta genel şartlarının bazı maddelerinin sigorta ettiren aleyhine değişikliklere konu edilmiş bulunması ana içeriğe dokunulduğu biçiminde yorumlanmamalıdır. Kaldı ki, TBMM tarafından öngörülen emredici hükümlere aykırı bir sözleşme yapılmamışsa, ana içerik neden değiştirilemesin? Kaldı ki, ana içeriğe dokunmama ilkesi muğlak (sınırları belirsiz) ve bu sebeple de uygulanması son derece zor bir ilkedir.

BAZI TEMİNATLARIN VERİLMESİNE ENGEL OLUYOR

Bu bağlamda vurgulamamız lazım gelen son bir husus da şudur: Borçlar Kanunu (ve ayrıca tüketici işlemi niteliğinde bir sigorta sözleşmesi söz konusu olduğu zaman Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun) da "genel şartlar" hakkında uygulanması gereken (sigortacının hareket alanını sınırlayan) hükümler içermektedir: Borçlar Kanunu yargının genel işlem koşullarına (sigorta genel şartları da bu niteliktedir) ilişkin yetkilerini, bu koşulların ne zaman bağlayıcı olacağını ve hangi durumlarda "haksız şart" sayılarak "yazılmamış" (sözleşmede hiç yer almamış) işlemi göreceğini düzenlemektedir. Borçlar Kanunu uyarınca haksız şart sayılması gerekmeyen bir sözleşme hükmünü, Hazine Müsteşarlığı'nca belirlenen "ana içeriğe uygun olmadığı" gerekçesiyle geçersiz kabul etmek ise amacı aşan, zorlama bir çözümdür.
Kısaca, genel şartların sigorta ettirenler aleyhine dokunulmazlığı olarak tanımlanan ve uygulamada yer ettiği gözlemlenen kural, fikrimizce başarılı bir tercih niteliğini taşımamaktadır. Bu uygulama sigorta şirketlerinin sigorta ettiren aleyhine öngörülecek bazı sınırlamalarla vermeye razı olacakları bir teminatı, "ya hep ya hiç" anlayışı yüzünden hiç vermemeleri sonucuna götürme gibi bir sakınca da taşımaktadır.

GENEL ŞART KULLANMA ZORUNLULUĞU AŞILMALI

Sigorta şirketleri uygulamada, Hazine Müsteşarlığı tarafından yayınlanan genel şartlar çerçevesinde sözleşme yapma zorunluluğu altında olduklarını düşünerek, her sigorta sözleşmesini uygun düşüp düşmediğine bakmaksızın bir resmi genel şart metni altında yapmaktadırlar. Mesela karayolunda kamyonla yapılan yük taşıması için denizde taşınan yüklerin sigortasına ilişkin "Emtia Nakliyat Genel Şartları" metninin kullanılması: Bu metinde "müşterek avarya" halinde sigortacının hangi sigorta korumasını sağlayacağı yazılıdır. Oysa müşterek avarya bir deniz hukuku kurumudur ve karada söz konusu değildir. Kanımızca hakkında resmi genel şart bulunmayan hallerde sigortacıların mutlaka "yakın olduğunu düşündükleri" bir genel şart metnini kullanmaları gerekmez.

BİRTAKIM ŞARTLAR ZAMANIN ÇOK GERİSİNDE KALDI

Hazine Müsteşarlığı tarafından yayınlanan genel şartların bir kısmı "eskimiş" veya "ülkemiz açısından anlam taşımayan hükümlere yer vermiş" bulunmaktadır. Bu satırları kaleme alan kişi ile aşağı yukarı aynı yaşta olan (dinozor çağından kalma) genel şartlar (az sayıda da olsa) hala yürürlüktedir. Mesela: Kıymet Nakliyat Genel Şartları; Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Mesuliyet Sigortası Genel Şartları. Kıymet Nakliyat Genel Şartlarının Osmanlıca dilinde yazılmış olduğunu ve günümüzde bunu doğru ve gerektiği gibi anlayabilen kişilerin nesil tükenmesi tehlikesine karşı artık çok sıkı korunmaları gerektiğine özellikle dikkat çekelim. Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları ise "bobsleigh" (buz üzerinde kızak) yarışlarına katılmadan ve ayrıca "yanardağ indifaından" (püskürme) doğan sorumlulukları teminat dışında bırakmıştır. Bu eskimiş ve revizyona muhtaç genel şartların bir an önce yürürlükten kaldırılmaları ve yenilerinin oluşturulması gerekmektedir.





Londra'daki yangının sigortalı hasarı 25 milyon pound

Londra, 14 Haziran sabahı büyük bir yangın haberiyle güne başladı. 24 katlı Grenfell Tower'da çıkan yangın, 79 kişinin ölümüne sebep oldu. Binanın sigortacısı Norveçli Protector Forsikring şirketinden yapılan açıklamada, hasarın çoğunun reasürans koruması altında olduğu ve kendi üstlerinde büyük bir risk bulunmadığı ifade edildi. Binanın ana reasürörünün ise Munich Re olduğu belirtildi.
Reuters'ın haberine göre, yangının yol açtığı toplam sigortalı hasarın 25 milyon pound, yani yaklaşık 32 milyon doları bulması bekleniyor. Munich Re yetkilisi Sverre Bjerkeli'nin konuya dair açıklamasına göre, Munich Re hasarın neredeyse tamamını üstlenecek. Poliçenin 20 milyon pound değerinde olduğunu kaydeden Bjerkeli, bunun dışında binada yaşayanların başka bir yerde konaklaması için ödenecek tutarlar gibi diğer masraflarla hasarın 25 milyon poundu bulacağını söyledi.

İHMALLER KAMUOYUNDA TEPKİ YARATTI

Yangın, olaydaki ihmaller ve alınan tedbirlerin yetersizliği sebebiyle ülkede büyük çalkantılara yol açtı. İngiltere Başbakanı Theresa May, Kensington ve Chelsea Belediyesi'nin bu trajediyle başa çıkmada başarısız olduğunu dile getirdi. Bundan sonra bu tür felaketlerde çalışacak özel görevli birimler kurulacağını ifade eden May, "Bu insanların bize en ihtiyacı olduğu zamanda hem devletin hem de yerel yönetimlerin başarısızlığını. Bu başarısızlık için başbakan olarak özür diliyorum ve bunu düzeltme sorumluluğunu alıyorum" dedi.



Theresa May

Olayın ardından, Kensington ve Chelsea Belediye Meclisi'nin üst düzey idari yetkilisi Nicholas Holgate de istifa etti. Holgate, Grenfell Tower adlı binada çıkan yangının ardından yardım çalışmalarında ihmalle suçlanmıştı. Guardian gazetesi de, iki yıl süren yenilenme çalışmaları boyunca yapılan denetlemelere rağmen, binanın dış kaplamasında kolay tutuşan bir malzemenin kullanılmış olduğunu yazmıştı.

ABD'de hayat dışında underwriting zararı

ABD hayat dışı pazarının 2017 ilk çeyrek sonuçları açıklandı. İlk çıkan sonuçlara göre hayat dışı sigorta şirketleri 641 milyon dolar underwriting zarar etti. Geçtiğimiz yılın ilk çeyreğinde sektörün 2 milyar dolarlık kâr ettiği düşünülünce zararın boyutları daha çok ortaya çıktı. Aynı zamanda kredi derecelendirme şirketi A.M. Best'in raporunda son 5 yıldır hayat dışı sigorta sektörünün ilk çeyrekte zarar yazmadığı belirtildi.
"A.M. Best 2017 ABD Q1 Sonuçlarına İlk Bakış" isimli rapor, şirketlerin ilk 3 ay boyunca gönderdikleri sonuçları değerlendirdi. Raporda her şirket yer almasa da, yer alan şirketler hayat dışı sigortalarda yazılan primlerin %96'sını üreten şirketler oldu.
Diğer taraftan, raporda 2017 yılının ilk çeyreğinde net yatırım gelirinin %9.5 artarak 11.9 milyar dolara ulaştığı ifade edildi. Ancak bu rakam diğer gelirler tarafındaki 5.6 milyar dolarlık zararla dengelendi.
İlk çeyrekte toplam kâr 7.3 milyar dolara geriledi. Bir önceki yılın aynı dönemine göre kârlılıkta %45.2 oranında azalma görüldü.
A.M. Best'in tahminlerine göre, ilk çeyrekte hayat dışındaki bileşik rasyo %99.7 olarak gerçekleşti. Geçen yılın aynı döneminde bu oran %97.7'ydi. 2017 yılının ilk çeyreğinde gerçekleşen ve bir önceki yılın aynı dönemine göre %48 artış gösteren 7.6 milyar dolarlık tahmini doğal afet hasarı, bileşik rasyo tarafında daha olumsuz sonuçlar elde edilmesine sebep oldu.



ALİ ERHAN TAMER
ali@botudio.com

Metropolis

16 yaşında karşılaştığı Albert Einstein'in çalışmalarından çok etkilenmiş ve bugün bildiğimiz manadaki bilgisayarların ilk mucidi olan Alan Turing, evinde temizlikçisi tarafından ölü olarak bulunduğu 1954 yılından sadece 4 yıl önce, Turing testi olarak da bilinen ve temelinde bilgisayarların insan kadar zeki olduğunu gösteren testi ortaya çıkardı.

3 farklı odada birer bilgisayar... Odalardan birinde cinsiyeti fark etmeksizin bir insan, diğerinde bir makine ve 3. odada ise bir hakem yer alacaktı. Hakemin görevi kendisi ile bilgisayar aracılığı ile konuşan bu iki kişiden hangisinin makine olduğunu bilmek. Turing'in tezi, "Eğer hakemin kararı %50'den daha az isabetli ise yani hakemin bilgisayar veya insan seçiminde bir fark yoksa, bu durum bilgisayarın insanoğlunun kabul edilebilir bir kalitedeki simülasyonu olabileceğini, yani zeki olduğunu gösterecekti."

İnsan kadar zeki bilgisayarlar konusu beraberinde daha çok endişe ve korkuyu getirse de, kıt kaynak ekonomisinin ve doğal olarak parasal ekonominin sonunu getirebileceği ihtimalleri sebebiyle sempatik bir tarafı var. Günümüzdeki birçok mesleğin insan zekasına sahip makineler ya da bilgisayarlar tarafından yürütülecek olması, kapasite sorunlarını ortadan kaldırabileceği gibi doğuracağı yeni meslekler ile daha mutlu nesiller doğurabilir.

Uzunca bir süredir yapay zeka meselesine hem amatör hem de profesyonel olarak ilgi duymuş ve burada çözümler üreten biri olarak, gittiğimiz yerin, bugün bildiğimiz hemen hiçbir mesleğin yaşamadığı bambaşka bir dünya olduğunu söyleyebilirim. Tıpkı 1927 yapımı dünya sinema tarihine geçmiş ilk bilim kurgu filmi Metropolis'te bahsedildiği gibi.

Makine insan diye tarif edilen bir tür ile tüm ihtiyaçlarını bu makine insanlardan karşılayarak lüks içinde yaşayan insanlardan oluşan iki sınıftan bahsedilen filmde, insanın makineyi değil makinenin insanı yönettiği bir dünyaya atıfta bulunuyor.

Günümüz gerçekliğine ve bugün gelinen noktadaki yapay zeka teknolojisine bakarak, Metropolis'te bahsedilenden çok da uzak olmayan bir geleceğe doğru gittiğimizi görüyoruz. Tam bu noktada mesleklerimizin ne kadar ömrü kaldığına ve o kaybolacak mesleklerin ne kadar bir istihdam kaybı yaratacağına ilişkin her şeyi gözleri önüne seren, willrobotstake-myjob.com sitesinde biraz zaman geçirdiğinizde, makine insan dünyasına çok az kaldığını görüyoruz.

