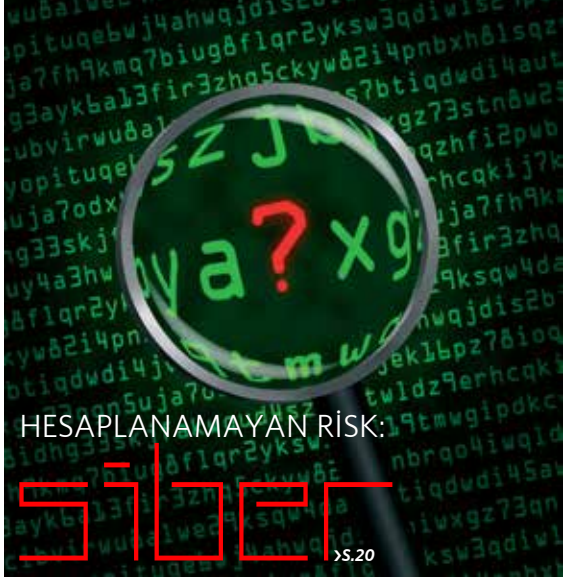


'HAYAT'IN KALİTESİ ARTIYOR
ROMANYA ›S.32



HESAPLANAMAYAN RİSK:
SİBER ›S.20



KÜRESEL AFET HASARININ YARIDAN FAZLASI
SİGORTASIZ ›S.23

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EYLÜL 2017 YIL: 33 / SAYI: 466 AYDA BİR YAYINLANIR



YARIYIL KÂRLI AMA...

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı yarıyıl sonuçlarına göre, trafik sigortasında 22 milyon lira teknik kâr edildi. Hayat dışında sektörün toplam kârı ise 1.3 milyar lira olarak gerçekleşti. Tavan fiyat uygulaması, trafik sigortasında ilk çeyrekte görülen kârı 100 milyon lira eritti. 12 Nisan'da başlayan tavan fiyat uygulamasından sonra poliçe başı prim gelirinin ilk çeyreğe göre %20 azaldığını ifade eden Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, bu branşta yıl sonunda önemli bir zararla karşılaşılacağını söyledi. ›S.16

BEREKET'TE HEDEF 5 YILDA 10 KAT BÜYÜMEK

En büyük sigorta gruplarından biri haline gelmek istediklerini söyleyen Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik Genel Müdür Vekili Balkan Akbaş, "Asıl hedefimiz sektördeki en iyi sigorta şirketi olmak. Bu hedefi gerçekleştirdiğimizde, büyüklük de ardından gelecektir" şeklinde konuştu. ›S.6



DOLU HASARLARINDA 'DENGELEME' BEKLENTİSİ

Deprem riski içeren poliçelerden "dengeleme" karşılığı olarak ayrılan tutarların, meydana gelen depremlerden kaynaklanan hasarlarının çok üzerinde olduğunu belirten Prof. Dr. Samim Ünan, bu tutarların diğer doğal afetler için de kullanılabileceğini söyledi. ›S.34



YENİ NESİL TEMASSIZ HASAR SÜREÇLERİ

Günümüzde tazminat talepleri pek çok sigorta çalışanını meşgul ediyor. Çalışanların yetişemediği durumlarda hasar dosyaları uzun süre bekliyor. Yeni nesil "temassız" hasar süreçleri ise dosyayı sonuçlandırmak için insanların varlığına olan ihtiyacı ortadan kaldırıyor. ›S.19



SİGORTA SEKTÖRÜ 2016'DA 90 TRİLYON LİRA TEMİNAT VERDİ

Sigorta Denetleme Kurulu Raporu'na göre, 2016 yılında sigorta şirketleri tarafından toplam 72 milyon poliçe tanzim edilirken, karşılığında sigorta ettirenlere 89.9 trilyon lira teminat verildi. 90 trilyon sınırına dayanan tutar, gayrisafi yurtiçi hasılanın 35 katına denk geliyor. Rapora göre toplam 40.5 milyar lira prim üretimi gerçekleşti. Üretim bir önceki yıla göre brüt %30.4 ve reel olarak da %26.6 arttı. ›S.33

OTO BES'TE TAŞLAR YERİNDEN OYNUYOR

Sektör, otomatik BES'te cayma oranlarının azaltılması için 18 yaş altındakilerin de BES'e dahil olabilmesi ve cayma sürelerinin esnetilmesi gibi çalışmalar yapılmasından memnun. Ancak yöneticiler, işveren katkısı ve cayma hakkının belirli periyotlarda kullanılabilmesi gibi değişiklikler de bekliyor. ›S.24



SİGORTA DÜNYASINDA SATIN ALMALAR AZALDI

Global hukuk firması Clyde & Co'nun Büyüme Raporu'na göre, sigorta sektöründe dünya çapında tamamlanan birleşme ve satın almalar, 2017 yılının ilk yarısında 2015'in aynı dönemine göre %24 azaldı. 2015'in ilk yarısında 225, 2016'nın ilk yarısında 186, bu yılın aynı dönemindeyse 170 satın alma ve birleşme gerçekleşti. Siyasi ve ekonomik belirsizliklerin anlaşmaların önündeki en büyük engel olduğuna dikkat çekildi. ›S.21

ACENTENİN GELECEĞİ PLATFORMU KURULDU

SAB, İSAD, PASAD, ASİAD ve SAAD'ın bir araya gelerek kurduğu Acentenin Geleceği Platformu, acentelerin sorunlarını çözmek için tek ses olmayı amaçlıyor. Sigortacı Gazetesi'nde ağırladığımız platform üyeleriyle hedefleri hakkında sohbet ettik. Platform ayrıca, Hazine Müsteşarlığı'nı da ziyaret etti ve karşılıklı görüş alışverişinde bulundu. ›S.31



Platform, Hazine Müsteşarlığı'nı da ziyaret etti.

BU AY KONUMUZ 'DİJİTAL'

Bu ay dört yazarımız dijital dönemin sigorta endüstrisine kattığı yeni boyutlarla ilgili yazılar kaleme aldı.

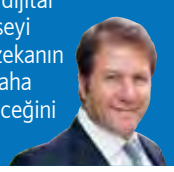
İNSANDAN ROBOTA

Endüstride insan gücünden robot gücüne geçileceğini söyleyen Ali Erül, dönüşüme ayak uydurulmaması durumunda özellikle üretim tarafında çok ciddi sıkıntılarla karşı karşıya kalınabileceği konusunu işledi. ›S.44



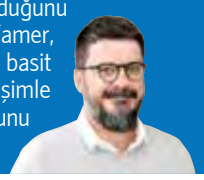
PAZARLAMA 4.0

Mehmet Muratoğlu, pazarlamadaki büyük değişimle birlikte 'Pazarlama 4.0'ın ufukta göründüğünü ifade etti. Muratoğlu, dijital pazarlamanın birçok şeyi değiştirdiğini, yapay zekanın bu alana girmesiyle daha da çok sürecin değişeceğini belirtti. ›S.40



SEKTÖRDEKİ 'YIKICI' DEĞİŞİM

Sigortacılığın bilgi ekonomisi ve teknolojik yenilikler konusunda en fazla gelişim kaydeden sektörlerden biri olduğunu belirten Ali Erhan Tamer, sigorta şirketlerinin basit değil, yıkıcı bir değişimle karşı karşıya olduğunu söyledi. ›S.36



E-GİRİŞİM SÖZLÜĞÜ

Okan Utkueri, dijitalleşme ve e-girişim dünyası ile ilgili İngilizce terimler için bir sözlük oluşturdu. Sözlükte startup, insurtech gibi sıkça kullanılan terimlerin yanı sıra, unicorn ve angel investor gibi farklı terimlerin de açıklamaları bulunuyor. ›S.46





Spor bizim adımızda var.

HDI Sigorta olarak bizim için en değerli şey hayat. Tüm çalışanlarımız ve müşterilerimizin sağlıklı bir hayat geçirmesi en büyük dileğimiz. Sağlıklı bir beden ve zihnin spordan geçtiğine inanıyoruz. Bu yüzden futbol, basketbol ve voleybol sponsorluklarımızla Türkiye'de sporun en büyük destekçilerinden biriyiz.

Sağlık için, mutluluk için, başarı için hayatımızda spor olsun.

TÜRKİYE BASKETBOL FEDERASYONU

SOCCER SCHOOLS
PLAY THE ARSENAL WAY

ÜLKER SPOR VE ETKİNLİK SALONU

HDI Sigorta

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

Müşteriler puanlıyor AXA Sigorta yayınlıyor

Hizmet verdiği müşterilerinin memnuniyetini düzenli olarak ölçen AXA Sigorta şimdi de aldığı müşteri geri bildirimlerini tüm şeffaflığı ile kendi kurumsal internet sitesinde yayınlıyor. eKomi tarafından tarafsızlığı denetlenen uygulama AXA Sigorta'nın sunduğu deneyime inancını ortaya koyuyor.

Global varlıklarıyla dünyanın en büyük sigorta şirketi olan AXA Sigorta, yenilikçi uygulamalarıyla Türkiye'de de sigorta sektörüne öncülük etmeye devam ediyor. AXA Sigorta bu kez Türkiye'de bir ilki gerçekleştiriyor ve müşterilerinin ürün ve hizmetlerine dair görüşlerini herhangi bir filtreden geçirmeden kurumsal web sitesinde yayınlıyor.

AXA Sigorta bu uygulamayı hayata geçirirken müşteri görüşleri, Avrupa'nın en iyi bağımsız müşteri değerlendirme kuruluşlarından olan eKomi tarafından değerlendiriliyor ve AXA Sigorta kurumsal internet sitesine şeffaf, tarafsız ve güvenilir bir biçimde yansıtılıyor. Böylece AXA Sigorta müşterisi olmayı düşünen herkes, www.axasigorta.com.tr adresini ziyaret ederek müşteri görüşlerini tek tek inceleyebiliyor. Aynı zamanda kurumsal internet sitesi üzerinden müşterilerin geri bildirimleri ile AXA Sigorta'nın 5 puan üzerinden şekillenen o anki müşteri memnuniyeti notu görülebiliyor.


Özer Şimşek

İLHAMI TÜKETİCİMİZDEN ALDIK

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama'dan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, sigorta sektörüne öncülük eden yenilikçi adımlar atmaya devam edeceklerini belirterek sektör için bir ilk olan şeffaf müşteri geri bildirimi uygulamasının ilhamını tüketicilerden aldıklarını belirtiyor. Tüm dünyanın içinden geçtiği dijital dönüşümün tüketici davranışlarını da etkilediğini sözlerine ekleyen Şimşek, "Son dönemde yapılan araştırmalar insanların alacakları ürün ve hizmetler konusunda giderek daha da artan bir oranda kendileri gibi tüketicilerin görüş ve tercihlerini dikkate aldıklarını ortaya koyuyor. Biz de bu gerçekten yola çıkarak potansiyel müşterilerimizin bu görüşlere daha kolay, şeffaf ve güvenilir bir şekilde erişmesini sağlamaya karar verdik. Türkiye'de bir ilk olan bu uygulama kapsamında müşterilerimizin görüşlerinin bağımsız bir şirket tarafından toplanması ve yine bağımsız bir şirket tarafından değerlendirilmesinin de ürün ve hizmetlerimize duyduğumuz güvenin bir göstergesi olduğuna inanıyoruz" dedi. Bu uygulamanın yeni müşterilerin hayatını kolaylaştırmanın yanı sıra mevcut müşterilerin deneyimlerinin iyileştirilmesi için de önemli olduğunu belirten Şimşek, önümüzdeki dönemde de müşteri odaklı çalışmalarına devam edeceklerini söyledi.

AXA Sigorta ve Gürgen Öz 'Dert Varsa Derman AXA'da buluştu!

AXA Sigorta, ürünün faydalarını basit ve sade bir dille anlattığı ve toplum genelinde sigortalılık bilincini artırmayı hedeflediği yeni kampanyasını Gürgen Öz'ün komedi performansı ve tecrübesi ile hayata geçiriyor.

AXA Sigorta, yenilikçi ürünleri ile sigorta güvencesinde olmanın kazanımlarını anlattığı yeni kampanyasında mizahtan ve müzikten güç alıyor. Merkezinde Gürgen Öz tarafından canlandırılan Oytunç karakterinin yer aldığı hikayelerde, Oytunç'un sigorta konusundaki bilgi yetersizliği ve problem çözme konusundaki sıra dışı yöntemleri renkli bir şekilde işleniyor. AXA yetkilileri Öz'ün komedi alanındaki tecrübesinin, karakterin yaratımı kadar filmlerin şekillenmesinde değer yaratan bir unsur olduğunu ifade ediyor. Kampanyanın hikaye anlatımında mizah kadar müzikten de etkili bir şekilde yararlanılıyor. Geçmişi 1972 yılına kadar uzanan Dert Bende Derman Sende eseri kampanya için yeniden düzenlenirken "Dert Varsa Derman AXA" sloganının doğumuna da ilham veriyor.

Ağustos ayında kadın girişimcilerin hayatlarını kolaylaştıran "Kadın Girişimci Sigortası" ve "Seyahat Sağlık" iletişimi ile başlayacak olan kampanyada, Oytunç karakterinin çıkacağı seyahat öncesi yaptığı hazırlıklara ve bir kadın girişimci arkadaşına destek olmak için göstermeye hazır olduğu fedakarlıklara tanık olacağız. Kampanya ilerleyen günlerde AXA Sigorta portföyündeki diğer ürünleri de kapsayacak biçimde yeni filmlerle müşterilerin karşısına çıkacak. Çekimleri İstanbul'un pek çok farklı semtinde gerçekleştirilen kampanya filmlerinin yönetmenliğini Hakan Algül üstlendi.

AXA SİGORTA'NIN ODAĞINDA YİNE İNOVASYON VAR

Bütün dünyada sigortacılık alanında inovatif çok sayıda çalışmaya imza atan AXA Sigorta, bu yaklaşımı iletişim ve pazarlama gibi tüketiciyle temas ettiği alanlara da taşıyor. İhtiyaç ve beklentileri her ne kadar ayrışsa da dijital dünyada bir araya gelen nesillere ürün ve hizmetler sunan AXA Sigorta, yeni kampanyası "Dert Varsa Derman AXA" kapsamındaki tüm çalışmalarını da bu bakış açısının bir yansıması olarak dijital platformlardan yürütecek.







MAPFRE Sigorta Türkiye'de ilk 6 ayı 93.2 milyon TL net kârla kapadı

MAPFRE Sigorta, ilk yarıyıl sonuçlarını açıkladı. Geçen yılın aynı dönemine göre kârını yaklaşık yüzde 37 artıran MAPFRE Sigorta'nın teknik kârı ise geçen yıla oranla yüzde 77 artış gösterdi.

Türk sigorta sektörünün en güçlü şirketleri arasında yer alan MAPFRE Sigorta, Türkiye'de 2017 yılı ilk yarı finansal sonuçlarını açıkladı. MAPFRE Sigorta'nın kârı geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 37 artış göstererek 93,2 milyon TL'ye ulaştı. Yüzde 95'lik net bileşik oranıyla 2017 yılının ilk yarısında önemli bir başarıya imza atan MAPFRE Sigorta'nın teknik kârı ise geçen yıla oranla yüzde 77 artış gösterdi.

İlk yarıyıl sonuçlarına ilişkin bir değerlendirmede bulunan MAPFRE Sigorta Genel Müdür (CEO) ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Alfredo Muñoz, "2017'nin bizim için şimdiye kadarki en kârlı yıl olmasını bekliyoruz. Sigortacılık sektöründe 4. sırada yer alıyoruz. Gider oranımızın yüzde 7'nin altında olması nedeniyle şu an pazarda en verimli şirketiz. Prim üretimimiz trafik sigortaları dışında yaklaşık yüzde 13'lük artış gösterdi. Tüm branşlarda ilk 6 içinde yer alıyoruz. Özellikle kaskoda sigortalılar tarafından en çok önerilen sigorta şirketiyiz. Dünyadaki trendleri yakından takip ederek ve yenilikçi teknolojileri kullanarak geliştirdiğimiz; Türk sigorta sektöründe fark yaratan, güvenilir ürün ve hizmetler sunmaya devam ediyoruz.



Özellikle dijital alanda geliştireceğimiz projelerle pazardaki payımızı daha da artırmayı hedefliyoruz" dedi.

TÜM BRANŞLARDA İLK ALTIDA YER ALDI

2017'nin ilk yarı verilerine göre sektöründe mühendislik branşında ilk sırada yer alan MAPFRE Sigorta, 104.969.598 TL'lik toplam prim üretimiyle pazarda yüzde 11.87'lik bir paya sahip. Sağlık branşında yüzde 9.24'lük bir payla 4. sırada yer alan MAPFRE Sigorta'nın bu branştaki toplam prim üretimi ise 252.854.047 TL. Şirket, kasko branşında 186.812.133 TL'lik tutar ve yüzde 5.69'luk pazar payıyla 6. sırada yer alıyor. Yangın ve doğal afetler branşında 178.208.928 TL'lik toplam tutar ve yüzde 6.15'lik pazar payıyla yine 6. sırada yer alan MAPFRE Sigorta, hayat dışı branşta ise 1.406.046.605 TL'lik tutar ve yüzde 7.09'luk pazar payı ile 4. sırada bulunuyor.

MAPFRE Sigorta'dan anne, baba ve anne adayı çalışanlarına tam destek

MAPFRE Sigorta, anne, baba ve anne adayı çalışanlarını farklı İK uygulamalarıyla destekliyor. Kadın çalışanlarının çocuk sahibi olduklarında kariyerlerine rahatça devam edebilmeleri için özel uygulamaları hayata geçiren MAPFRE Sigorta, kreş yardımından okulun ilk günü iznine, doğuma hazırlık kursundan koçluk desteğine kadar birçok çalışmasıyla çocuk sahibi tüm çalışanlarına tam destek sağlıyor.

Türk sigorta sektörünün en güçlü şirketleri arasında yer alan MAPFRE Sigorta, anne, baba ve anne adayı çalışanları için uyguladığı özel İK politikalarıyla iş dünyasındaki yerlerini destekliyor. MAPFRE Sigorta, bu uygulamaları ebeveyn olmanın kariyer planını hayata geçirmek için bir engel teşkil etmemesi gerektiği düşüncesinden hareketle oluşturuyor.

MAPFRE'Lİ ANNE VE ANNE ADAYLARI ÇOK ŞANSLI

MAPFRE Sigorta'nın bu uygulamalarından biri, anne adayı çalışanların bilinçli bir hamilelik geçirmeleri ve doğumla ilgili daha doğru tercihler yapabilmeleri için 18 saatten oluşan "Doğum ve Bebeğe Hazırlık Destek Programı". MAPFRE'nin Sağlıkla Yaşam Programı kapsamında hayata geçirdiği uygulama MAPFRE çalışanlarına, hayatlarının en önemli dönemlerinden birini yaşarken de destek olmak, onların ihtiyaç duyacağı teorik ve pratik bilgiye ulaşmasını sağlamak amacı taşıyor. İstanbul'da düzenlenen ve MAPFRE tarafından karşılanan bu programa, talepte bulunan tüm çalışanlar eşleriyle birlikte katılabiliyor. İstanbul dışı bölgelerdeki çalışanlar ise kendi tercih edecekleri benzer içerikli programlar için şirketle bağlantıya geçebiliyor. Yeni Anne Koçluk Programı ise doğum izninden yeni dönen ya da 0-4 yaş arası çocuğu olan anneler için koçluk desteği sağlıyor. İşe adaptasyonu kolaylaştırmak ve iş-özel yaşam dengesini korumak için annelere destek olmayı hedefleyen koçluk desteği dört seanstan oluşuyor ve profesyonel bir ebeveyn koçu tarafından veriliyor.





Ayrıca MAPFRE'de 0-66 ay çocuğu olan kadın çalışanlara kreş yardımı da veriliyor.

MAPFRE'DEN EBEVEYNLERE ÖZEL UYGULAMALAR

MAPFRE Sigorta'nın özel uygulamaları sadece anne ve anne adaylarıyla sınırlı kalmıyor; ebeveyn olan tüm çalışanları da kapsıyor. MAPFRE her yaştan çocuğu olan katılımcılara açık anne-baba okulu ile anne-baba olmanın basit gibi görünen ancak en zorlayıcı noktalarına değinilen özel seminerler düzenliyor. Ana sınıfı, 1. ve 2. sınıf çocuğu olan ebeveynlere "okulun ilk günü izni" verilirken engelli çocuğu olanlara ise maddi destek sağlanıyor.

OPERASYON, ALTERNATİF DAĞITIM KANALLARI, PAZARLAMA VE KURUMSAL İLETİŞİMDEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI AYŞE GARDET:

Gulf Sigorta'nın hedefi beğenilen bir şirket olmak

Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Gardet, şirketin hedef ve vizyonuyla ilgili sorularımızı yanıtladı. Pazar payında değil ama beğenilen şirket olma konusunda yüksek hedefleri olduğunu belirten Gardet, Gulf Sigorta'nın saygılı ilişkiler kurup kalıcılığı sağlayacağını ve müşterilerle çalışanlar arasında karşılıklı fayda ortamı yaratacığını da vurguladı. Operasyon, Alternatif Dağıtım Kanalları, Pazarlama ve Kurumsal İletişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Gardet, sektörde acentelerin etkinliğinin devam edeceğini ifade etti.

Gulf Sigorta, 5 yıl sonra nerede olacak? Hedefleriniz nelerdir?
Umarım beş yıla kalmadan, vizyonumuzda yer alan en beğenilen ve tercih edilen sigorta şirketi olma hedefimizi gerçekleştireceğimize inanıyorum. Kanal ve branş bazında dengeli bir portföyümüz var. Ekipçe başarmamız gereken; bu dengeyi, aracılarımızın ve sigortalılarımızın taleplerini göz ardı etmeden, piyasa dinamiklerini de dikkate alarak koruyup, portföyü kârlı bir şekilde büyütebilmek. İyi ve tecrübeli bir ekibiz. Pazar payı kaygımız yok. Gurur duyduğumuz bir hasar servisimiz ve bize inanan güçlü hissedarlarımız var.
Daha fazla alanda hizmet verip, iş ortaklarına bütüncül çözümler üreten bir şirket olmayı hedefliyoruz.

Gulf Sigorta'nın olmazsa olmazları nelerdir?
Saygı: Müşteri ve çalışanlarımızla karşılıklı saygının başarılı bir ilişkinin temel taşı olduğuna inanıyoruz.
Kalıcı: İlk günden beri farkındayız ki başarılı ilişkiler sadece uzun vadeli bir vizyon üzerine inşa edilebilir.
Fayda yaratan: Müşterilerimiz ve çalışanlarımızla aramızda temin edilecek karşılıklı fayda.

'ACENTELERİN ETKİNLİĞİ DEVAM EDECEK'

Dağıtım kanallarının 10 yıl sonraki pay dağılımı nasıl olur?
Acentelerin etkinliği devam edecektir. Ancak dağılımda alternatif kanalların, dijital platformların, özellikle bireysel tüketicinin satın alma tercihindeki değişikliklerle orantılı olarak artacağını düşünüyorum.
Mevcut tüm kanalların ve sigorta şirketlerinin de bu kaçınılmaz değişime göre hareket planlarını oluşturuyor olacaklarından eminim.



Tüketici davranışları değişkenlik gösteriyor, Gulf Sigorta bu konuda nasıl bir strateji izliyor?
Günümüzde risklerin elle tutulur ve gözle görülür şekilde artıp çeşitlendiğini düşünüyorum. Değişen iklim grafiğinin etkilerini yönetmeye çalıştığımız, siber risklerin bireylerden tutun kurumlara kadar herkesi etkilediği bir dönemde, yönetimi daha şeffaf ve profesyonel ekiplere bırakmak durumundayız. Artan farkındalıklarımız, akıllı telefonlarımız, sanal dünya ve uçsuz bucaksız bilgi alemine bir tuşla erişebildiğimiz internet bağlantılarımız var. Sigorta yüzyıllardır var olan ve toplumların devamı ve evrimi için olmazsa olmaz bir müessese. Bizim temel stratejimiz ise, bütün bunların farkında olarak, bireysel ve kurumsal alanda doğru çözümleri, doğru kanallardan taleplerle eşleştirebilmek.

Sigorta bilincini artırmaya yönelik neler yapılabilir?
Benim hep hayalini kurduğum bir konuyu sordunuz. O kadar çok şey var ki yapılabilecek... Ülkemizde her gün onlarca insan iş kazalarında kaybediliyor. Bunlar birer "can". Sigortanın, bana sorarsanız tazminin ötesinde bir misyonu da var: Riskin farkında olarak, hasar gerçekleşmeden gerekli tedbirlerin alınmasına aracılık etmek. Sigorta sektörünün, farkındalığı artırmak üzere birleşerek, tüm mecralarda yayın, reklam, uyarı pencereleri gibi araçlara bütçe ayırması gerekli. Bakımı yapılmamış bir asansöre çocuğunuzun binmesini ister misiniz? Peki fabrikanızın tavanında dünyanın en yanıcı kaplama malzemesi bulunduğunu bilseniz, yatırımınızın geleceği konusunda ne hissedersiniz? Sigorta şirketlerinin bu önleyici ve hayat kurtarıcı mekanizmalar konusunda bilgilendirme yapması gerekiyor. Tercihler prim, komisyon ve hasar gibi kriterlerle yapılınca, elbette bilinç ilerlemesi yavaş oluyor. Oysa okullara ders olarak konulabilir sigorta. Televizyonda, internette, tanıtıcı reklamlar çekilebilir. Yerdeki muz kabuğu resmi günümüzde sigortanın işlevi bakımından gerçekten çok yetersiz kalmış durumda.

Peki zorunlu sigortalar konusundaki düşünceniz nedir?
Sigorta bilincinin ileri düzeyde olmadığı piyasalarda, zorunlu sigortaların önemini anlayabiliyorum. Kişisel görüşüm, bu ürünlerin artmasının ve ürün içerik ve fiyatları konusunda şirketlerin inisiyatiflerinin sınırlı tutulmasının uzun vadede ve büyük resme bakıldığında olumlu bir gelişme olmayacağı yönünde.

'YATIRIMCILARIMIZ GÜÇLÜ, KADROMUZ DENEYİMLİ'

Gulf Sigorta'nın marka ve tanıtım stratejisi nasıl olacak?
Kurumsal İletişim ve Pazarlama Birimi benim yeni görevimdeki sorumluluk alanlarım arasında yer alıyor. Bu konuda da gerçekten büyük heyecan duyuyorum. Şirket içi iletişim de, şirketin dış dünyayla iletişimi de çok önemli. Şirketin hedeflerini, neyi nasıl yapmak istediğini doğru ifade etmesi, başarılı olabilmesinin en temel destekçisi bence. Gulf'ın arkasında güçlü yatırımcılar, kadrosunda da deneyimli ve birbirini iyi tanıyan, motivasyonu yüksek bir ekip var. Bizlerin gerek iş ortaklarımıza, gerekse de sigortalılarımıza kendimizi doğru anlatabilmek için her konuda olduğu gibi marka farkındalığı konusunda da çok sıkı çalışmamız gerekiyor. Ekibimle beraber güçlü bir kurumsal iletişim planı üzerinde çalışıyoruz. Pazar payına oynamadığımız için bu alanda büyük bütçelerimiz, agresif planlarımız olmayacak, ancak alçak gönüllü ve ayakları yere basan bir plan çerçevesinde ilerleyeceğiz.

Gulf Sigorta olarak pazar payı kaygılarının bulunmadığını belirten **Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Gardet**, 5 yıl içinde, hatta daha kısa bir sürede vizyonlarında yer alan en beğenilen ve tercih edilen sigorta şirketi olma hedefine ulaşacaklarını söyledi.

'SOSYAL SORUMLULUK KONUSUNDA DUYARLI BİR KURUM OLACAĞIZ'

Sigortacılık sosyal sorumlulukla eşdeğer bir meslek, şirketinizin sosyal sorumluluk yönünde planları nelerdir?
Hissedarlarımızın bizlerle paylaştıkları mesaj, yatırım yaptıkları coğrafyalarda kazançlarının belli bir kısmını sosyal sorumluluk projelerine ayırdıkları yönünde. Bu bizim için de geçerli olacak. İletişim planımız tamamlandığında bu konu ile ilgili projelerimiz de şekillenmiş olur. Bildiğiniz gibi birleşme sürecimiz temmuz ortasında tamamlandı. Planlarımızın finalize edilip, hayata geçirilmesi için biraz daha zamana ihtiyacımız var. Ancak net olduğumuz nokta, sosyal sorumluluk konusunda duyarlı bir kurum olmaya kararlı olduğumuz.

Bereket'te HEDEF 5 yılda 10 kat büyümek

En büyük sigorta gruplarından biri olmak istediklerini söyleyen **Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik Genel Müdür Vekili Balkan Akbaş**, "Asıl hedefimiz en iyi şirket olmak. Bu hedef gerçekleşince, büyüklük de ardından gelecektir" dedi.



Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik Genel Müdür Vekili Balkan Akbaş, Bereket Sigorta'nın şu anki portföyünün 150-200 milyon arasında olduğunu söyleyerek, beklentilerinin bu rakamların çok üzerinde olduğunu ifade etti. Akbaş şöyle devam etti: "18 Kasım 2018'de Tarım Kredi Kooperatiflerinin başka bir sigorta şirketiyle olan münhasırlık sözleşmesi bitecek. Tarım Kredi Kooperatifleri'nin kestiği özellikle TARSİM poliçeleri var. O poliçelerin Bereket Sigorta tarafından kesilmesi gündeme gelecek. Bunun haricinde, 1.625 kooperatiften çiftçilerimiz yani ortaklarımızın sigorta ihtiyaçlarını karşılayacak yenilikçi ürünler çıkaracağız. Dolayısıyla mevcut durumuyla bile Bereket Sigorta kısa ve orta vadede iki-üç kat prim büyüklüğüne ulaşabilecek. Tarım Kredi Kooperatifleri'nin mevcut prim üretimi hayat dahil yaklaşık 450 milyon civarında. Yani bizim hem Bereket Emeklilik olarak kredi hayat üretiminde hem Bereket Sigorta olarak özellikle TARSİM'de üretim riskimiz kalmayacak. Dolayısıyla sürekli büyüyen bir şirket olacağız." Mevcut hayat dışı prim üretiminin 5 yıl içerisinde yaklaşık 1.5 milyar liraya çıkarılmasını hedeflediklerini belirten Akbaş, "Hayat sigortası prim üretimini yıllık 100 milyon civarına çıkarabilirsek, aynı zamanda emeklilik üretimiyle birlikte bundan 5 yıl sonra şimdikinin yaklaşık 10 katı büyüklüğünde bir şirketten bahsediyor olacağız. Hedefimiz Türkiye'nin en büyük sigorta gruplarından biri olmak. Teknolojiye, insan kaynağına yatırım yaparak Türkiye'nin en iyi sigorta şirketi olmak istiyoruz. En iyi sigorta şirketi olunca, o büyüklük kendiliğinden gelecektir" dedi. Akbaş, en iyi sigorta şirketi olmaktan ne kastettiğini de şöyle açıkladı: "En iyi şirket olmak demek, müşterinin çok kolay ulaşabildiği, süreçlerin çok kolay takip edilebildiği bir sigorta şirketi olmak diye özetlenebilir."

TRAFİK ENDİŞESİ

Trafik sigortasındaki son dönemde yaşanan gelişmeleri de yorumlayan Balkan Akbaş, "2013-2015 yılları arasında sigorta şirketlerinin daha önceden öngörmediği birtakım hasarlar gündeme geldi. Sigorta şirketleri geçmiş 10 yıla ait daha önceden ödemeyi düşünmedikleri çok miktarda hasarı ödediler ve bundan dolayı primler çok arttı. Aslında fiyatlar şu anda makul seviyede diyebilirim. Bu primlerden trafik poliçesi yazılabilir mi? Yazılabilir. Ama bizim açımızdan belirsizlik şu: Yarın gündemimizde olmayan yeni hasarlar ödeyebilir miyiz? Örnek vermemiz gerekirse, son 1 yıldır gündemimize bakıcı gideri diye bir gider girdi. Destekten yoksun kalan kişinin ya da bedeni hasardan dolayı maluliyet yaşayan kişinin bakıcı giderlerini ödemek gibi bir durumumuz var. Şöyleki; teminat dahilinde olduğunu düşünmediğimiz yeni hasarlar geliyor. Yeni hasarların boyutunu da öngöremediğimiz için tabii ki ihtiyatlı olmak zorundayız. Mahkemeden gelecek yeni bir kararla, bugüne kadar hiç düşünmediğimiz yeni giderleri geçmiş poliçelerden dolayı ödeyebiliriz. Bu öngörülemez durumdan dolayı şirketler bu prim seviyelerinden kaygı duyuyor. Yoksa bütün koşullar böyle devam ederse tabii ki fiyatlar makul. Ama dediğim gibi, belirsizlikler söz konusu" şeklinde ifadelerde bulundu.

BES ŞİRKETLERİNDE CAYMA ORANLARI YÜKSEK

Otomatik katılımla ilgili de değerlendirmelerde bulunan Balkan Akbaş, bu konuda şunları söyledi: "Otomatik katılım mevzuatı çok çabuk ve bazı hususlarda beklemediğimiz bir şekilde çıktı. Çünkü cayma süresi ile ilgili, işveren katkısı ile ilgili farklı konular konuşmuştuk. Bunlar kamuoyunda tartışılmıştı ama geldiğimiz noktada işveren katkısının olmadığı, devlet katkısının sadece taahhüt olarak sunulduğu, katılımcıların tam olarak bilinçlendirilemediği bir sistem ortaya çıktı. Şu anda herkes cayma oranlarının yüksek olduğunu söylüyor. Buradaki ana konu ise bilgilendirme eksikliği olarak gösteriliyor. Ama emeklilik şirketlerinde çalışan katılımcıların cayma oranlarına baktığımızda, daha yüksek olduğunu görüyoruz. Peki, emeklilik şirketleri kendi çalışanlarını da mı bilgilendiremedi? Cevap hayır. Çünkü onların işveren grup emeklilik sözleşmeleri var. O zaman mevzuat çıkarılırken, belki de denilmeliydi ki, işveren grup sözleşmesi olan kurumlar otomatik katılımın dışındadır. Bilinçsiz mi emeklilik şirketi çalışanı? Değil. Demek ki ihtiyacı karşılamıyor, yanlış kurgulanmış. Geldiğimiz noktada otomatik katılımın tekrar gözden geçirilmesi gerekiyor. O zaman demek ki sistem kurgusu değişmeli."

OTO BES'TE 7 AYDA 3.2 MİLYON KİŞİ BAŞARIDIR

Otomatik katılımda cayma oranlarını da yorumlayan Akbaş, "Katılımcılar 2 ay içerisinde caymazlarsa bu haklarını kaybedeceklerini düşünüyorlar. Burada bizim de eksikliklerimiz var; kamuoyunu gerçekten yeterince bilgilendiremedik. İyi bilgilendirdiğimizde sistemden çıkıp tekrar girmek isteyenler var. Onları tekrar sisteme dahil edebilecek yapıyı kurduğumuzda otomatik katılımın iyi bir noktaya geleceğini düşünürüz. Herkes cayma oranlarından bahsediyor ama 3 milyondan fazla kişi sisteme girdi. Gönüllü BES 2003 yılında başladı ve 2017 yılının başına kadar 6 milyon kişiyi sisteme dahil edebildik. Oto BES'te ise sadece 7 ayda 3.2 milyon kişi sisteme girdi. Bu bir başarıdır, bunu görmek zorundayız. Sistemden cayan 3 milyon kişiden değil, sistemde kalan 3 milyon kişiden söz etmek lazım. Çünkü caymaların sebeplerine baktığımızda, genelde gelir seviyesinin çok düşük olduğu, asgari ücretlilerde caymanın yoğun olduğunu görüyoruz. Bu da çok normal geliyor bana. Çünkü biz kişilerin geleceğe yatırım yapmasını istiyoruz. Düşük gelirli kişi bugünü kurtarmamış ki geleceğe yatırım yapsın" diye konuştu.

BEREKET'İN OTOMATİK KATILIMDA GÖZÜ YEREL YÖNETİMLERDE

Bereket Emeklilik'in Türkiye'nin ilk faizsiz emeklilik ve hayat şirketi olduğunu söyleyen Akbaş, "Emeklilik ve hayat tarafında faizsiz katılım esaslı şirket olarak devam edeceğiz. Hedefimiz bundan 5 yıl sonra emeklilik tarafında 2.4 milyar liralık fon büyüklüğüne ulaşmak. Otomatik BES'te özellikle ocak ayında yerel yönetimlerin girmesiyle atılım yapmayı planlıyoruz. Çünkü satın alma süreci sırasında oto BES'te ilk aşamaları kaçırdık diyebilirim. Dolayısıyla ocak ayı için büyük hedeflerimiz var" dedi.

Dünyanın güvenini kazanın.

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

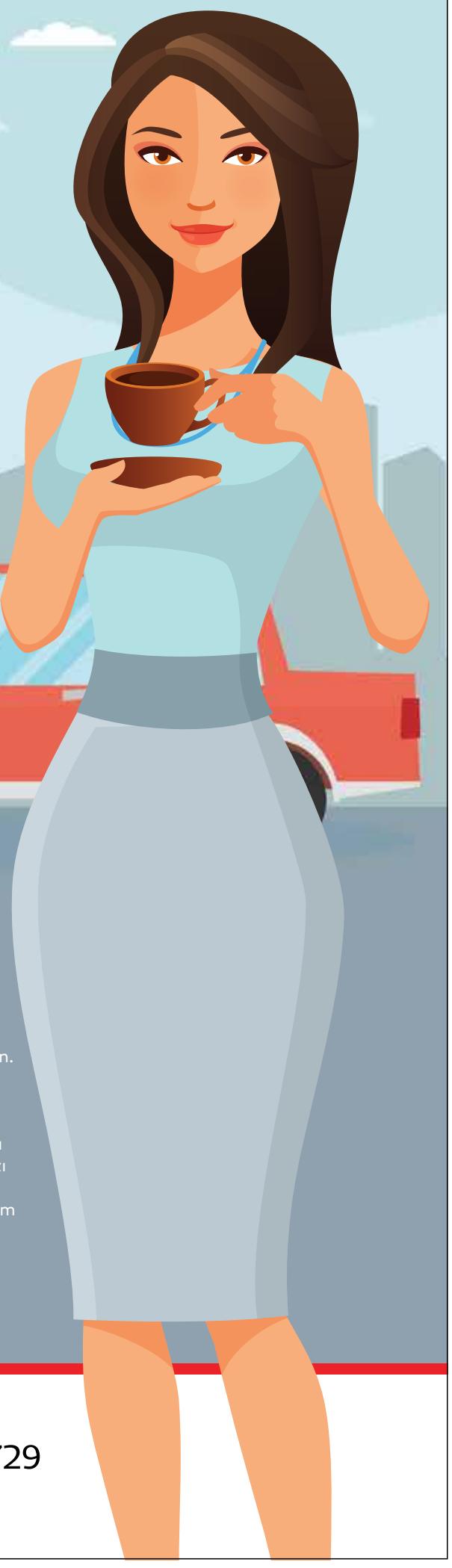
libertysigorta.com.tr libertysigorta liberty_sigorta

Liberty Sigorta®

Kadınlara özel

Prenses kasko

Kaza yapmak keyfinizi kaçırmasın!



Türkiye'de bir ilk!

Ray Sigorta kaza anında ve sonrasında sizin yerinize tüm işlemleri hallediyor.

Üstelik hiçbir ek ücret ödemeden!





Özel ihbar hattı: Hasar anında hızla bize ulaşın, gerisini bize bırakın.



Ulaşım hizmeti: Yaya kalmayın. Kaza sonrasında istediğiniz yere taksi ile gidin. Üstelik ücretini biz karşılıyoruz!



Özel vale hizmeti: Olay yerine gelecek vale kaza tespit tutanağını doldursun, aracın çekilme işlemlerini yapsın.



Aracınızı ayağınıza getiriyoruz: Hasarlı aracınızı servise götürüp ikame aracınızı istediğiniz yere getiriyoruz. Onarılan aracınızı da istediğiniz adreste size teslim ederken ikame aracı teslim alıyoruz.

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

Buğdayda kuraklık ödemeleri başladı



Uygulamaya alındığı günden itibaren üreticiler tarafından büyük bir ilgi ile karşılanan İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası çerçevesinde, kuru alanda üretimi yapılan buğday, kuraklık, don, sıcak rüzgar, sıcak hava dalgası, aşırı nem, aşırı yağış risklerinin yol açtığı verim kaybına karşı güvence altına alınabiliyor. Devletin poliçe priminin %60'ını karşıladığı sigorta kapsamında, üreticiler yılbaşından itibaren 8 milyon lira prim ödedi. TARSİM'den yapılan açıklamada, kuru alanda üretimi yapılan buğdayda, 66 ilin 409 ilçesine bağlı 2 bin 178 köyde gözlem ve verim tespit çalışmalarının gerçekleştirildiği, 403 ilçede tespit çalışmalarının tamamlanmış durumda olduğu, diğer ilçeler için ise çalışmaların devam ettiği bildirildi ve şu ifadelere yer verildi: "Tüm işlemleri tamamlanmış olan Gaziantep, Niğde, Nevşehir, Şanlıurfa ve Aksaray illerinin toplam 32 ilçesinden düzenlenen poliçeler için çalışma yapılmış, değerlendirme ve sayımlar neticesinde söz konusu illere ait toplam 10 ilçede kuraklığa bağlı verim düşüklüğü tespit edilmiştir. Bu 10 ilçeden düzenlenen toplam 417 adet İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası poliçesi için 337 bin lira tazminat tutarı üreticilere ödenmiştir. Çiftçi Kayıt Sistemi'ne kayıt olunmasının ya da kayıtların güncellenmesinin ardından yetkili sigorta şirketlerinin acenteleri aracılığıyla kuru alanda ekilen buğday ürünü için kolaylıkla İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası başvuruları yapılabilmektedir. Kuraklık Sigortasında diğer tarım sigortası branşlarında olduğu gibi üreticilerimizin hasar ihbarında bulunması gerekmiyor. İlgili yıl için ilçenin gerçekleşen verim ortalamasının, ilçenin, poliçede yazılı olan eşik verim değerinin altında kalması durumunda, ilçede bulunan tüm sigortalı üreticiler tazminat almaya hak kazanmaktadır. Kurumsal internet sitemiz (www.tarsim.gov.tr) ana sayfası üzerinde uygulamaya aldığımız İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası Sorgulama Sekmesi ile üreticilerimiz sürecin il/ilçe düzeyinde takibini yapabilmektedir."

TARSİM'den yapılan açıklamada, İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası Sorgulama Sekmesi ile üreticilerin süreci il/ilçe düzeyinde takip edebileceği belirtildi.

Azerbaycan, TARSİM modelini yakın takipte

TARSİM, geçtiğimiz günlerde, İstanbul'daki Genel Müdürlüğü'nde, Azerbaycan Tarım Bakanlığı ve Azerbaycan Cumhuriyeti Finansal Piyasalar Denetim Otoritesi (FMSA) yetkililerini ağırladı. Program çerçevesinde, TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Tarım Reformu Genel Müdürlüğü, Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanlığı'ndan Mühendis Ahmet Karlıoğlu, TARSİM Teknik Müdürü Necati İçer, Dış İlişkiler ve Reasürans Müdürü Gamze Us, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin işleyişi, geçmişten bugüne kadar kat ettiği yol, elde edilen başarılar ve sonuçlar hakkında bilgi verdi, soruları yanıtladı. Görüşmelerin ikinci gününde ise poliçe ve hasar süreçleri ile ilgili mevcut uygulamaların misafirlere aktarılmasının ardından, Azerbaycan'da oluşturulmak istenen TARSİM modeli için izlenmesi gereken yol hakkında bilgi alışverişinde bulunuldu.





SOMPO JAPAN SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI UĞUR ÖZER:

Sompo Japan Sigorta dolu sonrasında sektöre örnek oldu

Uğur Özer, 27 Temmuz'da İstanbul'u etkisi altına alan sağanak yağış, dolu ve fırtına sonrasındaki uygulamalarıyla sektöre örnek olduklarını söyledi. Hemen acil durum planlarını devreye aldıklarını kaydeden Özer, kasko ve konut poliçelerinde hasarsızlık indiriminin bozulmayacağını duyuran ilk şirket olduklarını ifade etti.

Sompo Japan Sigorta Hasar ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, 27 Temmuz'da Silivri-Çatalca çevrelerinden başlayarak İstanbul genelini etkisi altına alan sağanak yağış, dolu ve fırtına sonucunda bir saat gibi kısa bir süre içerisinde çok sayıda işyeri, konut ve araçta hasar meydana geldiğini aktardı. Özellikle Üsküdar, Eyüp, Şişli, Kadıköy, Ümraniye, Beşiktaş, Eminönü, Ataşehir, Beykoz ve Şile ilçelerinde daha fazla etkili olan şiddetli dolu yağışı nedeniyle bu bölgelerdeki çok sayıda aracın camlarının kırıldığını ve araçlar üzerinde birçok göçük hasarı oluştuğunu ifade eden Özer, bölgelerde doluya yakalanan bazı araçların üzerinde 1000'den fazla göçük oluştuğunun tespit edildiği bilgisini verdi.

'YAŞANAN AKSAKLIKLAR BÜYÜK ÖLÇÜDE AŞILDI'

Konut ve işyerlerinde daha çok cam kırılması ve dış cephe kaplamalarında hasar görüldüğünü belirten Özer, "Özellikle konut ve işyeri camlarının onarımında ilk birkaç gün yoğunluk nedeniyle bazı aksaklıklar yaşanmasına rağmen, bunlar kısa sürede aşıldı. Araç camlarının onarımında da ilk günlerdeki yoğunluğa bağlı olarak bazı gecikmeler yaşandı. Özellikle bazı araç modellerinin cam temininde sıkıntılar olmakla beraber, bu sorun büyük ölçüde giderildi" dedi.

'HASARLARIN ONARIMI HÂLÂ DEVAM EDİYOR'

Göçük hasarlarının onarımının hâlâ devam ettiğini, önümüzdeki birkaç ay içerisinde bu sürecin sonlanmasının beklendiğini dile getiren Uğur Özer, "Gerek araçların orijinalliğinin bozulmaması, gerekse araçlarda dolu nedeniyle oluşabilecek değer kayıplarının önlenmesi için 'boyasız göçük düzeltme' işlemi öneriliyor ve bu yöntem sigortalılarımızca da tercih ediliyor. Ancak bu yöntemin uygulanabilmesi için gerekli donanıma sahip teknik personel ve servis organizasyonunun yetersizliği nedeniyle onarımların kısa sürede tamamlanması mümkün olmayacaktır. Bu sorunun üstesinden gelebilmek adına, sigortalılarımızdan araçlarını kullanmalarına engel olmayan göçük onarımları için yetkili servislerden randevu alarak hizmet almalarını rica ettik ve bu konuda onlardan da destek gördük" şeklinde konuştu.

'SİGORTALILARIMIZ DA ANLAYIŞLI DAVRANDI'

"Öncelikle şunu belirtmek isterim ki sigortalılarımız bu yaşanan beklenmedik doğa olayı karşısında son derece anlayışlı davranarak, oluşan hasarların tazmini için sigorta şirketlerinin yönlendirmelerine uyuyor. Genellikle bu gibi olağanüstü durumlarda sigorta şirketleri hizmetleri konusunda oldukça olumsuz eleştirilere maruz kalırdı" diyen Özer, ancak, bu son olayda sigortalıların yaşanan aksaklıkları sigorta şirketlerine yüklemediğini söyledi.

Konuyu bir başka açıdan da değerlendiren Uğur Özer şunları söyledi: "Bu beklenmedik doğa olayının neden olduğu hasarlar sonucu artan talep karşısında, konut ve araç camlarının onarımları aşamasında fırsatçılık yaparak fiyatları artırmaya çalışan, özellikle sigortasız müşterilerine yüksek fiyat uygulamak, sigortalı müşterilerine de 'Sigorta şirketiniz bu fiyatı karşılamıyor' diyerek hizmet sunmayan ve sigorta şirketleri ile sigortalılarını karşı karşıya getirmeye çalışan kötü niyetli organizasyonlar olduğunu da tespit ettik. Sigortalılarımız bu tür yanlış uygulamalarda bulunan firmaları bize bildirerek, bu süreçte bizlere ciddi kolaylıklar sağladı."

'KAMU-SEKTÖR İŞBİRLİĞİYLE FİYAT ARTIŞI ENGELLENMELİ'

Özellikle yaşadığımız bu olaydan çok daha büyük bir hadise yaşanması durumunda oluşabilecek hasarların yönetiminde herhangi bir ekonomik temeli olmayan, aşırı fiyat artışını kontrol edebilmek için kamu otoritesi ile sigorta şirketlerinin işbirliği içerisinde hareket etmesi gerektiğinin altını çizen Özer, "Sigortalılar sigorta şirketleri tarafından bir dereceye kadar korunabilirken, sigortası olmayan vatandaşlarımız bu süreçte en çok mağdur olan kesim olarak karşımıza çıkıyor. Kanaatimce yaşadığımız bu olay bu açıdan bize önemli bir ders verdi" dedi.

'TEKNİK SERVİSLERDEN RANDEVU ALMAK ÖNEMLİ'

Araçlardaki göçük onarımlarında yaşanan sorunun ise biraz daha farklı olduğuna değinen Uğur Özer, "Buradaki temel sıkıntı yeterli donanıma sahip uzman ve teknik servis sayısının yetersizliği nedeniyle zarar gören çok sayıda aracın kısa sürede onarımının mümkün olmaması ve söz konusu onarım imkânına sahip olanların da artan talebi ve yoğunluğu fırsat bilerek onarım maliyetlerini 3-4 katına çıkartmış olmalarıdır. Göçük onarım yetkinliği olmayan servisler ise yurtdışından teknisyen getirmek suretiyle bu sorunu gidermeye çalışıyor, ancak normal bir zamanda ortaya çıkabilecek maliyetlerin çok üstünde fiyatlar talep ediyorlar.

Burada sigortalı olsun olmasın vatandaşlarımızın araçlarının onarımları için sigorta şirketlerinin anlaşma sağladıkları firmalardan randevu alarak araçlarının onarımı için sıraya girmeleri bu olayı fırsat bilerek mağduriyet yaratan firmalara karşı alınacak en iyi önlem olacaktır" diye konuştu.

NAKDEN TAZMİN HİZMETİ

Uğur Özer sözlerini şu şekilde tamamladı: "Son olarak, servislerde yaşanan yoğunluk dolayısıyla oluşabilecek mağduriyetleri önlemek adına, bizi tercih eden sigortalılarımıza göçük adedini karşılayan tutarı ödemek suretiyle nakden tazmin hizmeti sağlayabildiğimizi de eklemek isterim. Bunun için ekspertiz işlemini müteakip nakdi ödemeler sigortalılarımıza hemen gerçekleştirilebiliyor."



'DOLU SONRASI ÖNCELİKLİ AMACIMIZ EN İYİ HİZMETİ VERMEK OLDU'

Sompo Japan Sigorta olarak, yaşanan felaketin ertesi günü hızlı bir şekilde aksiyon aldıklarını ve standart hasar uygulamalarını bir yana bırakarak acil durum planınıuyguladıklarını kaydeden Uğur Özer, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu uygulamalarda öncelikli amacımız sigortalılarımıza en iyi hizmeti vermekti. Bizden kasko ve konut poliçesi satın almış tüm sigortalılarımıza dolu teminatı olup olmadığına bakmaksızın hasarlarının karşılanacağını, hatta poliçelerde var olan muafiyet ve kesintileri de uygulamayacağımızı duyurduk. İşyerlerinde dahi muafiyet uygulamamızı kaldırdık. Hasarların ödenmesi için gerekli evrakları da minimuma indirdik. Danışma ve yardım hatları oluşturduk. Kasko ve konut poliçelerinde, dolu hasarı alan sigortalıların poliçe yenilemelerinde hasarsızlık indiriminin bozulmayacağını da duyuran ilk şirket olduk ve rakiplerimiz bu noktada da bizi izledi."

Generali Sigorta acenteleri ile GELECEĞİ PLANLIYOR'

Generali yönetimi yaz döneminde başlattığı buluşmalar kapsamında bu kez İstanbul Bölge Acenteleri ile çok özel bir etkinlik gerçekleştirdi. Temmuz ayında gerçekleşen davete Generali Sigorta Genel Müdürü Maurizio Pescarini, Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, Acenteler Müdürü Ceyhun Ferik ve İstanbul Bölge Müdürü Kemal Elveren'in ev sahipiğinde Generali Sigorta İstanbul Bölge Acenteleri katıldı.





YENİ KAMPANYALAR VE SEYAHATLER YOLDA

Generali Sigorta Genel Müdürü Maurizio Pescarini, İstanbul Bölge Acenteleri ile bir araya gelmekten duyduğu memnuniyeti dile getirirken, "Göreve gelişimle birlikte acentelerimizi daha yakından tanımak ve onları dinlemeyi arzu ettim. Önümüzde güçlü projelerimiz ve önemli hedeflerimiz var. Bu hedeflere ulaşmak üzere birlikte önemli işler yapacağımız değerli iş ortaklarımızla tanışmaktan büyük keyif aldım" dedi. Pescarini, "Önemli bir acente ağına sahip olan şirketimizin acentelerinin motivasyonlarına her zaman önem veriyoruz ve onlarla fikir alışverişinde bulunmayı da ilke edindik, bu çerçevede gerçekleştirilen kampanyalarımız ve acente gezilerinin yanı sıra, yıl içinde farklı bölgelerdeki acentelerimiz ile de bir araya geleceğiz" diye konuştu.

Yeni ödül ve seyahat kampanyaları olacağının mesajını veren Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan ise eylül-aralık aylarını kapsayacak seyahat kampanyasında başarılı olacak acenteleri çok özel bir gezinin beklediğini ifade etti.

Dağıtım kanallı stratejisinin merkezinde acenteleri bulunan Generali Sigorta, Acente Modernizasyon Projesi kapsamında yaptığı yatırımlar ve gelecek projeleri özelinde acenteleri ile bir araya geldiği toplantılarına devam ediyor.



'Türkiye'nin büyük projelerine önemli güvenceler sağlıyoruz'

Generali Sigorta'da sadece kurumsal müşteriler ve brokerler iş ortakları için bir departmanları olduğunu söyleyen Kemal Şahin, "Generali Sigorta ülkemizde gerçekleşen en büyük projelerde her zaman güvence sağlamış ve bu yönde ülkemizin güvence sunan kuruluşlarından biri olmuştur. Generali Grubu'nun bilgi birikimi ve ülkemizin ihtiyaçlarını birleştirerek oluşturduğumuz hızlı, inovatif ve çözüm odaklı yapıyla kurumsal müşterilerimiz ve brokerlerimize hizmet vermekteyiz. Grubumuzun büyük gücünü kullanarak müşteri odaklı çalışıyor, müşteriye özel ürün ve şartları hızlıca sağlayabiliyoruz" dedi.


Kemal Şahin

ÖZEL ÇÖZÜMLER BULUYORUZ

Şahin sözlerine şöyle devam etti: "Tüm departmanlarımızda sadece kurumsal müşterilerimiz ve brokerlerimizle ilgilenen bir ekibimiz bulunmakta. Bu ekibimiz 7/24 brokerlerimizin ve müşterilerimizin talep ve ihtiyaçlarına en üst kalitede karşılık vermektedir. Reasürans olarak sadece Generali Grubu'nun gücünü kullanmakta olan şirketimiz, hasar süreçlerinde de iş ortaklarıyla güçlü bir güven ilişkisi kurmaktadır. Generali Grubu'nun yurtdışından gelen sigorta teknikçileri ile yılın belli dönemlerinde iş ortakları ve müşterilerimiz ziyaret edilerek ihtiyaca özel çözümler bulunmakta, standartların çok üzerinde bir konfor alanı yaratmaktayız. Bütün parçaları birleştirdiğimizde kurumsal sigortacılıkta sektörün en büyük oyuncularından birisi olduğumuzu söyleyebilirim."

HAVACILIK BRANŞINA HIZLI BİR GİRİŞ YAPTIK

Generali Sigorta'nın dünya genelindeki gücü paralelinde büyük projelere sigorta güvencesi sağlayan bir şirket olduğunu söyleyen Şahin, Türkiye'de yangın ve mühendislik branşlarında yıllardır ses getiren projelere başarıyla imza attıklarını ifade etti. 2016 yılında havacılık branşına da çok hızlı bir giriş yaptıklarını dile getiren Şahin, "Amacımız bulunduğumuz her branşta klişe standartların çok uzağında bir güven alanı yaratıp müşterilerimizle uzun yıllara dayanan sürdürebilir birliktelik yaratmaktır; hatta önemli ölçüde bunu başardığımızı söyleyebilirim" dedi.

Generali Sigorta Marsh Broker yöneticileriyle buluştu

Acente ve brokerleri ile yaz ayının sıcak günlerinde bir araya gelen Generali Sigorta bu kez Marsh Broker yöneticileri ile buluştu. Generali Sigorta'nın üst yönetimi ile tanışma ve yeni iş birliklerinin görüşülmesi özelinde gerçekleşen davete Generali Sigorta Genel Müdürü Maurizio Pescarini, Generali Sigortacılık Faaliyetlerinden Sorumlu Baş Genel Müdür Yardımcısı Patrick Savre, Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan ve Broker Müdürü Kemal Şahin'in ev sahiliğinde Marsh Broker CEO'su Hakan Kayganacı ve şirket yöneticileri katıldı.

Generali Sigorta Genel Müdürü Maurizio Pescarini, Marsh Broker CEO'su Hakan Kayganacı ve ekibi ile bir araya gelmekten duyduğu memnuniyeti dile getirdi ve şunları söyledi: "Göreve gelişimle birlikte şirketimizde yeni başarılar hedeflediğimiz bir süreçten geçiyoruz. Önemli işler yapacağımız değerli iş ortaklarımızla tanışmaktan büyük keyif aldım. Müşterilerine yakın olduğu gibi iş ortakları ile de karşılıklı iletişimi önemseyen bir şirket olarak önümüzdeki dönemde bu buluşmalara devam ediyor olacağız." Müşterileri ve iş ortakları ile daha sık bir araya gelmenin ve karşılıklı fikir alışverişinin büyük önem taşıdığını belirten Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan ise, "Geleneksel hale getireceğimiz buluşmalarda onları dinlerken, işbirliğimizi artırmanın yollarını arıyor, başarılarımızda en büyük katkıya sahip iş ortaklarımıza teşekkür etmenin en güzel yolunu uyguluyoruz" dedi.





‘Dijital ortamda sadece reklam yaparak yol alamazsınız’

Şirketlerin dijital ortamda potansiyel müşteri kitlesi ile samimi ve sürekli bir iletişim kurmaları gerektiğini vurgulayan **Quick Sigorta Pazarlama ve İletişim Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay**, artık dijitalde sadece reklam vermekle sonuç alınamadığını ifade etti.

İlk poliçesini kesmesinin üzerinden yaklaşık 3 ay geçen Quick Sigorta, sektördeki mevcut şirketlerden daha farklı ve yenilikçi bir model izliyor. Özellikle dijital dünyadaki varlığı konusunda iddialı olan şirket, açtığı blog ile büyük ilgi çekiyor. QBLOG hem ilgi çekici ve güncel içeriğiyle okuyucunun ilgisini çekiyor hem de müşterilerin ürün almadıkları dönemde şirketle bağını koparmamasını sağlıyor. Bunun yanında Quick Sigorta, “Sigorta Sözlüğü” ve “Sert Soru Net Cevap” gibi uygulamalarıyla da sektöre yeni bir soluk getirmeyi hedefliyor. Şirketin dijital ve sosyal çıkışındaki en etkili isimlerden biri de Quick Sigorta Pazarlama ve İletişim Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay. Medya



kuruluşlarında önemli görevlerde bulunan Kızılbay, Quick Sigorta’nın dijital ve sosyal alanda planlamasını yapıyor. Kızılbay’a Quick Sigorta’nın geldiği noktayı ve gelecekteki çalışmalarını sorduk:

Dijital sigortacılık alanında iddialı söylemlerle yola çıktınız ve yaklaşık 4 aydır faaliyettesiniz. Çalışmalarınız nasıl gidiyor?

Aslında söylemlerimizi iddialı olarak nitelemek doğru değil. Biz olması gerekeni söyledik. İddialı projelerimiz ise yolda. Genel anlamda başarılıyız. Ancak dijital dünya hedeflerin sabit durduğu bir ortam değil. Yani hedefler sürekli yenileniyor. Biz ilk 3 ay için düşündüğümüz hedeflerin, rakamların çok üstüne ulaştık. Burada sözünü ettiğim konu dijital dünyada yarattığımız içerik, etkileşim ve genel anlamda iletişim. Verilerin büyük bir bölümü topluma açık durumda. Örneğin Facebook verilerine bakarsanız takipçi sayımızla kıyaslandığında etkileşim rakamlarımızın yanına yaklaşabilen başka bir sigorta şirketi yok. 4 ay gibi kısa bir sürede ürettiğimiz 24 video sadece Facebook’ta 400 bin defa izlenmiş. Blog sayfamızda yer alan bazı haberlerin okunma sayısı 8 binin üzerinde. Bunlar bizim yetineceğimiz rakamlar değil ancak bu aşamada yeterli.

Bu rakamlar ve çalışmalar satışlara doğrudan yansıyor mu?

Bildiğiniz gibi bizim tek satış kanalımız online değil. Oldukça güçlü bir acente ağımız var. Satışlarımızın büyük bir bölümü bu kanaldan geliyor. Dijital ortamda yaptığımız çalışmalar sadece bu kanaldan satış sağlamak için değil. Biz orada daha çok marka yatırımı yapıyoruz. Dijital ortamda yaptığımız çalışmaların büyük bir bölümü acente ağımızın satışlarını desteklemek amaçlı. Sonuçta gerek sosyal medyada gerekse blog çalışmalarımızda insanların seveceği, ilgisini çekecek içerikler üretiyoruz.

DİJİTAL ORTAM YENİ BİR MEDYA

Dijital ortam kendi içinde kapalı bir dünya, sadece online satışa yönelik bir medya olarak görmek büyük hata. Dijital dünya ve ağırlıklı olarak bu dünya içerisinde yer alan sosyal medya, insanların büyük bir bölümünün temel medyası olmuş durumda. Özellikle gençlerin büyük bir bölümü gazete satın almıyor, televizyon pek izlemiyor. Kısacası bu ortamı yeni bir medya olarak görmek daha sağlıklı. Burada yaptığınız yatırım ve çalışmalar o ortamın dışında da etkili oluyor, gelecekte daha fazla olacak.

Reklam çalışmalarınızı nasıl yürütüyorsunuz?

Bildiğiniz gibi haziran ayında televizyon kullandık ve “biz geldik” mesajı verdik. Televizyon toplumun belli bir kesimine ulaşmak için halen etkin ve önemli bir mecra. Ancak sürdürülebilir bir tanıtım kanalı değil. Fiyatlar yüksek ve etkili olmak için aynı zamanda prodüksiyon gibi harcamalara girmeniz gerekiyor. Televizyonu belli dönemlerde kullanacağız ama ana mecramız dijital olacak. Burada sosyal medya ve arama motorları üzerinden reklam harcaması yapacağız ancak şunu hemen söylemeliyim, dijital ortamda sadece reklam yaparak yol alamazsınız. Reklam uçucudur. Etkilidir ama uzun vadeli planlarda tek başına yeterli değildir. Bu nedenle biz daha çok içerik pazarlaması diyebileceğimiz yaklaşım üzerinde yürüyoruz. Orada da kendimize has bir planımız ve yaklaşımımız var. Doğru yolda olduğumuzu etkileşimlerden görüyoruz.

2 ADET İÇERİK PLATFORMU

Sigorta sektöründe blog kavramı biraz yanlış anlaşılmış. Bazı örneklere baktığımda şirketlerin sadece kendini ve ürünlerini anlattığını görüyorum. Bu blog değil bu olsa olsa “inhouse advertorial blog” olabilir. Sıkıcı, ilgi çeken bir tarafı olmayan, yazan ve yazanın çevresinin bakacağı şeyler. İnsanlar neden okusun bunları? Bu nedenle biz yoğun şekilde içerik üretmeye devam edeceğiz. Bu yatırım size dijital bir varlık oluşturma yolu açıyor. Farklı başlıklar altında 2 içerik platformumuz olacak. Bunlara gelecek yıl podcast kavramını başka bir noktaya taşıyan bir uygulamayı da ekleyeceğiz. İnsanlara sadece kendinizi anlatarak ulaşamazsınız. Özellikle yılda bir defa alınan ürünleriniz varsa. Potansiyel gördüğünüz kitle ile samimi, onların istekli olduğu, sürekli bir iletişim içinde olmanız lazım. Artık banner ve ekranı ansızın işgal eden dijital reklamlardan bir sonuç alınamadığını bilmeyen yok. Reklam engelleyen yazılımları kullanan kişilerin sayısına baktığınızda bu resmi daha net görebilirsiniz.

Acenteler ile ilgili çalışmalarınız olduğunu söylemiştiniz. Hangi aşamadasınız?

Faaliyete başlamadan, başladıktan sonra sürekli söyledik, söylemeye devam ediyoruz. Dijital yatırımlarımız ve çalışmalarımız içinde acentelerimiz önemli bir yer tutacak. Yaklaşık 6 aydır çalıştığımız proje şekillendi ve uygulama aşamasına yaklaştık. Bu proje aslında dijital müşteri ile acenteyi bir araya getirmek için yapıldı. Sıradan olmaması için özellikle ilk temas anında farklı bir yaklaşıma ihtiyacımız vardı ve bunu bulduk. İlk ayların yoğunluğu nedeniyle çalışmalar biraz yavaş ilerledi ancak ekim ayı ile birlikte hızlanıyoruz. Ben projenin genel yaklaşımının dünyada bir ilk olacağını düşünüyorum. Benzerlerini gördüm ancak bu şekilde bir bütün olarak karşılaşmadım. Kesin olan şu, acentelerimizin çok hoşuna gidecek.

Türk Nippon Sigorta sosyal sorumlulukta hız kesmiyor

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.
Sosyal sorumluluk kapsamında hayata geçirdikleri projelerden bahseden Pamukçu, çalışanlarının doğum günlerinde onlar adına Koruncuk Vakfı'na bağış yaptıklarını aktardı.
"Koruncuk, yani Korunmaya Muhtaç Çocuklar Vakfı, uzun yıllardır faaliyet gösteren, her çocuğun şefkat, sevgi ve anlayış görme, yeterli beslenme ve sağlıklı bir ortamda yaşama, oyun ve eğlence olanaklarından yararlanma, çağdaş bir eğitim alma ve yeteneklerini geliştirme hakkı olduğu düşüncesiyle kurulmuş bir vakıf.
Biz de Koruncuk Bolluca köyünde yaşayan çocukların geleceğine katkıda bulunuyoruz" diyen Pamukçu, şirket çalışanlarının da bu projeye olumlu yaklaştığını belirtti.

MOR ÇATI'YA DESTEK

8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde de çalışanlarına anlamlı bir hediye verdiklerini hatırlatan Pamukçu, "Tüm kadın personelimiz için yıllardır kadına yönelik şiddetle mücadele eden Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı'ndan, Mor Çatı dostu kadın tasarımcılar tarafından tasarlanan çantalar hediye ederek, kadınların ve çocukların şiddetten uzak hayatlar kurmalarına katkıda bulunduk" dedi.

GÜLÜMSETEN DÜKKAN

Türk Nippon Sigorta personelinin de bu tür sosyal sorumluluk projelerine destek verdiğini dile getiren Pamukçu, daha önceden gerçekleştirdikleri "Gülümseten Dükkan" projesinin de bunlardan biri olduğunu söyledi. Özürlüler Vakfı'na destek olmak için organik ve yöresel gıda ürünlerinin satışa sunulduğunu, tüm personelin de buna katıldığını ifade eden Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti:
"Bu projeyle, 0-15 yaş arası özürlü çocukların ameliyat ve tedavilerinin gerçekleştirilmesi için sosyal yardım toplanması amaçlandı."

KAÇUV 'AİLE EVİ'NE GÜVENCE

Kanserli çocukları da unutmadıklarını vurgulayan Pamukçu, 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 üstlendiklerini belirtti. Bu kapsamda, 'Aile Evi'nin deprem ve yangın risklerinin Türk Nippon güvencesine alınmış olduğunu sözlerine ekledi.

SAKARYA'DAKİ KÖY OKULLARINA KİTAP YARDIMI

Sakarya'daki köy okullarının kütüphanelerinin yenilenmesi için de katkıda bulunduklarını hatırlatan Pamukçu, "Sakarya Üniversitesi Çevre Köylerine Yardım Kulübü'nün başlattığı 'Sakarya Köy Okullarının Kütüphaneleri Yenileniyor' sosyal sorumluluk projesine biz de destek olduk. Bu proje kapsamında, kullanılmayan tüm kitaplar ve kırtasiye malzemeleri Sakarya Üniversitesi aracılığıyla Sakarya'daki tüm ilk ve orta dereceli köy okullarına gönderiliyor" dedi.
"Çalışanlarımızdan aldığımız destek ve güçle, katma değer yaratan birçok projeyi hayata geçirmeyi planlıyoruz" diyen Pamukçu, sosyal sorumluluk alanındaki çalışmalarında hız kesmeyeceklerini vurguladı.

Kurum olarak topluma ve geleceğe katkıda bulunarak varlıklarını sürdürmeyi amaçladıklarının altını çizen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sosyal sorumluluk alanındaki çalışmalarında hız kesmeyeceklerini ifade etti.



'Sağlığınız Bizde' eğitimleri sürüyor

Türk Nippon Sigorta, Medical Park Hastaneleri işbirliğiyle geliştirilen tamamlayıcı sağlık sigortası ürünleri 'Sağlığınız Bizde' için verdiği eğitimlere devam ediyor. 10 Ağustos'ta İAÜ VM Medical Park Florya Hastanesi'nde düzenlenen eğitime MLP Care ÖSS - AK - Cari İş Geliştirme Koordinatörü Dr. Ruhsan Gezgin, İAÜ VM Medical Park Florya Hastanesi Genel Müdürü Levent Atay, Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, İAÜ VM Medical Park Florya Hastanesi Genel Müdür Yardımcısı Elçin Sevim Tagay, Türk Nippon Sigorta Satış ve Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel, Medical Park Hastaneleri Anlaşmalı Kurumlar Pazarlama Müdürü Işıl Güleç, Türk Nippon Sigorta Teknik ve Hasar Grup Müdürü Murat Dinç ve BTN Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Serap Teksöz katıldı.
Eğitimden önce kısa bir konuşma yapan Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sektörde sürekli trafik sigortası konuşuluyor. Oysa artık başka konuları konuşmamız, oto dışına



yatırım yapmamız lazım. Acenteler de sürdürülebilirliklerini ancak oto dışına yatırım yaparak sağlayabilirler. Yatırım yapılması gereken en önemli alanlardan biri de sağlık sigortaları" dedi.

'DEVRİM NİTELİĞİNDE BİR ÜRÜN'

Türk Nippon Sigorta olarak sağlık alanında üç ürün sunduklarını ifade eden Pamukçu, "Yabancı uyruklular için sunduğumuz 'Sağlığım Sizde', anne adayları için geliştirdiğimiz 'Hayata Merhaba' ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüz 'Sağlığınız Bizde' ile piyasada yer alıyoruz. Tamamlayıcı sağlık sigortamız 'Sağlığınız Bizde', İAÜ VM Medical Park Florya Hastanesi de dahil olmak üzere 25 kuruluşta geçerli olan devrim niteliğinde bir ürün. 80 yaş dahil ve SGK kaydı bulunan herkes için poliçe yapılabiliyor. SGK tarafından kapsama alınan ve SGK sağlık hizmetlerinden yararlanma hakkı olan kişiler bu üründen yararlanabilir. Ayrıca, bu ürünümüzde sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikayet ve hastalıklarıyla ilgili her türlü sağlık tedavi masrafları da kapsam dahilinde ödeniyor" diye konuştu.
Daha sonra, İAÜ VM Medical Park Florya Hastanesi Genel Müdürü Levent Atay'ın hastaneyi tanıtan konuşmasının ardından, acentelere 'Sağlığınız Bizde' ürünüyle ilgili olarak kapsamlı bir bilgilendirme yapıldı. Eğitim, acentelerin ürün hakkında merak ettiklerini danıştıkları soru-cevap bölümünün ardından gerçekleştirilen hastane turu ile son buldu.



Doğa Sigorta ilk yarı yılda hedeflerini aştı



Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, yılın ilk 6 aylık döneminin sonunda sektörde 11'inci şirket konumuna yükseldiklerini söyledi. Yıl sonunda üretimde 1 milyar lirayı aşma hedefleri olduğunu hatırlatan Kırmızı, yarı yıl sonuçlarına göre şimdiden 715 milyon lira prim ürettiklerini kaydetti.

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, 2017 yılının ilk yarısına dair değerlendirmelerde bulundu. Geçen yılın aynı dönemine göre %98 oranında büyüyerek pazar paylarını da neredeyse 2 katına yükselttiklerini aktaran Kırmızı, "Yılın ilk yarısını hedeflerimiz doğrultusunda tamamladık. Kendimize yıl sonunda 1 milyar liralık üretimi aşma hedefi koymuştuk, ilk 6 ayın sonunda şimdiden 715 milyon lira prim ürettik. Sektörde 11'inci şirket konumuna yükseldik" ifadelerini kullandı.
Trafik sigortasında poliçe kesmekten kaçınmadıkları için bu branşta ciddi bir büyüme kaydettiklerini, buna rağmen hedefledikleri diğer branşlarda da büyüyerek denge sağlamayı başardıklarını belirten Kırmızı, "Oto dışı üretimde sektördeki ağırlığımızı giderek artırıyoruz" dedi.