Bir risk analistinin işini kaybetme ihtimalini %99 olarak gören site, hasar ve poliçe operasyon birimlerindeki işlerin %99'unun otonom haline geleceğini söylüyor. Üstelik bütün bu otonom sigortacılık için ön gördüğü tarih 2024.

Birkaç meslek grubu için rastgele arama yaptığınızda inşaat sektörü için otonomlaşmayı %72, insan kaynakları için %90, otelcilik sektörü için ise %94 olarak görüyoruz. Peki bu otonom dünyadan daha az etkilenecek sektörler nedir, ya da hiç etkilenmeyecek meslek var mı diye baktığınızda, yaratıcılık, tasarım, mimari, estetik konularında faaliyet gösteren meslekler genel olarak %5 ve altı otonomlaşma riski ile karşı karşıya kaldığını görüyoruz.

Özetle, finans, inşaat ve hizmet sektörünün büyük bir istihdam kaybı yaşayacağı ve yeni mesleklerin türeyeceği bu yapay zeka dünyada taşıdığımız ekonomik riskleri görmek ve gerekli önlemleri şimdiden almak bir zorunluluk.

1712 yılında buhar makinesinin icadı ile 2010'lu yıllardaki nesnelerin interneti arasındaki 300 yıl içerisinde geldiğimiz nokta bu. Bir bu kadar daha büyük bir değişim için ise insanoğlunun bir 300 yıla daha ihtiyaç duymayacağı kesin. Yapay zekayı ve bu zekanın getireceklerini sadece bir tehdit olarak görmeden bu teknoloji ile yaratabileceğimiz yeni dünyayı ve bu dünyadaki fırsatları görmek ve mümkünse bu teknolojiyi sadece kullanan değil, aynı zamanda üreten olmak önümüzdeki 10 yılın tek ekonomik gerçeği.

Gelecekte görüşmek üzere.

— spektral koordinatlar —
Dalga boyu 570-580 nm

— genel tanımları —
sıcak, dikkat çekicilik, kışkançlık, korkaklık, gençlik, yavaşlık, ihanet, geçicilik, hastalık, neşe, sonbahar, hasret

— renk koordinatları —

HEX	#FFFF00
RGB	255, 255, 0
CMYK	0, 0, 100, 0
HSV	60°, 100%, 100%

— sarı tonları —
deve tüyü, güneş, yumurta, kayısı, ayva, kehribar, safran, limon, altın, hardal, camel, başak, papatya, kanarya, bal, kum, civciv, saman





01 **APPLE WATCH** apple.com
02 **FUJIFILM INTAX MINI 70** fujifilm.com
03 **IBANEZ GRGM21 MIKRO** ibanez.com
04 **3D DOODLER CREATE** the3doodler.com
05 **LOGITECH XL PRINT KLAVYE** logitech.com
06 **AUDI RS8 SPYDER** audi.com
07 **EL CASCO KALEMTRAŞ** el-casco.com
08 **SONY H.EAR GO** sony.com
09 **PARROT TUK TUK J. MINI DRONE** parrot.com
10 **VUZE** vuze.camera



20 TL

TARKAN
Son albümü "Adımı Kalbine Yaz" ile büyük beğeni alan Tarkan'ın, uzun süredir üzerinde çalıştığı onuncu albümü "10" liste başında yer alıyor.



37 TL

KATY PERRY
Dünyaca ünlü Amerikalı sansasyonel şarkıcı Katy Perry'nin beşinci stüdyo albümü Witness, müzik listelerine zirveden giriş yaptı.

YERLİ

1- Tarkan - 10
2- M.F.Ö. - Kendi Kendine
3- Yaşar - Şehir Yalnızlığı
4- Pentagram - Akustik
5- Sezen Aksu - Biraz Pop Biraz Sezen
6- Levent Yüksel -
Hayatıma Dokunan Şarkılar
7- Erol Evgin - Altın Düetler
8- Zülfü Livaneli - Livaneli 50. Yıl
9- Resul Dinder - Aşk-ı Meşk
10- Berkay - Yansıma

YABANCI

1- Katy Perry - Witness
2- Harry Styles - Harry Styles
3- Andrea Bocelli - Love In Portofino
4- Roger Waters -
Is This The Life We Really Want?
5- Adele - Live At The Royal Albert Hall
6- Muse - Drones (Explicit)
7- Shawn Mendes - Illuminate (Deluxe)
8- Yasmin Levy - Libertad
9- Buika - Vivir Sin Miedo
10- Cuba - 20 Grandes Exitos

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Poyraz Karayel

Ethem Özışık

Poyraz Karayel-Bir Mucize Olsun, Kanal D'nin üç sezon süren ve çok ses getiren "Poyraz Karayel" dizisinin ilk 55 bölümündeki senaryolarından derlenerek oluşturuldu. "Poyraz Karayel", televizyonda yayınlandığı ilk günden itibaren bir dizi olmanın ötesine geçen bir proje oldu. Özellikle senarist Ethem Özışık'ın kendine has dilinden çıkan diyaloglar dizinin popüler olmasına neden oldu ve kısa sürede alametifarikası haline geldi.



320 sy. 24 TL

Babama

Ayşe Kulin

Seni "canımın içi" diye sevecek birini kaybettin. 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? 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.



60 sy. 10 TL

Suçlu, Hem de Çok Suçlu *Liane Moriarty*

Üç yetişkin çift, üç çocuk, şahane bir bahçe ve bir barbekü partisi... Eğlenceli bir hafta sonu geçirmenin önünde ne gibi bir engel olabilir ki? Oysa hepsinin hayatının sonsuza kadar değişeceği bir gece olacaktır bu. Liane Moriarty'den sırlara, dostluğa, kıskançlığa, evliliklere dair gerilim dozu yüksek bir roman. Suçlu, Hem de Çok Suçlu, New York Times bestseller listesinde haftalarca kalmanın yanı sıra Goodreads okurları tarafından 2016'nın en iyi romanı da seçildi.



448 sy. 29 TL



ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com

Eğitim sistemimizdeki sorunlar (5)

GEÇEN ayki yazımda epey değişik istatistikler vermiştim, özetle öğrencilerimiz mutsuzlukta, OECD ülkeleri öğrencileri arasında, son sırada idiler. Sırada, okullarda yaşanan zorbalıklar var ve ülkelere göre oranlara bakalım:

Zorbalıkta ilk 5 sıra	%
Letonya	30.6
Yeni Zelanda	26.1
Çek Cumhuriyeti	25.4
Avustralya	24.2
İngiltere	23.9
OECD ortalaması	18.7
TÜRKİYE	**18.6**

Zorbalıkta son 5 sıra	%
İrlanda	14.7
İspanya	14.0
İzlanda	11.9
Güney Kore	11.9
Portekiz	11.8

Nihayet bir oranda OECD ülkelerinden daha iyi yerdeyiz.
Program kapsamında son yıllarda özellikle lise düzeyinde büyük bir sorun haline gelen zorbalıkla ilgili olarak da 15 yaş düzeyindeki öğrencilerle görüşülmüş. Türkiye'de 'bir ayda birkaç kez herhangi bir zorbalığa maruz kaldığını' söyleyen öğrenci oranı yüzde 18.6 olmuş.
Letonya yüzde 30.6 ile en çok zorbalığın yaşandığı ülke olurken, Yeni Zelanda, Çek Cumhuriyeti, Avustralya ve İngiltere'de de bu oran yüzde 20'lerin üzerinde olmuş.
Türkiye'de öğrencilerin yüzde 61.4'ü kendilerini okula ait hissettiklerini belirtmiş. Türkiye bu oranla yüzde 73'lük OECD ortalamasını yakalayamamış. Fransa yüzde 41 ile öğrencilerin kendini okula en az ait hissettiği ülke olurken, İspanya yüzde 87.2 ile ilk sırada yer almış.

***

Ülkemizin önemli derneklerinden biri 'Türkiye'deki gençliğin fotoğrafını çekmek' amacıyla yüzyüze anketlerle 16 ilde 18-29 yaş diliminde 1.209 gencin katılımıyla bir rapor hazırlamış, adı 'Türkiye'deki Gençlerin İyi Olma Hali Raporu', bu rapordaki çarpıcı verilere bakalım:
Yaşam memnuniyetlerine bakıldığında kadınların yüzde 10'u erkeklerin yüzde 14'ü 'hiç memnun değilim'; kadınların ve erkeklerin yüzde 16'sı 'pek memnun değilim' yanıtını vermiş. Gelecekten umutlu olduğunu belirten kadınların oranı yüzde 68 iken erkeklerin oranı yüzde 65'te kalmış. Gençler arasında gelecekten en fazla umutlu olanlar yüzde 77 ile öğrenciler olurken, yüzde 50 oranıyla en umutsuz kesim iş arayanlar. Gençlerin yüzde 32'sinin geliri 600 TL ve altındayken, gelirleri 601-1500 TL olanların oranı yüzde 34, 1.500-2.400 TL geliri olanların oranı ise yüzde 23. 2.400 TL'nin üzerinde geliri olanların oranıysa yüzde 11.
Araştırmaya katılanların yüzde 32'si eğitimine devam ediyor. Eğitime devam edenlerin yüzde 18'i lise, yüzde 17'si 2 yıllık yüksekokul, yüzde 35'i 4 yıllık üniversite, yüzde 8'i yükseklisans / doktora, yüzde 17,8'i açıköğretim kademesinde. Genel olarak yüzde 74 olan memnuniyet oranı, yükseklisans / doktora öğrencilerinde yüzde 88'e, 4 yıllık üniversite öğrencilerinde yüzde 77'e ve lise öğrencilerinde yüzde 76'a yükseliyor. En düşük oranlar ise açık öğretim ve 2 yıllık yüksekokul öğrencilerinde.

***

Devamını gelecek ay yapacağım ama yukarıdaki rakamlara baktığımızda çok çarpıcı neticelere gidebiliyoruz. Denek sayısı 1.209 kişi ve 18-29 yaş aralığı. Bu 1.209 kişiden eğitimine devam eden 389 kişi (1.209x0.32) eğitime devam etmeyen 820 kişi yani tüm deneklerin yüzde 68'i. Maalesef raporda yok ama ben şahsen merak ediyorum, bu 820 kişinin içerisinde tahsilini yarım bırakmış, veya hiç okumamışların yüzdesi nedir? Hepsi okumuş ise okul seviye dağılımları nasıl? Dernekten öğrenmeye çalışacağım bu yüzdeleri.

***

Çok üzülerek şu aşağıdaki oranları veriyorum. Devamlı yazmaya çalıştığım, ülkemizdeki eğitim eksikliğinin çok çarpıcı örnekleri. Gençlerin yüzde 81'i tiyatroya ya da konsere, yüzde 43'ü ise sinemaya gitmiyor. Kitap satın almayanların oranı yüzde 55, müzik satın almayanların oranı yüzde 66.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Yolculuk mu, yolun sonu mu?

VARILAN yeri mi önemsiyorsunuz, yoksa yolculuğunuzun kendisini mi?

20'li ve 30'lu yaşlarda sanıyorum ki bazı kişiler, değerlerinden ödün vermek pahasına amaçlarını daha fazla ön planda tutmakta. Müdür olmak bir amaç ise, çocuğunuz da ihmal edilir, yalan da söylenir, arkadaşın ayağına da basılır, sevmediğin insanı seviyor gibi de yapabilirsin... Bunlar gibi, yapılmasından da yapanlardan da hiç hoşlanmadığım birçok şey olabiliyor maalesef.

Günümüzdeki genç kızlarımıza baktığımda, bir ilişkiye başladıklarında derhal ama derhal tektaşı alıp, evlenme yolunda can attıklarını görüyorum çoğunlukla. Oysaki ilişkisinin tadına vararak, her bir anını sindirerek, bilerek ve isteyerek ve farkında yaşasa, varsın sonu evlilik olmasın, ama yoldaşı, aşkı ile beraber yürüdüğü yol, hayatında öyle bir iz bıraksın ki, nice düğünlere taş çıkarsın.