'SAĞLIK ALANINDA HIZLA BÜYÜMEYİ SÜRDÜRECEĞİZ'

2016 yılında girdikleri sağlık branşında önemli bir büyüme gerçekleştirdiklerini vurgulayan Kırmızı, "3 Mayıs 2016'da yabancılara yönelik sağlık sigortası ürünümüz Turuncu Sağlık Sigortası'nı, 17 Ağustos 2016'daysa Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı devreye aldık. Bu yılın ilk 6 aylık sürecinin sonunda, yeni girdiğimiz bu branşta 14 milyon liralık prim üretimine ulaştık ve sektörde 14'üncülüğe yükseldik. Sağlık alanındaki hızlı yükselişimizi önümüzdeki dönemde de sürdüreceğimize inancım tam" şeklinde konuştu.
Büyümeyi hedefledikleri bir diğer alan olan yangın ve doğal afetler branşında da büyük bir başarıya imza attıklarına değinen Nihat Kırmızı şunları söyledi: "Yangın branşında, üretimimizi 2016'nın aynı dönemine göre 6 katına çıkardık."

'ACENTELERİMİZLE BÜYÜYORUZ'

2017 yılında piyasaya sundukları Doğal Destek Ferdi Kaza Sigortası ile de büyük bir sıçrama yakaladıklarını ifade eden Kırmızı, "Ferdi kaza da büyümeyi hedeflediğimiz branşların başında geliyor. Kaza branşında zaten sektörde 6'ncı sıradayız. Doğal Destek ürünümüz ile bu alanda daha da yükselmeyi hedefliyoruz. Acentelerimizden de bu ürünümüzün satışına destek bekliyoruz. Acentelerimize en yüksek komisyon bedellerini sunuyoruz" dedi.
Büyümenin yanı sıra, sigortalıların mağduriyetini en kaliteli ve en hızlı şekilde gidermenin en önemli amaçlarından biri olduğunun da altını çizen Kırmızı, sözlerine şunları ekledi: "Sigortalılarımıza en uygun fiyatla en kaliteli hizmeti vermek gibi bir amacımız var. Bu konuda en iyi olmayı hedefliyoruz."
Tüm acenteleri, iş ortakları, servisleri ve sigortalıların, Doğa Sigorta'ya ve hatta kendisine her an ulaşabildiğini aktaran Kırmızı, "Acentelerimiz çok kıymetli. Onlar, bizimle sigortalılar arasında önemli bir köprü görevi görüyorlar. Sigortalı acenteye ulaştığı zaman bize de ulaşmış oluyor. Biz de acenteye ulaştığımız zaman sigortalıya ulaşmış oluyoruz" diye konuştu.
Acenteleriyle birlikte büyümenin kendileri için en önemli husus olduğuna dikkat çeken Nihat Kırmızı, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Bugüne kadar hep 'kazan-kazan' modeliyle acentemizin de kazanmasını sağlamaya çalıştık. Biz hep acentelerimizle beraber büyüyeceğimizi söyledik, öyle de yaptık. Bu da bizim önceliğimiz."

Afet karşısında sektöre duyulan güven arttı

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, temmuz ayı sonunda, başta İstanbul olmak üzere yurdumuzun çeşitli bölgelerinde etkili olan dolu yağışının ardından sigorta sektörünün toplumsal sorumluluk bilinciyle hızlı bir şekilde görevini yerine getirerek yapılması gerekenleri eksiksiz bir şekilde yaptığını vurguladı. Kırmızı, "Yaşanan bu doğal afet gösterdi ki; sigorta, yaşama dair alternatifi olmayan bir güvence oluşturuyor. Sigorta sektörü sunduğu bu güvencenin neticesinde toplumsal bir dayanışma da sağlıyor. Dolu yağışının ardından sektör sağladığı bu güven ortamı ile hasarların telafisi noktasında hızlı adımlarla ilerlemeyi başardı" dedi.
Sektör olarak, yaşanan dolu yağışı gibi doğal afetler söz konusu olduğunda, toplumsal sorumluluk bilinciyle ortak hareket ettiklerini ifade eden Kırmızı, buna bağlı olarak da oluşan kaos ve belirsizlik ortamını kısa sürede normale döndürmeyi sağladıklarını dile getirdi. Nihat Kırmızı, "Doğa Sigorta olarak konuya aynı sorumluluk bilinciyle yaklaşarak, hızla aksiyon alıp zarar gören müşterilerimizin en kısa yoldan bize ulaşmalarını sağladık. Bize ulaşan her müşterimizin, poliçelerinde dolu hasarı olup olmadığına bakmaksızın gerekli kolaylıkları sağladık. Bu yönümüzle sektöre bir örnek teşkil etmeyi başardık. Bu gibi afetlerin ardından ortaya çıkan hasar konusunun yönetiminde ne kadar güçlü bir konumda olduğumuzu gördük" diye konuştu.

Trafik sigortalarında "YOĞUN TRAFİK"

11 Temmuz 2017 tarihli 30121 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan "Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" ile 12 Nisan 2017 tarihinden geçerli olmak üzere "Riskli Sigortalılar Havuzu" kurulmasına karar verildi ve sigorta sektöründe yeni bir kapı aralandı. EY Türkiye Denetim Bölümü Kıdemli Müdürlerinden Fatih Polat, yeni havuz hakkında şu değerlendirmeleri yaptı:

"Değişen yönetmelik ile şunlar hedefleniyor:

- Havuz sisteminin, Hazine Müsteşarlığı tarafından hasar sıklığı yüksek basamak ve/veya araç grupları için düzenlenen poliçelere ilişkin prim ve hasarın trafik sigortası branşında ruhsat sahibi tüm şirketlere dağıtılması,
- Riskin bazı şirket veya şirketler üzerinde yoğunlaşmasının engellenmesi,
- Riskli gruplarda yer alan araçların sigortasız kalmamasını sağlamak amacıyla faaliyete geçmesi.

Yönetmeliğe göre, ilk üç basamakta bulunan tüm araç grupları ile 4.,5.,6. ve 7. basamaklardaki taksi, minibüs, küçük otobüs, büyük otobüs, kamyon, çekiciler de havuz kapsamına alınacak.

Örneğin; ilk kez sigorta yaptıracak bir poliçe sahibi 4. basamaktan sisteme dahil olup devam eden yıllarda hasarsız olma durumuna göre birer kademe yukarı çıkıyor. Bu kademe artışına paralel olarak da ödeyeceği primler azalıyor.

Buna göre 7. basamak, yani hasarsız sürücülerin olduğu grup trafik sigortasına en düşük primi ödeyecek.

HAVUZ KİMİ SERİNLETECEK?

"Tavan fiyat uygulaması ile zorunlu trafik poliçelerinde azami prim belirlenmiş ve hasarsızlık durumuna göre de 5. 6. ve 7. basamaktaki sürücülere sırasıyla %15, %30 ve %45 indirim uygulanmaktaydı. Kurulan havuz sistemi ile bu indirim oranları sırasıyla %10'a, %20'ye ve %30'a düşürülüyor. Havuz kapsamına girmeyen otomobil, kamyonet, iş makinesi, traktör, römork, tüm motosikletler, tanker ve tarım makinelerinde ise havuz sisteminden önce de olduğu gibi indirimler %15, %30 ve %45 olarak devam edecek.

Yönetmelikte, primlerin ve ödenen hasarların %50'sinin bütün şirketler arasında eşit olarak paylaştırılacağı, kalan %50'sinin ise sigorta şirketlerinin trafik sigortasından son üç yılda aldıkları pay oranında paylaştırılacağı belirtiliyor.

Bununla birlikte, havuza konu olan poliçelerin IBNR, Derk gibi aktüeryal hesaplamalarının nasıl olacağı konusunda çalışmalar devam ediyor."

MALİ TABLOLARA HAVUZ ETKİSİ DAHA YANSIMADI

12 Nisan 2017 tarihi sonrasında üretilen poliçelerin havuza üye şirketlere paylaştırılması, IBNR tutarlarının hesaplanması, şirketlerin bilgi işlem altyapılarını tamamlaması ve muhasebe entegrasyonlarını yapması zaman aldığından 30 Haziran 2017 mali tablolarına yansıtılması mümkün olmadı. Sigorta şirketlerindeki ilk etkilerin havuza ilişkin muhasebeleşme ile birlikte 30 Eylül 2017 tarihli mali tablolarda görüneceği tahmin ediliyor.

Özellikle IBNR hesabının Hazine tarafından nasıl gerçekleştirileceği ve havuzdan kendilerine düşecek olan hasar payları şirketlerin konuya bakış açılarını netleştirecektir."

Zorunlu trafik sigortasında "Riskli Sigortalılar Havuzu" uygulaması başladı. Sonuçları daha şirketlerin mali tablolarına yansımayan uygulamanın şirketi mi yoksa sigortalıyı mı rahatlatacağı merak konusu olmaya devam ediyor.



DÜNYADAN

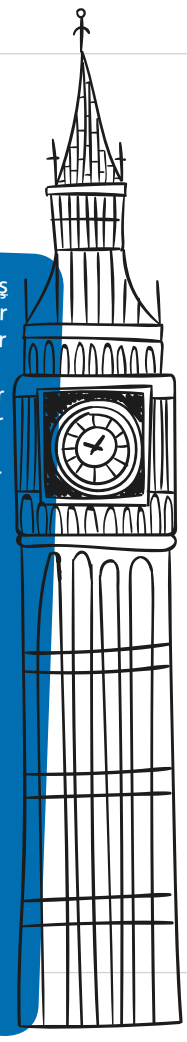
Londra'da 'en yüksek maaşlar'da SİGORTACILAR 2. SIRADA

Emolument'in analizine göre, ortalama olarak en fazla ücreti alanlar yıllık 382 bin dolar ile finans sektörünün çalışanları olurken buna en yakın sektörün ise ortalama yıllık 202 bin dolar ile sigorta olduğu kaydedildi.

Maaşlar üzerine çeşitli analizler yapan emolument.com adlı site, sektörlerine göre Londra'da en çok kazananlarla ilgili yaptığı analizi yayınladı. Her sektörün maaşlarını hesaplayan Emolument, 52 bin ücretli arasında finansal hizmetler sektöründe çalışanların ortalama olarak en yüksek maaşa sahip olduğunu, ikinci sırada ise sigorta sektöründeki çalışanların bulunduğunu kaydetti.

Insurance Business Mag'in emolument.com'dan aktardığı analize göre, ortalama olarak en fazla ücreti alanlar yıllık 382 bin dolar ile finans sektörünün çalışanları olurken buna en yakın sektörün ise ortalama yıllık 202 bin dolar ile sigorta olduğu kaydedildi.

Sektör	Yıllık Maaş
Finansal hizmetler	382 bin dolar
Sigorta	202 bin dolar
Enerji, Madencilik, Kimyasallar, Çevre	182 bin dolar
Hukuk Uygulaması	179 bin dolar
İşe Alma ve Yönetici Arama	163 bin dolar
Teknoloji ve Telekomünikasyon	158 bin dolar
Danışmanlık ve Profesyonel Hizmetler	155 bin dolar
İmalat	151 bin dolar
Uygulamalar, Web, e-Ticaret	149 bin dolar
İlaç ve Bioteknoloji	145 bin dolar
Tüketici Malları	138 bin dolar
Taşımacılık ve Lojistik	136 bin dolar
İnşaat ve gayrimenkul	121 bin dolar
Medya ve İletişim	116 bin dolar
Sağlık hizmeti	110 bin dolar
Perakende satış	101 bin dolar
Hizmetler, Turizm, Restoranlar	95 bin dolar
Spor, Kültür, Rekreasyon	95 bin dolar
Kamu Sektörü ve Eğitim	88 bin dolar
Hayırseverlik ve yardım	80 bin dolar



Sigorta sektöründe öne çıkan gelişmeler neler?

- Londra merkezli reasürans brokerı ve danışmanı JLT Re, Bermuda faaliyetleri için Nicolas Bardon'u atadı. Bardon, Bermuda, Londra ve New York'taki endüstri kaybı sigorta ekibinin içinde görev alacak.
- Liberty Mutual Insurance Group'un parçalarından biri olan Liberty Specialty Markets (LSM) bölümü, Londra Küresel Finansal Riskler ekibine "underwriter" olarak Jennifer Wilson'ın atanacağını açıkladı.
- Ticari kredi sigortacısı Euler Hermes, Asya Pasifik bölgesindeki faaliyetleri için iki önemli atama gerçekleştirdi. Euler Hermes ASEAN'ın CEO'su Clemens Philippi ve Çin'in CEO'su olarak bilinen Benoit Ganzmann yeni görevleri için Euler Hermes ile anlaştı.
- Sompo International, acentelere ve poliçe sahiplerine hizmet ettiği gibi sigortacıları da destekleyen bir underwriting, poliçe ve ürün yönetimi sistemi olan Guidewire PolicyCenter'ı kullanmaya başladı. Insurance Times'ın haberine göre, Sompo International, Londra piyasasında Guidewire PolicyCenter'ı kullanan ilk sigorta şirketi oldu.
- Uluslararası Analitik Enstitüsü tarafından yayınlanan bir rapor, sigorta sektörünün analitik hesaplamalarda diğer sektörlere kıyasla en düşük sıralamaya (12. sırada) geldiğini ve sigortacıların topladıkları verileri anlamak konusunda zorlandıklarını ortaya koydu.

HAYAT DIŞINDA 1.3 MİLYAR LİRA TEKNİK KÂR

İLK YARI SONUÇLARI İYİ AMA...

İlk yarıyıl sonuçlarına göre trafik sigortalarında 22 milyon lira teknik kâr elde edilirken hayat dışı toplam yarıyıl kârı da 1.3 milyar lira olarak gerçekleşti. Tavan fiyat uygulaması ise trafik sigortalarındaki ilk çeyrekte görülen teknik kârı 100 milyon lira kadar eritti. Yıl sonunda ise trafik sigortası branşı kaynaklı ciddi zarar bekleniyor.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

Kaynak:TSB

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2017'nin ilk yarısına dair sigorta şirketlerinin performansını gösteren haziran sonu konsolide bilanço ve gelir tablolarını yayınladı.
TSB'nin yayınladığı tablolara göre, sigorta sektörü hayat ve hayat dışı olmak üzere toplamda 2 milyar liraya yakın teknik kâr elde etti. Sektör yarıyılda hayat branşında 605 milyon lira, hayat dışı branşlarda da 1 milyar 283 milyon lira teknik kâr elde etti.
Uzun süredir trafik sigortalarında yaşanan düzenlemeler ve zararla boğuşan sektörde, diğer ana branşlarda da kâr edildi.
TSB verilerine göre, trafik sigortalarında 22 milyon lira, kaskoda 328 milyon lira, yangın ve doğal afetlerde 202 milyon lira, sağlık branşında 105 milyon lira teknik kâr elde edildiği görüldü. TSB verilerine göre yılın ilk yarısında hayat dışındaki net dönem kârı da 944 milyon lira ile son 7 yılın yarıyıl zirvesini gördü.
Söz konusu rakamlar sektörün hasar prim rasyolarına da olumlu yansıdı. Trafik branşında son 10 yılın en düşük hasar prim oranı %88'le bu yılın ilk yarısında görülürken, kaskoda %67, yangın ve doğal afet sigortalarında %38, hastalık ve sağlık branşında ise %80 gibi oranlar görüldü.

SON İKİ YARIYILDA HAYAT GERİDE KALDI

Hayat dışı sigortacılık hem geçen yılın ilk yarısında hem de bu yılın ilk yarısında teknik kârda hayat sigortacılığının önünde yer alma başarısını gösterdi. TSB verilerine göre, hayat branşında yılın ilk yarısında 605 milyon lira teknik kâr elde edildiği görüldü. Söz konusu alanda geçen yılın aynı döneminde 355 milyon lira teknik kâr elde edilmişti. Hayat branşında yarıyılda net kâr ise 908 milyon lira ile son 7 yılın zirvesini gördü. Öte yandan hayat branşında hasar prim oranı da yarıyılda %68 oldu. Hayat branşında hasar prim oranları son 10 yılda %63 ile %74 arasında istikrarlı bir seyir izliyor.

TAVANIN SONUÇLARI ASIL 2018 YILINA YANSIYACAK

Sigortacı Gazetesi'ne yarıyıl değerlendirmesinde bulunan Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, "Sektörün trafik branşı ilk çeyrek teknik kârı 125 milyondu. Altıncı ay sonunda ise teknik kâr 22 milyona düştü. Yani 100 milyon liralık kayıp söz konusu. Sonucun ikinci çeyrekte bozulmasındaki en önemli sebep tavan fiyat uygulamasıdır. 12 Nisan'da başlayan tavan fiyat uygulaması sonrasında yaklaşık %20'lik ortalama prim azalışı yaşanmış, şirketlerin maliyetlerindeki artış devam ederken poliçe başı prim geliri ilk çeyreğe göre %20 azalmıştır" dedi.
Bu yılın gelir tablosunda tavan öncesinde, yani 2017 yılının ilk çeyreğinde ve 2016 yılında yazılan poliçelerin primi ve cari rizikolar karşılığının gelir olarak yer aldığını bildiren Eroğlu, "Bu, 2017 yılı gelir tablosunu pozitif etkilemektedir. Yılın sonuna değin bu etki devam edecek ve tavan uygulamasının 2017 yılı gelir tablosundaki negatif etkisini gölgeleyecektir. Dolayısıyla 2.3 milyarlık zarar beklentisi, 2017 mali tablolarında bire bir görülmeyecek, ağırlıklı olarak sonraki yılların tablolarına yansıyacaktır. Buna rağmen, ikinci çeyrekte mali tablolara yansıyan negatif etki, sektörü yıl sonunda trafikte tekrar önemli bir zarara uğratacaktır" dedi.


M. Akif Eroğlu

SON 10 YILIN İLK YARILARINDAKİ TEKNİK KÂR/ZARAR (MİLYON TL)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık / Sağlık	Hayat Dışı	Hayat
2017	22	328	202	105	1.283	605
2016	-515	275	141	-32	368	355
2015	-1,227	296	80	46	-216	295
2014	-405	480	170	-22	548	225
2013	-461	360	78	-7.3	222	212
2012	-432	-49	2.3	60	-63	113
2011	-204	-72	84	-46	-10	94
2010	-183	-114	71	-63	15	82
2009	-211	-91	154	-82	113	56
2008	-243	127	115	13	253	23

SON 10 YILDAKİ İLK ALTI AYLIK HASAR/PRİM ORANLARI (%)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık / Sağlık	Hayat Dışı
2017	88	67	38	80	68
2016	102	66	31	84	67
2015	141	67	43	81	74
2014	97	58	45	83	71
2013	102	60	34	79	63
2012	108	75	43	78	67
2011	89	79	37	87	67
2010	89	83	39	92	67
2009	97	83	32	96	69
2008	118	78	37	88	73

NET DÖNEM KÂRLARI (MİLYON TL)

Yıl	Hayat Dışı	Emeklilik ve Hayat
2017	944	908
2016	143	586
2015	-198	428
2014	338	310
2013	288	214
2012	-129	222
2011	-26	151
2010	30	155
2009	173	158
2008	369	86

TRAFİKTE 22 MİLYON LİRA "TEKNİK KÂR"

Kamuoyunda en çok tartışma götüren trafik sigortalarında yarıyılda sektör teknik kâr elde etme başarısı gösterdi. TSB verilerine göre, sektörün uzun yıllardır zarar yazdığı ve sürekli düzenleme yapılan branşı trafik sigortalarında yarı yılda 21.9 milyon lira teknik kâr elde ettiği görüldü. Söz konusu branşta geçen yılın aynı döneminde 515.3 milyon lira teknik zarar yazılmıştı. Kasko branşında ise geçen yıl yarıyılda 275.7 milyon lira teknik kâr yazan sektör, bu yılın yarıyılında ise kârını 328.7 milyon liraya yükseltti. Bir başka hesaplamayla ise trafikteki hasar-prim oranı %102'den %88'e düşmüş durumda. Kaskodaki hasar prim oranı ise geçen seneyle hemen hemen aynı seviyede seyrederek %67 olarak hesaplandı. Sektörün en çok tartıştığı trafik branşında son 10 yılın ilk yarılarında hiç kâr elde edilememiş olması ise önemli bir detay.



SON 10 YILDAKİ TEKNİK KÂR/ZARAR (MİLYON TL)

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

TSB: TAVAN FİYATTAN 2.3 MİLYAR LİRA ZARAR BEKLENİYOR

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) İstanbul Swiss Otel'de düzenlediği basın toplantısında sektörün 2017 yılı ilk 6 aylık sonuçları değerlendirildi. Son günlerde yaşanan sel, dolu ve depremle ilgili sektörün üstlendiği sorumluluklar kamuoyu ile paylaşıldı. TSB Başkanı Can Akın Çağlar toplantıdaki konuşmasında yaşanan son doğal afetler konusunda sektör olarak üstlendikleri sorumluluğa değinerek, "Sigorta toplumsal bir dayanışmadır, istikrar ve güven ortamı sağlar. Milyar dolarlık her yatırımın arkasında sigorta olduğunu ifade etmek istiyoruz" dedi.



TSB Başkanı Can Akın Çağlar, gündemdeki konulara ilişkin açıklamalarda bulundu.

Çağlar, Milli Eğitim Bakanı ile bir önceki gün görüştüklerini açıklayarak "İlkokuldan itibaren sigorta bilinci konusu müfredata girebilir mi?' dedik. Bakan olumlu karşıladı. 'Projenizi hazırlayın getirin' dedi" ifadesini kullandı.
Trafik sigortasındaki 11 yıllık zararın 7.3 milyar liraya ulaştığını hatırlatan Çağlar, bu branştan kâr etmeyi beklemediklerini ama tavan uygulaması sebebiyle artan zararı diğer ürünlerin fiyatlarını yükselterek gidermeye çalıştıklarını aktardı. Trafikte havuz modelini eleştirirken "İyi kötü sürücü ayrımının yapılmasının çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Serbest tarifeye inanıyoruz" diyen Çağlar, zorunlu trafik sigortasıyla ilgili olarak "Tavan fiyat uygulamasından 2.3 milyar zarar bekleniyor. Havuzda isteyen şirket düşük fiyattan satıp aradaki farkı kendisi ödeyebilir" dedi.

İLK YARI DEĞERLENDİRMESİ

Yüksek büyüme potansiyeline sahip sektörün, ekonomiye fon sağladığını ve teminat sağlama rolüyle başta mega projeler olmak üzere GSYH'nin 35 katı sigorta güvencesi verdiğini vurguladı.
Sektörün tazminat ödemelerine de değinen Çağlar, geçen yıl sektörün toplam 23.4 milyar lira tazminat ödediğini söyledi. Çağlar verdiği bilgide 2017 yılında, günde 46.400 adet hasar gerçekleştiğini ve buna karşılık sektörün günde 108.8 milyon lira ödeme yaptığını belirtti.
Başkan Çağlar sözlerine sektör gündemindeki Zorunlu Trafik Sigortası ile Bireysel Emeklilik Sistemi ve otomatik katılımdaki son gelişmeleri aktararak devam etti.
Trafik sigortasındaki 11 yıllık zararın 7.3 milyar liraya ulaştığını hatırlatan Çağlar, tavan prim uygulanmasıyla trafikte 2017 yılının ilk 6 ayında prim üretiminin bir önceki yılın aynı dönemine göre %11.5 azaldığını, poliçe sayısının ise %4.9 artışla 8.6 milyona çıktığını söyledi. Enflasyon da göz önüne alındığında trafik poliçelerindeki indirimin yaklaşık %30'lara ulaştığını vurguladı. Tavan prim uygulamasıyla sektörün zararının 2.3 milyar liraya, tahmini hasar-prim oranının %125'e çıkmasını tahmin ettiklerini belirtti. Son 3 yılda yaşanan kazaların %11'inin, 80 bine yakın ve 3'ün üzerinde kaza sayısına sahip sürücülerden kaynaklandığına dikkat çeken Çağlar, trafik sigortasında kalıcı fiyat istikrarı için bu kazaların azaltılması yanı sıra kötü sürücüler için yüksek prim uygulanması gerektiğini vurguladı.



İsmet Güngör, Ahmet Turul, Mehmet Akif Eroğlu, Can Akın Çağlar, Uğur Erkan, Deniz Yurtseven, Yusuf Satoğlu.

Bireysel Emeklilik Sistemi ve otomatik katılımdaki son durumu da değerlendiren Çağlar, BES'te katılımcı sayısının 6.8 milyona, fon büyüklüğünün de devlet katkısı dahil 71 milyar liraya ulaştığını ifade etti.
Bu yıl başlatılan otomatik katılımla 26 Temmuz itibarıyla sisteme giren 6 milyon çalışanın 2.6 milyonunun sistemde kaldığını cayma/çıkış oranının da %57 olduğunu söyledi.
Otomatik katılımda cayma oranının yüksekliğinin nedenlerini de şöyle sıraladı:

- İşveren katkısının olmaması,
- Teşviklerin hak edişin uzun olması,
- Sistemin yeterli derecede tanıtılamadan devreye alınması,
- Cayma süresi sonrasında çıkış yapılamayacağı yönündeki yanlış algı.

AFETLERİN HASARI

İstanbul'da geçtiğimiz ay yaşanan doğal afetlere de değinen Çağlar'ın verdiği bilgiye göre son 3 olayda şu ana kadar sektöre ulaşan hasarlar şöyle:

- 18 Temmuz İstanbul sel: 7 bin adet hasar 116 milyon lira,
- 21 Temmuz Gökova depremi: 800 adet hasar 12 milyon lira,
- 27 Temmuz İstanbul sel ve dolu: 22 bin adet hasar 168 milyon lira.

İklim değişikliği nedeniyle afet riskinin arttığını hatırlatan Çağlar: "İklim değişikliği nedeniyle doğal afet riskinin arttığını, ülkemizdeki düşük sigortalılık oranı nedeniyle vatandaşlarımızın ve kurumlarımızın ciddi hasar maliyetleri ile karşılaşma riskinin her geçen gün büyüdüğünü, bu maliyetlerin tamamıyla devlet üzerinde bırakılmaması gerektiğini, sigorta poliçelerinin sanıldığı kadar pahalı olmadığını, sigortacılığın sadece hasar ödeyen bir sektör değil, aynı zamanda risk yönetimi danışmanlığı yaptığını, insanımızın gelecekteki refahı için Bireysel Emeklilik Sistemi'nin öneminin anlaşılması gerektiğini ve sigorta bilincinin ve sigortalılık oranının artırılmasının insanımız ve ülkemiz adına ne denli önemli olduğunu" vurguladı.

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar, TSB'nin düzenlediği basın toplantısında yaptığı konuşmada trafikteki 11 yıllık zararın 7.3 milyar lira olduğunu söyledi. Çağlar, tavan uygulamasıyla artacak zararı diğer ürünlerin fiyatlarını yükselterek gidermeye çalıştıklarını aktardı.

OKS'DE CAYMAYA KARŞI ÖNERİLER

TSB Başkan Yardımcısı Uğur Erkan ve TSB Hayat Emeklilik Yönetim Komitesi Üyesi Deniz Yurtseven toplantıda otomatik katılıma ilişkin açıklamalarda bulundu.
Cayma oranının yüzde 60'a yakın olduğunu hatırlatan Erkan "Ama şimdiden 2.5 milyon kişi katıldı. Biz şirketler olarak bu kadar kişiyi 3 yılda toplayabiliyoruz" dedi. Erkan, otomatik BES'le ilgili olarak "4 ayda kurduk, İngiltere 4 yılda kurmuştu" sözleriyle göreceli olarak başarılı olduklarından bahsetti.
Cayma oranının düşürülmesi konusunda yapılması gerekenleri özetle işveren katkısı, tanıtım ve teşvik başlıkları altında toplayan Erkan, "İşveren katkısı olması durumunda teşvik boyutu çok yüksek olur. Kimse bu sistemden çıkmak istemez. 'Teşvikte bir şeyler yapabilir miyiz?' diye düşünüyoruz. Cayma ya da ayrılma... İstediğiniz zaman paranızı alıp gidiyorsunuz. Biraz dur, o insanlara biraz bunun hissini ver. Buradaki algıyı düzeltebilir miyiz? İlk gün yığın halinde cayma gerçekleşiyor. Tanıtımı dahi iyi yapmalıyız" dedi.
Deniz Yurtseven de bin liralık ek devlet katkısının daha çabuk kazanılması gerektiğini söyleyerek, "Asgari ücretlilerde %3 değil, daha düşük kesinti olması gerekiyor. 45 yaş üstü vatandaşlar da otomatik BES'e girebilmeli. Sistemden çıkanlar da 2 yıl beklemeden daha çabuk sisteme tekrar girebilmeli" dedi.
BES fonlarının sigortalıya %11'e yakın getiri sağladığını, ortak katılımda ise %5'lik bir getiri olduğunu açıklayan Yurtseven, branştaki tanıtım sorunuyla ilgili olarak "Bu yüksek getirileri kamuoyuyla paylaşmalıyız" dedi.

SEL VE DEPREMİN HASARI 'ŞİMDİLİK' 300 MİLYON TL

Toplantıda sel, dolu ve depremle ilgili sektörün üstlendiği sorumluluklar kamuoyu ile paylaşıldı. Can Akın Çağlar, İstanbul'daki iki fırtına ve Bodrum'daki depremin şimdilik hasarının yaklaşık toplam 300 milyon lira olduğunu belirtti.
Çağlar, "18 Temmuz'daki selle ilgili olarak 7 bin hasar başvurusu yapıldı ve hasar tutarı da 116 milyon lira oldu. Bodrum'daki depremde ise 800 hasar başvurusu yapılırken toplam hasar tutarı 12 milyon lira. En büyük zarar ise İstanbul'daki dolu, fırtına ve sel olayında meydana geldi. Toplam 22 bin hasar dosyası açılırken hasar tutarı 168 milyon lira oldu. Şimdilik toplam hasar tutarı 296 milyon lira olarak gerçekleşti" dedi. Çağlar, bu hasar tutarının gelecek yeni başvurularla artacağını beklediklerini söyledi.

SERVİS BAZLI SİGORTACILIK FONKSİYONLARI SAYESİNDE TEK YERDE TANIMLAMA, HER YERDEN ERİŞİM

Quick Sigorta, SFS Sistemleri ile dijital dünyaya açılıyor

Quick Sigorta'nın teknoloji altyapısı SFS ekibi tarafından hazırlandı. Oluşturulan altyapı tüm sigortacılık iş süreçlerine hızlı ve kolay çözümler üretiyor. **Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen**, SFS'ye çalışkanlıkları ve esnek davranma yeteneği için teşekkür etti.

SFS'YE MEKTUP...

Yoğun ve yorucu, ama bir o kadar da keyifli bir süreç sonunda ilk poliçemizi tanzim ettik, bugün ilk poliçemizin tanzim tarihinden itibaren dört ayı geride bıraktık. Kısa bir sürede oldukça yüksek bir bilinirlik düzeyine ulaştık, 350 bin civarında poliçe ürettik. Markamızı anlatırken temel malzememiz olan önyüz çalışmamız, müşterilere saniyeler içinde fiyat ve poliçe üreten ana sistemimizi siz SFS çalışanları bizlere sağladınız. Biz sizinle olan işbirliğimizi sadece ticari bir ilişki olarak görmedik. Sonuçta 1 yıl boyunca aynı ofiste, aynı amaç doğrultusunda, omuz omuza, büyük bir azimle çalıştık. Aksiliklerimiz elbette oldu, gecikmeler, beğenmediğimiz ve baştan yaptığımız bazı işlerimiz oldu, ancak her tepkimizi, her şikayetimizi sabırla dinleyip, sizler her daim bizlere çözüm üretmeye çalıştınız. Ani değişiklik taleplerimizi dahi, sözleşme çukurlarında boğulmaya terk etmeksizin kısa süre içerisinde hayata geçirdiniz. Kısacası, sizi oldukça yoğun bir şekilde çalıştırdık, ancak yukarıda söylediğimiz gibi, her zaman uyumlu oldunuz, çalışkan ve deneyimli bir ekibi görevlendirdiniz ve moralimiz bozulduğunda bizlere moral verdiniz. Teşekkürler SFS, çalışkanlığınız ve esnek davranma yeteneğinizi başka bir yerde bulabileceğimizi sanmıyoruz. Burada övgü sıralamak çok anlamlı olmayabilir. İsterseniz biraz da bu sürecin tam içinde olan kişilerin neler düşündüğüne yakından bakalım:

Başarı şansla değil doğru iş ortakları ile yakalanıyor

Projemizin en kritik konularından birisi ana sistemin seçimi ve önyüz (InsurTech Platformu) çalışmasıydı. Yapmak istediğimiz hemen hemen her şey bu iki kavram etrafında kümeleniyordu. Bu konuda hizmet veren birçok kurum ile görüşmeler yaptık. Sayısız sunum, tartışma, pazarlık ve görüşme sonunda SFS'de karar kıldık. SFS taleplerimizi karşıladı. Başarıya ulaşmak için; Quick Sigorta olarak tüm ekibimiz ve SFS ekibinin ortak hedefe kilitlenmesi, maksimum katkıyı sağlaması ve özverisi gerekiyordu, biz bunu başardık. Her projenin geliştirme aşamasında sorunlar çıkar, aksaklıklar olur. Bizim sürecimizde de benzer durumlar oldu. Ancak SFS'nin bize ayırdığı ekibin çalışkanlığı, uyumlu tavrı, ciddi anlamda özverisi, sigorta sektör bilgisi, ekip lideri Rıza Koç'un olgun yaklaşımı işlerimizi kolaylaştırdı. Bizi farklı kılacak olan önyüz yani insurtech platformumuz bizim için en önemli çalışmaydı ve SFS'nin elinde olan önyüzde birçok değişiklikler istedik. Yazılım bu değişikliklerin yapılması için gerekli esnekliğe ve tanımsal yapıya uygundu, çok kısa sürede sistemin bu özelliği sayesinde hedeflediğimiz zaman kriterine uyum sağlayarak istediğimiz noktaya gelindi . Bu süreçte çözüm odaklı hareket eden ve ihtiyaçlarımızı karşılamak için çaba harcayan SFS Genel Müdür Vekili Şule Şentürk'e ayrıca teşekkür etmek isterim. Sonuçta sistemimiz sağlıklı bir şekilde çalışıyor ve istediğimiz noktaya geldi. Bu sistemi sürekli geliştiriyoruz ve bu süreçte yine SFS yanımızda.



Alışılmışın dışında bir iş yapıyorsanız iş ortaklarının seçimi başarı için çok önemli hale geliyor. Bugün ortaya çıkmış olan başarı Quick Sigorta ekibinin ve doğru seçilmiş iş ortaklarının sayesindedir.

Levent Uluçeçen - Quick Sigorta CEO



Ayaktakiler soldan sağa: Quick Sigorta Hasar Genel Müdür Yardımcısı Eyüp Özsoy, MAHER Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Bilgi Teknolojileri Direktörü Zafer Emir, Quick Sigorta Pazarlama ve İletişim Genel Müdür Yardımcısı İsmail Kızılbay.
Oturanlar soldan sağa: Quick Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi Tarık Turhan, Quick Sigorta CEO Levent Uluçeçen, SFS Genel Müdür Vekili Şule Şentürk.

Projenin temel fikri 'dijital olmak'

Bu projenin temel fikri "dijital olmak" olarak saptandı. Yani sigorta hizmeti almak isteyen tüm tarafların rahatlıkla kullanabileceği, değişime uygun, esnek ve yalın bir yapı gerekiyordu. Bu sadece poliçe üretimi için değil, genel anlamda tüm paydaşlarla kuracağımız iletişim ile doğrudan ilgiliydi. Sonuçta dijital olmak sadece teknolojik olmak anlamına gelmiyor. SFS bize dijital olma planımızın teknoloji tarafını sağlayacaktı. Bu anlamda son derece kritik bir görevleri vardı. IT konularında pek bilgili olmadığım için benim her projenin son halini görüp karar vermem gerekiyordu. Aynı zamanda iletişim ve pazarlama stratejisinde, ülkede ve pazarda meydana gelen değişiklikler nedeniyle bizim de değişiklikler yapmamız gerekiyordu. Bu şu anlama geliyor, sürekli yenilenen, değişen, gelişen önyüz talepleri. Açıkçası taleplerimin büyük bir bölümü zamanında ve istediğim şekilde sağlandı. Ofisimiz içinde çalışan SFS ekibi ise pırıl pırıl gençlerden oluşuyordu. Bu zorlu süreçte yanımızda olan tüm SFS ekibine teşekkürlerimi sunuyorum.