Oysaki bana göre yollara düşmek asıl meziyet. Varsın, bir yere varsın veya varmasın. Sen kendin isen, yani etrafındaki bir dolu insanın senden istediği ve talep ettiği ve dayatarak zorladığı bir insanlık karmaşası değilsen, kendi yolun varsa ve o yolda onurlu bir şekilde yürümekte isen, bana göre yolların en meziyetlisi ve amaçların en kutsalı seninki. Sakın ha buradan topluluk içinde, ekip içinde bir birey olmamayı savunduğumu sanmayınız, tam tersi, asıl böyle kişiler ekibin en değerli ve en güçlü halkası olurlar, ama bir birey olarak, yani, kendisini sadece o topluluk ile tanımlamayan, konumlamayan ve topluluk dışında bir kimliği olmayan değil, kendi başına ve özgür bir birey olarak.

Amaca giderken, değerlerinden sapmak bana her dönemde ters gelmiştir. Bu sebeple de, hayatım boyunca iktidar ile değil, yolu düzgün ve kendine özgü olanlar ile kesişmiştir ilişkilerim ve yollarım. Elbette bu yollar her zaman asfalt değil, taşlısı, tozlusu, yokuşu var, virajları var, ancak bu yol senin yolun ve bu yolun aynısını bir daha hiç kimse yürümeyecek, bunun tadına varmak lazım, bunun güzelliğini yaşamak lazım. Aksi halde, doğumun tek amacı ölüm olurdu ki, arada geçen zaman da senin için boşlukları doldurmak olurdu. Oysa bize emanet verilmiş olan doğum-ölüm arasındaki bu yol ve güzelliği, bizim yarattığımız ve bize has bir sanat eseri olmalı.

Yolculuğu sevmemiz lazım. O bizim her şeyimiz. Daha güzel bir yarını beklemek ve yolculuğu es geçmek hayatı ıskalamak olur. O bizim konakladığımız yer. Bize ait bir yer.

Çok popüler olarak her yerde slogan halinde söylendikçe birazcık anlamını yitirip içi boşalmış gibi dursa da, evet "hayat anlarımızdan ibaret "mottosu çok ama çok doğru. Anlar oldu oldu, olmadı olmadı. Tekrar yaratılacak şeyler değil, pardon, olmadı bu sahneyi tekrar çekelim kıvamında hiç değil. Bu yüzden, çayın suyunu koyacaksın ve her güne yeni bir başlangıç yapacaksın. Bil ki önemli değildir kaç kez yenildiğin. Çünkü asıl önemli olan, kaç yenilgiden sonra yeniden doğrulabildiğindir. Yaşadığımız dünyada küçük şeyler yoktur. Bakmasını bilen göz için her şeyin bir anlamı vardır. Anlayabildiğimiz kadarıyla insan varlığının tek amacı, saf varoluş karanlığında bir anlam ışığı yakabilmektir. Unutmayalım, başarısızlık her zaman hata demek değildir, yeri geldiğinde yapabileceğiniz en iyi şey olabilir. Asıl hata denemekten ve yolunuzdan vazgeçmektir.

Ben derim ki, biat kültürü ile bir yere gidemezsiniz, biat ettiğinizin gölgesidir yaşamınızın ve özgürlüğünüzün sınırı, çizin kendi yolunuzu, nereye gideceğinizi değil, yolunuzun güzelliğini düşleyin, bu yolda mutlu olun, mutlu edin, işte bu zamanlarda en doğru ve en güzel yerlere gideceksiniz, buna hiç şüpheniz olmasın. Yolculuğunuz güzel geçsin, yol nereye giderse gitsin.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



DJI SPARK

Cep boyu drone

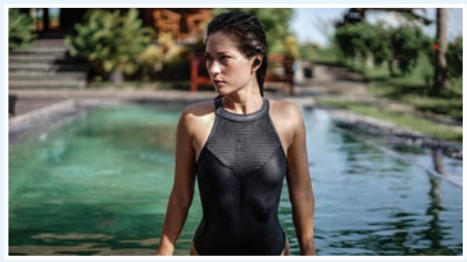
DJI uzun zamandır beklenen mini drone'unu sonunda gösterdi. DJI'ın bugüne kadar ürettiği en uygun fiyatlı drone olma özelliğini taşıyan Spark, Phantom 4 ve Mavic Pro'da yer alan bir kısım özellikleri ufak bir gövdede sunuyor. DJI Spark, sunduğu kontrollerle göze çarpıyor. DJI'ın yeni drone'u akıllı telefona yüklenen DJI uygulaması haricinde, el hareketiyle sağa veya sola, yukarı veya aşağı hareket edebiliyor ve hatta elinize direkt iniş yapabiliyor.



SAMSUNG WIND-FREE

Rüzgârsız serinlik

"Dünyanın çarpmayan ilk ve tek duvara monte kliması" olarak tanıtılan Samsung Wind-Free, rüzgarsız bir serinlik sunuyor. Üçgen tasarımın tercih edildiği Wind-Free daha fazla havayı alıp dolaşıma soktuğu için Normal Soğutma Modu ile odayı dakikalar içinde soğutabiliyor. Sonrasında rüzgarsız moda geçildiğinde odanın mevcut serinliğini koruyarak, esinti yaratmadan serin bir ortam sağlıyor.



BRAGI DASH PRO

Çevirmen kulaklık

Bragi'nin Dash Pro isimli kulaklığı, müzik tutkunlarına hitap etmesinin yanı sıra çeviri özelliğiyle de dikkatleri üzerine çekiyor. 32 bit işlemci ve 4 GB depolama alanının bulunduğu kulaklıkta yapay zeka ve 27 adet sensör sayesinde gelişmiş bir aktif gürültü engelleme sistemi bulunuyor. Yeni Dash Pro'da iTranslate adı verilen bir özellik yer alıyor. iPhone veya iPad'de kullanılabilen ücretli bir uygulama olan iTranslate sayesinde 40 dile gerçek zamanlı çeviriler yapmak mümkün oluyor.

MICROSOFT SURFACE LAPTOP

Premium dokunuş

Premium model Surface Pro 4'te olduğu gibi kumaş alcantara klavyenin tercih edildiği bilgisayarda arka aydınlatmalı bir klavye bulunuyor. 3:2 en-boy oranına sahip 13,5 inçlik PixelSense ekranın yer aldığı bilgisayarın şimdiye kadarki en ince LCD dokunmatik ekrana sahip model olduğu belirtiliyor. En yeni Intel Core i5 ve i7 işlemcilerle güçlü performans sergileyen bilgisayarın pili tam şarj edildiğinde 14,5 saate varan kullanım imkanı vaat ediyor.



IPHONE + AIRPOD BATTERY CASE

İdeal konsept

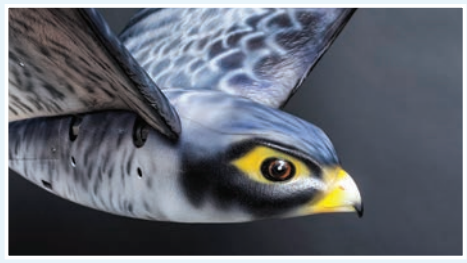


Tasarımcı James Reed ve Ryan Mather'ın Apple için ürettiği kılıflarla öne çıkan firma Mophie için tasarladığı AirPods kılıfı sadece kulaklıkları değil, telefonunuzu da kapsıyor. Kılıfın amacıysa telefonu korumanın yanı sıra hem telefona hem de AirPods'a ekstra şarj sağlamak.

ROBIRD

Uçan korkuluk

Uçuş alanı üzerinde uçakları etkilemeyecek şekilde tur atan Robird, gerçek kuşları ürküterek kaçmalarını sağlayan bir robot kuş. Böylelikle hava sahası daha güvenli bir ucuş alanına dönüşüyor.





OUTLAW TRACKER

Nostalji tutkunu

Tamamen el yapımı hafif alaşım alüminyum gövdeye sahip olan Outlaw Tracker rengini Porsche'nin bir diğer efsanesi Carrera'da kullanılan gümüşten alıyor. Koltuk rengi ve yapısıyla retro tasarım dilini tüm hatlarıyla barındıran bisiklet lityum-iyon teknolojisine sahip 702 Wh bataryayla birlikte geliyor. Tek seferde 56 kilometreye kadar menzil vaat eden bisikletin erişebildiği maksimum sürat ise sunulan sürüş modlarına göre değişiklik gösteriyor.

MOKASE

Cep kahvecisi

Akıllı telefonlar kadar artık onlar için üretilen kılıflar da akıllanıyor. Artık kahve yapan bir kılıf var; Mokase! Minyatür bir espresso makinesi olarak çalışan bu yaratıcı telefon kılıfı, kendi içinde bir bataryaya ve özel kapsüle sahip. Bu kapsülü su haznesi olarak kullanıyor ve uygulaması sayesinde 25 ml'lik bir espresso hazırlayabiliyor.



GOODYEAR CITYCUBE

Gelecekten gelen

Toyota'nın 2025 yılı ve sonrası için planladığı elektrikli otomobili i-TRIL'e özel olarak Goodyear tarafından geliştirilen CityCube'da özel bir sensör teknolojisi kullanılıyor. Bu sensörler üzerinden yol koşullarını anlık olarak analiz edebilen lastik elde edilen verileri aracın elektronik destek ünitelerine iletilerek çarpışma önleme sistemi için önemli rol üstleniyor.



WAVE

Alışılmışın dışında

Minimal tasarımı ve şık görünümüyle zamanı göstermenin alternatif bir yolunu sunan Wave ilhamını doğadan alıyor. Su yüzeyinde damlacıkların yaptığı dalga hareketinden esinlenen tasarımcı Reza Salianeh, zaman halkalarında ise Zigguratlar'ı (eski Mezapotamya'da piramit benzeri tapınaklar) yansıttığını belirtiyor. Wave, klasik saatlerin aksine sadece o anki zamanı gösteriyor. Saatin arayüzü tamamen kapatılırken, gövdenin alt tarafında saat ve dakika alt alta konumlanıyor.

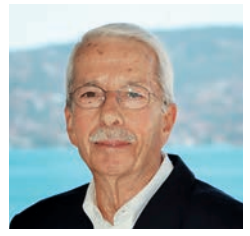




ELBOW

Retro teknoloji

Kasetçalarları teknolojik gelişmelere göre yontan Elbow, oldukça ilginç ve nostaljik bir proje. Oldukça kompakt bir tasarıma sahip olan Elbow, kaseti içine hapsetmiyor; aksine kasetin "bir parçası" oluyor. Sıradan kasetçalarlarda kaset üstünde yer alan her iki teker için de bir çark bulunurken, Elbow sadece tek bir tekeri döndürüyor. Cihazda mini-USB ve 3,5 mm'lik ses girişi olmak üzere iki bağlantı noktası yer alıyor.



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com

Ustalardan alıntılar

"YILLAR evvel Roma'yı ilk defa gördükten sonra, bu şehir rüyalarıma bile girer oldu. Yollarını günlerce arşınladığım, sokak sokak gezdiğim bu şehri çok beğenmiştim. Daha o yıllarda kendime sordum. Böyle bir başka şehir var mıydı? Cevabı hemen buldum: İstanbul... O zamanlar bu kıyası daha rahat yapıyorduk. Şimdi neden zorlaştı? Romalılar, şehirlerine babalarının evi gibi bakıyorken, biz neden 'Birinci Roma'dan daha görkemli olan 'İkinci Roma'yı çirkinleştirmeye çalışıyoruz?

Siyaset ve iktisat dünyasında yolsuzluklarını çok duyduğumuz İtalyanlar ecdat mirasını korumakta fevkalade muhafazakârdırlar. Aşırı yapılaşma, İstanbul'un her zaman için özgünlüğü olan küçük yeşil alanların yok olması, kargir ve ağacın kaynaması bugün artık yok.

Boğaziçi'nde erguvanlardan bahsetmeye utanıyoruz. Mayıs ayında Boğaz'ın erguvanları, denir ki, "Burada bizim ceddimiz, bize göre bin misli çoklukla var" demek için görünürler.

Aklı başında hiçbir insan artık yüzü kızarmadan Boğaz'ın erguvanlarıyla övünemiyor.

Biz birinci Roma'dan daha görkemli olan ikincisinin camilerini gölgelemek için çirkin gökdelenler yapıyoruz. Birinciden daha yeşil ve onun kırmızıları kadar uyumlu taş yapıları yok etmek için plastik medeniyetini getirdik. Geçmişte Boğaz'ın kenarındaki yeni Roma'da nüfus bu kadar sorumsuz artmadı ve sorumsuz yaşamadı. O eski Roma'da yaşayan köleler bile kendileriyle anket yapsanız Roma'yı sevdiklerini söylerlerdi. Roma tarih ve edebiyatının kalıntıları bunu gösteriyor.

İSTANBUL hâlâ Akdeniz'in metropolü. Onun nüfusuna ve mazisine benzer bir başka metropole, Kahire'ye benzeyen bir kadersizliğe düşmemek için şehrimize iyi bakmalıyız.

Müteahhit hunharlığına karşı Roma'daki arkeoloji otoritesinin, kanunlarının benzeri uygulanmalı ve her şeyden evvel İstanbul'u sevenlerin İstanbul'u olmalıyız ki onun üstündeki her değişikliği gözleyelim ve tedbir alalım."

(21 Mayıs 2017 tarihli Hürriyet gazetesi, İlber Hoca'yla PAZAR BULUŞMASI sayfasındaki 2 BAŞKENT 2 KADER yazısından özetledim.)

"Süleymaniye'de Ayrancı Sokağı var. Elbette çok değişmiş ama aşağı yukarı "böyleydi eski İstanbul" diyebileceğimiz bir yer.

Bir de Zeyrek'in bazı sokaklarında bu duyguyu hissedebilirsiniz. Çelişkili bir hal var burada. Bu sokakları semtleri kendi haline bıraktığınızda çürüyüp gidiyorlar. Müdahale etmek isterseniz, iyi bir şeyler yapmayı bilen de bulamazsınız.

Amsterdam'daki Denizcilik Müzesi'nde sonradan yapılan o 18. yüzyıl gemisini görmüştüm. Orada öğrendim. Gemiyi yapan marangozlar, o yüzyılın âletleri neyse onları kullanmışlar. O koca, anıt gibi gemi bitince de bu alanda çok ustalaşmışlar. Ardından bu marangozluk biçimi onlara hayat boyu garanti olarak sunulmuş. Bu tür işler yaparak, karşılığında da yüksek ücretler kazanarak yaşayıp gitmişler. Bizim de meslek okullarımız var, böyle insanlar yetiştirmeliyiz. Zira bize 16'ncı yüzyıl marangozu lâzım." (13 Mayıs 2017 tarihli Hürriyet Cumartesi ekinde Yenal Bilgici'nin, adı İstanbul'la özdeşleşen, bu şehrin birkaç uzmanından biri olan MURAT BELGE röportajından aldım.)

Geçen ay bu köşede Galataport inşaatının nasıl eskiyle olan bağları kopardığından şikâyetle, bir tesadüfle ilgilendiğim, Shelbourne Hotel'in revizyonunu konu etmişken, yukarıda alıntılar yaptığım yazılar karşıma çıktı. Aynı görüşlere temas ettikleri için aktarmak istedim.

Bu şehirde doğup yaşamış bir insan olarak, plansız, programsız, ehliyetsiz kişilerin menfaat hırsı ile, tarihi dokuyu yok edişlerine şahit oldum. 1940'lı yılların sonu ve 1950'lerin başı itibarıyla, laz kalfalar dönemi başladı. Büyük İstanbul yangınlarında geriye kalabilmiş, biblo gibi küçüklü büyüklü İstanbul ahşapları bu kalfalarca katledildi. Basit yığma inşaatlarla kârgire dönüştürüldüler. En sonunda ucube görüntüleri ile gökdelenleri diken, lâz kalfanın mektep görmüş, ancak mantalitesi aynı olan torunlarının devri geldi. Başımız sağolsun!..

Sayın Murat Belge'nin "Bize 16'ncı yüzyıl marangozu lâzım" feryadı bu konunun özünü ifade etmektedir.

Sayın İlber Ortaylı'nın, "Roma'daki arkeoloji otoritesinin kanunlarını uygulama" tavsiyesini de unutmamak gerekir.

İstanbul için söylenecek ve yazılacak daha çok şey var...



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Satışın yerine, satın alma koçluğu!

SATMA eylemi nasıl bir davranış gerektirir? Satışta başarının en büyük sırrı nedir? Satışlarınızı gerçekleştirirken atacağınız adımlarınızın büyüklüğü ne kadar olmalıdır? Satarken tutumlarınızın tartışılmaz olmasını nasıl sağlarsınız? Satış anında en belirgin ihtiyacı nasıl keşfedersiniz? Bu soruları daha da uzatmak mümkün. Ancak size özel kişiselleştirilmiş bu sorular, satış yapabilmenin kritik değerleri. Bununla beraber, satış anında en büyük dostunuzun, karşı hamle yapmak için çaba gösterdiğiniz müşteri olduğunu unutmamalısınız. Sizin satmaktan çok, müşteri dostu olarak nasıl satın alması gerektiğini anlatıyor olmanız, yaptığınız işin önemsenmesini artıran en önemli faktörlerden birisidir. O halde, masanın üstündeki soru kutusunu açalım. Burada akla gelen en önemli soru, böylesine önemsenecek işin nasıl yapılacağıdır?

Cevapları duyar gibiyim! Satıcıya en doğru teknikleri ve yaklaşımları benimseterek bu işin nasıl yapılacağını gösterebiliriz diyenlerin sayısının hayli fazla olduğunu görür gibiyim. Ancak, yanıtımız başlığa uygun olmalı. Artık, satışta her şeyi tersten okumaya alışmalıyız. Doğru yanıt; satışın koçluğu değil, dostunuzun nasıl alması gerektiğine destek vermek olmalı. Bunun için, müşterinize "KOÇLUK" yapmalısınız. Nasıl mı?

1. Açıklık: Ne istediğini, hangi ihtiyacını nasıl tanımlaması gerektiğini, en kolay ve anlaşılabilir bir ifadeyle anlatması gerektiğini gösterin. Karşılıklı güven çevresini nasıl yaratacağını anlatın.

2. Karşılıklı taahhütler: Müşterinin ne gibi hakları olduğunu, bunun karşılığında hangi taahhütleri alması gerektiğini ve ne gibi sorumlulukları olduğunu hatırlatmalı ve yerine getirmesi için hazırlıklarının ne olması gerektiğini anlatın.

3. Gelişmeleri paylaşın: Müşterinin satın almasına ilerlettiği her gelişim aşamasına yönelik beceri ve tutumunu, öğrenme yaklaşımlarını gözlemlemek ve bunlarla ilgili nasıl davranış gösterebileceğinin anlatılmasını sağlayın. Bununla beraber, bu öğrenme sürecine ne kadar açık olması gerektiğini doğru bir iletişim diliyle anlatın.

4. Odaklanın: Müşterinin belirgin ihtiyaçlarını listelemesine yardımcı olun. Bu ihtiyaçlarının giderilmesinde odaklanılması gerekli temel ihtiyacın ne olduğunun anlaşılması ve yönelik çözümlerin tanımlanmasına yönelik yetkinliklerin neler olduğunu açıklayın. Çözümleme esnasında önerilen seçeneklerin belirlenmesi ve doğruluğu konusundaki yaklaşımların hangi ölçütlerle olacağını anlatın.

5. Birlikteliğinizi artırın: En değerli zamanınızı en yüksek potansiyele sahip müşteriye ayırın. Tedirgin, kuşkulu ve kararsız müşterileriniz için ayıracağınız daha fazla zaman, onun kendini daha hızlı geliştirip, daha verimli geri dönmesini sağlayacaktır. Müşterinizin yüksek performans göstermesi, sizin koçluğunuzun ne kadar anlamlı ve kazanç olduğunu gösterecektir.

6. Doğru yer ve zaman ayarlayın: Koçluk için doğru zamanlamayı ayarlayın. Doğru sorulara, doğru yanıtlar alması için ihtiyaç tanımlamasının nasıl yapılması gerektiğini anlatın. Tüm bu anların, doğru bir ortamda ve yerde gerçekleşmesinin hazırlıklarının nasıl yapılması gerektiğini açıklayın. Müşteri haklarının ve şirket taahhütlerinin neler olduğunun anlaşılması konusundaki yaklaşımları göstermesine yardımcı olun.

7. Cesaretle sürdürün: Müşterinizin doğru şeyleri yapması için ona kararlılığını nasıl ortaya koyması gerektiğini gösterin. Cesaretinize asla ara vermeyin. En iyi koçluk anınızı kuvvetlendirecek tutum ve davranışlarınızı kesintiye uğratmayın. Karşılıklı güveni artırıcı ve hatta daha sıkı, birbirinize sadakatle bağlanacağınız yaklaşımları keşfedin. Bunların uygulanması ve sahip olunması konusunda kararlılığınızı gösterin.

Gelişen müşteri algıları ve yaklaşımları, satıcının hizmet sürecindeki yapması gerekenlere farklı bir anlayış getirmiştir. Özellikle, satınalma "KOÇ" luğunun önemine anlam yükleyen bu anlayış farkı, tüm satıcılar için önemlidir.

SAÇLARINIZ GÜNEŞTE YIPRANMASIN

Güneş ve zararlı ışınlarının saç derisinin ısınmasına ve hücrelerin içerisinde bulunan suyun buharlaşmasına neden olmaktadır. Güneşin saça etkisinin bir diğer aşaması ise, yağ bezlerinin salgısının azalmasıdır. Bu durum, saçın yağlanamaması dolayısı ile kurumasına neden olmaktadır.

Güneşin saça zararları arasında yer alan bir diğer faktör de saçların zayıflamasıdır. Bu zayıflama ile birlikte saç birçok problem yaşar; örneğin saçlarınıza fırça değdirdiğiniz anda kopması ve dökülmesi durumu gündeme gelir. Güneşin saça zararlarından bir başkası da saçın matlaşmasıdır. Saçın dış yüzeyinin, parçalanması ve farklı yerlere yayılması. Dolayısı ile ışık saça yansıdığında saç parlamaz ve mat görünür.
Güneşin saça etkisi anlatılırken, güneşin saça zararlarından bir diğerinin de, saçların okside edilmesi olduğunu belirtmek gerekir. Bu okside durumu saçın rengini değiştirir, ve önce kızıl, sonra sarı; daha sonra ise beyaza döndürür. Güneşin saça zararları arasında, kırılmaların; ve kepeklenmelerin olduğunu da belirtmemiz gerekmektedir. Yani kısacası saçı güneşten korumak şarttır fakat sürekli olarak saçımızı güneşten koruyamayacağımız için saçımızın ihtiyacı olan protein, demir, omega 3, çinko, B12 vitamini ve B15 vitamini içeren desteklerle saçımızı güneşin zararlı etkilerine karşı daha korunaklı hale getirebiliriz. Saçlar için temel bakım yöntemi olan yıkama işleminde de mutlaka saç yapısına uygun şampuan ve saç kreminin tercih edilmesi ve yıkama sıklığının saç tiplerine uygun şekilde seçilmesi de bu korunmaya yardımcı olacaktır.