Dr. İsmail Kızılbay - Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

SFS sistemleri yeni yazılım gerektirmeden tüm iş süreçlerinin kolayca geliştirilmesine izin veriyor

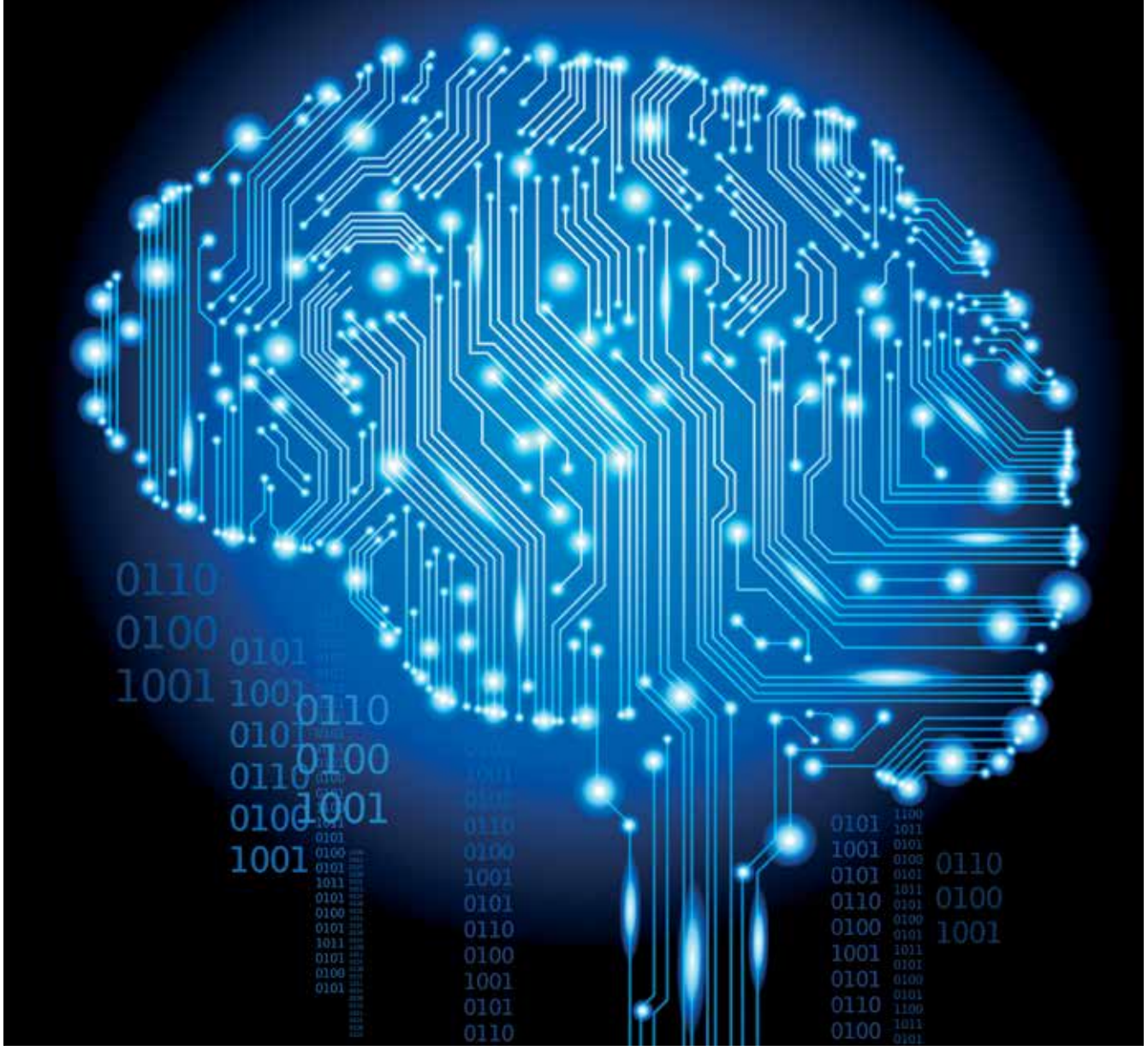
SFS Sistemleri oldukça esnek ve parametrik bir yapıya sahip. Bu özelliği sayesinde yeni bir yazılım gerektirmeden uçtan uca tüm sigortacılık iş süreçlerinin hızlı ve kolayca geliştirilmesine izin veriyor. Bu çok önemli bir avantaj. Öncelikle operasyonel kolaylık sağlıyor, aynı zamanda maliyet oluşturmuyor ve sürekli değişim gerektiren gerek regülasyon gerekse de sektör ihtiyaçlarına hızla penetre olabilmemizi sağlıyor. Projemizde görev alan ekip, gerek sigorta gerekse teknoloji alanında oldukça tecrübeli kişilerden oluşuyordu. Hem SFS ile sistem avantajımız hem de proje ekibimiz sayesinde daha hızlı ilerleyebildik ve projemizde doğası gereği zorlu olabilecek süreçleri rahat bir şekilde aştık.
SFS Sistemlerinde; Üretim, Hasar, Tahsilat, Paydaş vb. yönetim sistemlerinde tüm fonksiyonların web servisinin bulunması, SFS'nin kendi ana sigortacılık sistemine bağımlı olmadan dış sistemler ile kolaylıkla entegre olunabilmesini ve yeni ekran tasarımlarının kullanılabilmesini sağlıyor. SFS temel sigortacılık sisteminde tek merkezden şekillendirdiğimiz sistem ana sigortacılık uygulamasından, web üzerinden, mobilden veya farklı satış kanalından tekrar bir çalışmaya gerek duymadan web servisler ile kullanılabilir olmaktadır. Aynı şekilde değişiklik yönetimi için de ilave bir çalışma yapmadan tüm satış kanalları merkezi yapılan değişikliğe anında uyum sağlamaktadır.

Zafer Emir - Quick Sigorta IT Direktörü

Sektörel tecrübesi yüksek SFS ekibi ile aynı dili konuşabiliyoruz

SFS sektör tecrübesi oldukça yüksek olan bir şirket. Yani süreçlere ve sigortacılık dünyasına hakimler. Bu bizim işimizi oldukça kolaylaştırdı. Bizim istediğimiz değişiklikler ve yeni uygulamaları anlamaları ve bunu iş süreçlerine yansıtmaları bu nedenle çok hızlı gerçekleşti. Yazılım ve sektör tecrübesinin dışında benim kişisel olarak çok beğendiğim bir özellikleri ise proje yönetimi konusunda gösterdikleri başarıydı. Bu kritik projenin yönetimini üstlenmiş bir kişi olarak üzerimdeki baskıyı ve yükü azalttılar ve son derece uyumlu bir çalışma gerçekleştirdiler.

Selim Aydın - Quick Sigorta Proje Yöneticisi (Core ve Önyüz)



Günümüzde tazminat talepleri, sonuçlanmadan önce pek çok çalışanın önünden geçip ciddi bir zaman kaybına yol açıyor. Yeni nesil "temassız" hasar süreçleri ise dosyayı sonuçlandırmak için insanların varlığına ihtiyaç duymuyor.

"HASARINIZ EL DEĞMEDEN ÖDENMİŞTİR"

Yeni nesil hasar süreçleri

Çoğu bireyin favori etkinlikleri arasında sigorta şirketleriyle konuşmak bulunmuyor. Bunun nedenlerinden biri de sigorta sektörünün müşteri deneyimi anlamında inovasyona en uzak sektörlerden biri olması. Sigorta şirketleriyle etkileşimde bulunanların çoğu, bu etkileşimden memnun kalmıyor. Ancak, zaman değişiyor ve yapay zekanın sigortacılıkta oynadığı rol de evrimleşiyor. Hızla büyüyen teknoloji tüm sektöre yıkıcı bir etki yapabilir ve müşteri tecrübesi başka boyutlara taşıyabilir.

Sigorta acenteleri ve şirketlerinin iş süreçleri maalesef zamanı bir türlü yakalayamıyor. Günümüzde hasar süreçlerinin işleyişi ile 10-20 yıl öncesinin işleyişiyle çok da büyük bir fark yok. Sektör yeni teknolojileri alıp içselleştirmek konusunda çok yavaş davranıyor. Örnek olarak; mevcut sisteme göre bir çalışan iznini kullandığı takdirde, çalışan geri dönene kadar önündeki dosyalar bekliyor. Zamanı geçmiş, antika sistemler acentelerin iş yükünü artırıyor ve müşterilerin memnuniyetini düşürüyor. Neyse ki yapay zeka bu alanda da insanlığın yardımına koşuyor. Çok sayıda çalışanın önünden geçmesi ve "dokunması" gereken hasar dosyaları, yeni süreçlerle "temassız" bir şekilde sonuçlanabiliyor.

SİGORTA SUİSTİMALLERİ YAPAY ZEKAYA TAKILIYOR

Hasar süreçlerinin bir kısmında otomasyon kullanmaya başlayan nadir sigorta şirketleri, işlem sürelerinde ve kalitesinde belirgin farklar görüyor. İşlemler çok daha hızlı sonuçlanırken, hata yapılma sıklığı azalıyor. Yapay zeka tarafından yönetilen hasar süreçlerinin ilk bakışta görülmeyen bir avantajı daha var. Yapay zeka kullanan sistemler, küresel sigorta sektörüne yıllık ortalama 40 milyar dolar kaybettiren suistimalleri engellemekte büyük başarı gösteriyor. Çalışanların tutarsız hasar dosyalarını elle belirlemesi yerine, yapay zeka özel algoritmaları kullanarak verileri belli suistimal kalıpları için tarıyor ve suistimallerin yakalanması konusunda çok yüksek oranda başarı sağlıyor.

"YAPAY YENİ DÜNYA"

Bakir sigorta sektörü yapay zeka için aslında mükemmel bir gelişme alanı sunuyor. Müşterilerin çok büyük bir bölümü, sigorta şirketleriyle dijital alanda iletişim kurmak istediklerini söylüyor. Yapılan bir araştırmaya göre, sigorta müşterilerinin %74'ü otomatik olarak bilgisayar tarafından geliştirilmiş sigorta tavsiyelerine ulaşmaktan memnun olacaklarını söylüyor.

Belli başlı sigorta şirketleri çoktan yapay zekayı kullanmaya başlamış olsa da, gelecek yıllarda diğer şirketlerin de bu yönde adım atması ve yapay zeka kullanımının norm haline gelmesi bekleniyor. Sigorta şirketlerinin, son derece ulaşılabilir ve hesaplı olan yapay zeka uygulamalarını kullanmamak için artık bir bahaneleri de kalmamış durumda.

'SOSYAL' FİYATLANDIRMA

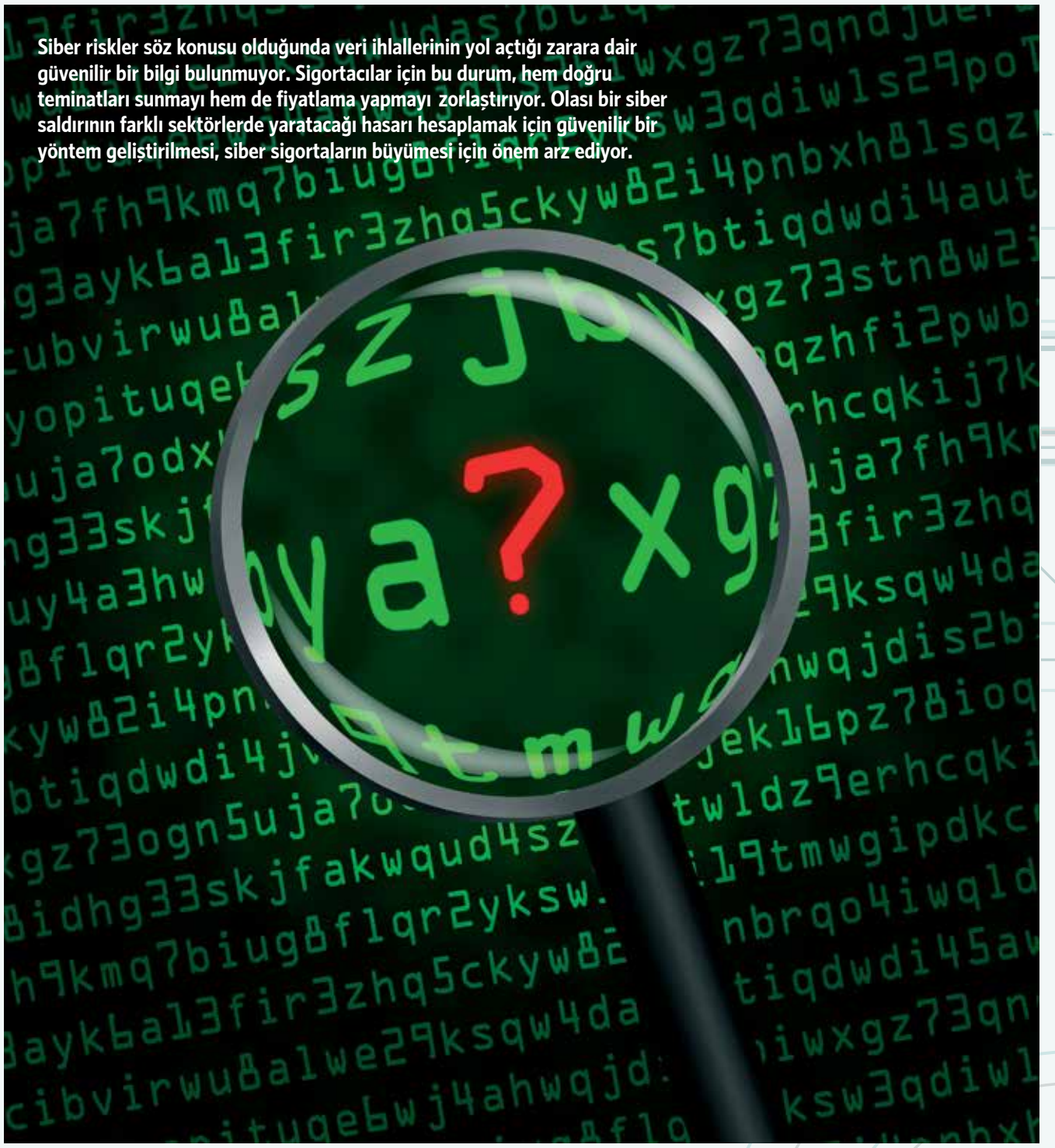
Sigorta sektörü rekabetin en yüksek olduğu sektörlerden biri. Bu nedenle de güçlü bir pazarlama stratejisi şirketlerin olmazsa olmazı. Geleneksel olarak, sigorta şirketleri müşterilerini arayarak ürün satmaya çalışıyordu. Günümüzde ise müşteriler kişiselleştirilmiş satış taktiklerine cevap veriyor. Yapay zeka ise, müşteri verisini kullanarak bir profil yaratıyor ve bu profil üzerinden benzer ürünleri pazarlayabiliyor. Bunu yaparken de müşterilerin tercihlerini aklında tutuyor. Müşterilere ardı arkası gelmez soruların sorulduğu zaman alan ve maliyetli anketlerin yapıldığı underwriting tarafında ise yapay zeka tüm süreci otomatik hale getirebilir. Yapay zeka potansiyel müşterilerin sosyal profillerinden bilgi alabilir, bu bilgilerdeki kalıpları ve trendleri bulabilir. Örnek olarak; yapay zeka sağlıklı bir yaşam tarzı olan birine daha düşük primlerle sigorta ürünü önerebilir.

YAPAY SÜRÜŞ DESTEĞİ

Yapay zekanın en büyük avantajı verileri işleyip, müşteri davranışları için tutarlı öngörülerde bulunabilmesi. Telematik uygulamalar araçlardan alınan verilerin sigorta şirketine iletilmesini mümkün kılıyor. Sigorta şirketleri de bu cihazları araçlarına koymayı kabul edenlere daha düşük primli sigorta sunuyor. Yapay zeka bu süreci bir adım ileriye taşıyabilir. Yapay zeka buradan gelen veriyi analiz ederek, sürüş kalıplarını ortaya çıkarabilir, hatta yol verilerini kullanarak kazaların gerçekleşmesini engelleyebilir. Bu da daha az hasar gelmesine ve müşteri memnuniyetinin artmasına imkan verebilir.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Kaynak: Forbes



Siber riskler söz konusu olduğunda veri ihlallerinin yol açtığı zarara dair güvenilir bir bilgi bulunmuyor. Sigortacılar için bu durum, hem doğru teminatları sunmayı hem de fiyatlama yapmayı zorlaştırıyor. Olası bir siber saldırının farklı sektörlerde yaratacağı hasarı hesaplamak için güvenilir bir yöntem geliştirilmesi, siber sigortaların büyümesi için önem arz ediyor.

HESAPLANAMAYAN RİSK: siber

AIR Worldwide'a göre, dünya çapında siber sigortalara talep artsa da, sektörün kapasitesi, bu talep artışını karşılayamıyor. Müşteriler teminat bulmakta zorlanırken, sigortacılar da bu alanda sürdürülebilir ve kârlı büyüme sağlayacak bir yol bulamıyor.

Veri analitiği sağlayıcısı Verisk Analytics'in de üyesi olan afet modelleme şirketi AIR Worldwide, siber risk sigortalarının gelişimini incelediği bir rapor yayınladı. Siber risk branşının sigortacılıkta en hızlı büyüyen ve gelişen alanlardan biri olduğunun vurgulandığı rapora göre, 2016 yılında siber sigortalarda toplam prim üretimi 3.25 milyar dolara ulaştı. 5 yıl önce, bu alandaki üretim 1 milyar dolar civarındaydı.

2025 yılında prim üretiminin 20 milyar dolara ulaşması beklenen siber sigortalarda potansiyel büyük, ancak olası bir hasarın varabileceği boyut düşünüldüğünde bu pazarın yeni yeni oluşmaya başladığı belirtiliyor. 2015 ile 2016 yılları arasında siber saldırıların %40 oranında arttığı da göz önüne alınınca, siber sigortaların büyümesinin hem gerekli hem de kaçınılmaz olduğu görülüyor.

Siber saldırı riskine karşı dünyada bilinç artıyor olsa da küresel siber prim üretiminin %90'ına ev sahipliği yapan ABD'de bu alandaki sigortalılık oranının %30'un altında olduğu tahmin ediliyor.

Müşteriler genelde karşı karşıya oldukları siber risklerin boyutunu tam olarak kavrayamıyor ve sınırlı, çoğunlukla da pahalı olan siber teminatlara mesafeli yaklaşıyorlar. Henüz piyasada genel olarak kabul görmüş standart bir poliçe örneği de olmadığı için, müşteriler teminat ve fiyatları kıyaslamakta da zorluk çekiyorlar.

MÜŞTERİLER SİBERDE TEMİNAT BULAMIYOR

Buna karşın, siber sigortalara talep, sektörün kapasitesinden daha hızlı artıyor ve çoğu müşteri, özellikle de bilgi teknolojileri (BT) konusunda, saklanacak kayıtların sayıca sınırlanması gibi gerçek dışı

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

son 5 yıldaki büyük siber saldırılar

Tarih	Hedef	Etki
2013	Target	Bir veri ihlali sonucunda 40 milyon müşterinin banka ve kredi kartı bilgileri açığa çıkarıldı, 70 milyon müşteriyi etkileyen bir diğer ihlal de bunu takip etti.
2014	Sony	Şirketin bilgisayar, e-posta ve sesli mesaj sistemleri hacklenerek devre dışı bırakıldı, gizli dosyalar ve sosyal güvenlik numaraları sızdırıldı.
2014	Home Depot	Veri ihlali sonucunda 50 milyondan fazla müşterinin e-posta ve kredi kartı bilgileri ifşa edildi.
2015	Anthem	Tıbbi verilerin ihlal edilmesi sonucunda 80 milyondan fazla dosya çalındı.
2016	Dyn	DNS sağlayıcı firma Dyn'e yapılan hizmet engelleme saldırısı sonrasında aralarında Twitter, Spotify, Netflix ve CNN'in de bulunduğu birçok popüler siteye erişim saatlerce engellendi.
2017	Amazon Web Services (AWS)	Bir AWS çalışanının kasıtsız olarak yaptığı harf hatası neticesinde AWS'in çeşitli bölümleri saatlerce kapalı kaldı.
2017	150'den fazla ülkede yüz binlerce bilgisayar	Fidye yazılımı WannaCry, eski Windows işletim sistemlerindeki bir açığı kullanarak dosyaları şifreledi ve dosyaların tekrar kullanılabilir hale gelmesi için fidye talep etti.

ve adaptasyon sürecinde yüksek masraflara yol açan kurallara uymak zorunda kalmadan etkili teminatlar bulamıyor. Dahası, günümüzde siber sigortalar sadece veri ihlallerinin doğrudan verdiği zararı ve sorumluluk hasarlarını ödüyor, ancak iş durması teminatına poliçelerde pek sık rastlanmıyor.

KÂRLI BÜYÜME İÇİN ÖNCE ZORLUKLAR AŞILMALI

Siber sigortaların büyüme potansiyeli olsa da, birçok sigortacı kârlı büyümeyi sağlayabilecek bir yol bulamıyor. Sigortacılar, bu alanda standart bir poliçe olmaması, veri ihlallerinin yol açtığı zarara dair güvenilir bir bilgi bulunmaması ve müşterilerin siber risklere açık verilerinin hangileri olduğunun ve nasıl risklere maruz kaldığının tam olarak bilinememesi gibi birçok zorlukla karşı karşıya kalıyor.

Siber risklerin etkili yönetimi için, risk ve olası hasar arasındaki bağlantının düzgün bir şekilde kurulması gerekiyor. Bunun için, riskin tarafsızca anlaşılabilmesi ve risklerin siber saldırıya ne kadar açık olduğunun ayırt edilebilmesi, verilerin görüntülenebilmesi ve bu verilere göre underwriting rehberleri oluşturulması, olası bir siber saldırının farklı sektörlerde yaratacağı hasarı hesaplamak için güvenilir bir yöntem geliştirilmesi, risk transferini sağlamak için şeffaf ve etkili yollar bulunması önem arz ediyor.

KÜÇÜK FİRMALAR İÇİN RİSK DAHA BÜYÜK

Kurumların ve toplumun siber bağlantılı hasarlara karşı daha dirençli hale gelmesi için, sigortaya olan talebi artırmak gerekiyor. Bir siber saldırı karşısında büyük firmalar hasarı telafi edecek kaynaklara sahip olsa da, orta ve küçük ölçekteki şirketler sigortanın sağladığı teminatlar olmadan kolaylıkla faaliyetine son verecek noktaya gelebilir.

Birçok sigorta şirketi, siber bir saldırıya uğrayan firmanın en kısa zamanda faaliyetine devam etmesini sağlamak için hizmet sunuyor. Bu hizmetler arasında virüsü temizlemek, hissedarları bilgilendirmek ve sarsılan müşteri ilişkilerini iyileştirmek bulunuyor. Sigorta, aynı zamanda, alınan önlemlerin yeterliliğine göre prim talep ederek, riskleri azaltma yoluna gidenlerin primlerinde indirim yaparak firmaları siber güvenliklerini geliştirme konusunda teşvik de edebilir.

BİR AN EVVEL ETKİLİ RİSK YÖNETİMİ SAĞLANMALI

DNS sağlayıcı firma Dyn'e yapılan saldırı ile WannaCry gibi geniş çaplı siber saldırıların giderek sıklaşması bekleniyor. Katastrofik sonuçları olan bir siber saldırı henüz gerçekleşmedi, ancak AIR Worldwide bunun an meselesi olduğunu vurguluyor. Siber sigortalarda bir standardın sağlanması henüz çok olası görünmese de, etkili risk yönetiminin bir an evvel hayata geçirilmesi gerekiyor.

Küresel sigortacılıkta satın almalar hız kesti

Clyde & Co Büyüme Raporu'nun yıl ortası güncelleştirmesine göre, sigorta sektöründe dünya çapında tamamlanan birleşme ve satın almalar, 2017'nin ilk yarısında 2015'in aynı dönemine göre %24 azaldı. 2015'in ilk yarısında 225, 2016'nın ilk yarısında 186 satın alma ve birleşme gerçekleşirken, bu yılın aynı döneminde rakam 170 oldu. Avrupa'daki hareketlilik, kısmen Brexit'in dağılmasına bağlı olarak son altı ayda %28 geriledi. Geçici mali kontroller nedeniyle 2016 yılının ikinci yarısında Asya Pasifik'teki tamamlanmış birleşme ve satın alma anlaşmaları 36'dan 22'ye düştü. Önceki dönemde sadece sekiz işlem yapılan Çin, Orta Doğu ve Afrika'da, birleşme ve satın alma işlemlerinde hafif bir yükseliş görüldü. Amerika'da ise geçtiğimiz altı aydaki 81 işleme kıyasla, bugüne kadar 86 birleşme ve satın alma işlemi gerçekleştirildi.

Clyde & Co Kurumsal Sigorta Grubu'nun Genel Müdürü Andrew Holderness, "Belirsizlik anlaşmaların önündeki en büyük engel" dedi. Holderness sözlerine şöyle devam etti: "Amerika Birleşik Devletleri'ndeki başkanlık seçimlerinde pazarı rahatsız eden belirsizlikler hafiflediği için birleşme ve satın alımlar arttı. Bununla birlikte, Avrupa'da Brexit, birleşme ve satın alma faaliyetinde önemli bir fren etkisi yaratırken belirsizlik devam etmektedir. Avrupa'da Yunanistan, İtalya ve Rusya gibi ülkelerdeki pazarlarda siyasi ve ekonomik belirsizlikler yatırımcı duyarlılığına neden oluyor."

Holderness son olarak, "Büyümek, gittikçe zorlaşan ticaret ortamında bir zorunluluk olmaya devam ediyor ve sigorta şirketleri dünyadaki her yerde organik ve inorganik büyüme hedefiyle araştırma yapıyorlar"dedi.

Çin'de bir aylık afet faturası 20 milyar $

Temmuz ayında Çin'de meydana gelen felaketlerde en az 230 kişi öldü, 44 kişi hâlâ kayıp ve yaklaşık 2.8 milyon kişi aşırı hava, sel, tayfunlar ve kuraklık nedeniyle yer değiştirmiş durumda. Temmuz 2017'de meydana gelen doğal afetlerin yalnızca Çin'de 20 milyar dolar civarında ekonomik hasara sebep olduğu açıklandı. Çin hükümeti tarafından yapılan son açıklamada daha yüksek ölçüde sigorta ve reasürans penetrasyonuna ihtiyaç duyulduğu vurgulandı.

Kanye West Lloyd's'a dava açtı

Kasım ayında turnesinin 22 konserini iptal eden Kanye West, yaşadıklarından turnenin sigortacısı Lloyd's'u sorumlu tutarak 9.8 milyon dolarlık tazminat davası açtı. Aşırı yorgunluk ve psikolojik çöküntü yaşadığı iddia edilen West'in, 48 saat uyumadan çalıştığı için hastalandığı ve iptal edilen konserlerin zararının da sigorta şirketi tarafından karşılanacağı bildirilmişti. Lloyd's'un bu yönde adım atmaması üzerine rapçi West, kendi şirketi Very Good Touring'le Lloyd's'u mahkemeye verdi. Lloyd's ise şarkıcının ruhsal çöküntüsünün sebebi olarak madde bağımlılığını gösterdi.



Andrew kasırgası bugün yaşansa sonucu ne olurdu?

Risk modelleme şirketi AIR Worldwide, 25 yıl önce ABD'de Miami Eyaleti'nin Florida kentini vuran Andrew kasırgası gibi 5. kategoride bulunan bir kasırganın bugün yaşanması durumunda yaklaşık 57 milyar dolar sigortalı hasar oluşacağını tahmin ediyor. 1992'de gerçekleşen Andrew kasırgası, 15.5 milyar dolar ile döneminin en sigortalı hasara yol açan kasırgası olmuştu. Günümüzdeyse, Katrina ve Sandy kasırgalarından sonra tarihteki en büyük üçüncü sigortalı hasara yol açan kasırga olarak biliniyor.



Son zamanlarda özellikle ABD'de müşterilere dijital platformlardan hizmet veren start-up şirketleri hızla artıyor. Daha tutarlı fiyatlandırma ve underwriting sistemleri üzerine çalışan bu start-up'lar acentelerin de işlerini kolaylaştırıyor.



GELİŞMEKTE OLAN 6 yeni start-up şirketi

Insurtech dünyası yazın tatil yapmadı ve ABD'de bu konuda yeni şirketler faaliyete geçti. Sadece kaza ve hasarlarda değil, ticaret ve pazarlama alanında da karşımıza çıkan start-up seçenekleri, müşterilere dijital platformdan çözüm sunulmasına yardımcı oluyor. Acenteler ve brokerlere yönelik çalışmalarını da sürdüren start-up'lar, birçok farklı alanda müşterilerine kolaylık sağlamakla kalmayıp, yapay zeka gücünü açığa çıkarmak için verilerle zenginleştirdiği platformlar sunuyor.

İşte son dönemin en çok dikkat çeken Insurtech çözümleri:

Casentric

Casentric, ferdi kaza branşında sigorta şirketlerine yardımcı oluyor. Şirket, sakatlık ve benzeri tıbbi durumlar, ücret ve sorumluluklar gibi pek çok unsurun detaylı bir değerlendirmesini yaparak sigorta şirketlerinin maliyetlerini düşürüyor.
Şirket, eksperler için kanıtlara dayalı sezgisel analizler yapan web tabanlı bir program geliştirerek, tazminatların ve rezervlerin daha kesin hesaplanabilmesini sağlıyor.
Bu sayede maliyetler daha tutarlı ve öngörülebilir oluyor. Aynı zamanda, Cleveland merkezli şirketin bu çözümü sayesinde, kesinlik ve süreklilik için karşılaştırmada kullanılabilecek veriler ve trendler ortaya çıkarılabiliyor.

CLICK2SURE

Güney Afrika merkezli yenilikçi bir şirket olan Click2Sure, sigorta satışını e-ticaret platformlarına taşıyor. Yüksek değerli ürün ve hizmetlerin bir tıkla satışını mümkün kılıyor. Bu yeni yaklaşıma katılmaya hazır birkaç sigortacı bulan şirket, teminat yönetimi, dağıtım, hasar ve underwriting süreçlerini içine alan kapsamlı bir dijital sigorta şirketi yarattı ve birkaç reasürans şirketinden de destek sağladı. Click2Sure, perakendeciler ve online hizmet sağlayıcılarla ortaklık kurarak Afrika'ya sunduğu çözümünü Güney Amerika ve Asya'ya taşımayı hedefliyor.

DataRobot

Boston merkezli DataRobot, veri modelleme otomasyonu yoluyla sigortacıların yapay zeka gücünü açığa çıkarmalarına yardımcı olmak için tasarlanmış bir platform sunuyor. En güçlü açık kaynaklı algoritmaların yüzlerce kitaplığından oluşan DataRobot platformu, yapay zeka için en hızlı yolu sağlıyor.
Bu algoritmalardan oluşan bir kütüphaneyi içeren DataRobot platformu, operasyon ekiplerinin verilerinde faydalı bilgiler bulmasına yardımcı olan her büyüklükteki organizasyon için yapay zeka yeterliliğinin bulunmasını mümkün kılıyor. Sigorta analitiği uzmanları tarafından kurulan şirket, suistimal iddialarını analiz etmek, otomatik risk analizleri yapmak ve hasar tespiti sağlamak için şirketlere model geliştirmelerinde yardımcı oluyor.

INSUREDMINE

InsuredMine, müşterilerin çeşitli sigorta teminatlarını, yenilemeleri, prim ödemelerini ve hasarları kolayca yönetmelerini sağlayan bir dijital araç sunuyor. Bu araç, müşterilere poliçe teklifleri ve detaylı bilgi vererek, finansal açıdan daha iyi bir koruma sağlıyor. Dallas merkezli InsuredMine, tüketicilerin teminat gereksinimlerini güncellemek için önceki teminatlar ve satın alma alışkanlıklarına dayalı rekabetçi teklifler almalarını sağlayan analitik hedefler sunmayı hedefliyor. Müşterileri güçlendirmek üzere tasarlanmış olan teknoloji, müşterilere çözüm sunmak için sigorta acentelerine ve brokerlerine dayanıyor.

Qbis

QBIS, acenteler ve brokerlere geleceğin dijital müşterisine daha iyi hizmet verme konusunda yardımcı olma konusuna odaklanıyor. Oakland, California merkezli QBIS, küçük ticari riskleri olan acenteler ve brokerler için yeni ticari sigorta ürünlerini almak üzere dinamik bir iş akışı isteyen sanal bir acente oluşturdu. QBIS platformu, müşterilere kendi kendilerine uygulayabilecekleri hizmetler sunuyor. Ayrıca, dijital çözümü tanıtmak için acentelerin kampanyalar oluşturmalarını ve sigortacıların, underwriting kararlarını destekleme konusunda da risk verilerine daha kolay erişmelerini sağlıyor.

roc connect

ROC Connect, akıllı cihazların gücünden yararlanma ve IoT (nesnelerin interneti) çözümleriyle daha hızlı pazarlama yapmak isteyen sigortacılar ve diğer işletmeler için "akıllı ev" çözümü sunuyor. ROC Connect, müşterilerin tüm akıllı ev cihazlarını ve sensörlerini yönetmelerini sağlıyor. Bununla birlikte, sigortacılara müşterileri ile etkileşimde bulunurken veri toplamaları ve gelir sağlamaları için kullanabilecekleri bir hizmet merkezi sunuyor. Kaliforniya Palo Alto'da bulunan ROC Connect, akıllı ev verilerinin analizini yaparak, konut için bir güvenlik puanı belirliyor ve sigortacıların daha iyi underwriting ve fiyatlamaya ulaşmalarını sağlıyor.

SWISS RE YILIN İLK YARISINDA GERÇEKLEŞEN AFETLERİN TAHMİNİ BİLANÇOSUNU AÇIKLADI:

44 milyar dolarlık küresel afet hasarının 23 MİLYAR DOLARI SİGORTALI

2017'nin ilk yarısında doğal afetler ve insan kaynaklı felaketlerin ekonomik hasarı 44 milyar dolar olurken, sigortacılar toplam hasarın 23 milyar dolarını üstlendi. Sigortalı hasarın 16 milyar dolarlık kısmı şiddetli fırtına ve sel olaylarının görüldüğü ABD'den geldi.

Swiss Re, son Sigma raporunda 2017 yılının ilk yarısında gerçekleşen doğal afetler ve insan kaynaklı felaketlerin tahmini bilançosunu açıkladı. Buna göre, ilk yarı yılda gerçekleşen afetlerin toplam ekonomik hasarı 44 milyar dolar olarak gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemindeki katastrofik hasarın aşağısında kalan toplam hasar, son 10 yılın ilk yarı yıl ortalaması olan 120 milyar doların da altındaydı. 2017'nin ilk yarısındaki katastrof hasarlarının 23 milyar dolarlık bölümü sigorta sektörü tarafından karşılandı.

İlk yarı yıldaki felaketler 4 bin 400 kişinin canına mal oldu. 2016'nın aynı dönemindeyse 4 bin 800 kişi afetler dolayısıyla hayatını kaybetmişti. Swiss Re raporda, yılın ilk yarısındaki can kaybının nispeten düşük olduğunu, ancak Avrupa'da haziran ayında gerçekleşen sıcak dalgasına dair tahminler açıklandığında bu rakamın yükselebileceğini belirtti.

İlk yarı yıldaki 44 milyar dolarlık ekonomik hasarın 41 milyar dolarlık kısmı doğal afetlerden geldi. 2016'nın ilk yarısında doğal afetler 110 milyar dolar ekonomik hasara yol açmıştı. Geçtiğimiz yılın ilk yarısında 30 milyar dolar olan sigortalı doğal afet hasarı, bu yılın ilk yarısında 20 milyar dolar olarak gerçekleşti.

İNSAN KAYNAKLI FELAKETLERİN TAMAMI SİGORTA KAPSAMINDA

Gerçekleşen 3 milyar dolarlık insan kaynaklı felaket hasarının tamamı sigortalıydı. 2016 yılının ilk yarısındaysa insan kaynaklı felaketlerin sebep olduğu sigortalı hasar 6 milyar dolar olarak kayıtlara geçmişti.

İlk yarı yılda en çok hasar, ABD'de gerçekleşen fırtınalar sonucunda meydana geldi. Şubat ile mayıs ayları arasında gerçekleşen dört farklı şiddetli hava olayının her biri 1 milyar dolardan fazla sigortalı hasara yol açtı. En şiddetli ve en çok hasara yol açan olay, mayıs ayında ABD'nin Colorado ilçesinde dört gün boyunca etkili olan fırtına ve dolu yağışı oldu. Fırtınanın sebep olduğu ekonomik hasar 2.2, sigortalı hasarsa 1.9 milyar dolar olarak gerçekleşti.

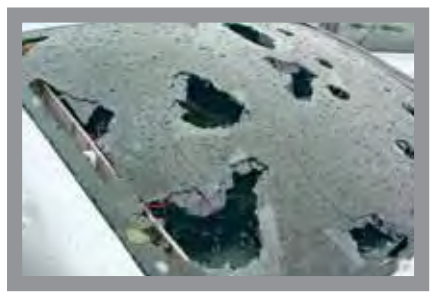
ABD'de ilk altı ay içerisinde gerçekleşen tüm fırtınalar ve sel gibi iklimsel afetler toplamda 16 milyar dolar sigortalı hasara yol açtı. 23 milyar dolarlık toplam sigortalı hasarın 16 milyar dolarlık kısmı da, ABD'deki yüksek sigortalılık oranı sebebiyle buradan gelmiş oldu.

ABD dışında meydana gelen en büyük ve en çok zarara yol açan felaket, mart ayı sonunda Avustralya'yı vuran ve 1.3 milyar dolar sigortalı hasara sebep olan Debbie tayfunuydu. Diğer büyük olaylar arasında Peru'daki seller ile ABD ve Avrupa'da görülen don vardı.



Yılın ilk yarısında en çok sigortalı hasara yol açan afet, ABD'nin Colorado eyaletindeki şiddetli dolu yağışı oldu.





Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr



ABD'de gerçekleşen şiddetli yağışlar dışında en çok hasara yol açan doğal afet, Avustralya'yı etkisi altına alan Debbie tayfunuydu.

2017 VE 2016'NIN İLK YARI YILINDA GERÇEKLEŞEN TOPLAM EKONOMİK VE SİGORTALI HASAR (milyar dolar)

	2017 (İLK 6 AY)	2016 (İLK 6 AY)	YILLIK DEĞİŞİM (%)	SON 10 YILIN ORTALAMASI
TOPLAM EKONOMİK HASAR	44	117	-62	120
Doğal afetler	41	110	-63	112
İnsan kaynaklı felaketler	3	7	-51	8
TOPLAM SİGORTALI HASAR	23	36	-38	33
Doğal afetler	20	30	-35	29
İnsan kaynaklı felaketler	3	6	-51	4

2017'NİN İLK YARISINDA EN ÇOK SİGORTALI HASARA YOL AÇAN DOĞAL AFETLER (milyar dolar)

AY	SİGORTALI HASAR	EKONOMİK HASAR	OLAY	ÜLKE
Mayıs	1.9	2.1	Fırtına, şiddetli dolu yağışı	ABD
Mart	1.6	2.1	Fırtına, dolu, hortum	ABD
Mart	1.5	2.1	Fırtına, şiddetli dolu yağışı, hortum	ABD
Şubat	1.4	1.8	Fırtına, şiddetli dolu yağışı, hortum	ABD
Mart	1.3	2.6	Debbie tayfunu	Avustralya
Haziran	1	1.5	Dolu fırtınası	ABD



Sektör, otomatik BES'te cayma oranlarının azaltılması için 18 yaş altındakilerin de BES'e dahil olabilmesi ve cayma sürelerinin esnetilmesi gibi çalışmalar yapılmasından memnun. Ancak yöneticiler, işveren katkısı ve cayma hakkının belli periyotlarda kullanılabilmesi gibi değişiklikler de bekliyor.

OTOMATİK BES'TE CAYMA ORANLARININ AZALTILMASI İÇİN ÇALIŞMALAR SÜRÜYOR

Oto BES'te taşlar yerinden oynuyor

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde otomatik katılım, 1 Temmuz'da 100 ile 249 arasında çalışanı olan özel sektörün de dahil olmasıyla üçüncü aşamasını tamamladı. 11 Ağustos tarihli Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre, otomatik olarak sisteme dahil olup cayma hakkını kullanmayan 3.2 milyon çalışan bulunuyor. Çalışanların fon tutarının ise 887 milyon lira olduğu görülüyor.

CAYMA ORANI %53

Sisteme uygulamanın başlangıcından beri 6.9 milyon çalışanın dahil olduğu göz önüne alındığında, cayma oranı %53'ü buldu. Yüksek cayma oranları hem sektörü hem hükümeti farklı bir formül arayışına itti.
Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, bu kapsamda sistemde bazı revizelere gidileceğini ifade etmişti. Cayma oranlarının beklentilerin çok üzerinde olduğunu ifade eden Şimşek, sistemde kalma oranının artırılması için dünyadaki uygulamaların incelenerek bir iyileştirmeye gidilebileceğinin sinyalini vermişti. Şimşek, 18 yaş altındakilerin de BES'e dahil olabilmesi ve cayma sürelerinin esnetilmesi olmak üzere iki husus üzerinde çalıştıklarını belirtmişti.

REVİZE BEKLENTİSİ

Sektör de, yapılacak düzenlemelerle 1 Ocak 2018'de başlayacak dördüncü aşamada daha iyi sonuçlar elde edilmesini umuyor. Görüşünü aldığımız sektör yöneticileri, Mehmet Şimşek'in bahsettiği düzeltmeleri olumlu bulsa da, başka revizelerin de gerekli olduğunu düşünüyor.
Sektörde en çok konuşulan eksikliklerden biri olarak işveren katkısı öne çıkıyor. Sadece belli sürelerde caymaya izin verilip, onun dışında kalan zamanlarda sistemden çıkış yapmanın engelleneceği bir cayma modelinin de katkı sağlayabileceği düşünülüyor. Asgari ücretlilerde katkı payının daha az hesaplanması, ek kazançların %3'lük dilime dahil edilmemesi, devlet katkısının gönüllü BES'te olduğu gibi katılımcıların hesabında anında görülmesi de sektör yöneticilerinin dile getirdiği öneriler arasında yer alıyor.
Konu hakkında görüş bildiren Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik Şirketlerinin Genel Müdürü Taylan Türkölmez, çalışanların maaşlarından otomatik olarak kesilen tutarların, kişilerde vergi kesintisi gibi bir algı yaratabildiğini belirterek bilgilendirme çalışmalarının devam etmesinin önemine dikkat çekti.
Bilgilendirmenin önemine katılan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek ise, "Çalışanlarımıza tasarruf yapmanın önemi anlatıldıkça inanıyorum ki cayma oranları da azalacaktır. Bilgilendirme eksikliği giderildikçe sistemde daha fazla kişi kalacaktır" dedi.

SON ÜÇ AŞAMA KALDI

Otomatik katılımda bundan sonra sadece üç aşama kaldı. Sıradaki dördüncü aşama, 1 Ocak 2018'de 50 ile 99 arasında çalışanı olan özel sektör, mahalli idareler ve KİT'lerin dahil edilmesiyle devam edecek. 1 Temmuz 2018'de 10-49 çalışanı olan özel sektör, 1 Ocak 2019'daysa 5-9 çalışanı olanlar sisteme girecek. Şimdiye kadar 100 ve üzerinde çalışana sahip özel sektör ile kamu kuruluşları sisteme dahil oldu.

KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK:

Katkı payı hesaplanırken ek kazançlar hariç tutulmalı

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in otomatik BES'te bahsettiği iki düzenlemeyi de olumlu bulduğunu ifade etti. Bunların sektörün beklentilerini karşılamak için önemli adımlar olacağını dile getiren Sincek, "Cayma süresi için öngörülen 2 aylık süre 1-2 yıl olabilir. Böylece insanlar bu sürede önemli miktarda tasarruf yapabildiklerini görür ve sistemde kalmayı tercih edebilirler. Bugünkü sistemde fazla mesai, ikramiye gibi ücretler de otomatik katılımda %3'lük dilim hesaplanırken dahil ediliyor. Bu, kesilen miktarı büyütüyor. Çalışanlardan otomatik katılım payı bu ek kazançlar hariç tutularak hesaplanabilir" dedi.

Asgari ücretle çalışanlardan alınan otomatik katılım payının daha az, örneğin %1-2 olabileceğinden de bahseden Sincek, "Devlet katkısı 'kaydi' olmak yerine gönüllü BES'teki gibi hemen yatırılabilir. Çalışanlar tasarruflarının getirisini görmeden otomatik katılım sisteminden çıkıyor" şeklinde konuştu.



'18 YAŞ ALTINA BES OLUMLU BİR HAMLE'

18 yaş altındakilerin de BES'e dahil edilmesini çok olumlu bulduklarının altını çizen Ayhan Sincek, sözlerine şu şekilde devam etti: "Pek çok insan çocuklarının geleceklerini güvence altına almak istiyor. BES, çocuklar ve gençler için de ayrıca düzenlenirse bu anlamda bir birikim imkanları daha olacak."

Türkiye'nin tasarruf konusunda genel bir bilinçlendirme kampanyasına ihtiyacı olduğunu vurgulayan Sincek, "Gerçekleştirilecek çalışmalarda insanlara, hem kendilerinin hem de çocuklarının geleceklerini planlayabilecekleri mesajı verilmeli. Bunun da en uygun yolunun BES'le mümkün olduğu iyi anlatılmalı. Ayrıca otomatik katılım sisteminin önemli bir fırsat olduğu tekrar tekrar vurgulanmalı" dedi.

'İŞVEREN KATKISI SİSTEMİ CAZİP KILAR'

Gönüllü BES'e girmek için özel bir zaman ayırmak gerekirken, otomatik katılım sayesinde çalışanların otomatik şekilde sisteme kolayca girebildiğini kaydeden Ayhan Sincek, şunları söyledi: "Bu önemli bir husus, iletişimde daha fazla belirtilebilir. Yeni çalışmalarla çalışanın lehine olan şartların artırılması da söz konusu olacak. İşveren katkısı ve yeni devlet teşvikleri cayma bahanelerini giderme ve sistemi daha cazip hale getirmek açısından önemli."

Zaten BES'te ve otomatik katılımda %25 gibi eşsiz bir teşvik olduğuna dikkat çeken Sincek, "Otomatik katılımda ayrıca caymayan kişilere 1000 lira gibi bir teşvik de söz konusu. Tüm bunlara ek olarak devlet katkısı 'kaydi' olmak yerine gönüllü BES'teki gibi hemen yatırılabilir" ifadelerini kullandı.

"Fazla mesai, ikramiye gibi ücretler de otomatik katılımda %3'lük dilim hesaplanırken dahil ediliyor. Çalışanlardan otomatik katılım payı bu ek kazançlar hariç tutularak hesaplanabilir. Asgari ücretle çalışanlardan alınan otomatik katılım payı daha az olabilir."

'BEKLENEN REVİZELER CAYMA ORANLARINI AZALTIR'

Sektörün elinden geldiğince uygulamanın yararını anlatmaya çalıştığını belirten Ayhan Sincek, yine de ortalama cayma oranının %50'nin üzerinde olduğunu aktardı. "Bilgilendirme çalışmaları devam ettikçe, çalışanlarımıza tasarruf yapmanın önemi anlatıldıkça inanıyorum ki cayma oranları da azalacaktır. Bilgilendirme eksikliği giderildikçe sistemde daha fazla kişi kalacaktır" diyen Sincek, önümüzdeki dönemde sistemde bazı revizelerin de beklendiğini, bunların da devreye girmesiyle cayma oranlarının makul seviyeye geleceğini söyledi.

OTOMATİK KATILIMDA 11 AĞUSTOS VERİLERİ

Toplam fon büyüklüğü
887 milyon lira



Çalışan sayısı
3.2 milyon



EN ÇOK ÇALIŞANI SİSTEME DAHİL ETMİŞ İLK 5 EMEKLİLİK ŞİRKETİ

1. Ziraat Hayat ve Emeklilik (626.813)
2. Halk Hayat ve Emeklilik (479.032
3. Vakıf Emeklilik (384.213)
4. Garanti Emeklilik ve Hayat (339.315)
5. Anadolu Hayat Emeklilik (310.569)

* Şirketlerin sisteme dahil ettiği çalışan sayısı parantez içinde verilmiştir.

ALLIANZ YAŞAM VE EMEKLİLİK İLE ALLIANZ HAYAT VE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİNİN GENEL MÜDÜRÜ TAYLAN TÜRKÖLMEZ:

İşveren katkısı olmaması sistemin en büyük eksiği

Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik Şirketlerinin Genel Müdürü Taylan Türkölmez, hükümetin Bireysel Emeklilik Sistemi'nde otomatik katılımın daha çok tutunması için bir dizi düzenleme içine girdiğini kaydetti. Otomatik katılımın kapsamının genişletilmesi ve cayma süresinin düzenlenmesinin olumlu ve de gerekli adımlar olduğunun altını çizen Türkölmez, "Bununla birlikte sektör olarak da bazı önerilerimiz bulunuyor. Hem sektör hem düzenleyici kurumlar olarak otomatik katılımın daha iyi seviyelere çıkması için yapılabilecek farklı çalışmalar olduğunu söyleyebiliriz" dedi.

'BİLGİLENDİRME VE TANITIM ÇALIŞMALARI ÖNEMLİ'

Otomatik katılımın gelişebileceği birçok alan olduğunu dile getiren Türkölmez, şunları söyledi: "Otomatik katılımın Türkiye'deki uygulamasında en önemli eksikliklerden birisi de işveren katkısı. Dünyadaki başarılı uygulamalar incelendiğinde, hepsinde belirli oranlarda işveren katkısı olduğunu görüyoruz. Örnek vermek gerekirse İtalya'da kıdem tazminatına eşit oranda işveren katkısı sunulan ikinci basamak otomatik katılım modelinin yeteri kadar teşvik unsuru içermemesi nedeniyle başarısız olduğunu gördük. Ayrıca çalışanların maaşlarından otomatik olarak kesilen tutarlar, kişilerde vergi kesintisi gibi bir algı yaratabiliyor. Bu gibi durumlar göz önüne alındığında bilgilendirme faaliyetlerinin artırılması ve toplumun birikimler konusunda daha fazla bilinçlendirilmesi gerekliliği ortaya çıkıyor."



Kişilerin otomatik katılımdan istedikleri zaman çıkabileceği bir sistem yerine, çıkışın belli dönemlerde olduğu, onun dışında sistemde kalmanın gerektiği bir yapıya geçilebileceğini ifade eden Türkölmez, "Allianz olarak sistemde kalmayı teşvik edici bir kurguyla yola devam etmemiz gerektiğini düşünüyoruz. Kişilerin kalmalarını sağlayabildiğimiz ölçüde sistemin faydalarını anlatabiliriz" diye konuştu.

'ORTALAMA ÖMÜR UZARKEN OTO BES ÖNEMLİ BİR ADIM'

Bu anlamda sendikalar, emeklilik şirketleri, işveren temsilcileri ve kamu idaresinin ilgili tüm kurumları olarak "Neyi iyi yaparsak, sistem olması gerektiği gibi ilerler" noktasında bir araya gelip tartışması ve uzlaşması gerektiğini vurgulayan Türkölmez, "Unutulmaması gerekir ki, otomatik katılım sistemi, ortalama yaşam süresi yıldan yıla uzayan ve 80 yaşına yaklaşan toplumun gelecekteki 3 basamaklı emeklilik sisteminin doğru bir şekilde oluşturulması adına önemli bir adımdır ve bugünden yapılması gereken fedakarlıkları da düşündüğümüzde toplumun uzlaşı sağlaması gerektiğini düşünüyorum" dedi.

'45 YAŞ ÜSTÜ ÇALIŞANLAR DA SİSTEME DAHİL OLABİLMELİ'

Teşvik konusunda devletten ne beklediklerini de sorduğumuz Türkölmez, sorumuzu şu şekilde yanıtladı: "Öncelikle var olan devlet katkısı teşviklerinin yeterli ve sistemde kalmaya yönelik olduğunu söylemek gerekir. Buna rağmen cayma oranlarının yüksek olması nedeniyle daha da iyisi ve ideali olması adına, düşük oranlarla da başlasa, işveren katkısının sağlanmasının, cayma hakkı süresinin düzenlenmesinin, 45 yaşın üzerindeki çalışanların da dilerlerse sisteme dahil olmalarının önünün açılmasının ve çıkanların isteğe bağlı olarak belli dönemlerde tekrar sisteme dahil edilmesine olanak sağlanmasının yarar sağlayacağını söyleyebiliriz."

"Otomatik katılımın Türkiye'deki uygulamasında en önemli eksikliklerden biri işveren katkısı olmaması. Düşük oranlarla da başlasa işveren katkısının sağlanması ve cayma hakkı süresinin düzenlenmesi, sistemden çıkışların azaltılmasında fayda sağlayacaktır."

'2017 SONUNDA SİSTEMDE 2.5 MİLYON KİŞİ KALIR'

Sistemde 9 Ağustos 2017 tarihi verilerine göre şimdiye kadar 6.9 milyon kişinin sisteme girdiğini belirten Taylan Türkölmez, "Sistemden çıkanların sayısı 3.7 milyon kişi oldu. Cayma oranı yüzde %53 olarak gerçekleşti. Temmuz 2017 döneminin girişlerinin devam ettiğini düşündüğümüzde ve çıkışların da yavaşlayarak süreceğini dikkate aldığımızda 2017 sonunda yaklaşık 2.5 milyon kişinin sistemde kalacağını beklemekteyiz" dedi.

Reel getiriler yüz güldürdü

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 temmuz ayında %5.88 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış %7.06 olarak gerçekleşti. Temmuz ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.46 oranında artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %1.70 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2017 yılı temmuz ayında %0.15 oranında yükseldi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

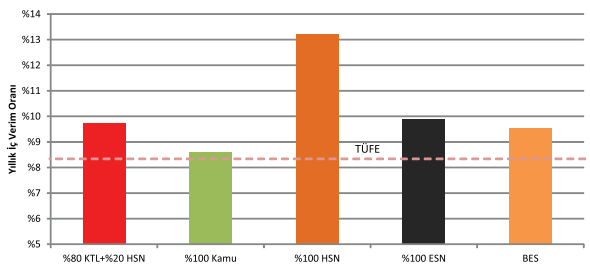
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

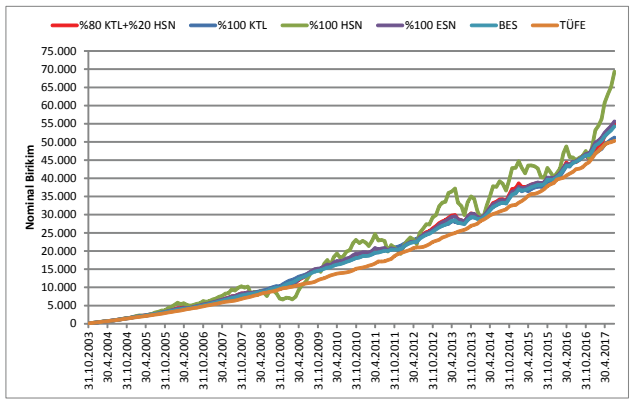
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.07.2017 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



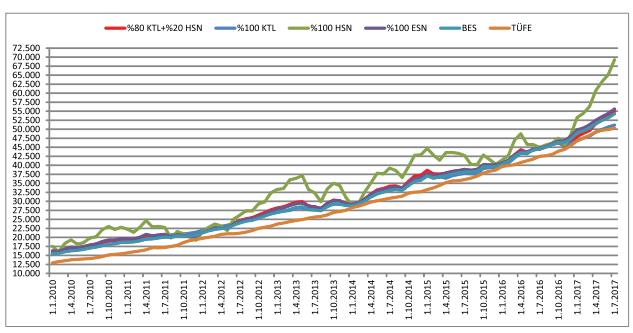
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.07.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,52 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %13,22 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.07.2017 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 31.10.2003-31.07.2017 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, 31.07.2017 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 54.284 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 50.303 TL birikime ulaşmaktadır.

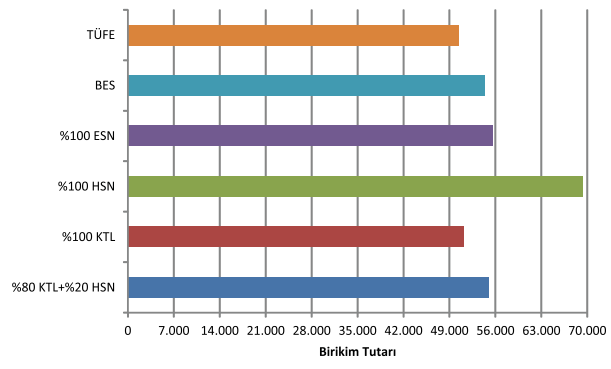
31.10.2003-31.07.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2017 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2017 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yıl sonu ile 2014 yılı başında enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının sadece 2011 sonunda enflasyon seviyesine gerilediği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyon üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

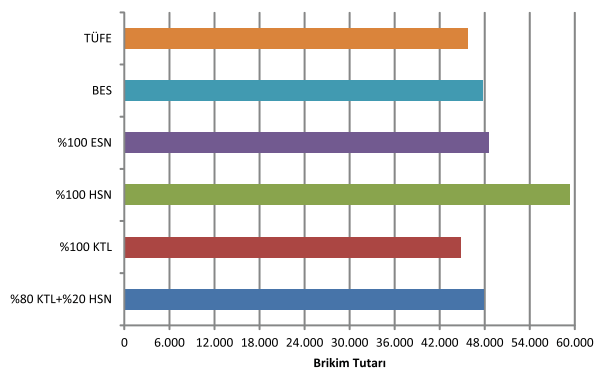
31.10.2003-31.07.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.07.2017 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 31.07.2017 tarihinde 54.284 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Temmuz 2017 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 303 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.07.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.07.2017 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana hisse senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.07.2017 tarihinde 59.279 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





2017 sonu toplam fon büyüklüğü beklentisi 70 milyar lira

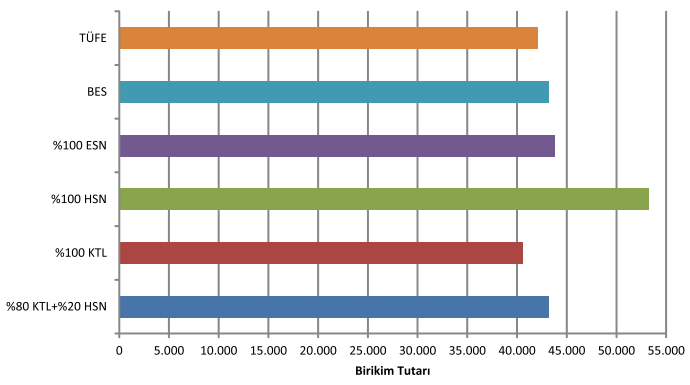
Emeklilik Gözetim Merkezi'nce hazırlanan Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporu'nun 2016 yılına ilişkin sayısı yayınlandı. Rapora göre 2016'da yeni kurulan 1.758.397 sözleşmenin %75.3'ü bireysel, %17.7'si gruba bağlı bireysel, %7.1'i ise işveren grup emeklilik sertifikalarından oluşmaktadır. Yeni kurulan sözleşmeler dikkate alındığında, sözleşmesi varken yeni bir sözleşme alan katılımcı sayısı 324.759 iken, sisteme ilk kez giren katılımcı sayısı 1.136.732 olarak gerçekleşmiştir. 2016 içerisinde katılımcılara ödenen 2 milyar 981 milyon lira devlet katkısı tutarının, 2 milyar 334 milyon lirası bireysel, 647 milyon lirası ise gruba bağlı bireysel sözleşmelere ödenmiştir. 2016'da yapılan devlet katkısı ödemesiyle birlikte, 2013'ten itibaren katılımcılara ödenen toplam devlet katkısı tutarı 8 milyar 683 milyon liraya ulaşmıştır. Sözleşme başına ödenen devlet katkısı tutarına bakıldığında, 2015'te ortalama 468 lira iken, bu tutar 2016 yılında 506 liraya yükselmiştir. Devlet katkısı alanların içinde 2016 yılında sisteme girenler, 394 milyon lira devlet katkısı alarak 2016 yılında ödenen tüm devlet katkısının yaklaşık %4.5'ini almışlardır.

Fonların gruplar bazında dağılımına bakıldığında ise, Esnek Fonların %32.9 ile en büyük paya sahip olduğunu görmekteyiz. Bu oranı, TL cinsinden Kamu Borçlanma Fonları %26.6'lık, Likit Fonlar %12.3'lük, Standart Fonlar %9.9'luk ve Kamu Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Fonları ise %8.6'lık oran ile takip ediyor.

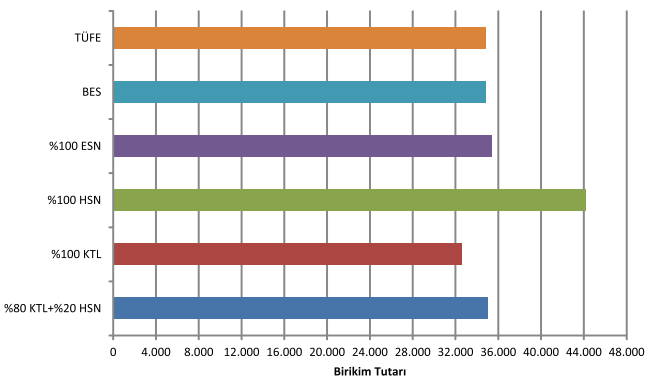
31.12.2016 tarihi itibarıyla 44.350 kişinin birikimlerini düzenli ödeme ya da toplu olarak alarak emeklilik hakkını kullandığı görülmektedir. İlk BES emeklilerinin ortaya çıktığı 2013'ten itibaren, emeklilik hakkını kullanan katılımcıların, emekliliğe hak kazanan katılımcılar içindeki payının %45 olduğu, %55'lik bir kısmının ise emeklilik hakkını elde etmesine rağmen sistemde birikim yapmaya devam ettiği anlaşılmakta. Emeklilik hakkını kullananlara yapılan ödeme tutarlarına bakıldığında, ortalama birikimin yaklaşık 81 bin lira, ortanca birikimin 41 bin lira olduğu ve emeklilerin %75'inin 23 bin liranın üzerinde emeklilik ödemesi aldığı görülmektedir. 2017'de sisteme girecek katılımcı adedine ilişkin sektör beklentilerine baktığımızda, sektörün en muhtemel beklentisinin 1.4 milyon yeni katılımcı olduğunu söylemek mümkün. 2017 yılı sonunda ulaşılacak fon tutarında ise en muhtemel tahminlerin ortalaması 69 milyar 937 milyon lira civarında. Dolayısıyla emeklilik şirketi yöneticilerinin, sistemin büyümesinin hızlanarak artacağı beklentilerini taşıdığını söylemek mümkün. Öte yandan, 2016 yılına ilişkin tahminler ve gerçekleşmelere baktığımızda, toplam fon tutarının 53.4 milyar lira ile tahminlerin 1.4 milyar lira gerisinde kaldığını görmekteyiz.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nce hazırlanan BES Gelişim Raporu'na göre, 2017 sonunda toplam fon büyüklüğünün 70 milyar liraya yaklaşması bekleniyor. Sisteme girecek yeni katılımcı sayısı ise 1.4 milyon olarak öngörülüyor.

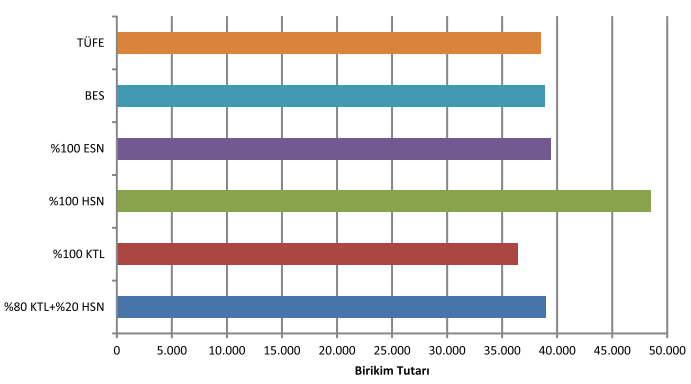
31.01.2006-31.07.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



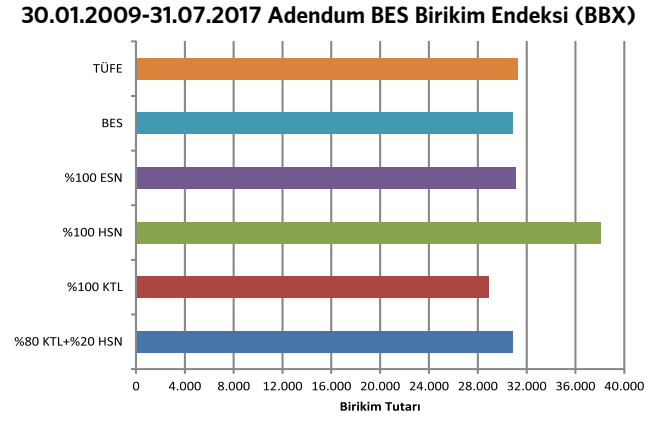
31.01.2008-31.07.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.07.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.07.2017 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.

İskenderun'da acentelere yönelik bilgilendirme toplantısı

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, İskenderun'da güncel konular ve mesleki sorunları değerlendirdi.

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde gerçekleştirilen Sigorta Acenteleri Bilgilendirme Toplantısı'nda sektör temsilcileri ile bir araya geldi.
TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez, İSTO Meclis Başkanı Servet Ugutmen ve İSADER Başkanı Yasin Keleş'in de konuşmacı olduğu söz konusu toplantıda, sigorta sektörü ve acentelik mesleğinin güncel durumu ile yasal düzenlemeler hakkında katılımcılara bilgi verilerek, İskenderun ve çevresinde yaşanan mesleki sorunlar değerlendirildi.



Toplantı, İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde gerçekleşti.





TOBB SAİK ağustos toplantısı İstanbul'da gerçekleştirildi

TOBB SAİK'in ağustos ayı toplantısı 23 Ağustos 2017 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirildi. TOBB İstanbul Hizmet Binasında İcra Komitesi üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda, sigorta acentelerinin yerinde denetimi, levha kayıt silinme işlemleri, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen muhtelif şikayet öneri ve talepler ile disiplin konuları gündeme alındı.

Hazine'den devlet katkısı fonları ile ilgili düzenleme

Hazine Müsteşarlığı, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde faiz içeren ve içermeyen devlet katkısı fonları için karşılaştırma ölçütleri belirledi. Aynı zamanda, gerekli hazırlıkların tamamlanması için emeklilik şirketlerine yıl sonuna kadar süre verildiği açıklandı.

Howden Grubu'nda yeni bölge CEO'su

Hyperion Sigorta Grubu'na bağlı bağımsız sigorta ve reasürans brokerliği şirketi Howden; Türkiye, Asya ve Ortadoğu sigorta pazarlarında 25 yılı aşkın liderlik ve çalışma tecrübesine sahip olan Atınç Yılmaz'ı,Türkiye, Ortadoğu ve Afrika Bölge CEO'su olarak atadı. Yılmaz, bölgeyi temsilen; Howden Broking Group Global Yönetim Kurulu'na ve aynı zamanda Howden'ın Hindistan, Ortadoğu, Afrika ve Türkiye'deki operasyonlarının faaliyetlerini düzenlemek, koordine etmek ve denetlemek amacıyla kurulacak yeni Bölgesel Yönetim Kurulu'na katılacak. Yılmaz, Howden'a katılmasıyla birlikte görevini Dubai merkezli sürdürecek.



Ürün İhtisas Borsası'na sigorta zorunluluğu

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın hazırladığı "Ürün İhtisas Borsasının Kuruluş, Faaliyet, İşleyiş ve Denetim Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik" Resmi Gazete'de yayımlandı. Ürün İhtisas Borsası'nın bünyesinde bulunan tüm varlıkların sigortalanması zorunlu kılındı. Yönetmelikle, Ürün İhtisas Borsası'nda işlem görebilmesi için bünyesinde tüm varlıkların sigortalanmasına ilişkin sekizinci maddesinin B bendinde şu ifade yer aldı:
"Borsa bünyesinde bulunacak bütün varlıklar için hırsızlık, yangın, duman, infilak, deprem, dahili su basması, sel, grev-lokavt-kargaşalık, terör, fırtına, yıldırım, yer kayması ve benzeri rizikolara karşı sigorta yaptırılmış olması gerekir."





Quick Sigorta'dan sigorta sözlüğü

Quick Sigorta, sektöre karşı oluşan önyargıları kırmaya ve Türk halkını sigorta alanında bilinçlendirmeye çalışıyor. Farklı projelerini samimi bir sosyal medya diliyle birleştiren Quick Sigorta, sektörü halktan uzaklaştıran gereksiz resmiyeti ortadan kaldıracak bir iletişim stratejisi çizmeyi amaçlıyor. Bu strateji için atılan adımlardan biri de Quick Sigorta'nın oluşturduğu sigorta sözlüğü. Sigortacılık terimlerinin halka yabancılığından yola çıkan Quick Sigorta, bu projeye detaylı bir sokak araştırması eşliğinde başladı. Quick Sigorta sokak ekibinin İstanbul'un farklı noktalarında gerçekleştirdiği sokak röportajları eşliğinde Türk halkının "Riziko", "Poliçe" gibi terimlere ne kadar hakim olduğu, sigorta sektörünü ne kadar tanıdığı araştırıldı. Ortaya çıkan sokak röportajlarını "anlaşılır" uzman görüşleriyle de pekiştirerek sosyal medyadan duyuran Quick Sigorta'nın bu eğlenceli/öğretici çalışması beğeni toplandı.



Acente dernekleri artık uzlaşarak birlikte yol almalı

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Doğan Şen, yeni kurulan Acentenin Geleceği Platformu'na neden ihtiyaç duyulduğuna dair açıklamalarda bulundu. Şen, 5684 sayılı Kanun'un yürürlüğe girmesiyle birlikte başlayan değişimde serbest tarifeye geçiş, sektöre yabancı oyuncuların girmesi, şirketlerin pazar paylarını artırmak için yaptığı hamleler, değişen dünyada değişen pazarlama ve satış yöntemleri, dijital satışın önemli hale gelmesi, bankaların ana iştigal konusu dışındaki işlerden kazanç sağlamayı tercih etmesi, sektörün reel olarak istenen düzeyde büyüyememesi, siyasi talepler, sigorta alıcılarının baskıları ve daha birçok direkt ve endirekt sebeplerin sektörün kaos ortamına düşmesine neden olduğunu kaydetti.

'SEKTÖRE GÜVEN AZALDI'

Başta trafik sigortaları ve mesleki zorunlu sorumluluk sigortaları olmak üzere, her gün değişen kararlar ve uygulamalarla sigorta alıcılarının sektöre güveninin azaldığını belirten Doğan Şen, "Şirketlerin acentelere, acentelerin şirketlere ve kendilerini yöneten sivil toplum örgütlerine karşı güveni kalmadı. Çünkü bu kaotik ortamda en çok kaybeden, en çaresiz, en mağdur, umutlarıyla oynanan kesim acenteler oldu" dedi.
Bu sıkıntılı ortamda, sorunların çözümünde SAİK, TÜSAF, ticaret odalarının meslek komiteleri ve derneklerin ayrı ayrı çalışmalar yaptığını, çalışmalara da devam ettiklerini dile getiren Şen, "Ancak sorunları ileten sivil toplum örgütleri son zamanlarda o kadar fazlalaştı, o kadar fazla ses çıkmaya başladı ki, muhatap olduğumuz merciler artık her birimize randevu vermekten, aynı sorunları farklı bir notadan dinlemekten sıkıldılar. Örnek verirsek İstanbul'da 8 dernek, bir de İTO meslek komitesi var. Her bir yapı ayrı ayrı Hazine'nin kapısını çalınca oradaki yetkililer bize randevu vermek için uygun saat bulamıyorlar. Dağınık görüntü, her kafadan çıkan farklı notalar anlamını bulamıyor, yetkilileri etkilemiyor" diye konuştu.