Dijital Sağlık Karneniz: E-NABIZ

Sağlık Bakanlığınca ücretsiz sunulan e-Nabız, muayene, tetkik ve tedavinizin nerede yapıldığına bakılmaksızın sağlık bilgilerinizi yönetebildiğiniz, tıbbi özgeçmişinize tek yerden ulaşabildiğiniz kişisel sağlık kaydı sistemidir.

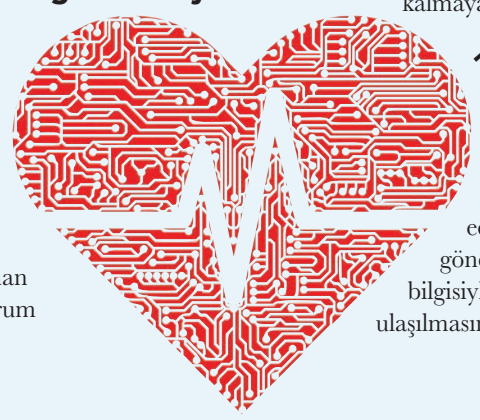
E-Nabız, bizzat sizin verdiğiniz, süresi ve sınırı belirlenmiş yetki çerçevesinde sağlık kayıtlarınızın hekimlerce değerlendirilebildiği, böylelikle teşhis ve tedavi sürecinin kalitesini ve hızını artıran, sizinle hekiminiz arasında güçlü bir iletişim ağının kurulmasını sağlayan, internet üzerinden güvenli bir şekilde erişebildiğiniz dünyanın en geniş ve en kapsamlı sağlık bilişim altyapısıdır.

Sağlık geçmişinizi görüntüleyin

e-Nabız kullanarak tüm muayene ve tedavilerinizin detaylı bilgilerine erişebilir, muayenelerinizi hizmet kalitesi açısından değerlendirerek, alınan hizmet hakkında yorum yapabilirsiniz.

Tekrarlayan tetkiklerden kurtulun

Muayene, tetkik ve tedavilerinizin nerede yapıldığına bakılmaksızın, sağlık bilgilerinizi yönetebildiğiniz, tıbbi özgeçmişinize tek bir yerden ulaşabildiğiniz kişisel sağlık kaydı sistemidir. Sonuçlarınız ve radyolojik görüntüleriniz raporlarıyla birlikte e-Nabız'da kayıtlıdır. Bu bilgilerinizi hekiminize paylaşıma açtığınız takdirde tekrar işlem yaptırmanıza gerek kalmayacaktır.



112 acil butonu

e-Nabız mobil uygulamasında bulunan butonla acil durumlarda 112 acil servisi haberdar edebilir, uygulamanın göndereceği konum bilgisiyle size en kısa sürede ulaşılmasını sağlayabilirsiniz.

KAN BAĞIŞI
HAYAT KURTARIR



Kimler kan bağışlayabilir?
18-68 yaş arasında, ağırlığı en az 50 kg ve üzerinde olan her sağlıklı birey kan bağışında bulunabilir.

Kan bağışı ne kadar sürer?
Kayıt, muayene, kan verme ve ikram işlemlerinin tamamı yaklaşık olarak 30-35 dakika sürmektedir.

Kimliğimi bildirmem zorunlu mu?
Bağışçılar her kan bağışı işlemi öncesinde isim-soy isim, doğum tarihi (gün/ay/yıl), T.C. kimlik numarasını içeren nüfus cüzdanı ve kalıcı adres bilgilerini vererek kendilerini tanıtmalıdır. Aksi takdirde kabul edilmezler.

Hangi aralıklarla kan bağışlayabilirim?
Sağlıklı bireyler için; erkeklerde bağış aralığı 90 günde bir, kadınlardaysa 120 günde birdir.

Sık görülen kan grubuna ihtiyaç az mıdır?
"Benim kan grubum çok bulunan bir grup, ihtiyaç yoktur" düşüncesi toplumumuzda sık görülmektedir. Kan gruplarının sıklığına göre orantılı olarak hastalara kullanılan kanın gruplarında da ihtiyaç yoğunlaşmaktadır.

Kan bağışı bağımlılık yapar mı?
"Bir kez kan verdikten sonra hep kan vermek zorunda kalır mıyım ?" Bu tür inanışlar halk arasında oldukça yaygın olmakla birlikte bilimsel bir dayanağı yoktur. Genellikle, kandaki hemoglobin düzeyinin yüksek olan kişilerde, bu duruma bağlı olarak gelişen bazı şikayetlerin kan bağışı sonrasında hafiflediği görülür. Ancak, kan seviyesi yükseldiğinde aynı süreç yinelenir ve bu kişiler kan verme gereksinimi duyarlar; bu durum halk arasında kan vermenin bağımlılık yaptığı inancına yol açmış olabilir. Kan seviyesi normal olan kişilerde bu tür şikâyetler oluşmaz.

Kan bağışlarken bana AIDS bulaşır mı?
Kan bağışlarken size herhangi bir hastalığın bulaşması mümkün değildir. İğneler steril olup, size kullanıldıktan sonra torbadan özel bir cihazla ayrılıp imhaya gönderilir. Bu iğneler torbaya birleşik üretilmektedir. İğnenin kapağı açıldıktan sonra tekrar takılması ve iğnenin başka bir kişiye kullanılması mümkün değildir.

Ne zaman madalya hak edeceğim?
Bağışçıları onurlandırmak amacıyla 10. bağışta bronz, 25. bağışta gümüş, 35. bağışta altın madalya verilmektedir. 45. bağışta ise plaket takdim edilmektedir.

Kilo alır mıyım? Kilo verir miyim?
Kan bağışının tıbbi olarak kanıtlanmış kilo aldırıcı veya verdirici özelliği yoktur. Genellikle kan bağışı sonrasında yeni kan hücrelerinin üretilmesi sonucu iştah açtığı söylenir. Ancak bu durum psikolojiktir. Bağışlanan kanın yerine konulması düşüncesiyle çok gıda alınmakta ve bu durum kilo alınmasına sebep olmaktadır.



SAĞLIKLI LEZZETLER
SEBZE TARTAR

MALZEMELER:
2 adet havuç
2 adet kabak
1 adet kırmızı kapya biberi
1 adet çarliston biberi
1 sarı California biberi
1 bağ roka
4 yemek kaşığı zeytinyağı
2 yemek kaşığı hardal
200 gram tofu peyniri
Tuz ve karabiber

HAZIRLANIŞI
Sebzeleri çok küçük parçalar halinde eşit boyutlarda doğruyoruz. Zeytinyağımızdan 2 kaşık alıp teflon tavada yüksek ateşte çok kısa süre soteliyoruz ve soğumaya bırakıyoruz. Bu arada rokamızı ince ince doğrayıp tabaklarımızın alt zeminini hazırlıyoruz. Sotelenmiş sebzelerimizi hardal, tuz, karabiber ve kalan 2 kaşık zeytinyağını ekleyerek karıştırıyoruz. Servis tabaklarının zeminine önce hazırladığımız rokayı koyup üzerine bir kalıp ya da şekillendirici yardımıyla hazırladığımız sebze tartarımızı yerleştiriyoruz. Tofu peynirini tartarımızın üzerine koyarak servise hazır hale getiriyoruz. Peyniri salamander, pürmüz ya da fırınınızda hafif esmer şekerle tütsüleyerek lezzetine lezzet katabilirsiniz.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Bazı kamu alacaklarının 7020 no'lu kanun kapsamında yeniden yapılandırılması:

BAZI Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda ve Bir Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun (Kanun No:7020) 27 Mayıs 2017 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanmış olup, Kanun ile; vergi ve diğer bazı kamu alacaklarının yeniden yapılandırılması imkanı sağlanmış, bunun yanı sıra çeşitli Kanunlarda bazı değişiklikler yapılmıştır.

Geçen yıl yayımlanmış olan 6736 sayılı Kanundan farklı olarak sadece kesinleşmiş kamu alacaklarına yeniden yapılandırma imkanı sağlanmaktadır. Bu açıdan, 6736 sayılı Kanuna göre daha dar kapsamlıdır.

Vergi Usul Kanunu kapsamındaki vergiler, cezalar, faiz ve zamlar, trafik cezaları gibi bazı idari para cezaları, bunların dışında kalan ve Maliye Bakanlığınca 6183 sayılı Kanun kapsamında takip edilen bazı asli ve feri amme alacakları, gümrük vergileri ve idari para cezaları, faizler, zamlar, Sosyal Güvenlik Kurumu alacakları, İl Özel İdarelerine, Belediyelere ve İSKİ'ye ait bazı alacaklar yapılandırma kapsamındadır.

Vergi Usul Kanunu kapsamındaki alacaklarda; 31 Mart 2017 ve öncesi dönemlere ait olanlar, beyana dayananlarda bu tarih ve öncesinde verilmesi gereken beyannamelere ait olanlar, bu tarih ve öncesinde yapılan tespitlere ilişkin vergi aslına bağlı olmayan usulsüzlük ve özel usulsüzlükler, 2017 yılına ilişkin olarak bu tarih ve öncesinde tahakkuk edenler kapsama girmektedir. Gelir ve kurumlar vergisine mahsuben 2017 yılında ödenmesi gereken geçici vergi ile 2017 yılında ödenmesi gereken gelir vergisi ikinci taksitleri ve 2017 yılı için tahakkuk eden motorlu taşıtlar vergisi ikinci taksiti hariç tutulmuştur.

Vergi aslında indirim esas itibarıyla söz konusu değildir. Bununla birlikte; gecikme zammı, gecikme faizi yerine Yİ-ÜFE endeksindeki artışa göre faizler yeniden hesaplanmaktadır. VUK kapsamındaki vergilerle ilgili vergi aslına bağlı cezalar yapılandırma kapsamından kaldırılmaktadır.

Kanun hükümlerinden yararlanmak isteyenler için son başvuru tarihi 30 Haziran 2017'dir.

Maliye, Gümrük, İl Özel İdareleri ve Belediyelere ödenecek tutarlarda, ilk taksit ödeme süresi temmuz ayı sonunda, SGK borçlarında ise ağustos ayı sonunda bitmektedir. Talep edilirse 2'şer aylık dönemler 6,9,12 ve 18 taksitle ödemek de mümkündür.

Yapılandırılan borcun tamamı ilk taksit süresinde ödenirse, bu tutara 27 Mayıs 2017 tarihi ile bu ödeme tarihi aralığı için ayrıca faiz hesaplanmayacaktır. Borç ilk taksit süresinde tamamıyla ödenirse Yİ-ÜFE endeksine göre hesaplanmış olan faizin üzerinden ayrıca % 50 indirim yapılacaktır.

Taksitle ödemede Kanunda belirtilen katsayılarla ayrıca faizlendirme söz konusudur.

İlk iki taksitin zamanında ödenmesi şartıyla, kalan taksitlerden 1 yıl içinde 2 veya daha azı süresinde ödenmemişse veya eksik ödenmişse ödenmeyen tutarların son taksiti izleyen ay sonuna kadar gecikme zammı oranında hesaplanan geç ödeme zammı ile birlikte ödenmesi şartıyla Kanun hükümlerinden yararlanılacaktır. Ancak, ilk 2 taksit süresi içinde tam ödenmemişse veya 1 yıl içinde 2'den fazla taksit süresinde tam ödenmemişse ve bir önceki cümlede bahsedilen durumda ödeme yapılamamışsa Kanun hükümlerinden yararlanma hakkı kaybedilecektir.

6552, 6111 ve 6736 sayılı Kanunlara göre yeniden yapılandırılan ve bu Kanunun yayımı tarihi itibarıyla taksit ödemeleri devam eden alacaklar ile 6736 sayılı yapılandırma Kanununa göre tahakkuk eden alacaklar bu Kanunun yapılandırma hükümleri dışında tutulmuştur.