ACENTELERDEN PLATFORMA DESTEK

Acentelerin her bir derneğin ayrı ayrı yaptığı mücadeleye anlam veremediğini ve önemsemediğini ifade eden Şen, sözlerine şöyle devam etti: "Bu gerçeği kendi aramızda konuştuğumuz, istişare ettiğimiz, birlikte hareket etmekte kararlı derneklerden olan ASİAD,



İSAD, PASAD, SAAD ve SAB Acentenin Geleceği Platformu adıyla tedricen ortak bir platform kurmuş, çalışmalara başlamışlardır. İstanbul'daki tüm derneklere gerek sosyal medyadan gerek sözlü gerek yazılı çağrıda bulunduk. Gelin tek ses, tek güç olalım zorlukları birlikte aşalım diye, bu çalışmamız ve birlikteliğimizin İstanbul'dan başlayarak Anadolu'ya kadar yayılmasından büyük mutluluk duyuyoruz. Birçok acente meslektaşımız bize telefon ederek, mail atarak, sosyal medyada yazarak özlediğimiz tablo bu diye teşekkürlerini iletti ve bu yapıyı desteklediklerini ifade ettiler."
Bu platform kurulduktan hemen sonra, SBM'den randevu aldıklarından bahseden Doğan Şen, "21 Ağustos'ta ön görüşmeden sonra bir çalıştay yaptık, teknik sorunlar ve acentenin işini zorlaştıran hususları görüştük ve acentenin iş yapma sıkıntısını çok net anlattık. Çok ilginçtir böyle bir çalıştay SBM nezdinde ilk kez yapılmış. 23 Ağustos Çarşamba günü ise Hazine'de Müsteşar Yardımcısı ve Sigortacılık Genel Müdürü ile yaptığımız toplantıda sorunlarımızı tek elden güçlü bir şekilde ilettik. Yakında görüşmelerimizin olumlu sonuçlarını alacağımızı duyurmak isterim. Birlikte olmanın gücü, etkisi işte böyle oluyor" dedi.
Bu görüşmelerin diğer kurumları içine alarak genişleyeceğini aktaran Şen, "TÜSAF platformumuzu ziyarete geldi, birlikte iş birliği güç birliği kapsamında bir çalıştay yapma kararı alındı. SAİK üyeleri de ziyaretimize geldi, iyi dileklerini ilettiler. Onlarla da aynı şekilde iş birliği güç birliği için görüştük. Herkese, her kuruma eşit mesafedeyiz, kimseyi tutmuyoruz, bir taraftan değiliz, kimsenin yapısı değiliz ve hiçbirimizin koltuk derdi yok. Bu yapıyı ve olguyu sigorta acentelerine mal etmek ve genişletmek istiyoruz" şeklinde konuştu.

'KAVGALAR BİR YANA BIRAKILMALI'

STK'ların artık birbiriyle kavga etmeden, uzlaşarak yol almasını istediklerini vurgulayan Şen şunları söyledi: "Mutlaka TÜSAF tüm dernekleri içine alacak bir yapı olmalıdır. SAİK ise herhangi bir yapının kontrolünde olmadan, seçimsiz tek liste ile oluşmalı, çalışacak, bilgili, enerjik acentelerden teşekkül etmelidir, ama olmazsa olmazımız SAİK içinde İstanbul'u temsil edecek meslektaşlarımızın olmasıdır. Bu gayretlerimizin tek hedefi, daha saygın, daha güvenilir, kazanan, yarınlardan endişe duymadan çocuklarımıza devredebileceğimiz özlenen acenteyi, mesleğimizi teşekkül ettirmektir."
Doğan Şen, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Artık sigorta acente mesleğinin sağlıklı bir şekilde sürdürülebilmesi için hepimizin elimizi taşın altına koyma ve güçlerimizi birleştirme zamanı gelmiş hatta geçmektedir, belki de bu son şanstır. O nedenle kişisel kavgaları, husumeti, karşıtlığı, kibri, hep birlikte bir yana bırakacağız ve sadece mesleğimizi düşüneceğiz. Mesleğimizin geleceği için tüm acenteleri bu platformu desteklemeye ve birlikte hareket etmeye davet ediyoruz."



Acentenin Geleceği Platformu, ilk ziyaretini Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'ne gerçekleştirdi.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Doğan Şen, acente sivil toplum kuruluşlarının artık birbiriyle kavga etmeden, uzlaşarak yol alması gerektiğini söyledi. Şen, bu kapsamda, tüm acenteleri 'Acentenin Geleceği Platformu'nu desteklemeye ve birlikte hareket etmeye davet etti.

Kısa Süreli Eğitim Programları

TSEV eylül ayında Kısa Süreli Eğitimler kapsamında Mühendislik, Kaza, Nakliyat sigortaları gibi ana branşların yanında sigorta hukuku, reasürans gibi eğitimler de sunuyor.

Eylül ayı programında, Kısa Süreli Eğitimler kapsamında Mühendislik, Kaza, Nakliyat sigortaları gibi ana branşların yanında sigorta hukuku, reasürans gibi önemli başlıklar yer alıyor. 1 ila 2 gün arasında planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli eğitim programları aşağıda verilmektedir.

TSEV EYÜL AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
ORSA (Own Risk and Solvency Assessment)	11 Eylül	Serhat Yücel
Hayat Sigortası ve Emeklilik Planları Tekniği	12-13 Eylül	Neşe Varna Uğurkan
Makroekonomik Göstergelerin Yorumlanması	13 - 14 Eylül	Prof. Dr. Erhan Aslanoğlu
Kredi / Alacak Sigortaları (Prim Hesabı ile)	14 Eylül	Hayri Pekergin
Makine Kırılması ile Elektronik Cihaz Sigortası Uygulamaları ve Takip Eden Kâr Kayıpları	14 Eylül	Ülkem Devrim Aksar
İşveren ve Üçüncü Şahıs Sorumluluk Sigortaları	15 Eylül	Mahmut Saraçoğlu
Hasar Departmanında İlişki Yönetimi	18 Eylül	Yrd. Doç. Dr. Hakan Özcan
İş Süreklilik Yönetim Sistemine Giriş	19 Eylül	Dr. Ceyhun Eren
Tekne Sigortaları ve Yat Sigortacılığı/Insurance Time Clauses	20 Eylül	Murat Işıklı
Oto Sigortalarında Hasar İş ve İşlemleri	20 Eylül	Zafer Şenler
Hayat Sigortası Şirketlerinde Ürün Geliştirme ve Ürün Yönetimi	21 Eylül	Evren Özkan
İş Kanunu ve İlgili Mevzuat Çerçevesinde Sigorta Şirketlerinin Yasaya Uygun Uygulamaları ve Kriterler	21 Eylül	Av. Nuray Dinçment
Sigorta Hukukunda Mesafeli Satış (Online Sigortacılık)	22 Eylül	Av. Bayram Battal
Excess of Loss Tretelerinin Fiyatlandırılması ve Muhasebeleştirilmesi	25 Eylül	Nihat Tavşanlı
Yeni Başlayanlara Temel Microsoft Ofis Uygulamaları	25-26 Eylül	Ulaş Çardak
Sağlık Sigortalarında Hasar Uygulamaları	27 Eylül	Müge Tataroğlu
Sağlık Sigortalarında Kurumsal Pazarlama	28 Eylül	Müge Tataroğlu
Türk Ticaret Kanunu Işığında Yurtiçi ve Yurtdışı Taşıma Sigortaları	28 Eylül	Av. Nuray Dinçment
Temel Düzey Elementer Sigortacılık Ürün ve Hasar Bilgisi (Online Canlı Eğitim)	27-30 Eylül	Faruk Ömrüuzak
Uygulama ve Örneklerle Operasyonel Planlama	29 Eylül	Fergül Guyard - Can Demirağ

Aktüerya eğitimleri devam ediyor

Aktüerlik sınavlarına hazırlanan aktüer adaylarını desteklemek amacıyla sunulan eğitimler eylül ayında da devam ediyor. Ağustosta başlayan ve hâlâ devam eden Matematik (1. Seviye) ve Sigorta Matematiği (2. Seviye) eğitimlerini takiben 19 Eylül'de Risk Analizi ve Aktüeryal Modelleme (2. Seviye); 20 Eylül'de ise İstatistik ve Olasılık (1. Seviye) eğitimleri başlayacak. Yrd. Doç. Dr. Genco Fas'ın vereceği eğitimler hafta içi akşam saatlerinde ve hafta sonu olarak gerçekleşecek. Kayıt ve ayrıntılı bilgi için www.tsev.org.tr 'yi ziyaret edebilirsiniz.

DERSİN ADI	EĞİTİM TARİHİ
İSTATİSTİK VE OLASILIK (1. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	20 Eylül-7 Ekim (Hafta içi 17.00-20.30 ve Hafta sonu 10.00-18.30 arası belli saatler) Toplam 36 Saat

DERSİN ADI	EĞİTİM TARİHİ
RİSK ANALİZİ VE AKTÜERYAL MODELLEME (2. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	19 Eylül-7 Ekim (Hafta içi 17.00-20.30 ve Hafta sonu 10.00-18.30 arası belli saatler) Toplam 30 Saat

TSEP 35. dönem başlıyor

TSEV'in sektöre sunduğu en kapsamlı eğitim programı olarak bilinen Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) 35. dönemi 9 Ekim 2017'de başlayacak. Temmuzdan bu yana süren kayıtlar eylül ayı boyunca da devam edecek. TSEP'in ilk yarı yılında Temel Sigorta Bilgileri eğitimi verilirken, ikinci yarı yılında ise katılımcılar 6 branştan (Yangın-Mühendislik Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları ve Muhasebe) birinde uzmanlaşıyor. Sektörün üst düzey yöneticileri ve uzmanları ile akademisyenler tarafından verilecek derslere ilave olarak yangın, nakliyat ve kaza branşlarında hasar uygulamaları ve ekspertiz süreçleri derslerinin bir parçası olarak saha çalışmaları da gerçekleştiriliyor. Program için son başvuru tarihi 5 Ekim olup ayrıntılı bilgi ve kayıt için egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilirsiniz.

Yeni Başlayanlar için 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 18 Eylül'de başlıyor. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 14 Eylül'dür. 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 TSEV'in web sitesinden (www.tsev.org.tr) ulaşabilirsiniz.

İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları

Sigorta şirketlerinin muhasebe ve finans departmanlarında görevli çalışanlara yönelik olarak hazırlanmış ileri düzey sigortacılık eğitimleri devam ediyor. İleri Düzey 'Kaza ve Sorumluluk Sigortaları' eğitimi 12 Eylül'de; 'Hayat ve BES' 26 Eylül'de; 'Muhasebe ve Finans' ise 25 Ekim'de başlıyor. Programlar sonunda yapılacak proje çalışmalarının ardından katılımcılara başarı sertifikası verilecektir. Eğitim programına; Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları veya ilgili branşta en az 3 yıl deneyimli, karar alma süreçlerinde yer alan çalışanlar katılabilecekler.

PROGRAM ADI		EĞİTİM TARİHİ
İLERİ DÜZEY EĞİTİM PROGRAMI / KAZA VE SORUMLULUK SİGORTALARI BRANŞI	• Oto Kaza ve Zorunlu Oto Kaza Sigortaları / Balkır Demirkan & Taylan Matkap & Av. Nuray Dinçment • Sorumluluk Sigortaları / Mahmut Saraçoğlu • Ferdi Kaza Sigortaları / Tayfun Altıntaş	12 Eylül-7 Ekim (Hafta içi 17.00-20.00 ve Hafta sonu 10.00-17.00) Toplam 46 Saat

PROGRAM ADI		EĞİTİM TARİHİ
İLERİ DÜZEY EĞİTİM PROGRAMI / HAYAT SİGORTALARI VE BES BRANŞI	• Finansal Piyasalar ve Piyasa Okuma / Prof. Dr. Erhan Aslanoğlu • Sermaye ve Kârlılık Yönetimi / Serhat Yücel • Ürün Geliştirme ve Kârlılık Analizi / Burak Sayın • Risk Kabul&Underwriting / Aşkın Düşündere • Hayat Sigortalarında Tazminat Yönetimi / Aşkın Düşündere • Gelir Sigortası / Demet Işıksaçan	26 Eylül-21 Ekim (Hafta içi 17.00-20.00 ve Hafta sonu 10.00-17.00) Toplam 39 Saat

PROGRAM ADI		EĞİTİM TARİHİ
İLERİ DÜZEY EĞİTİM PROGRAMI / MUHASEBE VE FİNANS BRANŞI	• TMS/TFRS / Dr. Metin Sarıaslan • Sigorta Muhasebesi / Dr. Metin Sarıaslan • Sermaye Yeterliliği /Dr. Metin Sarıaslan • Mali Analiz / Sibel Yelmenoğlu	25 Ekim-25 Kasım (Hafta içi 17.00-20.00 veya 9.30-17.30 ve Hafta sonu 9.30-17.30) Toplam 41 Saat

“Acentenin Geleceği Platformu” kuruldu

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB), İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği (İSAD), Profesyonel Sigorta Acenteleri Derneği (PASAD), Acentem Sigorta Aracıları Derneği (ASİAD) ve Sigorta Aracıları ve Acenteler Derneği’nin (SAAD) birlikte kurduğu Acentenin Geleceği Platformu’nu Sigortacı Gazetesi’nde ağırladık. SAB Başkanı Doğan Şen, İSAD Başkanı Turusan Bağcı, PASAD Başkanı Necmi Üze, ASİAD Başkanı Hüseyin Duru ve SAAD Başkanı İrfan Uzun’a platforma dair merak ettiklerimizi sorduk.



Acentenin Geleceği Platformu nasıl kuruldu?

Turusan Bağcı: Acente tabanı, birçok dernek arasında bölünmüş bir yapı olmasından rahatsızlık duyuyor. Biz bu rahatsızlığı hissetmeye başlayınca ortak bir kararla 5 dernek bir araya geldik, ortak bir isim altında birleştik ve yeni bir oluşum yarattık.

‘İSTANBUL YETERİNCE TEMSİL EDİLEMİYOR’

Bir araya gelmemizin bir diğer sebebi de, İstanbul’un yeterince temsil edilmiyor olması. Acentelerin bugün karşı karşıya geldiği sorunların çoğu İstanbul’da yaşanıyor. Biz buradaki sorunları çözemeyince Anadolu’daki meslektaşlarımızın da umudu kırılıyor. İstanbul’daki sorunlardan başlayarak, tüm Türkiye’deki sorunları çözmeyi hedefliyoruz.

‘GELECEK NESİLLER DE GÜNDEMİMİZDE’

Platformun amaçlarından bahsedebilir misiniz?

İrfan Uzun: Elbette sorunları çözmek öncelikli amaçlarımız arasında, ama bir diğer önemli amacımız da gelecek nesiller. “Acentenin Geleceği Platformu” ismini seçmemizde bunun da büyük bir etkisi var. Biz sadece kendi geleceğimizi düşünmüyoruz, bu mesleği bizden sonraki nesillere gönül rahatlığıyla devredebileceğimiz bir hale getirmek için tüm gücümüzle çalışıyoruz.





Doğan Şen: Böyle bir platform oluşturmamızın bir sebebi de, tek dernekle mücadele etmenin kifayetsiz kalması. Artık daha büyük yapılanmalar olması sebebiyle derneklerin eski önemi kalmadı. Buna karşın, daha büyük yapılanmalar da sorunların çözümünde yeterli olamıyor. Derneklerin çözüm üretmek amacıyla başlattığı girişimler de, çok fazla dernek olması sebebiyle yetersiz kalıyor.

ORTAK AKIL, ORTAK DİL

Acentenin Geleceği Platformu olarak buradaki boşluğu doldurmak amacıyla yolculuğumuza başladık. Acentelerin sorunlarını ortak bir akılla, ortak bir dille çözmeyi hedefliyoruz. Sektördeki bu ihtiyacı gidermek için harekete geçtik. Çoğulcu bir yapı olsak da, sorunlarımız aynı olduğu için birlikte hareket edebiliyoruz. İstanbul’daki yeterince temsil edilemeyen acentelerin sesi olmak istiyoruz.

İstanbul’un doğru temsil edilmesinin önemi nedir?

Necmi Üze: Son 12 yıldır İstanbul’daki acenteler yeterince temsil edilemedi. Oysaki acentelerin büyük bir çoğunluğu burada, üretimin yarısı İstanbul’dan geliyor. Dolayısıyla en büyük sorunlar da burada yaşanıyor. Çözüm de sorun da sektörün merkezi diyebileceğimiz İstanbul’da, ancak bu bir türlü Ankara’ya ulaşamıyor.

Acente örgütlenmeleri arasında



dağınıklık, acentelerin ciddiye alınmasının önüne geçiyor. Bu platformla tek çatı altında toplanıp bunu tüm Türkiye’ye yaymayı hedefliyoruz. Acente camiasını tek ses haline getirmek hedefimiz.

‘KAPIMIZ HERKESE AÇIK’

Acentelere iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Hüseyin Duru: Bazılarının söylediği gibi, sadece seçimde şansımızı artırmak için bir araya gelmedik. Diğer tüm acenteleri de bu yapıya davet ediyoruz, kapımız tüm acente ve derneklere açık. Ne olursa olsun, bizim beraberliğimiz devam edecek. Umarım ileride diğer meslektaşlarımızı da yanımızda görürüz. Eğer birlik olursak amacımıza daha kolay ulaşırız.



SAB, İSAD, PASAD, ASİAD ve SAAD’ın bir araya gelerek kurduğu Acentenin Geleceği Platformu, acentelerin sorunlarını çözmek için tek ses olmayı amaçlıyor. Birlik olmanın önemine inanan platform, tüm acentelere kapılarının açık olduğu mesajını veriyor.

Acentenin Geleceği Platformu’ndan Hazine’ye ziyaret

Acentenin Geleceği Platformu (AGEP) Hazine Müsteşarı Osman Çelik’i ziyaret ederek önemli sorunları ve önerileri konuştu. Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç ve Sigortacılık Genel Müdürü Şerif Çakırsoy’un da hazır olduğu toplantı sonrası çözüm için geniş katılımlı bir etkinlik yapılmasının karar verildi. Sektörde Hazine Müsteşarı’nın ilk kez davet ederek gerçekleştirdiği toplantıda acentelerin sorunları ve çözüm önerileri ile acentenin gelişmesi ve sektörün büyümesine ilişkin konular konuşuldu. Platformdan görüşme sonrası yapılan açıklamada sektörden de görüş alınacağı ve yazılı bir rapor sunulacağı bildirildi.





HAYAT BEKLENTİSİ ARTIYOR

ROMANYA

Romanya sigorta sektörü krizden çıkmış gibi gözüküyor. Hayat dışı ağırlıklı sektörde ortalama yaşam beklentisinin artmasıyla birlikte hayat sigortalarının önem kazanması bekleniyor. Görece küçük sektörün geleceğini hayat sigortalarındaki gelişmeler belirleyecek.



SADECE ROMANYA'DA

Bram Stoker'ın dünyaca ünlü karakteri Dracula'nın evi olan Bran Kalesi, eski Erdel Prensliği ve Eflak sınırları arasında yer alıyor. Kale her yıl çok sayıda turist tarafından ziyaret ediliyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Romanya sigorta sektörünün boyutu ufak olsa da sektörün büyüme rakamları hiç fena değil. 2016 yılında, 2008'den bu yana en yüksek prim üretimine imza atan sektör, ülkenin merkez bankasının açıkladığı verilere göre prim üretimini geçtiğimiz yıla göre %10 artırarak 2.31 milyar dolar seviyesine taşıdı.

Sektör en son böyle bir üretimi 2.28 milyar dolar prim ürettiği 2008 yılında görmüştü. Bu yıldan sonra sektördeki şirketlerin işleri aynı seviyede devam etmedi ve günümüze gelene kadar Astra Asigurari, Carpatica Insurance, Forte Insurance ve Lig Insurance gibi sektördeki pek çok şirket iflas bayrağı çekerek pazardan çekilmek zorunda kaldı.

Ülkenin finans regülatörü tarafından yapılan açıklamaya göre hayat dışı tarafı 2016 yılında %11 büyüyerek 1.97 milyar dolara yükseldi. Yazılan primlerin büyük bir bölümü başta trafik olmak üzere oto sigortalarından ve yangın sigortalarından geldi. Hayat sigortası primleri ise %6 artarak 424 milyon dolar seviyesine çıktı.

SAYILARLA ROMANYA

Nüfus:	19.5 milyon
GSYİH:	166 milyar $
Kişi Başı GSYİH:	9 bin 560 $
Dünya sigortacılığındaki payı:	%0.05
Prim Üretimi:	2.31 milyar $
Hayat:	424 milyon $
Hayat Dışı:	1.97 milyar $
Kişi Başı Prim:	107 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	%1.28

YOĞUNLAŞMA ÇOK YÜKSEK

Romanya sigorta sektörünün özelliklerinden biri de primin çok yüksek oranda listenin başındaki şirketler tarafından üretilmesi. Son derece yoğunlaşmış sektörde primin %87'si ilk 10 sigorta şirketi tarafından üretiliyor. Sektörde 31 adet sigorta ve reasürans şirketi bulunuyor.

2016 rakamlarına göre Romanya'nın en büyük ilk 5 sigorta şirketi ve pazar payları şöyle:

	Pazar Payı (%)
Allianz Tiriac Asigurari	13.08
Omniasig	11.54
Asirom Vienna Insurance Group	11.42
Groupama Asigurari	9.93
Euroins Romania Asigurare	9.27

POTANSİYEL HAYAT TARAFINDA

Romanya'da düşük penetrasyon seviyesi, ekonomik toparlanma ve ortalama yaşam beklentisinin artmasıyla beraber hayat tarafındaki potansiyeli de ciddi ölçüde artırıyor. Ülkede hayat sigortası penetrasyonu 2014 yılında %0.3 seviyesinin altındaydı. Bu oran Doğu Avrupa bölgesindeki Polonya (%1.6), Macaristan (%1.4), ve Bulgaristan'dan (%0.35) çok daha düşük. Tabii, düşük penetrasyon sigortacılar için hem kötü hem de iyi.

Düşük penetrasyon potansiyeline ulaşamamış bir pazar anlamına geliyor. Dahası, Romanya'da sigorta bilincinin artmasının da ülkenin hayat sigortası segmentindeki büyümeyi önemli ölçüde hızlandırması bekleniyor.

ROMANYA'DA KRİZİN SONU GÖZÜKÜYOR

Ülkedeki ekonomik toparlanma da hayat sigortalarındaki büyümeyi hızlandıran başka bir etken olacak. Romanya'da işsizlik 2010'daki %7.3 seviyesinden 2016'da %6.9'a kadar düştü. 2019'a geldiğimizde ise %6.5'lere düşmesi bekleniyor. Bu düşüşü sağlayan ana etken, 2010-2012 Avrupa borç krizinin sonlanıyor olması. Endüstriyel büyüme, düşük faiz oranları ve düşen işsizlik oranlarının 2019'a kadar büyüme trendini sürdüreceği tahmin ediliyor.

ARTAN YAŞAM BEKLENTİSİ

Romanya'da hayat dışını geride bırakması beklenen hayat tarafını büyüten anahtar etken artan yaşam beklentisi olacak. 2010 yılındaki 73.7 yıllık ortalama yaşan beklentisinin 2020 yılına gelmeden 75.8 yıla çıkacağı düşünülüyor. Bu durum da bireysel emeklilik, annuite gibi sigorta ürünlerine olan talebi artıracak.

3 BASAMAKLI EMEKLİLİK SİSTEMİ

Romanya'da hayat sigortalarının karşısındaki en büyük zorluklardan biri 3 basamaklı emeklilik sistemi. Sistemde ilk basamak zorunlu kamu emeklilik sistemi, ikincisi özel yönetilen zorunlu emeklilik ve üçüncü basamak gönüllü emeklilik. İlk ve ikinci basamağa katılımların zorunlu olması, bireylerin fazla kazançlarını gönüllü bireysel emeklilik ürünleriyle değerlendirmelerine engel olabiliyor.

Sigorta sektörü 2016'da 90 trilyon lira teminat verdi

Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu, 2016 yılına dair sigortacılık ve bireysel emeklilik faaliyetlerine ilişkin raporunu yayınladı. Rapora göre, sigorta sektöründe 2016 yılında toplam 40.5 milyar lira prim üretimi gerçekleşti. Üretim bir önceki yıla göre brüt olarak %30.4 ve reel olarak da %26.6 oranında arttı. Sigorta şirketleri tarafından yıl içinde toplam 72 milyon adet poliçe tanzim edilirken karşılığında sigorta ettirenlere 89.9 trilyon lira teminat verilmesi dikkati çekti. 90 trilyon sınırına dayanan tutar, gayrisafi yurt içi hasılanın (GSYİH) 35 katına denk geliyor.

BES BÜYÜMEYİ SÜRDÜRDÜ

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcı sayısının 2015 yıl sonuna göre 600 bin kişi artarak 6.6 milyona ulaşması ve katılımcılara ait fon tutarının da devlet katkısı ile birlikte 48 milyar liradan 61 milyar liraya yükselmesi sektöre ilişkin önemli gelişmeler olarak raporda yer aldı. Bununla birlikte 2016 yılı sonu itibarıyla şirketlerin sermaye yeterlilik rasyoları hayat dışı şirketlerde %120, hayat ve emeklilik şirketlerinde ise %357 olarak gerçekleşti.

NN Hayat ve Emeklilik'te 'Hayat Ligi' sürüyor

NN Hayat ve Emeklilik'in yüksek hacimde hayat sigortası satışı yapan veya satış yapma potansiyeli olan acentelerini geliştirmek ve daha başarılı satışlar için motive etmek amacıyla 2016 yılında başlattığı Hayat Ligi'nde 2. üç aylık dönem sona erdi. Dönemi başarıyla tamamlayıp, 3. üç aylık döneme geçmeye hak kazanmış acenteleri için NN Akademi tarafından Rahmi Koç Müzesi'nde "Y Kuşağını Anlamak ve Kuşaklar Arası İletişim" eğitimi düzenlendi. NN Akademi, Hayat Ligi'nin üçüncü döneminde de yarışacak acentelere yönelik farklı deneyimler kazandıran eğitimlerini sürdürmeye devam edecek.



TSEV birincisi HDI'den



HDI Sigorta Oto Dışı Hasar Departmanı çalışanlarından Oto Dışı Hasar Uzmanı Ufuk Miral, TSEV'in düzenlediği 34. dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nda büyük bir başarıya imza attı. 80 katılımcının bulunduğu 34. dönem programını birincilik derecesiyle bitiren Ufuk Miral'ın başarısı şirket içerisinde de coşkuyla karşılandı.
HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ve diğer şirket yöneticileri de bir araya gelerek programda üstün performans sergileyen Ufuk Miral'ı tebrik etti. Yaşadığı sevinci HDI Sigorta ailesiyle paylaşan Ufuk Miral, HDI Sigorta adına böyle bir başarı kazandığı için gurur duyduğunu ifade etti.



Vakıf Emeklilik 'Zaman Makinası'yla 30 yıl sonrasına...

Vakıf Emeklilik, Zaman Makinası Projesi ile insanları geleceğe yolculuğa çıkarıyor. Zaman Makinası ile kişileri 30 yıl sonrasına götüren ve hayalini kurdukları emeklilik dönemini yaşatan Vakıf Emeklilik, zamanın ne kadar çabuk geçtiğini, "Şimdiden Rahat Bir Gelecek" için BES yaptırmanın önemine dikkat çekiyor. Gelecekten mesaj veren Zaman Makinası, BES yaptıran kişilerin gelecekte de rahat ve keyifli bir zaman geçirmesinin mümkün olduğunu vurguluyor. Zaman Makinası ile yolculuğa çıkan kişilerin, öncelikle 30 yıl sonraki halleri gözlerinin önüne geliyor. "Geleceğe Hoş Geldin" mesajı ile çıkılan yolculukta; kişilerin emeklilik günlerinde de şu andaki hayat standartlarında bir yaşam sürmelerinin BES ile mümkün olabileceği mesajı veriliyor. Bu yolculukta zamanın çabuk geçtiğine, bu nedenle bir an önce birikim yapmanın önemine işaret ediliyor.

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
Web Editörü Oğul Doğa Gökşin
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 - Eylül 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.



Geçen ay Çeşme'yi İstanbul'a taşıdık...

Geçen ay yazarlar yemeği için Sedef Adası Elio'da buluştuk. Arkadaşların çoğu tatilde olduğundan, Metin Öztürk ve Feyza Kırmızı'nın deyişiyle biz Çeşme'ye gidemediğimizden, Çeşme'yi İstanbul'a taşıdık ve Sedef Adası'nda bir araya geldik. Yemeğe katılan arkadaşlar girmese de Sedef Adası'nın denizi hakikaten yabana atılır cinsten değildi…
Sedef Adası'na iki deniz taksiyle gidip döndük. Suadiye'den kalkan deniz taksiler en fazla 8 yolcu alıyor. Öyle olunca biz ekip olarak ikiye bölündük. Aslına bakarsanız, deniz taksilerin elemanları adada bizden daha çok eğlendi. Sanırım başka müşterileri olmadığından 3 saat boyunca denize girip Sedef'in keyfini çıkardılar. Bu arada Sedef Adası'nda havanın İstanbul'dan en az 5 derece serin olduğunu da belirtmeden geçmeyelim.
Geçen ayki yemekte, arkadaşlarımız Eşber Erülgen, Timuçin Alpay, Ali Erül, Okan Utkueri ve Sema Tüfekçiler yoktu. Yıllar önce de yazmıştım, "Yaz ayı az ayı" diye. Aslında Bodrum Karaincer'de olması gereken Faruk Ömrüuzak yemeğe katıldı. Niye mi: Çünkü İstanbul'daki evine hırsız girmişti ve sigorta işlerini takip etmek üzere zorunlu olarak kente dönmüştü.
Yemeğe katılamayan arkadaşları gözümüz çok arasa da, keyifli bir yemek yedik. Elio Restoran bize gerçek deniz ürünlerinden oluşan bir mutfak sundu. Mezeler de gayet güzeldi. (M. Emin Özcan)

Dolu hasarına "dengeleme" çözümü

Türkiye'de poliçelerden "dengeleme" karşılığı olarak ayrılan tutarların her sene yaşanan deprem hasarlarının çok üzerinde olduğu belirtilmektedir. Bu saptama, deprem karşılığı olarak ayrılmış bu tutarların diğer doğal afetler için de kullanılmasının gerekliliğini gündeme getirmiştir.

İnsanlık, doğal afetlerden hep zarar görmüş ve bunlara karşı sürekli savunma geliştirmeye çalışmıştır. Bunda da bazı başarılar kazanmıştır: Paratoner bulununca, yıldırımın vereceği zararlar engellenebilmiş, yapay kanallar inşa edilince Viyana, Tuna Nehri'nin taşıp şehre zarar vermesinin önüne geçmiştir. Deprem Yönetmeliği çıkınca, İstanbul'un yeni yapılarının artık sallanıp yıkılmayacağı inancı güçlenmiş; şemsiyeler daha sağlam üretilince, ceviz büyüklüğündeki dolu tanelerinin insanların kafasına uyarı atışı (düşüşü) veya öldürücü darbe vuruşu yapması önlenmiştir. Örnekler çoğaltılabilir.
Ancak paranın yazısı olduğu gibi bir de turası vardır (bazı çevreler bu gerçeği "madalyonun öbür yüzü" deyimiyle vurgulamaktadır): Kürre-i arz gittikçe ısınmakta, kasırgalar artmakta, göl ve akarsular kurumakta, bir yılda düşmesi beklenen yağmur, yangın hortumundan fışkırırcasına bir günde yağmakta; Muson yağmurları her geçen yıl bir öncekine oranla daha sulu bir ortam oluşturmakta, ormanlar üzerinde uçan yangınla savaş uçak ve helikopterlerinin sayısında patlama yaşanmaktadır. Hava kirliliği büyük kentlerde öyle çabuk tehlikeli sınırlara ulaşmaktadır ki, akaryakıt (petrol) ile çalışan araçların trafiğe çıkışı bir gün tek, ertesi gün çift sayıyla biten plâka sınırlamasına tabi kılınmaktadır.

AFETLERİN HAZIRLAYICISI İNSANLAR OLDU

Bunlar, insan etkinliklerinden kaynaklandığı artık duraksama söz konusu olmaksızın kabul edilen sonuçlardır. Kuşkusuz dünya üzerinde çevre bilinci yaygınlaşmaktadır. Fakat, bu bilincin artış hızı, çevre bozulmasının ulaştığı hızdan geride kalmaktadır.
Kısaca, yeryüzünde "çok" çoğalmış olan insanlar, doğal afetlerin (en azından bazılarının) hazırlayıcısı olmuşlardır. Sayıları ve zararları sonuçları sürekli yükselen bu doğal afetler yanında, şu an için insan davranışlarından ne kadar etkilendiği bilinmeyen ve düzenli aralıklarla meydana gelmeyi sürdüren afetler de vardır: Depremler, bunlara bağlı tsunamiler; yanardağ patlamaları bu niteliktedir.

SİGORTA "ÖNLEYİCİ" DEĞİLDİR

Yukarıdaki hatırlatmalardan sonra, doğal (ve bazılarına hâlâ "doğal" dememizin ne kadar doğru olduğu çok şüpheli bulunan "insan katkılı") afetlerin sigorta ile olan bağlantısına gelelim: Sigorta zararı önleyici işleve sahip değildir. Veya bu yönü çok arka planda kalır (Günümüzde, sigortacılar, bazı zararlar için sigorta güvencesi sağlarken, sigorta ettirenlerin bu zararlara uğramamak veya uğrayacakları zararları en aşağı düzeyde tutabilmek üzere önceden "önlem" almalarını şart koşarlar. Mesela sigorta konusu binada paratoner olması, su tahliye veya etkili bir yangın söndürme sistemi bulunması gibi). Doğal afetler alanında, sigorta ettirenlerin bunları önleyici (meydana gelmelerinin önüne geçici) önlem almaları esasen pek düşünülebilecek bir husus değildir. Buna karşılık, belirli bir ölçüde bunlardan kaynaklanacak zararları önleyici önlemlere başvurmaları onlardan beklenebilir veya sözleşmeyle buna zorlanabilirler (depremin olmasını engellemek olanağı yoktur; ama bina deprem yönetmeliğine uygun biçimde inşa edilmişse, belirli bir kuvvete kadarki depremler o binaya zarar vermez).

DOĞAL AFETİN ZARARINI HESAPLAMAK İMKANSIZ

Sigorta, doğal afetlerin meydana getirdiği zararlı sonuçları "giderici" işleve sahiptir. Sigorta yaptırılmasındaki temel amaç budur. Hukuksal açıdan mal varlığında para ile ölçülebilen bir eksilme veya kötüleşmeye uğrayan kişinin zarar görmüş olduğu kabul edilir. Sigortacı, tarafı olduğu sözleşme uyarınca bu zararı karşılayacak; daha yerinde bir anlatışla "giderecektir" (tazmin edecektir). Belirtmek gerekir ki, doğal afetler ve bunlardan ileri gelen zararlar söz konusu olduğunda, sigorta sektörü (özellikle reasürörler) teminat sağlamada oldukça çekingen davranırlar. Bunun sebebi, bu afetlerin yol açacakları zararların miktarını önceden sağlıklı bir biçimde saptamanın zor bazen de imkânsız oluşudur.
Bu yüzden, eski zamanlardan beri birçok sigorta sözleşmesi "Act of God" (Tanrının işi) için sigortacının koruma sağlamayacağını öngörür. "Act of God" çok anlamlı bir deyimdir ve gerçekleşen zarar verici sebebin insanın dışında, onu aşan, "ilâhi" kuvvet ve kudretin tezahürü olarak nitelenebilecek özelliğe sahip bulunduğu anlamına gelir. Gerçekten kasırga insan eliyle oluşturulabilecek bir zarar verici durum değildir. Ancak, geçmişte, kasırga yüzünden sigorta şirketlerinin batmasına sebep olacak boyutta (toplu) zararların meydana geldiği görülmüştür. (Bu noktada, kıyaslama açısından şu farklı örneği de hatırlatalım: Eğer bir hayat sigortası şirketi, ortalama insan ömrünün uzamakta olduğu gerçeğini gözden kaçırır ve bunun sonucunda sigorta ettirenlere verdiği hayat boyu sürecek edim (ödeme) teminatlarının altından kalkamayacak bir duruma düşer (ve batar) ise, insan (hesap) hatasına bağlanması lazım gelen bir halden söz etmek doğru olur).
İnsanın meydana gelmesini ve çoğu halde toplu olarak büyük zararlara yol açmasını önleyemeyeceği doğal afetler ile sonuçlarından kaçınılması mümkün bulunan doğa olayları arasında sınır çizmek her zaman kolay değildir. Bu sebeple sigorta sözleşmelerinde özel klozlara yer verilir (mesela, "fırtınadan kaynaklanacak zararlar için sigorta teminatının ancak saniyede 17 metreden daha hızlı bir rüzgârın söz konusu olması halinde işletileceği" klozu).

KARŞILIK HASARDAN FAZLA

Türkiye'de her yıl 5.5 ve üzeri büyüklükte ortalama 5 deprem yaşandığı fakat dengeleme karşılığı olarak ayrılan tutarların her sene yaşanan deprem hasarlarının çok üzerinde olduğu belirtilmektedir. Bu saptama, sigorta sektöründe, deprem (dengeleme) karşılığı olarak ayrılmış tutarların diğer doğal afetler için de kullanılmasına izin verilmesi gerektiği yolunda istemlerin dile getirilmesine yol açmıştır.
Özellikle sel-seylâp (su baskını) hasarları ile dolu hasarlarının günümüzde sık görülmeye başlanan doğal afet niteliğini kazandığı ve deprem hasarlarının üzerinde zararlar

DENGELEME KARŞILIĞI NEDİR?

Sigortacılık Kanunu'nun "Teknik karşılıklar" başlıklı 16'ncı maddesinin ilk fıkrası uyarınca "Sigorta şirketleri, sigorta sözleşmelerinden doğan yükümlülükleri için, yeteri kadar karşılık ayırmak zorundadır."

Bu karşılıklardan biri de aynı maddenin 4'üncü fıkrasında düzenlenmiş olan dengeleme karşılığıdır. Yasal tanıma göre dengeleme karşılığı", takip eden hesap dönemlerinde meydana gelebilecek tazminat oranlarındaki dalgalanmaları dengelemek ve Hazine Müsteşarlığınca belirlenen özel rizikoları karşılamak üzere ayrılan karşılıktır.
Hazine Müsteşarlığı "deprem" rizikosu için dengeleme karşılığı ayrılmasını öngörmüştür.
Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin Teknik Karşılıklarına ve Bu Karşılıkların Yatırılacağı Varlıklara İlişkin Yönetmelik'in, "Dengeleme Karşılığı" başlıklı 9. Maddesinin 1'inci fıkrasında dengeleme karşılığının "tüm branşlarda verilen kredi ve deprem teminatları için" ayrılacağını belirtmiştir.
Dengeleme karşılığı deprem ve kredi riski içeren poliçelerden konservasyon kapsamında kalanlar için %12 oranında bir karşılık olarak ayrılmakta ve kümülatif olarak bilançoda yer almaktadır. Bu karşılıklar 2017 hayat dışı sigorta sektöründe

- Kısa Vadeli Yükümlülüklerde net 12.980.825 lira.
- Uzun Vadeli Yükümlülüklerde net 734.428.345 lira.
- Bilançoda ise toplam dengeleme karşılığı 747.319.170 liradır.





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

TEMMUZ AYINDAKİ HASAR 1 MİLYAR LİRAYI BULABİLİR

Yakın zaman önce, İstanbul'da yaşanan dolu olayında, 27 Temmuz 2017 Perşembe akşamı saat 18.00 sularında çoğunun içinde her zaman olduğu gibi yalnızca sürücü bulunan araçlar iş çıkışı konutlara doğru yol alırken, birden ağaç dallarını kıran bir rüzgâr çıkmış ve gökten iri buz parçaları araçların üzerine düşmeye başlamıştır. Sonuç, bu semavi yaylım ateşine maruz kalan araçların tümünün kaportalarında ezik ve göçüklerin meydana gelmesi; bazı araçlarda ise ön, arka ve yan camlarla ayna camlarının kırılması olmuştur. Bu arada konutlar da benzer şekilde panjur ve cam zararlarına maruz kalmıştır. Bundan kısa zaman evvel ise, İstanbul şiddetli yağmura bağlı bir sel olayı yaşamış ve birçok araçta su etkisi yüzünden zarar ortaya çıkmıştı. Temmuz ayının toplam zarar bilançosu henüz bilinmemekle birlikte, tahminler 500 milyon ilâ 1 milyar lira arasında bir toplam zararın meydana gelmiş olabileceği yönündedir.



meydana getirdiği belirtilerek, mevcut dengeleme karşılıklarının sel ve dolu hasarlarının ödenmesine özgülenmesinin uygun ve makul bir adım olacağı vurgulanmaktadır. Dengeleme karşılığı ayrılmamış alanlarda deprem için ayrılmış dengeleme karşılığını kullanmanın duraksama yaratan bir çözüm olduğu görülmektedir.
Kuşkusuz, Hazine Müsteşarlığı, lehe ve aleyhe argümanları dikkate alarak bu konuda kararını oluşturacaktır. Şu an mevcut olan toplam dengeleme karşılığının yalnızca depremle sınırlı tutulmasının zorunlu olmadığı ve fırtına, sel, dolu gibi afetleri de kapsayabileceği kabul edilerek alınacak bir karar ile mevcut karşılıkların son gerçekleşmiş olan doğal afetlerden başlayarak kullanılmasına izin verilmesi Hazine Müsteşarlığı'nın takdirindedir. Ancak, bu yönde bir karar alınması sektöre önemli bir rahatlama sağlayacak ve şirketlerin mali durumlarının, hesaplarının olumsuz etkilenmesini ve bundan kaynaklanabilecek sorunları önleyecektir.

DEPREM YÜKÜ REASÜRANSTA

Yazımıza son vermeden önce ansızın hafızamızda canlanan şu anımızı da paylaşalım: Bu satırlar kaleme alınırken 17 Ağustos 1999 depreminin 20'nci yıldönümü yaklaşmakta idi. 17 Ağustos felâketinden sonra Türkiye, deprem zararlarını karşılayabilmek için özel bir düzenleme yapma ihtiyacını duymuş ve DASK bunun ürünü olarak ortaya çıkmıştır. DASK'ın ilk şekillendiği sırada üzerinde durulan model bir "havuz" oluşturulması; bu havuzun getirilecek zorunlu sigortadan akacak primlerle dolması (yaklaşık 10 senede iyice dolacağı tahmin ediliyordu) ve ondan sonra artık deprem zararlarının ödenmesi sorununun yaşanmayacağı (dolan havuzun olası büyük bir depremde tam veya önemli ölçüde kısmen boşalması söz konusu olsa dahi, yeniden dolacağı ve ebediyete kadar bu boşalt –doldur sistemiyle yolumuza devam edebileceğimiz) düşünülmekteydi. Bu düşünce gittikçe ağırlık kazanırken ansızın "orada dolu havuz varken bu siyasiler bunu başka alanları sulamada kullanmazlar mı?" kuşkusu kemirici etkiler yapmaya başladı. Sonunda "reasüransın" faziletleri dile getirildi ve "risk kabul eden piyasalara devir" gibi kulağı da pek tırmalamayan cümleler duyuldu. Bugün olası bir depremin zararları için reasürans desteği ve diğer çözümler sayesinde bu (olası) yükün altından kalkılacağı fikri hakimdir. O zaman dengeleme karşılığına deprem bakımından gereksinim hâlâ var mı? Buna uzmanlar cevap üretecekler.

'Katılım sigortaları hayatın her alanını kapsıyor'

Ortak risk paylaşımı ile dayanışma esasına dayanan katılım (tekafül) sigortacılığı hayatın her alanını kapsamına alıyor. Hazine Müsteşarlığı katılım sigortacılığında da düzenleme hazırlıklarına başladı. Uluslararası arenada 2017 yılının en iyi yeni tekafül şirketi seçilen Katılım Emeklilik'in Genel Müdürü Ayhan Sincek, tekafülün ve sigorta ürünlerinin Türkiye'de gelişimi ile ilgili açıklamalarda bulundu.



Ayhan Sincek

Ayhan Sincek, "Dünya çapında tekafül alanında prim üretimi 20 milyar doları buluyor. Türkiye'de ise bu alanda çok büyük bir potansiyel olduğunu son dönemde görüyoruz, Katılım Emeklilik olarak kısa sürede 180 binin üzerinden sigorta poliçesi ürettik. Ayrıca yine BES kapsamında gerçekleştirilen Otomatik Katılım girişlerinde faizsiz fonların yüzde 66 oranında tercih edilmesinden faizsiz sisteme olan ilgiyi basitçe anlamak mümkün. Türkiye'de katılım sigortacılığının derinleşeceği ve sigorta piyasasını çeşitlendireceğini görüyoruz" dedi. Katılım sigortacılığında çok çeşitli ürünlerin var olduğuna dikkat çeken Sincek, "Örnek olarak hayat sigortaları kapsamındaki ürünlerimizden Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ile çocuğunuzun eğitim hayatını güvenceye alabiliyorsunuz. Geleceğine yatırım yapmak isteyen ebeveynler öncelikle çocuklarının eğitimine yatırım yapmalılar. Çocuklarımızın eğitimleri ve geleceğe hazır olmaları bu nedenle son derece önemli" diye konuştu.

Bereket Sigorta ile SÜTBİR işbirliğine gitti

Bereket Sigorta, Türkiye Süt Üreticileri Merkez Birliği'nin iştiraki SÜTBİR Sigorta ile acentelik sözleşmesi imzaladı. Konuyla ilgili olarak Türkiye Süt Üreticileri Merkez Birliği'nde düzenlenen imza töreninde, Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği Genel Müdürü ve Bereket Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Karayama, Bereket Sigorta Genel Müdür Vekili Balkan Akbaş ile Türkiye Süt Üreticileri Merkez Birliği Başkanı Tevfik Keskin bulundu.
Bereket Sigorta ve SÜTBİR Sigorta Aracılık Hizmetleri arasında imzalanan protokole göre, Türkiye genelinde 745 ilçede 307 alt birliği bulunan ve birliklere bağlı 250 bin üreticinin kayıtlı bulunduğu Türkiye Süt Üreticileri Merkez Birliği'nin üyelerine tarım sigortası başta olmak üzere işyeri, kasko, trafik gibi ürünlerin satışı gerçekleştirilecek.



Balkan Akbaş — Ayhan Karayama — Tevfik Keskin

Sigortacılar uyardı vatandaş önlem aldı!

İstanbul'da yaşanan son iki afetin ardından 600 milyon liralık bir faturayla karşılaşmayı bekleyen sigorta şirketleri geçen ay Meteoroloji'nden gelen sağanak yağış ve dolu uyarılarını müşterilerine yönlendirdi. Bir önceki doluda yaklaşık 180 bin aracın hasar gördüğü İstanbul'da müşterilerine SMS ve mail yoluyla ulaşan şirketler, "Olası su baskını, sel ve dolu tehlikesine karşı gerekli tedbirleri alınız. Aracınızı mümkünse kapalı otoparka bırakınız" mesajını attı. Mesajı hemen hemen tüm sigorta şirketleri müşterilerine gönderdi.
Vatandaşların ve oto galeri sahiplerinin bu uyarıların ardından önlem aldığı, araçları korumak için ilginç yollar geliştirdiği görüldü. Galeri sahipleri araçlarını genellikle karton ve onun üstünü de balonlu naylon kapladı. Vatandaşlar ise evde kullanmadıkları kilimleri, halıları veya hasırları arabaların üstüne serdi. Bir önceki afette meydana gelen sigortalı hasarın büyük çoğunluğu dolu yağışından kaynaklanmıştı.





ALİ ERHAN TAMER
ali@botudio.com

Teknoloji sardı 4-1 yanımı

GEÇEN ayki yazımda paylaştığım ve Endüstri 4.0 kavramının artık bir şey ifade etmediği yönündeki fikirlerim, yazımı okuyan birkaç arkadaşım arasında tartışmaya sebep oldu. Endüstri 4.0'ı fazla hafife almakla suçlandığım merkezli tartışmaların sonunda tabii ki ne ben onları ne de onlar beni ikna edebildi. Hemfikir olamayışımızdaki temel etken Endüstri 4.0'ın yarattığı algı ya da neyi sembolize ettiği yönündeki farklı bakış açılarımız.

Öncelikle şirketlerin dijitalleşmesi meselesi gitgide altı boş bir kavram haline geliyor. Dijitalleşme ölçütünü internet sitesi yapmak, online şube açmak ya da hadi mobil uygulama yapalım noktasına taşıma kadarıyla yorumlayan şirketlerin dijitalleşme ile ilgili öğrenmesi gereken ilk şey bilgi ekonomisini keşfetmek ve teknolojinin bilgiyi nasıl kullandığı noktasındaki çözümleri şirket kültürü haline getirmek.

Sigorta sektörüne ilk başladığım yıllardan bugüne -ki aşağı yukarı 15 yıl- gördüklerim ile çok rahat söyleyebilirim ki sigorta sistemimizin bilgi ekonomisi ile tanışması için kat etmesi gereken çok yol var. Dünya çapında 4 trilyon dolarlık bir ekonomiyi yöneten sigorta ekosistemi (ki bu dünya çapındaki gelirlerin %6'sına yakın bir oran) bilgi ekonomisi ve onun teknoloji entegrasyonları konusunda önü en açık pazarlardan biri. Nesnelerin interneti, yapay zeka, Blockchain gibi teknolojiler sektörün işleyişini ve ekonomik modelini yıkıcı düzeyde değiştirmeyi vaat ederken, mevcut sigorta yönetimlerinin konuyu hâlâ bir dönüşümün parçası olarak görmesi aşırı kolaycı bir tutum.

Reasürans şirketleri ile tüketicilerin tüm süreci doğrudan yönetebileceği günlerden de, yatırım sahipleri ile risk sahiplerinin doğrudan takasa girebileceği son noktadan da belki de sadece 50 yıl uzaklıktayız.

Geçenlerde Twitter'da gördüğüm bir paylaşımın çok da doğru bir şekilde tespit ettiği üzere sosyal medya, geleneksel medya anlayışını nasıl yıkıcı bir düzeyde değiştirdi ise, Blockchain de başta finans endüstrisi olmak üzere birçok sektörü yerle bir edecek fırsatlar barındırıyor.

Artık kurumları değil daha çok ihtiyaçları düşüneceğimiz bir yüz yılın arifesindeyken, bankacılık ihtiyaçlarımızın azalmadığı ama bankaya olan ihtiyacımızın ortadan kalktığı bir döneme giriyoruz.

3. taraf güven organizasyonu ihtiyacını ortadan kaldıran bu teknoloji konuyu ciddiye almayanlar için bir yok oluş meselesi. Tıpkı nesnelerin interneti gerçeğini halen iş modellerine yedirememiş ya da herhangi bir sürecine yapay zeka çözümleri üretememiş şirketlerin hazin sonu gibi.

Bilgi ekonomisinin zorladığı ve teknolojik kabiliyetlerle hayal limitleri koymayan yeni iş modelleri yaratan bu dünya doğal olarak yeni bir persona da yarattı.

ON DEMAND NESLİ

2015 sonu itibarıyla 22.5 milyon insan, toplamda 58 milyar dolarlık bir on demand ekonomisi yarattı. Peki bilmeyenler için nedir bu on demand ekonomi. En basit tarifiyle Ensek İş Gücü talebi diyebiliriz. İstek bazlı ekonomiyi esnek iş gücüyle bir araya getiren ve teknolojik imkanlarla hızlı erişim sağlayan bir ekonomik model. Uber, AirBnB, Udemy, BiTaksi, Yemeksepeti, vs. vs. O an bir şey istediniz ve size istediğinizi anında sağlayacak birilerini bulmanız artık çok kolay.

Yumurta-tavuk meselesine dönen ve başlangıçta teknolojik imkanlar ile kurulan girişimlerin yeni bir ekonomik model vaat etmesiyle başlayan bu düzen artık daha fazlasını talep eden deneyim odaklı bir ekonomik nesil yarattı. Müşteri odaklı olmak yetmiyor artık çünkü müşteri dediğiniz topyekün bir kitle değil, her biri farklı deneyimleri olan ve bu deneyimlerini IOT cihazlar ile dataya dönüştüren ve buna göre de kendileri farklı davranış modelleri talep eden bir müşteri tipi.

Sözün özü, bugün koltuklarında, iyi model arabalar ile ve hâlâ milyon dolarlık ekonomileri yöneten business suit abiler mi, yoksa bir kahve dükkanında kahvesini yudumlarken fikrini hayata geçiren şortlu gençler mi geleceğe hükmedecek? Karar sizin!

— spektral koordinatlar —

Dalga boyu 440-490

— genel tanımları —

kış, soğuk, üzüntü, sükunet, cennet, hüzün, dinginlik

— renk koordinatları —

HEX	#0000FF
RGB	0, 0, 255
CMYK	100, 100, 0, 0
HSV	240°, 100%, 100%

— mavi tonları —

buz, su, deniz, gökyüzü, safir, boncuk, kobalt, lacivert, denim, elektrik, çivit, saks, gece, camgöbeği, denizci, ultramarin, prusya, toz, pastel, alev, çakır, turkuaz, okyanus





















01 **APPLE WATCH** apple.com
02 **SONY XB9501 EXTRA BASS** sony.com
03 **KINSA S. KULAK TERMOMETRESİ** kinsahealth.com
04 **AUDI Q8 KONSEPT** audi.com
05 **DJI SPARK** dji.com
06 **POLAROID SNAP** polaroid.com
07 **ADIDAS ACE 16+ ULTRA BOOST** adidas.com
08 **SONY SRS-XB10** sony.com
09 **IKEA ALRIK** ikea.com
10 **KEF EGG HOPARLÖR** kef.com



20 TL

FAZIL SAY

Ünlü besteci ve piyanist Fazıl Say, 20 yıl önce bestelediği şiir üstatlarının şiirlerinin Serenad Bağcan yorumuyla "İlk Şarkılar" albümü ile liste başı.



30 TL

CRISTINA BRANCO

Müziğe caz ile başlayan ve Fado'nun Prensesi olarak bildiğimiz Portekizli şarkıcı Cristina Branco yeni albümüyle karşımızda.

YERLİ

1- Fazıl Say - İlk Şarkılar
2- Tarkan - 10
3- Hande Yener - Hepsi Hit vol.1
4- Hadise - Şampiyon
5- Sezen Aksu - Biraz Pop Biraz Sezen
6- Pentagram - Akustik
7- Yaşar Gaga - Alakasız Şarkılar
8- M.F.Ö - Kendi Kendine
9- Levent Yüksel -
Hayatıma Dokunan Şarkılar
10- Zülfü Livaneli - Livaneli 50. Yıl

YABANCI

1- Cristina Branco - Abril
2- Homeland - Hindi Zahra
3- El Dorado - Shakira
4- Purpose [Licensee] - Justin Bieber
5- Hugh Laurie - Let Them Talk
6- Sonic Youth - Murray Street
7- Sara Mingardo -
Haendel, Opera Arlas and Duets
8- Yasmin Levy - Libertead
9- Muse - Drones (Explicit)
10- Buika - Vivir Sin Miedo

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Kayıp Nesil

Mustafa Kaynak

Köklerini toprağın içine salarak, hayata tutunmak ve yaşamak için var olma mücadelesi veren, kurumaya yüz tutmuş bir ağaç misali; kendinize ve doğaya güvenin!
Çocuklarınızın, gökten kayan bir yıldız gibi karanlığın o sessiz ve derin boşluğunda kaybolup gitmesini engellemek, sizin elinizde. Bunu unutmayın! Çocuklarınızla sevginizi paylaşmaktan korkmayın. Onları, sizin sevgi ve şefkatiniz besleyecek, yarınlara taşıyacaktır.



117 sy. 14 TL

Son Hedef

Arlene Hunt

Bir sonraki kurban çok yakında onun acımasızlığıyla karşı karşıya kalacaktı. Katilin yayını bir kez daha doğrultmasına çok az vardı. Jessie'ye adım adım yaklaşıyordu. Peki Jessie ona karşı çıkıp kaçacak gücü kendinde bulabilecek miydi? Yoksa ona boyun eğip katilin Son Hedef'i mi olacaktı? İrlandalı yazar Arlene Hunt'ın 2016'da kaleme aldığı Son Hedef de yazarın diğer romanları gibi alışıldık tarzda okurun dikkatini çekiyor. Heyecan dolu bir maceranın kapılarını aralıyor.

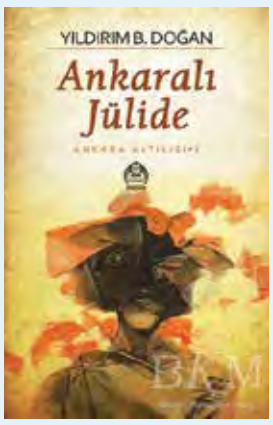


336 sy. 29 TL

Ankaralı Jülide

Yıldırım B. Doğan

Kişinin sorunlarından birisi yaşadıklarının onun için yazılanın mı yoksa onun kendi için yazdıklarının sonucu mu olduğudur. Yazılanı yaşıyorsa ne yaşayacağı önceden belirlenmiştir. Kaşıkta çıkan kaderde yazılandır kabulü bunu anlatır. Doğa buna karşı durur; aslolan yazılmakta olandır. Yaşanan o anki koşulların sonucudur. Toplum doğadan yanadır. Kişiye onu kuşatan koşulları öğretir. Doğa ve toplumun el ele vermesi sonucunda rastlantıların bile belli bir matematiği olduğuna inanılır.



292 sy. 22 TL



ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com

Trafik canavarları!

HER kazadan sonra medya 'trafik canavarı faaliyette' falan gibi başlıklar atarak sanki 3. birinden bahseder gibi olayı yazar, sanki Mars'tan bir canavar gelip masum sürücüleri kaza yapmaya zorluyor gibi yanlış anlaşılacak senaryolar üretirler. Kazada esas suçluların yaptıkları hatalardan ziyade başka bir şeyleri suçlamaya çalışırlar, direksiyon hakimiyetini kaybetti (hata direksiyonda) frene bastı araç kaydı (hata yolda veya lastikte), virajı alamayan araç yoldan çıktı (hata virajda, yolda), buz tutmuş yolda kaydı kaza yaptı (hata tabiatta/ buzda), 14 kişilik minibüse 24 kişi alıp kaza yaparsan (hata patronda ve minibüsleri küçük yapanda) sağa veya sola dönüş sinyali vermediği için oluşan kaza (suçlu herkes, kimse sinyal vermiyor), kavşakta köşeye park ettiği için olan kazada (hata yine herkes, ben bırakmasam başkası bırakır) Maalesef böyle sürüp giden, saçma sapan mazeretlerin arkasına saklanarak devam eden sorumsuzca yapılan kazalar vede en vahimi herkesin sadece seyrettiği bir karmaşık ortam.

***

Birçok ülkede kabul gören, trafik kazaları olma nedenlerinin yüzdelerine bir bakalım. Ülkemizde bu yüzdeler nasıldır bilmiyorum o yüzden gelişmiş ülke yüzdelerini vereceğim, yanılma payım olabilir.
- Yolların teknik olarak uygun yapılıp yapılmadığı, işaretler ve sinyallerin normlara uygunluğu. Daha çok mühendislik ve mimarlık uygunluklar. %25-30
- Polisiye tedbirlerin katkısı. %15
- Eğitimin katkısı. %20

Tabii ki bu yüzdeler biraz kafa karıştırıyor ama şöyle bakmak lazım; yolları, işaretleri ve sinyalizasyonu her türlü bilimsel tekniklere uygun yapmış bir ülkede konu polisiye ve eğitimle çözülür.
Örneğin ABD'de tüm olay sadece polisiye tedbirlerle çözülmüş gibi görünüyor. Yani yolları düzgün ve kurallara uygun yapmışlar, eğitimde bu konuya gereken önemi yeteri kadar vermişler, polisiye tedbirlerle de sistemin düzgün çalışmasını takip ediyorlar. Bu polisiye tedbirler öyle katıdır ki en ufak hatayı affetmez. Bu yüzden herkes kurallara uyar ve resmen cezadan korkar. Bütün gelişmiş ülkelerde aynı/çok benzer uygulamalar vardır. Sabaha karşı 02:00'de, stop işaretinde durmadın diye cezayı yersin, birkaç gün sonra artık bir şey olmaz diye yine durmaz isen daha büyük bir ceza ödersin ve hafta sonu şerifin bürosunda eğitime katılırsın. 3'üncü defa durmaz isen 6 aylığına ehliyeti kaptırırsın. İstersen kurallara uyma!!!
Washington'da taksi ile havaalanına gidiyorum, otobanda çok trafik var, baktım en sağ şerit boş, taksi şoförüne niye burası boş dedim o da 'Arabasında birden fazla insan taşıyanların kullanımı için o yol' dedi, şöyle kaçamaz mıyız dedim o da 'Eğer 100 dolar cezayı ödersen olur' dedi, gerçekten biraz ileride polis 100 dolar ödemek isteyenler için bekliyordu.

***

Ben trafikte elimden geldiği kadar kurallara uymaya ve karşımdaki sürücünün haklarına saygılı olmaya çalışıyorum. Ufak tefek hatalar oluyor tabii ki ama bunların çoğu karşımdaki sürücünün kurallara uymamasından kaynaklanıyor. Şimdi sizlere son 2-3 aydır gördüğüm tipik trafik kural ihlallerinden bahsedeceğim, sonra da hepimizin bu çok önemli olan sorunu nasıl çözmemiz gerektiğine dair kendi önerilerimi sıralayacağım.
1) İnşaatlarla ilgili trafiğe çıkan araçlar.
2) Belediye, halk otobüsleri ve yolcu minibüsleri.
3) Taksiler
4) Ticari araçlar (otomobil, kamyonet ve minibüsler)
5) Motosiklet ve bisikletler
6) Şirket araçları (otomobil ve minibüsler)
7) Özel araçlar

Yukarıdaki 7 kategori veya atladığım başka bir tip araç varsa onlar da dahil istisnasız hepsi kural hatası yapıyor bu hatalar insan hayatına mal oluyor cezası yok hem çok komik rakamlar bu cezalar. Her bayram yüzlerce insan ölüyor çok basit ve saçma sapan trafik kazalarında (kesinlikle en büyük terör trafiktir) o anda hep ah vahlar ve sıfıra sıfır elde var sıfır. Kazaları tümüyle önlemek tabii ki mümkün değildir ama ölümleri azaltmak ve kayıpları azaltmak için çalışmalar yapmak gerekmez mi? Şu anda yapılan herhangi bir çalışma var mı, varsa da ben bilmiyorum.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Konuş-ma

ARANIZDA çalgı aleti çalanınız vardır eminim, ancak biliyor musunuz ki insan sesi hepimizin çalabildiği bir çalgı aleti olarak dünyadaki en kuvvetli ses teknolojisinde hepimize bahşedilmiş doğal bir yetenektir. Farkı yaratan ise bunu nasıl çaldığımız, kullandığımızdır.

Geçtiğimiz günlerde Ted Talks / Julian Treasure'in ses ve konuştuğumuz kelimeler ile ilgili olarak seyrettiğim konuşması bunların ne kadar önemli olduğunu bana bir kez daha hatırlattı.

İnsanın konuşmasında etkili olmasının ardında yedi ana öğe bulunmakta:

Birincisi konuştuğumuz ortamda olmayan kişiler hakkında kötü konuşmak ve dedikodularını yapmaktır, dedikodu yaparken gayet iyi biliyoruz ki bu ortamdaki insanlar bir başka ortamda benim hakkımda da konuşabilirler ve bu hiç de hoş bir durum değil, bu sebeple bu tip konuşmaları o an dinlemiş olsak bile bu kişilerin sohbeti bize hoş gelmez.

İkincisi ise konuşmalarında sürekli yargılama yapan ve karşısındaki kişileri sorgulayarak, suçlu bulan kişilerin konuşmalarıdır, bu kişilerle de hiç kimse sohbet etmek istemez.

Üçüncüsü ise olumsuz konuşanlardır, yani her şeyin olumsuz tarafını gören ve olumlu bir şeyi bile negatif bir biçimde dile getiren insanlardır ki, kim ister böyle felaket tellalları ile sohbet etmek.

Bir diğer tür ise sürekli şikâyet ederek konuşmalarını sürdürenlerdir, hava sıcak şikâyet, hava soğuk şikâyet, trafik çok şikâyet, politikacılar kötü şikâyet, sürekli ama sürekli konuşmaları şikâyet içerir. Maalesef şikâyet etmek bulaşıcı bir ıstıraptır ve inanın hiç kimseye faydası görülmemiştir.

Bir diğer tip ise sürekli mazeret üreten tiplerdir, hiçbir şekilde sorumluluk almazlar ve her sorun için mutlaka bir mazeret bulup, bunu bir başka kişiye ciro ederler, ister misiniz böyle bir sohbet ortamı?

Bir diğer konuşma tipi ise abartarak, uydurarak ve bazen de yalan söyleyerek konuşan tiplerdir. Hiçbirimiz uydurma hikâyeler dinleyecek kadar geniş zaman dilimine sahip değiliz ve ayrıca neden bu yalanları dinleyelim ki?

Son olarak ise kendi fikirlerini gerçekmiş gibi, gerçekler ile karıştırarak konuşmalarını sürdüren kişilerdir, sürekli olarak karşılarındaki insanlara kendi fikirlerini baskı ile gerçekmiş gibi kabul ettirmeye çalışırlar ve kendi fikirleri dışında hiçbir fikir ve görüşe açık olmazlar. Bu tip insanların konuşmaları esnek de değildir, genellikle monolog şeklinde sürer, çünkü kimse bu kişilerle diyaloğa girmek istemez, çünkü sonuç bellidir, hep karşı taraf haklıdır, ister misiniz böyle bir sohbet ortamı?

Evet, ne konuşmamamız gerektiğini artık biliyoruz, şimdi sıra nasıl konuşalım, yani söyleme şeklimiz nasıl olsun?

Birinci özellik, ses perdemiz, sesimizi yönetme biçimimiz. Eğer burnumdan konuşursam farklı sesim olur, gırtlağıma doğru inersem-ki çoğu zaman çoğumuz böyle konuşuruz-farklı ses perdem olur, ama eğer ağırlık istiyorsak, aşağı göğsümüze doğru inmemiz gerek. Konuşma içeriğimize bağlı olarak bunların her biri kullanılabilir, yerinde ve doğal olarak.

Sonra sesimizin tınısı geliyor, bu, sesimizin nasıl hissettiği demek, araştırmalar gösteriyor ki bizler zengin, yumuşak, sıcak çikolata gibi olan sesleri tercih ediyoruz, yani kulakta güzel tını bırakan kelimeler.

Sonra ölçü geliyor. Hep tek notada konuşan insanları dinlemek gerçekten oldukça zordur, hele bir de ölçüler-vezinleri yoksa.

Hız da çok önemli, gerçekten hızlı bir şey söyleyerek çok çok heyecanlandığımızı belirtebiliriz veya yavaş yavaş altlarını çizip vurgulayabiliriz. Hımm ve ummlarla konuşma boşluklarımızı doldurmak zorunda değiliz.

Ve son olarak, sesin şiddeti geliyor. Sesin şiddetiyle gerçekten heyecanlanabilirim. Veya sessizleşerek gerçekten dikkatinizi çekebilirim.

Aynı şekilde konuşmaya devam mı, yoksa biraz daha dikkat iyi olur mu dersiniz?

LEICA TL2

Arzu nesnesi



Leica, yeni kompakt fotoğraf makinesi TL2'yi fotoğraf tutkunlarının beğenisine sundu. Leica TL modelinin yerini alan TL2, tasarım açısından selefiyle aynı çizgiye sahip. Bir önceki modelde 16 megapiksel APS-C CMOS sensör yer alırken yeni makinede 24 megapiksel APS-C sensör bulunuyor. Yeni Maestro II görüntü işlemcisiyle hızlı bir performans sergileyen Leica TL2'de 49 nokta otofokus sistemi kullanılıyor.

KINGSTON MOBILELITE DUO 3C

Yenilikçi çözüm

Kingston tarafından duyurulan MobileLite Duo 3C çok yönlü bir cihaz. Bu microSD kart okuyucu sadece tek bir bağlantı modeline özgü değil. Aksine hem USB Type-A hem de Type-C portlarında çalışabiliyor. Böylece farklı cihazlara dosya aktarımı yapmak için farklı adaptörler arama zorunluluğunu ortadan kaldırıyor. Üstelik büyük dosyaları olabildiğince hızlı şekilde transfer etmeye uygun.





HUAWEI BAND 2

Fitbit'e iddialı rakip

Huawei'nin yeni nesil akıllı bileklikleri gelişmiş sensörleriyle öne çıkıyor. VO2 Max ile kandaki oksijen değerlerini ölçen cihaz uyku takibi yapabiliyor ve dahili GPS ile detaylı konum bilgisi sunuyor. Ayrıca renkli tasarımıyla birbirinden farklı tarzlara hitap ediyor.



DELL LATITUDE 7285

Kablosuz şarj edilebilen dizüstü

Dell Latitude 7285, 12 inç boyutunda bir ekrana sahip, ikisi bir arada hibrit bir dizüstü bilgisayar. Çift çekirdekli Intel Core i5-7Y54 işlemciden başlayan modellerle satışa sunulan cihazın en uygun fiyatlı modelinde 128 GB SSD ve 8 GB RAM yer alıyor. Dell Latitude 7285'i bu kadar özel kılan, dünyanın ilk kablosuz şarj edilebilen dizüstü bilgisayarı olması. Tabii bunun için klavyesini de "kablosuz şarj uyumlu" almak gerekiyor.





PIONEER RAYZ RALLY

Tak çalıştır

Pioneer, Lightning'li dünyanın ilk tak çalıştır hoparlörü Rayz Rally'yi müzik tutkunlarının beğenisine sundu. Pile ihtiyaç duymadan çalışabilen hoparlör gücünü iOS cihazlardaki Lightning bağlantısından alıyor. Taşınabilirliğiyle de dikkat çeken hoparlör müzik deneyimiyle birlikte konferans görüşmeleri için de uygun. Ön tarafında yer alan kontrol tuşuyla aramaları sessize almak/sesini açmak veya müziği başlatıp/durdurmak mümkün. Mac ve PC gibi bilgisayarlara da destek veren Pioneer Rayz Rally'nin yurt dışındaki fiyatı 100 $.

XIAOMI MI LASER

Evde sinema keyfi

Xiaomi'nin yeni cihazı Xiaomi Mi Laser, çok kısa mesafeye görüntü yansıtabilmesi sayesinde yer konusunda sorun yaşayan kullanıcıların imdadına yetişeceğe benziyor. 25 bin saate kadar kullanım ömrü vaat eden projektörün fiyatı 1.500 $.





MOTO GUZZI NEVADA 750 CLUB

Karanlıklar prensi

Moto Guzzi'nin 1991 yılında kullanıcılarla buluşturmaya başladığı Nevada serisinin bir üyesi olan 750 Club modeli, 1999 model yılıyla Belarus merkezli bir geliştirici olan Recast Moto tarafından gerçekleştirilen "karanlık proje"de yeniden hayat buluyor. Fabrika çıkış benzin deposunun yerini Honda CB750'nin aldığı projede 18 inçlik yeni jantlara, değiştirilen aynalar ve süspansiyonların ardından mat siyah renk son dokunuş olarak ekleniyor.

AIRDOG ADII

Ekstrem sporculara özel

Katlanabilir tasarıma ve akıllı izleme teknolojisine sahip olan Airdog ADII'de radar teknolojisine benzer LIDAR teknolojisi kullanılıyor. Zemine çarpmaması için mesafe sensörünün yer aldığı drone'da barometrik hava basıncı sensörü, GPS, ivmeölçer ve bu sensörlerin sağladığı verileri doğru bir şekilde kullanan şirketin kendi algoritması bulunuyor.





ATARIBOX

Efsane geri dönüyor

Atari'den oyun tutkunlarını heyecanlandıracak güzel bir haber geldi. Yeni bir oyun konsolu hazırlığı içinde olduğunu açıklayan Atari, yeni Ataribox'ın oyun içeriği açısından Nintendo'nun NES ve SNES Classic Mini retro konsollarına benzeyeceğini belirtiyor. Konsolun bununla birlikte yeni içeriklere de destek vereceğini ifade eden Atari, klasik ahşap malzemesinden esinlenilerek geliştirilen yeni Ataribox'ın çıkış tarihini henüz paylaşmadı.

LOUIS VUITTON TAMBOUR HORIZON

Akıllı saatin en lüks hali

Lüks marka denildiğinde akla ilk gelenlerden biri olan Louis Vuitton, bu kez daha önce görmeye alışmadığımız bir alanda, akıllı saatlerde karşımıza çıkıyor. Tambour Horizon, tasarımı ve yüksek fiyatıyla akıllı saat pazarında dengeleri değiştirmeye hazırlanıyor. Saatte 1,2 inç boyutunda 390x390 piksel çözünürlüğünde AMOLED ekrana yer veriliyor. 300 mAh pil kapasitesine sahip olan saatte 4 GB depolama alanı bulunuyor. Android Wear 2.0 yüklü olarak gelen cihazda alışık olduğumuz aktivite takip ve bildirim özellikleri bulunuyor. Tarzını yansıtmak isteyenler için toplamda 60 kayış seçeneği mevcut. Saatin kahverengi ve gri versiyonu 2.450 dolar fiyat etiketine sahip.





BALMAIN BEATS BY DR. DRE

Lüks imzası

Müzik, moda ve kültür sevgisine bağlı olan Beats by Dr. Dre ve Fransız moda evi Balmain, hem Beats Studio hem de Powerbeats 3 modelini yeniden tasarladı. Reklam çalışmasında Kim Kardashian'ın kardeşi Kylie Jenner'ın yer aldığı yeni Beats kulaklıkları Balmain'in ikonik stilini yansıtıyor. Zarif tasarımıyla tüm dikkati üstüne çeken kulaklıklar moda evinin tasarımcısı Olivier Rousteing'in imzasını taşıyor. Tam dolu pille 12 saate varan müzik ziyafeti yaşatan kulaklıklardan Studio modeli 599 dolardan, Powerbeats 3 ise yaklaşık 250 dolardan satışa sunulmuş durumda.