Öte yandan, Kanunun 4. Maddesi ile oda, borsa aidatları gibi bazı alacaklara da yapılandırma imkanı tanınmış olup, bunların yapılandırılması yukarıdaki alacaklar için düzenlenmiş genel esaslardan farklıdır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Sigorta Tahkim Komisyonu

KISA yoldan hakkınızı aramak mı istiyorsunuz? Adres belli, Sigorta Tahkim Komisyonu... Son üç yıllık yapılan başvuruların sayısına baktığımızda; sigorta tüketicileri haklarını en kısa sürede alabilmek için ticaret/sulh ve asliye hukuk mahkemeleri yerine artık Sigorta Tahkim Komisyonu'na başvurmayı tercih etmektedir. Örneğin, 2015 yılında STK'ya yapılan başvuru için açılan dava dosyası sayısı 26.039, 2016 yılında 42.000, 2017 yılının ilk altı ayında ise yaklaşık 35.000 Bu sayının yıl sonunda 80.000 başvuru civarında olacağı tahmin edilmektedir.

Başvuru sayılarını belirtmemizdeki amacımız; hukuk sistemini yermek değil, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun 30'uncu maddesi kapsamında kurulan, sigortalı ile sigortacının haklarını koruma altına alan, tarafların haklarını dört ayda teslim eden bir sistemi anlatabilmektir.

Kısaca tekrarlayalım ki, Sigorta Tahkim Komisyonu, sigorta ettiren veya sigortadan menfaat sağlayan kişiler ile sigorta tahkim sistemine üye sigorta kuruluşları arasındaki sigorta sözleşmesinden kaynaklanan uyuşmazlıkların, bu alanda uzmanlaşmış hakemler tarafından basit, süratli ve adil bir biçimde çözülmesi amacını gütmektedir.

O halde konuya biraz uzak kalanlar için Sigorta Tahkim Komisyonu için kısa bilgiler verelim:

SİGORTA TAHKİM KOMİSYONU NEDİR?

Sigorta Tahkim Komisyonu, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun 30'uncu maddesiyle, sigorta ettiren veya sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler ile riski üstlenen taraf arasında sigorta sözleşmesinden doğan uyuşmazlıkların çözümü amacıyla Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği nezdinde kurulmuştur.

Komisyon, bir Müsteşarlık temsilcisi, iki Birlik temsilcisi, bir tüketici derneği temsilcisi ile Müsteşarlıkça belirlenen bir akademisyen hukukçu temsilcinin katılımı ile oluşmuştur.

SİGORTA TAHKİM KOMİSYONU ÇALIŞMALARINI NASIL YÜRÜTÜR?

Sigorta Tahkim Komisyonu'na yapılan başvurular öncelikle raportörler tarafından incelenir ve bu aşamada çözümlenemeyen başvurular, Komisyon tarafından bağımsız sigorta hakemlerine iletilir.

Bu noktada özellikle vurgulamak isteriz ki, hakemler ülkemizin en yetkin en deneyimli sigortacı, akademisyen ve hukukçularından seçildiği için verilen kararlar tarafların hak ve menfaatlerine halel getirmeden tesis edilmiş adil kararlardır.

SİGORTA TAHKİM KOMİSYONU'NA KİMLER BAŞVURUDA BULUNABİLİR?

Sigorta ettiren veya sigortadan menfaat sağlayan kişiler, üye sigorta kuruluşlarıyla yaşadıkları sigorta sözleşmesinden kaynaklanan uyuşmazlıkların çözümü için Komisyon'a başvurabilir. Bu kapsamda, sigorta sözleşmesinden doğan bir uyuşmazlığa istinaden üye sigorta kuruluşuna başvurmuş, ancak talebi karşılanmamış olan sigortalı, sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesi ile menfaattar olarak belirlenmiş gerçek ve tüzel kişilerin Komisyon'a başvuru yapmaları mümkündür. Ancak başvurunuzun Komisyon tarafından ele alınabilmesi için uyuşmazlığın mahkemeye, Tüketici Sorunları Hakem Heyetine veya Hukuk Muhakemeleri Kanunu çerçevesinde tahkime intikal etmiş olmaması gerekmektedir.

SİGORTA TAHKİM KOMİSYONU'NA HANGİ KONULARDA BAŞVURUDA BULUNULABİLİR?

Komisyon'a üye bir sigorta kuruluşu ile aranızdaki sigorta sözleşmesinden kaynaklanan uyuşmazlıklar ve Güvence Hesabına karşı ileri sürülen talepleriniz için başvuruda bulunmanız mümkündür.

Ancak Komisyon'a başvuruda bulunmadan önce mutlaka talebinize ilişkin olarak ilgili sigorta kuruluşuna yazılı olarak başvurmanız gerekmektedir. İlgili kuruluş talebinize olumsuz cevap vermişse veya 15 iş günü içerisinde cevap vermemişse Komisyona başvuru yapabilirsiniz.



8 TEMMUZ

ARA SIRA BAZI BAZI

Arena Event tarafından düzenlenen yaz konserlerinde Nilüfer, 2 yıl aradan sonra ilk defa 8 Temmuz'da İstanbul'un en büyük açık hava sahnesi Marina Arena'da sahne alacak.



10 TEMMUZ

KARANLIKTA-SESSİZLİKTE DİYALOG

Dünyada milyonlarca kişinin deneyimlediği karanlıkta diyalog ve sessizlikte diyalog sergisi İstanbul Turkcell Diyalog Müzesi Gayrettepe Metro Istasyonu'nda.



11 TEMMUZ

ŞANLI DEĞİL SANLISOY

Rock müzik sanatçısı Ogün Sanlısoy, son albümü "Sen Uyurken" ile 11 Temmuz'da İstanbul Kadıköy'deki Dorock XL'da olacak.



12 TEMMUZ

AÇIKHAVADA 'HAVANA GECESİ'

"Havana Gecesi" caz piyanisti Roberto Fonseca etkinliği İstanbul Maslak UNIQ Açıkhava Sahnesi'nde gerçekleşecek.



13 TEMMUZ

KİBARLIK BUDALASI 8'İNCİ YILINDA

Başrolünü Haldun Dormen'in oynadığı Moliere'in ölümsüz eseri Kibarlık Budalası İstanbul Trump Kültür ve Gösteri Merkezi'nde seyircisiyle buluşuyor.



14 TEMMUZ

"ADAMLAR"

"Eski Dostum Tankla Gelmiş" albümüyle dikkat çeken "Adamlar" grubu, 14 Temmuz'da İstanbul Sanat Performance sahnesinde...



18 TEMMUZ

DRONE DEYİP GEÇMEYİN

ROBONİK, İHA (Drone) Bakım Onarım eğitimlerine İstanbul Bağcılar'daki 212 AVM içerisinde yer alan 212 Drone Arena'da start veriyor.



19 TEMMUZ

BABA ZULA

Türk psikedelik müziğinin kendine has ekiplerinden Baba Zula, 19 Temmuz'da İstanbul Kadıköy'deki Dorock XL sahnesinde dinleyicisiyle buluşuyor.



21 TEMMUZ

MİRKELAM

Pop müziğin sevilen sesi Mirkelam, muhteşem sahnesi ile 21 Temmuz'da İstanbul Kadıköy Dorock XL sahnesinde sevilen şarkılarını seslendirecek.



22 TEMMUZ

HEYBEDEN ŞARKILAR

Türk pop müziğinin en sevilen kadın yorumcuları ve söz yazarlarından biri olarak başarılarıyla adından sıkça söz ettiren Sıla İstanbul Harbiye Açıkhava'da.



28 TEMMUZ

BİR NEV-İ ALATURKA

Türk rock müziğinin özel ve önemli isimlerinden Nev, 28 Temmuz'da Beyoğlu İstanbul Sanat Performance sahnesinde sevenleriyle buluşacak.



29-30 TEMMUZ

ELECTRONICA FESTIVAL İSTANBUL 2017

2004'ten bu yana 150.000'den fazla müzikseveri 600'den fazla müzisyenin performanslarıyla dans ettiren Türkiye'nin en büyük elektronik müzik buluşması Electronica Festival, 29-30 Temmuz'da onuncu kez İstanbul Boğaziçi Üniversitesi Kilyos Kampüsü'nde.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Hayal-i Bodrum

BU yıl kış çok sert olmadı ama çok uzun sürdü. Bu da yaz hayallerimizin filizlenme süresinin uzamasına ve Bodrum özlemimizin daha da artmasına neden oldu. Bir taraftan Boğaz'daki erguvanlar yaprağa dönerken, "Ahh Bodrum" diyerek iç çekmelerimiz arş-ı alayı sardı.

Aman, "Bodrum" derken, şu iki lahmacunla ayranın yüz liraya satıldığı, bir dilim karpuza elli liranın ödendiği ve turistin geldikleri gibi tabanına bakarak geri dönmeleri için her türlü fiyat fantezilerinin yapıldığı merkez ilçe veya absürd tatil yerleri anlaşılmasın. Biz Bodrum'un içini değil köylük yerini; denizini, dağını özlüyoruz. Başka yerleri özlemeye ne hayalimiz ne de paramız yeter.

Deniz, doğa ve Bodrumlu hemşerilerimiz bizi bekliyor. Bodrum'da beraber olmaktan keyif aldığım birçok komşum ve dostum var. Onlarla gerçekten hoşça zaman geçiriyoruz. Bir de hiç tanışmadığımız hemşerilerimiz var ki onlar beni tanımıyorlar. Hiçbirisi ile tanışmadım ama olsun, onlar benim dostlarım. Ben onları tanıyorum ya, yeter bana.

Kim mi onlar? En başta Halikarnas Balıkçısı'yla onun kadim dostu Herodot geliyor. Birisi M.S. 20'nci yüzyılda yaşamış büyük Türk edebiyatçısı, hümanist ve doğa dostu; diğeri M.Ö. 5'inci yüzyılda Bodrum'da yaşamış Yunanlı tarihçi ve antik yazar. Aralarında 25 asır fark var ama sanki ikisi de aynı yıllarda yaşamış gibi çok yakın dost.

Halikarnassoslu Herodotos, kendisi Yunan olsa bile bizim hemşerimiz. Gezilerinde gördüğü yerleri ve insanları anlattığı, "Herodot Tarihi" (Historia) olarak bilinen eseriyle ilk tarih yazarı ve tarihin babası olarak tanınıyor. Aslında Historia yalnızca bir tarih kitabı değil, aynı zamanda çeşitli ulus ve ülkeler üstüne, efsaneyle karışık coğrafi ve sosyolojik bilgiler de veren bir hazine.

Herodot Bodrum'da yaşadığı için nasıl Halikarnassoslu Herodotos adını almışsa, kendisinden 25 asır sonra aynı topraklarda yaşamış dostu Cevat Şakir Kabaağaçlı da Bodrum'un antik çağlardaki adı olan Halikarnassos'tan esinlenerek Halikarnas Balıkçısı adını almış. Balıkçı 1890'da İstanbul'da doğmuş. İngiltere'de Oxford Üniversitesinde Yakın Çağlar Tarihi okuyan Cevat Şakir, üniversiteyi orada bitirmiş ve yurda dönmüş. 1925 yılında yayınlanan "Hapishanede İdama Mahkûm Olanlar Bile Bile Asılmaya Nasıl Giderler?" başlıklı yazısı nedeniyle üç yıl süreyle kalebentliğe Bodrum'a sürülen Cevat Şakir burada "Halikarnas Balıkçısı" olmuş. 1,5 yıl Bodrum'da cezasını çekmiş ve İstanbul'a dönerek cezasının yarısını da burada tamamlamış olmasına rağmen yürekten bağlandığı Bodrum'a geri dönmüş. Burada meyvecilik, süngercilik, balıkçılık, bahçıvanlık, turist rehberliği yapmış ve denizle ilgili eserler yazmış. Balıkçının sayesinde Bodrum da bu günkü Bodrum olmuş.

Sade bir dille eserlerinde denizin içi ve dışına ait her şeyi, ömrünü verdiği Bodrum'u, Ege Denizi'nin efsanelerini, Akdeniz savaşlarını konu alan yazar, anlattıklarını bir gözlemci gibi değil, olayları bizzat yaşayan bir insan duygularıyla kaleme almış ve balıkçı, gemici, süngerci, dalgıç, kaptan ve tayfa gibi ekmeğini denizden çıkaran kişiler, yazarın hikâye ve romanlarının konusunu oluşturmuşlar.

Eski Yunan kültürünün Ege kıyılarımızdan doğduğunu düşünerek, oradaki kültürü kendi kültürümüz olarak almamızı isteyen yazar bu düşünceleri ile "Mavi Hümanizma" hareketini başlatmış. İşte bu nedenle Herodotos'un çok yakın dostu.

Balıkçı ve Herodot'un dışında Bodrum'un yetiştirdiği kişiler arasında Turgut Reis, Neyzen Tevfik gibi önemli isimler ve Askona Mehmet gibi renkli kişiliğe sahip başka hemşerilerimiz de var. Onlardan da sonra bahsederim.

Şimdi, sanki Poseidon'la İlayda el ele tutuşmuşlar; Akdeniz'in Ege'yle buluştuğu sular, tirhandillerle, guletlerle, sessiz sakin bizleri bekliyor.

Gelecek ay sizlere Bodrum'dan seslenebilme ümidiyle hepinizin tatil hayallerinin gerçekleşmesini dilerim.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Biraz deniz, biraz uyku...

SENE 1984. MFÖ'nün "Bodrum Bodrum" şarkısı henüz plakçıların raflarında yer almıyor bile. Üniversitede tanıştığım becerikli endüstri mühendisi ile ortak turizmciliğe soyunuyoruz, daha doğrusu "turcu"luğa.

Lojistik ve hesap&kitap işleri onda, satış&pazarlama bende. Önce bir Uludağ turu yapıyoruz şubat başında. Uludağ'ın o günlerdeki en yeni otelinin ilk grup müşterisi oluyoruz ve kusursuz bir şekilde geçen birkaç günden sonra bu turu yüzümüzün akıyla tamamlıyoruz.

Sırada nisan sonundaki "Bahar Tatili" var.

O yıllarda Bodrum henüz sürülerin talanına uğramamış vaziyette. Kalabalık grupların kalabileceği 3 tane tesis var, hepsi de kasaba merkezinde. Bunlardan birine okuldan başka bir ekip tur yapıyor, diğeri bizim potansiyel katılımcıları çok da rahat ettiremeyecek bir tesis, dolayısı ile son seçeneğe yöneliyoruz. Yakın zamanda gece kulübü faaliyetine de son veren bu tesis o yıllarda diğer iki seçeneğe göre yenice ama en konforluları da değil diğer taraftan.

Ortağım bir şekilde otel sahibine ulaşıyor, nisan sonu için çok iyi bir fiyat alıyor ve azami 100 kişinin kalabileceği bu oteli tamamen kapatıyoruz, belki de yaşamlarımızın o ana kadarki en büyük riskini alarak.

Aynı ortağım gidiyor ülkedeki en yeni otobüslerin sahibini buluyor ve daha yolcu taşıma şirketlerinde bile bulunmayan 2 adet "Neoplan" otobüs rezerve ediyoruz, her biri 45'er kişilik.

Sonrasında okulda tur masasının kurulması, farklı yerlere el yapımı görseller, duyurular filan. Uludağ turunun da referansıyla kısa sürede tüm yerleri satıyoruz ve 2 otobüs dolusu 90 kişilik bir grup olarak Bodrum'a gidiyoruz.

Hem tur satışından, hem de birkaç gün içindeki tüm ekstralardan iyi de para kazanıyoruz, üstüne de inanılmaz eğleniyor, eğlendiriyor ve herkesi ağzı kulaklarında döndürüyoruz bu turdan. Öyle ki tur dönüşü daha birkaç gün geçmemişken birileri geliyor ve sonraki sene yapacağımız tur için kapora yatırmaya kalkıyorlar.

Bu tur benim Bodrum ile tanışma hikayem aslında. O turdan sonra neredeyse her yıl gittim Bodrum'a, bazen senede birkaç kez. Ve o günlerden bugüne yaşanan değişimi her aşamasında görme şansım oldu.

Öncelikle Bodrum duyguların paylaşıldığı, aşkların yaşandığı, planların yapıldığı, kakofoni değil nitelikli müzik dinlenen, özgürce ve rahatça tatil yapılan yer olmaktan çıktı büyük ölçüde. Evet belki hala Bodrum'un belirli yerlerinde 2000'ler öncesini yaşamak olası ama bu yerler de artık elle gösterilecek kadar az.

Geçtiğimiz günlerde erken bir yaz tatili vesilesi ile bir hafta geçirdim Bodrum'da ve sıkça 30-35 yıl öncesini düşündüm, şimdi ile kıyasladım ve hüzünlendim.

Eskiden amaç Bodrum'da olmaktı sadece, şimdi öncelikli hedef Bodrum'da görünmek ve bunu sosyal medyadan duyurmak. Eskiden Bodrum'da az ama hepsi otantik, üstelik de çoğu kısıtlı bütçelerle dahi gidilebilecek yerler vardı, şimdi benzer bütçelerle gidilebilecek yer neredeyse yok. Eskiden Bodrum'a gidene misafir diye bakardı yerli halk, şimdi ise müşteri ve turist algısı egemen çoğu yerde. Eskiden Bodrum'un her yerinden her istediğinde denize girebilirdin, şimdi kilometrelerce yol gidip çoğu özel mülkiyetli yerde ciddi paralar harcamadan denize ulaşmak olası değil. Ama bence en önemlisi eskiden beyinler ve kalpler tatile giderdi Bodrum'a, şimdi çoğunlukla egolar ve cüzdanlar tatilde oluyor orada.

Öte yandan Bodrum'un her an her şeyi güzelleştiren bir iklimi var ve bence bu sayede ayakta durmaya devam ediyor; doğası, yerlileri, sevdalıları ve yaşanmışlıklarının da eşliğinde.

Sonuç olarak yine çok güzel bir hafta geçirdim Bodrum'da. Güzel insanlar ile günleri bir mayo & bir terlik geçirmek, doygun sohbetler yapmak, güzel sofralarda hoş muhabbetler ile kafayı dağıtmak, henüz çok ısınmamış sabahlarda keyifli yürüyüşler sonrası bakkaldan gazete, fırından "Ortakent simidi" almak ve tabii hala bence ülkenin en güzel sularının olduğu yerlerde alabildiğince denize girmek.

Tüm amaç da bu değil mi zaten, "...biraz deniz, biraz uyku..."

Görüşmek üzere.



İstanbul Kırmızısı

KÜNYE
Yönetmen: Ferzan Özpetek
Senaryo: Ferzan Özpetek
Oyuncular: Halit Ergenç, Tuba Büyüküstün, Mehmet Günsür
Türü: Aksiyon, Gerilim
Yapım Yılı: 2016

Orhan travmatik bir kayıptan her şeyi bırakarak Londra'ya yerleşir ve editör olarak çalışmaya başlar. Yıllar sonra, zamanını Paris, Londra ve Berlin'de geçirmiş ünlü yönetmen Deniz Soysal ile tanışmak için İstanbul'a geri döner. Uzun yazışmalardan sonra İstanbul'da buluşurlar, ancak ertesi sabah Deniz ortadan kaybolur. Deniz'in gizemli yaşamı, ortadan kayboluşuyla birlikte aydınlatılmanın eşiğindedir.



Gecenin Kanunu

1920'lerde Boston kentinde dürüst ve namuslu bir hayatı geride bırakan Joe kendisine gangster yaşamını seçer. Joe gangster olmanın ününü ve ganimetlerini sevmektedir fakat 'karanlık taraftaki' hayatın da ödenmesi gereken bir bedeli vardır. Üstelik Joe'nun babası şehir polisidir... Gecenin Kanunu, Dennis Lehan'ın aynı adlı romanından Ben Affleck tarafından senaryolaştırılıp beyazperdeye uyarlanmış.



Gerçeğin İki Yüzü

Yetenekli bir doktor Afrika'nın çatışma bölgelerinden birinde görevini sürdürmektedir ve bu esnada aynı bölgede çalışan birine aşık olur. Savaş yıkıntıları arasındaki Liberya'da Miguel ve Wren, ilişkilerini olağanüstü koşullarda canlı tutmanın yolunu bulmalıdır. Erin Dignam'ın senaryosunu yazdığı, ünlü aktör Sean Penn'in yönetmenliğini yaptığı filmin başrollerini Charlize Theron ve Javier Bardem paylaşıyor.



Gizli Sayılar

NASA'da çalışan bu üç eşsiz Afrika kökenli Amerikalı kadın, astronot John Glenn'in yörüngeye fırlatılması çalışmaları ardındaki beyinler olarak karşımıza çıkıyor ve ülkeler arasındaki Uzay Yarışı'nda muhteşem başarılara imza atıyor. Bu vizyoner üçlü, tüm toplumsal farklılıkları, cinsiyet ve ırk çizgilerini aşarak gelecek nesiller için ilham kaynağı oluyor. Filmin yönetmenliğini Theodore Melfi üstleniyor.



Örümcek Adam: Eve Dönüş

May halası ile yaşayan genç Peter bir yandan da ona göz kulak olan Demir Adam ile arkadaşlığını ilerletmiştir. Okul hayatına alışmaya ve sıradan bir genç gibi yaşamaya çalışan Peter'ın aklında ise suçla savaşmak ve dünyayı daha güvenli bir hale getirmek vardır. Vulture yepyeni bir düşman gönderdiğindeyse Peter'ın kendini gösterme fırsatı çıkacak, ancak en değerli gördüğü herkes tehdit altında olacaktır...

KÜNYE
Vizyon tarihi: 7 Temmuz
Yönetmen: Jon Watts
Senaryo: Jon Watts
Oyuncular: Tom Holland, Michael Keaton, Robert Downey Jr.
Türü: Aksiyon, Macera, Fantastik
Yapım Yılı: 2016



14 TEMMUZ

Planetarium

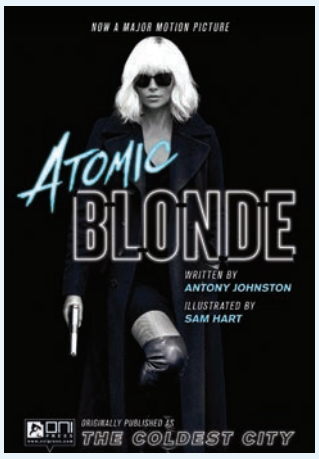
1930'lar, Paris'teyiz. Ölülerle konuşabilen iki Amerikan kız kardeşin bu spiritüel güçleri, fırsatçı ve nüfuzlu bir film yapımcısının dikkatini çeker. Laura ve Kate kendilerini zamanın en popüler sanatı olan sinemanın içinde, sanatla okültü bir araya getiren iddialı bir yapımın ortasında bulurlar. Natalie Portman'ın ve Lily-Rose Melody Depp'in kız kardeşleri canlandırdığı filmin yönetmen koltuğunda Rebecca Zlotowski oturuyor.



27 TEMMUZ

Valerian ve Bin Gezegen İmparatorluğu

28. yüzyılda Valerian ve Laureline, insanların yerleşim alanlarına uygulanacak emirleri taşıyan bir operasyon biriminde görevlidirler. Savunma Bakanlığı'nın emriyle ikili, etkileyici bir şehir olan Alpha'ya görevlendirilirler. Fakat karanlık bir güç bu şehrin huzur dolu ortamını tehdit etmektedir. Filmin başrollerini Dane DeHaan ve Cara Delevingne üstleniyor. Filmin yönetmen koltuğunda ise ünlü yönetmen Luc Besson oturuyor.



28 TEMMUZ

Atomic Blonde

Lorraine Broughton MI6'in en ölümcül suikastçısıdır. Soğuk savaş sırasında bir ajanın öldürülmesini araştırmak ve eksik ajanlar listesini bulmak için Berlin'e gönderilir. Ancak Lorraine'in gelişi gizli kalmayacaktır. Antony Johnston'ın aynı adlı romanından uyarlanan Atomic Blonde'un başrollerinde Charlize Theron ve James McAvoy yer alıyor. Filmin yönetmen koltuğunda ise David Leitch oturuyor.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Bir Temel öyküsü...

BU benim gençliğimin fıkrası. Geçenlerde bir arkadaşım paylaşınca yeniden hatırladım. Sizinle de paylaşmak istedim. Karadenizli dostlarım da hiç alınmasınlar. Bu bir yergi değil, Temel övgüsü. Fıkra şöyle:

Temel İtalya'da Fiat fabrikasında çalışan bir işçi... Dönemin Sovyet lideri Krusçev resmi bir ziyaret için İtalya'ya gelmiş. Programda Fiat tesisleri de var.

Fabrikanın tezgâhları arasında dolaşırken Temel'e rastlamış. Herkesin gözü önünde "Vay Temel..." diye sarılıp kucaklaşmış. Orada ayaküstü sohbet etmişler.

ESKİ KOMÜNİST TEMEL
Tüm protokol bu dostluktan şaşkın... Konuk gittikten sonra patron Temel'i çağırıp, Krusçev'i nereden tanıdığını sormuş. Temel "Hiiç" demiş. "Ben eskiden komünisttim... 1 Mayıs kutlamaları için parti beni Moskova'ya göndermişti. Orada tanışmıştım."

Olay unutulmuş... Üç beş ay sonra bu kez Amerika Başkanı Nixon gelmiş İtalya'ya. Yine aynı program ve fabrika ziyareti. Tezgahların arasında "Vay Temel, vay Nixon" muhabbeti...

İyice meraklanan patron ziyaretten sonra Temel'i yine çağırtmış. Soru da cevap da aynı; "Bir ara Amerika'ya göç etmeye kalkıştım. New York'ta başım polisle belaya girdi. Bu Nixon o zaman çiçeği burnunda bir avukattı. Beni o savunmuştu..."

Olay bu kadarla kalsa iyi. İki ay sonra Fransa Başkanı De Gaulle ziyaretinde de aynı manzara yaşanınca Patron Agnelli derin bunalımlara girmiş. Kendisini tanıyan yok. Yanında çalışan Temel'in uluslararası çevresi var.

TEMEL ÖZEL KURYE
-De Gaulle'ü nereden tanıyorsun?
-Nazilere karşı Paris'te yeraltı savaşı yapıyorduk... Özel kuryesiydim.
-Sen herkesi tanır mısın?
-Evet, hemen hemen...

Patron iyice hırslanmış:
-Neredeyse Papa da arkadaşım diyeceksin.
Temel gülmüş. "Tabii. Yakın arkadaşımdır."
Çıldırma noktasına gelen Agnelli haykırmış:
-İspatla... İspatlayamazsan kovarım...

Temel: Tamam, bu pazar ayininde Vatikan Meydanı'nda olun. Papa balkondan halkı takdis ederken ben yanında olacağım.

JAPON TURİSTİN ETTİĞİ...
Patron pazar gününü iple çekmiş. Vatikan'da Papa'yı bekleyen kalabalığın arasına karışıp beklemeye başlamış. Bir süre sonra Papa balkona çıkmış. Yanında Temel... Kalabalığa bakıp, patronunu bulmaya çalışıyor. O sırada bir kargaşa olmuş. Biri bayılmış...

Temel bayılanın kendi patronu olduğunu görünce Papa'ya "Bana müsaade" deyip meydana koşmuş. Agnelli yerde yatıyor... Bir iki kişi de ayıltmaya çalışıyor.

Temel çevresindekilere, "Bu benim patronumdur; ne oldu?" diye sorunca biri cevap vermiş:

-Siz Papa ile balkona çıktığınızda bunun önünde iki Japon turist vardı. Japonlardan biri senin patronuna dönüp, "Şu sağdaki bizim Temel, ama yanındaki kim?" diye sorunca seninki düşüp bayıldı.

Fıkranın kahramanlarının sanırım hepsi rahmetli olmuştur artık. Ama Temel hâlâ aramızda. Esen kalın...

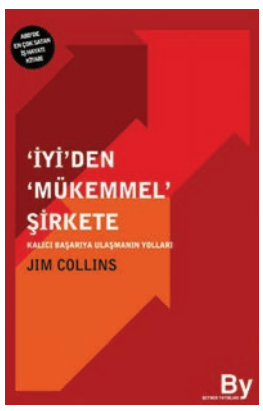


OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Tatil için kitap önerileri

Bu ay, "yaz tatilinde ne okusak" diye düşünenlere yardımcı olabilmek için kitap önerisinde bulunmak istedim. Kitapları, iş yaşamında yer alanların okumasında faydalı olacağını düşündüğüm eserlerden seçmeye özen gösterdim. Hepinize keyifli okumalar, iyi tatiller...

Kitap okumanın zamanı yoktur elbette. Yine de, genel olarak yaz aylarında okumaya daha fazla zaman ayırırız.
Özellikle huzurlu, dinlendirici bir tatilde, bize kitapların eşlik etmesi hiç fena olmaz.
İşte bu düşünceyle, bu ay sizlerle bir okuma listesi paylaşmak istedim.
Kendi kütüphanemde yer alan, okuduğum kitaplar arasından, kendime göre bir "best of", yani en iyiler listesi oluşturmaya çalıştım.
İş yaşamı içerisinde yer alanların okumasında yarar gördüğüm, liderlik, strateji, girişimcilik, kişisel gelişim gibi alanlardaki kitaplara odaklandım.
Okuduğumda beni etkileyen, yeni bakış açıları veren, içselleştirilebilir mesajları olan, ama öte yandan akıcı, kolay okunan kitapları seçmeye çalıştım.
Aralarında artık klasik haline gelmiş eski kitaplarla birlikte, yakın dönemde çıkmış yeni kitaplar da var.
Aşağıda kitapların Türkçe baskılarını göreceksiniz. Ayrıca, orijinal baskılarını okumak isteyenler için İngilizce isimlerini de paylaşıyorum. İyi okumalar...



Good To Great

'İyi'den 'Mükemmel' Şirkete

Jim Collins

Yıllanmış şarap tadında bir klasik... İş dünyası içindeki herkesin okuması gerektiğini düşündüğüm bir kitap. Jim Collins, uzun yıllara dayalı bir araştırma sonucunda, iyiden mükemmele ulaşan şirketlerin sırlarını açıklıyor. Özellikle Hedgehog (kirpi) prensibine dikkat!

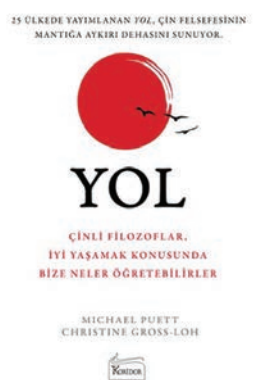


Start With Why

Neden ile Başla

Simon Sinek

Kitap, ana fikir olarak, insanların ne yaptığınız ya da nasıl yaptığınızdan daha çok, niçin yaptığınız sorusuyla ilgilendiğini anlatıyor. Simon Sinek, oluşturduğu Altın Çember (Golden Circle) modeliyle, "Niçin?" sorusunun yanıtının, yani yaptıklarımızın arkasındaki amaç ve anlamın niçin bu kadar önemli olduğunu anlatıyor.



The Path

Yol

Michael Puett – Christine Gross-Loh

Harvard Üniversitesi'nde Çin Felsefesi dersi veren Profesör Michael Puett, bu kitapta Christine Gross'la birlikte Doğu felsefesinin temel öğretileri ve Çinli filozofların ortaya koyduğu fikirler ışığında, modern yaşama ait kalıpları ve önyargıları sorguluyor.



Learned Optimism

Öğrenilmiş İyimserlik

Martin Seligman

Pozitif psikoloji alanının yaratıcısı olan Martin Seligman, optimist bir bakış açısına sahip olmanın önemini anlatarak, bunun öğrenilebilir bir beceri olduğu fikrini savunuyor. Psikoloji biliminin öğretilerine dayanarak, insanların daha mutlu, daha pozitif bir yaşam sürmesi adına ipuçları sunuyor.

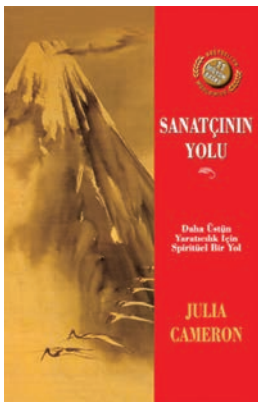


The Start-Up Of You

Sen Başla Gerisi Gelir

Reid Hoffman – Ben Casnocha

Linkedin kurucu ortağı ve CEO'su olan Reid Hoffmann'ın eşyazarı olduğu bu kitap, bireysel kariyerinizi tıpkı bir start-up şirket yaklaşımıyla nasıl yönetebileceğinizi anlatıyor. Girişimciliğin temel yaklaşımlarından çıkarımlarla, kendi kariyerinizi yönetme konusunda ipuçları veriyor.



The Artist's Way Workbook

Sanatçının Yolu

Julia Cameron

Yazmaya arzu duyan ve içinde yazma tutkusu olanlara hitap edecek bir kitap... Yaratıcılığın sadece ayrıcalıklı bir kitleye ait özellik olmadığını savunan Julia Cameron, içindeki yaratıcılığı kağıda dökmeyi arzulayanlara yol gösteren bir modeli paylaşıyor.

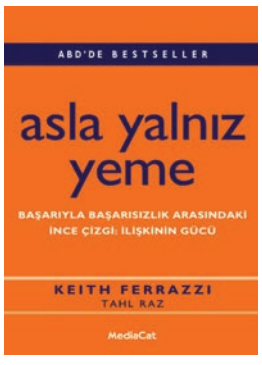


The 7 Habits of Highly Effective People

Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı

Stephen R. Covey

Kendi alanının öncü isimlerinden olan Stephen Covey, bu kitabında hem iş yaşamında hem de sosyal ilişkilerimizde daha etkin, daha başarılı ve daha uyumlu olmanın yollarını özetliyor. Bu noktada yol gösterici ve destekleyici olan 7 temel alışkanlık anlatılıyor.



Never Eat Alone

Asla Yalnız Yeme

Keith Ferrazzi

Networking ve ilişki yönetimi konusunda önemli klasiklerden biri olan, eski, ama içerisindeki paylaşımlar ve mesajları hâlâ geçerli bir kitap... Yazar, iş dünyasındaki başarının arkasında yatan önemli güçlerden birisinin kurduğumuz ilişkiler olduğunu savunuyor ve bu konuda ipuçları veriyor.



Quiet

Sakinler de Kazanır

Susan Cain

Başarılı ve güçlü liderlerin dışa dönük ve konuşkan kişilikler olduğuna yönelik tabuları yıkan bir kitap... Yazar, birçok örnek isim paylaşarak, içe kapanık, sessiz, yalnızlıktan hoşlanan kişilerin sahip olduğu potansiyeli ve gücü anlatıyor.

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

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta

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

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

www.sfs.com.tr

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.