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



Ziraat Bankası Karaköy binası

T.C. Ziraat Bankası Karaköy/İstanbul Şubesi hizmet binası, 1904 /1905 yıllarında "Credet Lyonnaisé" Fransız Bankası'na hizmet vermiş, 1910/12 yıllarında ise bugünkü haliyle "Wiener Bank Verein" Viyana Bankası için inşa edilmiştir. 1918'den sonra önce "Banque Française Des Pays D'Orient" tarafından kullanılmış daha sonra Tekel İdaresi olarak hizmet vermiş ve 1944 yılında T.C. Ziraat Bankası'nın mülkiyetine geçmiştir.

Binanın "Art Nouveau" üslubunun İstanbul'daki en önemli temsilcilerinden biri olduğu söylenmekte ve yapının planı her iki katta da, yan ek binaya eklenmesiyle, özgünlüğünü büyük ölçüde yitirdiği yine uzmanlarca ifade edilmektedir.

1958 yılında Başbakan Adnan Menderes'in başlattığı "İstanbul'da İmar Hareketi" meyanında, Karaköy Meydanının genişletilmesi sırasında bu binanın da istimlak edilmesi gündeme geldiğinde, dönemin Genel Müdürü Mithat Dülge'nin, Başbakan Adnan Menderes'e "Bu binayı yıkarsanız, lütfen istifamı kabul edin" diyerek mani olduğu, bir yıllık banka mensubu olmama rağmen, benim dahi duyduğum bir vak'adır. Elektronik bankacılığın daha az personel, daha ekonomik yapıyı getirmesi sonucu olsa gerek, böyle görkemli binaya ihtiyaç duyulmamış olmalı ki, şube Kemeraltı Caddesi'nde bir binaya nakledilmiştir. Bir sanat eseri olan bina boynu bükük halde akıbetini beklemektedir. Dilerim akıbet aşağıda değineceğim tarihi eserinkine benzemez!

MERZİFONLU KARA MUSTAFA PAŞA MEDRESESİ

Bu önemli mimari yapının, arka sokağına bakan bir tarihî yapı daha vardı. Bu bina "Merzifonlu Kara Mustafa Paşa Mesci"di idi Vardı diyoruz çünkü, Adnan Menderes'in başlattığı "İstanbul'da İmar Hareketi" projesiyle 1958 yılında mescit, parçaları tek tek numaralanarak, yerinden sökülür. Karaköy Meydanı genişletilir. Sökülen mescidin, halkın gönlünü almak için Kınalıada'ya aynen nakledilmesi planlanır. Mescidin parçaları Kınalıada'da tahsis edilen yere monte edilmek üzere gemiyle götürülürken, bilinmeyen bir nedenle gemi yan yatar, mescidin tüm parçaları denize dökülür ve kaybolur, gemi ise batmaktan kurtulur. İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nde, o tarihten beri mescidin aynı yere mimarisine uygun tarzda inşa edilmesi için çalışmalar sürdürülmektedir(!).



Bir çırpıda aklıma gelen, Alman Hastanesi, İlkyardım Hastanesi, Atatürk Kültür Merkezi, Haydarpaşa Garı, Narmanlı Yurdu, Pangaltı İnci Sineması Külliyesi gibi kaderine terk edilmiş gibi duran ve şehre görüntü kirliliği veren yapıları etüt ediyorum. Alacağım sonuçları peyderpey bu köşeye taşıyacağım.

SPOR

Geçtiğimiz günlerde Macaristan'ın başkenti Budapeşte'de Dünya Yüzme, Atlama ve Sutopu Şampiyonası yapıldı.

Bu konuda Türkiye'den bahsetmeyeceğim. Yenilenen akıl almaz rekorlar muhteşemdi. ABD yine madalyaları topladı, Çin'de sürpriz sonuçlar aldı.

Evsahibi 10 milyon nüfuslu Macaristan ile komşusu 4 milyon nüfuslu Hırvatistan arasında oynanan Water Polo (sutopu) finali görülmeye değer bir müsabakaydı. Şampiyonluğu 8 – 5 sonuçla Hırvatistan kazandı. Seyirci sayısını bulamadım ama, şampiyona süresince tribünler tamamen doluydu, coşku tarifsizdi.

Bizden neden bahsetmediğimi bilmem anlatabiliyor muyum?



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Pazarlama 1.0'dan... 3.0'a ve...

PAZARLAMA *anlayışında geçmişten bugüne ne değişti? Geçmişin kralı hangi sektördü? Pazarlama, sadece reklamdan mı ibaret, yoksa ihtiyacın karşılanmasında müşteriye ulaştırılan hizmetlerin tümü mü?*

Endüstriyel yönetim en belirginleştiği dönem olan 1916-1920 yılları sonrasında, üretilen mal ve hizmetin tüketilmesine yönelik gösterilen ticari çabalar, pazarlama adımlarının hissedildiği anlara denk gelmiştir. Reel sektörde üretilen her ürünün satışı için yapacağınız şey, onu en iyi şekilde duyurmaktı. Yılların dayanışması içinde, 1950'lere gelindiğinde reel sektör artık krallığını ilan etmişti. Ürettiğiniz ürünün satışı için büyük kitlelere duyurmak yeterliydi. Ancak, bu durum 1960'lı yıllara kadar devam etti. Reel sektörün yaşamış olduğu bu belirsiz dönem 1970'li yıllarda son buldu. Sonraki dönemler, ürünlerin kendi aralarında rekabet edememesi ve müşterilerin mutsuzluğu, ürünün kendisinden daha çok hizmetinin nasıl sağlandığının sorgulandığı bir dönem olmuştur. Müşterilere en iyi hizmeti verenin baş tacı edildiği ve müşterilere odaklanmanın yüksek getirisinin yaşandığı bu dönem, pazarlama anlayışının temel yeteneği olmuştur. Müşteri çözümlerinin en iyi şekilde kurgulanması, kurumsal yeteneklerinin gelişmesi ve rekabet edebilirliğin keşfedilmesi doğrudan pazarlamanın değerini ortaya çıkarmıştır. Yakın zamanda ise, internetin hayatımıza girmesiyle birlikte, her şeyi daha da şeffaflaşmış ve buldum sonucunda pazarlama, sürekli yenilenen bir şirket değeri haline gelmiştir. Pazarlamaya değer katan tüm bu süreçlerde, pazarlama aracı haline getirdiğimiz tüm faaliyetler artık pazarlamanın kendisi olmuştur. Bugüne kadar, klasik pazar yapısındaki ürün veya hizmetin satışında gerçekleştirilen pazarlama anlayışında öne çıkan, o ürünün özelliklerini ve üstün yanlarını vurgulamaktı. Burada yapılan, geniş kitleleri bu ürünün kullanılması için ikna etmeye çalışmaktı. Pazarlama 1.0 anlayışı denilen bu yaklaşım sonrasında, artık ürünü duyurduğunuz ve kullandırdığınız müşteri kitlelerinizi mutlu etmeye sıra gelmiştir. Pazarlama 2.0 diye tanımlanan bu süreçte, müşteri ihtiyaçlarını anlamak, onları dinlemek ve sadakatlerini artırmak için, pazarlama içeriğinde her şeyin yapılması gerekmektedir. Kurumlara verilen ödül olarak tanımladığımız müşteri şikayetlerinin dikkatle dinlendiği, bunlara karşın oluşturulan stratejik iletişimle, hiçbir koşulda taviz verilmeden sağlanmaya çalışılan koşulsuz müşteri mutluluğu, bu dönemin ön plana çıkan uygulamaları olmuştur. Bu anlayışın devamında artık müşteri mutluluğu sağlanmıştır. Ancak, bunun sürdürülebilir ve müşteri bağlılığının artırılarak devam ettiriliyor olması, müşteride değer yaratmak ve sürekli faydaya odaklanmak gerekecektir. Sadece satışa endekslenmek ve kârlılığın artışına odaklanmanın ötesinde, merkeze müşteriyi koymayı hedeflemek, pazarlama 3.0'ın temelini oluşturacaktır. Buradaki kilit kelime de "müşteriye değer katmak"tır. Peki, müşteri için önemli olan "değer" kavramının pazarlamadaki anlamı nedir? Bunun doğru yanıtına ulaşabilmek için 3 temel değer başlığını açıklamak gerekir.

- Değeri tanımlamak,
- Değeri yaratmak,
- Değeri sunmak,

Değeri tanımlarken, müşteriye kazandırılan imajın üstünlüğü, kendisine sunulan hizmetlerin memnuniyeti ve ürünün kullanımındaki avantajının bütününü kullanabiliriz. Değerin yaratılmasındaki temel konu, bunların müşteriye nasıl sağlandığı, kullanılan tüm araçların müşterideki maliyetlerinin ne olduğu ve nasıl bir insan kaynağı kullanıldığı önemlidir. Değerin sunulması ise, müşteriye ulaştırılan değerlerin tümünün, ne kadar hızlı, ne kadar dinamik ve ne kadar yenilenebilir olduğuyla ilgilidir.

Peki bundan sonrasında sırada ne var? Pazarlama 4.0, digital dünyaya hazırlık. Pazarlamanın doğasında çok büyük değişimler beklenmese dahi uygulamada ve kullanılan araçlarda yaşanan büyük değişimlerin olduğu bir anlayış. Digital pazarlamanın iş dünyasına girmesiyle çok şeyin hızlıca güncellendiğini görmekteyiz. Nihayet, pazarlama anlayışımıza yapay zekanın girmesiyle de daha çok şeyin değişeceğini göreceğiz.

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



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

SORU - CEVAP

Bitkilerin sağlığınız için kullanımında, televizyondan, internetten ve aktarlardan uzak durun. Eczacınıza danışın!

İsminin başında Prof. titri bulunan bir öğretim üyesi televizyonda "dereotu ve maydanoz kaynatılıp içilirse depresyon ve dikkat eksikliğinin geçeceğini" söyledi. Yine aynı hoca "göz kuruluğuna karşı dereotunu olduğu gibi yiyin" dedi. Bunlar doğru mu?

Dereotu ve maydanozun depresyon ve dikkat eksikliğini gidereceği ile ilgili herhangi bir bilimsel çalışma yok. Zaten bu rahatsızlıklar konunun uzmanı olan hekimler tarafından teşhis ediliyor ve gerekli tedavi uygulanıyor. "Göz kuruluğuna karşı dereotu yeme" ise aynı şekilde hiçbir bilimsel temele dayanmıyor.

İnternette kuşburnu meyvelerinin selüliti önlediği, cinsel isteği artırdığı belirtilmekte ve marmelatının da en iyi C vitamini kaynaklarından biri olduğu yazılmakta. Bu bilgiler doğru mu?

Doğru değil. Önce marmelattan bahsedelim: Marmelat yapmak için meyve usareleri uzun süre kaynatılır. C vitamini ise ısıya son derece hassastır, hemen parçalanır. Dolayısıyla marmelatta C vitamini kalmaz!
Sırası gelmişken kısaca kuşburnunun hangi amaçlarla kullanıldığını kısaca açıklayalım:

- Kuşburnu, yani yabani gül meyvesinin, geleneksel olarak soğuk algınlığı, üşütme ve bu durumlardan koruyucu olarak günde 2 defa 2.5 g civarında kullanılması tavsiye edilmektedir. Poşet çaylarda bir poşette, 2 g civarında ürün bulunmaktadır. Dolayısıyla, belirtilen amaçlar için günde 2-3 poşet çay içmek yeterli olacaktır. Kuşburnu poşet çaylarının demlenmesi sonucu ortaya çıkan o güzel mor rengi kuşburnunun değil, yine sağlığa yararlı etkileri olan Afrika sardunya çiçeğinin sağladığı bilgisini de bu arada hatırlatalım.
- Kuşburnu meyve tozunun genellikle C vitamini bakımından zenginleştirilmiş kapsülleri yukarıda belirttiğim amaçlar için kullanılmak üzere piyasada bulunmaktadır. Bu preparatlarda bazen ekinezya da ilâve edilmiştir.
- İnsan üzerinde yapılan bilimsel araştırmalar, osteoartritte mafsal kilitlenmesi ve ağrıların hafifletilmesinde de yardımcı olabileceğini göstermiştir. Klinik çalışma sonuçları genellikle günde 5 gram standart tozun 3 ay süre ile kullanılması sonucunda pozitif etkilerin daha iyi görülebileceğini belirtmektedir. Bu amaçla hazırlanmış genellikle kapsül şeklindeki ürünler piyasada bulunmaktadır.

Sonuç olarak, TV ve internette "sağlığım için hangi bitkileri kullanayım" sorusunun cevabını aramayınız. Bulacağınız bilgilerin çoğu yanlış ve yanıltıcı. Bitkilerin kullanılışı konusunda, her zaman söylediğim gibi, eczacınıza danışınız. Sağlık ve mutluluk dileklerimle.



Diş taşının asıl nedeni ihmal edilen ağız bakımı!



Sağlıklı bir ağız ve diş yapısı için atlanmaması gereken en önemli adım doğru ve düzenli olarak yapılan ağız bakımıdır. Ancak yapılan birçok araştırma göstermiştir ki toplum olarak ağız bakımını ihmal ediyoruz. Sonuç ise buna bağlı olarak ortaya çıkan diş ve diş eti hastalıkları!
Rutin olarak yapılmayan ağız bakımının sebep olduğu en yaygın problem diş taşları ya da bilinen adıyla dişte kireçlenme problemi. Üstelik şöyle bir kısırdöngü var ki, doğru yapılmayan ağız bakımı diş taşına sebep olurken diş taşları da başka hastalıklara davetiye çıkarıyor.

Diş taşları sadece estetik bir problem değildir!
Diş taşları yarattığı görüntüyle estetik bir kaygı yaratırken aynı zamanda uzun vadede daha ağır sağlık sorunlarına yol açabilir. Örneğin;

- Diş eti çekilmeleri artar.
- Diş araları açılır.
- Diş çürümelerinin önü açılır.
- Diş iltihapları meydana gelir.
- İltihaplı bölgelerde kanama ve kötü koku meydana gelir.
- Diş kayıpları yaşanabilir.

Bu yiyecekler diş taşı oluşumunu tetikliyor…

- Kalsiyum, fosfor, bikarbonat, proteinler,
- Şekerli yiyecekler,
- Asitli ve kafeinli içecekler,
- Karbonhidratlar ve nişastalı gıdalar,

Diş taşları ancak hekiminiz tarafından kontrol altına alınabilir!
Diş taşları oluştuktan sonra günlük ağız bakımı ile kontrol etmek çok da mümkün değildir.



Evimizdeki gizli tehlike: ATIK İLAÇ

Atık ilaçlar; advers etki, hastanın iyileşmesi gibi çeşitli nedenlerle ilaç kullanımının sonlandırılması, aşırı reçeteleme, kullanım süresinin dolması, ambalajın bozulması, ilacın dökülmesi ve kontamine olması gibi nedenlerle ilaçların kullanılmayacak duruma gelmesi sonucunda oluşur.
Evlerimizde bulunan son kullanma tarihi dolmuş veya dolmasa bile artık kullanmadığımız "atık ilaçlar" çevre ve tüm canlılar için ciddi bir tehlikedir. Bu tehlikeleri başlıca şöyle sıralayabiliriz:

- Hatalı ilaç kullanımları
- Çocuklarda kazai zehirlenmeler,
- İlaç-ilaç etkileşimi gibi sonuçlar,
- İlaç suistimali
- İntihar girişimleri,
- Çevresel zararlar

Gördüğünüz gibi atık ilaçların evlerimizde yarattığı tehlikenin yanında çöpe veya kanalizasyon sistemine atılmasının da yarattığı birçok tehlike vardır. Çöpe veya kanalizasyona attığımız her ilaç, bir yolla toprağa, yeraltı sularına ve denize karışır ve ne yazık ki ayrıştırılamaz. Böyle olunca yediğimiz besinler ve içtiğimiz sularla birlikte bizim ve çevrenin sağlığını tehlikeye sokarak geri döner.
2006 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi'nde yapılan bir araştırmaya göre; hastaneye başvuran 4000 kişiden %65'inin test sonuçları, sorunun ilaç zehirlenmelerinden olduğunu göstermektedir.
Tüm bu saydığımız nedenlerden dolayı evlerimizdeki atık ilaçların uygun yollarla toplanıp uygun koşullarda imha edilmesi bir zorunluluk olmaktadır.

SAĞLIKLI LEZZETLER

LİMONLU ZENCEFİLLİ GLÜTENSİZ BİSCOTTİ

Çölyak hastalığının günümüzdeki tek tedavi şekli ömür boyu sürecek "Glütensiz Diyet" ya da bir başka deyişle glütensiz beslenme modelidir. Glütensiz beslenme modelini uygulamak ilk bakışta zor görünse de aslında oldukça sağlıklı bir yaşam biçimi olduğu unutulmamalıdır. Çölyak hastası ve sağlıklı yaşamaya özen gösteren misafirlerine birbirinden lezzetli "Glütensiz" ürünler de sunan İstanbul'daki özel işletmelerden "Figo Gelato"nun şefi Veysel Kılıç'ın mönüsünden sizler için seçtiğim "Limonlu Zencefilli Glütensiz Biscotti"…

MALZEMELER:

180 gr pirinç unu
20 gr badem unu
100 gr mısır unu
4 yumurta sarısı
50 gr tereyağı
150 gr pudra şekeri
Yarım tatlı kaşığı kabartma tozu
1 çorba kaşığı ince rendelenmiş limon kabuğu
2 çorba kaşığı kök zencefil suyu
Tuz

YAPILIŞI

Öncelikle tereyağını küçük parçalar halinde kesip oda sıcaklığında yumuşamaya bırakın.
Pudra şekeri ve yumurtayı el mikseri ile kremsi bir hal alana kadar yüksek devirde çırpın.
Pirinç unu, badem unu, kabartma tozu, tuz ve mısır ununu kremsi haldeki yumurtalı şeker karışımına ekleyin. Daha sonra yumuşamaya bırakılan tereyağı, limon kabuğu ve zencefil suyunu ekleyerek homojen bir hamur haline gelene kadar yoğurun.
Hamurunuzu istenilen şekillerde kesip daha önceden 180 dereceye kadar ısıtılmış fırında 15 ile 18 dakika arası pişirin.



Biscottileriniz ağzı kapalı bir kavanozda 1 haftaya kadar tazeliğini koruyacaktır.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

"İzaha davet" müessesesinin uygulama usul ve esasları belirlendi

9 AĞUSTOS 2016 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 6728 sayılı Kanun ile Vergi Usul Kanununun 370. Maddesi "İzaha Davet" başlığıyla yeniden düzenlenmiştir. İzaha davet müessesesi, verginin ziya (kayba) uğradığına delil oluşturan emareler bulunduğuna dair yetkili merciler tarafından yapılmış ön tespitlerle ilgili olarak aynı merciler tarafından mükelleflerden açıklama talep edilmesi olup, bu müessese, yapılan değerlendirmeler sonucunda vergi ziyaına sebebiyet vermediği anlaşılan mükelleflerin konuyla ilgili vergi incelemesine veya takdire sevk edilmesini önlemekte, vergi ziyaına sebebiyet verildiği durumlarda ise belirli şartlar dahilinde indirimli ceza uygulanmak suretiyle mükellefleri daha ağır müeyyidelerden korumaktadır.

25 Temmuz 2017 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 482 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinde izaha davetin kapsamı ve şekli, ön tespitin niteliği, izaha daveti yapacak ve yapılan izahı değerlendirecek merciler, davet yapılacaklar, yapılan izahta kullanılacak bilgi ve belgeler ile uygulamaya ilişkin diğer usul ve esaslar belirlenmiştir. Tebliğ, 1 Eylül'de yürürlüğe girecektir. İzaha davet maddesi hükümlerini aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

Vergi incelemesine başlanmadan ya da takdir komisyonuna sevk edilmeden önce ve ihbar da mevcut değilse vergi idaresince kurulan İzah Değerlendirme Komisyonlarınca mükellefin vergi kaybına neden olduğuna dair ön tespitler yapılmışsa mükellef konuyla ilgili olarak yazıyla izaha davet edilecektir. Hangi konuların izaha davet kapsamına girdiği tebliğde sayılmıştır. Sahte veya yanıltıcı belge kullanımı da bu kapsamdadır. Bu belgeleri kullanma fiiliyle ilgili ön tespit varsa; "izaha davet" müessesesi, sahte veya yanıltıcı belge tutarının her bir belge tutarıyla 50.000 TL'yi geçmemesi ve ilgili yılda mükellefin toplam mal ve hizmet alışının % 5'ini aşmaması kaydıyla söz konusu olabilecektir. Bunu aşan sahte veya muhteviyatı yanıltıcı belge kullanma fiilleri ile diğer sahte belge düzenleme gibi diğer kaçakçılık suçları ise "izaha davet" kapsamı dışında tutulmaktadır.

Tebliğde sayılan izaha davet konusu sayılan haller, mutlaka olayda vergi kaybı olduğunu göstermez. Örneğin, kiracının kira geliri üzerinden kesilerek muhtasar prim ve hizmet beyannamesi ile beyan edilen tevkifata esas gayri safi tutarlar ile mülk sahibinin yıllık gelir vergisi beyannamesinde beyan ettiği tutarlar (gelecek yıllara ait kiranın peşin tahsil edilmesi gibi) yasal nedenlerle farklı olabilir. Bu açıdan mükelleflerin süresi içinde bu yazılara belgeleriyle birlikte doğru ve aydınlatıcı şekilde cevap vermesi önemlidir.

Kendisine izaha davet yazısı tebliğ edilen mükellefler, davet konusu tespitle sınırlı olarak, pişmanlık hükümlerinden yararlanamayacaktır. Mükellef yasal süresi içinde cevap vermezse vergi incelemesi ya da takdir komisyonuna sevk edilecektir. Yasal süre olan 15 gün içince cevap verdiğinde ise özetle şu sonuçlar doğabilecektir:

Mükellefin vergi kaybı olmadığı yönündeki izahı idarece kabul görürse vergi incelemesi ya da takdir komisyonuna sevk söz konusu olmayacak, dolayısıyla mükellef aleyhine tarhiyata dönüşebilecek bir yola gidilmeyecektir.

Mükellefin vergi kaybı olduğunu doğrular nitelikte cevap vermesi halinde ise, kendisine tanınan yasal süre içinde beyannamelerini düzeltebilecek ya da hiç verilmemiş beyannameleri verebilecektir. Bu durumda, gecikme zammına eşit tutarda izaha davet zammıyla birlikte vergisini aynı sürede öderse vergi ziyaı cezası verginin %20'si olarak kesilecektir. Ceza için tarhiyat sonrası uzlaşma hakkı mevcuttur.

Mükellefçe olayda vergi kaybı bulunmadığı yönünde yapılan izahın komisyonca yeterli bulunmaması halinde bu durum mükellefe bildirilecektir. Mükellef bu bildirim üzerine, kalan süre içerisinde bir üst paragraftaki şekilde beyanlarını düzelterek, ödemelerini buna göre yapabilecektir. Bunu yapmadığında takdir komisyonu veya vergi incelemesine sevk edilecektir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Koreli Ayla...

İNSAN belli bir yaşı geçince göz pınarlarına hakim olamıyor... Bu da nereden çıktı diyenleri duyar gibiyim...
Anlatayım efendim... Geçenlerde gece TV'de çeşitli belgeseller ve içinde siyaset olmayan kanallarda dolaşırken bir baktım saat 01.00 olmuş... Yatayım dedim doğruldum TV'nin kapa düğmesine basacağıma yanlışlıkla TRT HD düğmesine başmışım...
Ekranın sol alt köşesinde KORELİ AYLA yazıyor... Bu da ne ola ki dedim... İzlemeye başladım... Nasıl olmuş ise TRT güzel bir belgesel hazırlamış...Titiz ve emek verilmiş bir belgesel...
Konu şu: Malum biz KORE'ye 1952 yılında 15.000 asker gönderdik... Yaban ellerde yağız Anadolu delikanlılarından yaklaşık 1000 şehit bıraktık... Uzak bilinmez topraklarda yatan bin Anadolu evladı... Tıpkı Yemen'de, Filistin'de, Galiçya'da olduğu gibi...
Belgesel bir savaş alanını gösteriyor... Hava soğuk kar kış kıyamet. Bizim Mehmetçiklerden biri koşarak geliyor ve "ileride bir karaltı var düşman olabilir" diye tekmil veriyor. Subaylarımızdan biri dürbün ile bakıyor çok uzaklarda gerçekten bir canlı var... Hareket de ediyor ama insan mı hayvan mı düşman mı bilemiyor...
Çılgın Türk kim tutar illa gidip bakacak... Karda, çamurda, tipide sürünerek gidip bakıyor ki 5 yaşlarında bir kız çocuğu donmak üzere... Kuzey Koreliler köylerini yakıp yıkınca bu kız çocuğu yürüye yürüye ana yola kadar gelmiş... Bizim çılgın Türk subayı çocuğu alıp birliğe kadar sırtında getiriyor...
Fotoğrafları var kız çocuğunun Atatürk'ün manevi kızı ÜLKÜ'ye çok benziyor... İşte öykü burada başlıyor... Türk Taburundakiler bu minik kıza AYLA adını veriyorlar... Onu donmaktan kurtaran Türk subayı Süleyman ise bir an olsun Ayla'yı yanından ayırmıyor, cepheye bile beraber gidiyorlar...
Türk birliği savaştan sonra ülkemize dönünce Amerikalı yetkililer izin vermediğinden Ayla kendi ülkesinde kalıyor... Kalıyor da hayatı boyunca Türk subayını hiç unutmuyor... Yaşamı onu aramakla geçiyor. AYLA öyküsü tarafların birbirini karşılıklı aramaları ile uzun yıllar böyle devam ediyor...
Belgeselin finalinde çok uzun yıllar sonra buluşma anı; Güzel bir park ve kalabalık bir aile görülüyor... Türkler ve Koreliler... Bir zamanların minik Ayla'sı kocaman bir kadın çoluk çocuk sahibi... Koreliler ağlıyor ben ağlıyorum, AYLA ağlıyor ben ağlıyorum. Yaşlı Süleyman Albay ve eşi ağlıyor, saat olmuş 02.00 program bitti ben hâlâ ağlıyorum... İşte insan olmak budur, işte asker olmak da budur... Hangi ulustan olursan ol önce insan olacaksın.









8 EYLÜL

MEGASTAR HARBİYE'DE

Harbiye Açıkhava'da "Tarkan Zamanı" için geri sayım başladı! Megastar Tarkan, İstanbul Harbiye Açıkhava konserlerine devam ediyor.



9 EYLÜL

AKUSTİK TRENDİN PRENSESİ

Aldığı amatör kayıtları 2 senedir Soundcloud ve YouTube üzerinden paylaşan Deniz Tekin; IF Performance Hall Ankara'da.



10 EYLÜL

MSA-SUSHI

Sunset Grill&Bar'ın meşhur Sushi Şefi Hiroki Takemura eşliğinde İstanbul'daki MSA'da Sushi sanatının inceliklerini öğrenmeye hazır mısınız?



13 EYLÜL

BABA ZULA BEŞİKTAŞ'TA

Türk psikedelik müziğinin en kendine has ekiplerinden Baba Zula, İstanbul IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde sevenleriyle buluşmaya hazırlanıyor.



15 EYLÜL

MÜZİĞİN DEHASI

Dünyaca ünlü ikili Aleksey Igudesman ve Hyung-ki Joo And Mozart Now turnesiyle 15 Eylül'de Aya İrini Müzesi'nde İstanbul dinleyicisiyle buluşuyor.



16 EYLÜL

KARŞINIZDA CAN BONOMO

İlk albümü "Meczup" ile bir takipçi kitlesi oluşturmayı başaran alternatif müzik sanatçısı Can Bonomo, İstanbul IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde.



17 EYLÜL

TEKİRDAĞ BAĞLARINA YOLCULUK

"Tekirdağ Bağlarına Yolculuk" etkinliğinde bağcılığın ve üzümün bağda anlatıldığı, şarap tadımlarının mahzende yapıldığı etkinlik gerçekleştiriliyor.



20 EYLÜL

EROL EVGİN HARBİYE AÇIKHAVA'DA

Erol Evgin, İstanbul Harbiye Açıkhava'da pop müziğin sevilen klasiklerini seslendirecek. Konserde sanatçıya özel orkestrası eşlik edecek.



22 EYLÜL

GLÜTENSİZ HAYAT

Glütensiz hazırlanan özel ekmek reçetelerini İstanbul'daki MSA mutfağına konuk ediyor ve her mutfakta soruna bir çözüm olduğunu gösteriyor.



23 EYLÜL

MABEL MATİZ SAHNEDE

Kendi adını taşıyan ilk albümüyle müzik dünyasına giren Mabel Matiz, 23 Eylül'de İstanbul Beyrut Performance sahnesinde sevenleriyle buluşuyor.



29 EYLÜL

JEHAN BARBUR ESİNTİSİ

Önemli seslerden Jehan Barbur, "Uyan", "Hayat" ve "Sarı" albümlerinin ardından "Sizler Hiç Yokken" ile İstanbul KadıköySahne'de sizlerle...



29 EYLÜL

ADAMLAR!

"Eski Dostum Tankla Gelmiş" albümüyle dikkat çeken Adamlar, özellikle dinamik performanslarıyla tanınıyor. Ekip, pek çok janrı Türkçe sözlerle bir araya getirerek kompakt bir müzik deneyimi sunuyor. Vokal ve gitarda Tolga Akdoğan, elektrik gitarda Emre Malikler, bas gitarda Can Aydemir ve davulda Berkan Tilavel'den oluşan Adamlar, 29 Eylül'de Kadıköy Halk Eğitim Merkezi sahnesinde!

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Köşe'den döndük

GEÇEN yazımda yurdumuzun güneybatı köşesine; Bodrum'a gidip, orada Halikarnas'lı dostlarımızla buluşacağımızı ballandıra ballandıra anlatmıştım.

Çok mu heves ettik nedir, yoksa kendi kendimize nazar mı değdirdik ne; maalesef "Köşebaşı Bodrum" seyahatimiz hiç de beklediğimiz gibi çıkmadı.

Hatırlayacaksınız, Bodrum'da benim onları tanıdığım, ama onların benden haberleri olmayan birçok dostumdan bahsetmiştim. Birçoğu da Antik Yunan'dan kalma. Misal; Herodotos, Poseidon, Boreas ve diğerleri. Yunan mitolojisinde hepsi birer tanrı. Hepsini saygıyla anmak lazım. Bir de onları açığa çıkarıp tanımamızda büyük emeği geçen bizden biri var: Cevat Şakir. Biz onu Halikarnas Balıkçısı olarak tanıyoruz.

Biz İstanbul'un sıcağından kaçıp deniz tanrısı Poseidon'un hükmettiği Arşipelin köpüklü denizlerinde seyreden bir gulet'in bangaçasına yanlayarak, rüzgar tanrısı Boreas'ın firişka estirttiği rüzgarda serinleme hayaliyle ulaştığımız Bodrum'da hiç de beklemediğimiz bir törenle karşılandık.

SONUÇ SÜKÛTU HAYAL

Aşk olsun. Poseidon'dan hiç bunu beklemezdim. Denize olan tutkumuz nedeniyle her daim saygıyla önünde eğildiğimiz deniz tanrısı Poseidon bize etti edeceğini. İnsan sevdiğinin kötü yanlarını görmezmiş, gözü kör olurmuş ya; işte bizimki de öyle oldu. Yıllar yılı mitolojide denizler tanrısı olarak tanıdığımız, Kronos'tan olma ile Rheia'dan doğma, Zeus ile Hades'in öz be öz kardeşi olan Poseidon, meğer deniz dışında da birçok konuya el atmış. El attığı konular arasında depremler ve atlar da varmış. Bu açıdan bakıldığında Poseidon hırs ve gücü temsil ediyor. En önemli silahı trident denilen üç dişli bir yaba. Üç dişli yabası ile denizleri allak bullak eder, karaları sarsar, depremler yollarmış. Bir taraftan bütün denizlere hükmeden Poseidon, hırslandığında yabasıyla karalardan kopardığı kara parçalarını denize fırlatmak suretiyle, adaları meydana getirmiş. Kısacası Ege Denizi'ndeki adaların sahibi o.

Denizcilikte enginlere açılan bir geminin kaderinin Poseidon'un ellerinde olduğu kabul edilir. Deniz tanrısı olmakla birlikte Poseidon'un atların da atası olduğu düşüncesiyle kendisine "atların seyisi, terbiyecisi" unvanı da verilmiş. Nitekim Pegasos ve Arion gibi ölümsüz, efsanevi atların babası mitolojiye göre Poseidon. Veli Efendi Hipodromu'ndaki yarışlarda sözü ne kadar geçer bilmiyorum ama tecrübeyle sabit ki deprem konusunda tam bir söz sahibi. Poseidon, öfkelendiğinde yabasını yere vura vura korkunç depremler oluşturduğundan kendisi "yeri titreten" unvanını da taşıyor. Bu unvanı hakettiğini göstermek için canı sıkıldıkça ve hırslandıkça deprem yaratıp durumuş. Poseidon'un hırsı Atlantis'in yok olmasına sebep olmuş.

Bu sefer neye kızdı bilmiyorum ama hırsını bizden çıkardı. Henüz Bodrum'a geldiğimiz birkaç gün olmuştu ki yabasını bir vurdu, az daha aynı Atlantis gibi Bodrum'la Kos Adası'nı yerle bir ediyordu. Bir deniz tutkunu olarak kendisinden beklediğimiz deniz hayalleri, yerini kâbusa bıraktı. Allahtan Bodrum'daki yapılaşma ve kaya zemin yapısı büyük bir felaket yaşanmasına imkân vermedi. Aradan onca zaman geçmesine rağmen hazret hâlâ sallayıp duruyor. Jeofizikçiler bu olaya bağlı İstanbul'la ilgili hiç de hoş olmayan senaryolar sunuyorlar. Umarım yanılıyorlardır demekten başka yapacak başka bir şey yok.

Poseidon'un karşılama töreninin etkileri henüz geçmemişti ki İstanbul'dan gelen bir haberle ikinci kez sarsıldık. Komşumuz arayıp, biz tatildeyken eve hırsız girdiği haberini verdi. Hanımı Bodrum'da bırakıp apar topar İstanbul'a dönmek zorunda kaldım.

YANİ KÖŞEDEN DÖNDÜK

Kısacası tatil yapma umuduyla gittiğimiz "Köşebaşı Bodrum" bu sene bize iyi ev sahipliği yapmadı. Ne yapalım, kaderde ne varsa, o gelir başa diyorum. Allah beterinden saklasın.

Şimdi bize olanların üzerine bir sünger çekip tatilimize kaldığımız yerden devam etmek için tekrar yollara düşmek kalıyor.

Umarım bu kez Poseidon bize sadece denizci yüzünü gösterir.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Endüstri 4.0

2010-2011 yılından bu yana gündemin ön sıralarında bu konu. Kısaca insan gücünden robot gücüne geçiş, üretimin fabrikalardan mikro tesislere ve evlere geçmesi, marka ve kalıpların dışına çıkılarak tasarım destekli sonsuz seçenekli yeni ürünlerin geliştirilmesi, veri analizi ve bunların ilişkileri sonucu yepyeni mal ve hizmet sağlayıcılarının ortaya çıkması.

Bunun en güzel örneği de tamamen tüketici odaklı, tüketicilerin azami beklenti ve gereksinimlerini karşılayan Apple firmasının önceki dönemin devi telefon markalarını piyasadan silmesi, ya da Amazon gibi bir alışveriş sitesinin ABD'nin en önde gelen gıda market zincirlerinden birini alması mesela.

Bu yeni evrede üretimin çok hızlanacağı, kayıp ve firelerin asgariye ineceği, üretimin çevreye ve doğaya olumsuz etkilerinin asgariye indirileceği, enerji kaynakları tüketiminin rasyonalize edileceği öngörülmekte.

Bir düşünün mesela yeni bir elbise almaya niyetlendiniz. Önceden üretilmiş (konfeksiyon) seçenekler arasından bir tanesini bedeninize uydurmak ve beğenmek zorunda değilsiniz. Ya da terziye gidip, ölçü verip birkaç prova ile ancak haftalar sonra elbisenize kavuşmak gibi bir zorunluluk da yok. Önce bedeninizi üç boyutlu kameraya taratıyorsunuz, sonra internet ya da dijital ortamda seçtiğiniz giysiyi holografik görüntü olarak üzerinizde görüyorsunuz, karar verdiğiniz anda da tam ölçülerinize göre imal edilmiş yeni elbisenize sahip oluyorsunuz.

Ya da az önce konuştuğum arkadaşım gibi Trakya'da bir yerde kinoa yetiştirdiğiniz küçük bir tarlanız var. Şu anda ürünün tüm süreçlerini yürüten o tonton köylü amca yerine bir robot sorumlu oluyor hasattan. Ürünün hangi gün, hangi koşullarda hasat edilmesi gerektiğine sahip olduğu tüm veriler çerçevesinde o robot karar veriyor, ürünün nem durumu, içindeki zararlı maddeler vs. gibi konularda robot karar verici. Sadece bu da değil, bir de hem sizinle, hem de bölgedeki ya da dünyadaki tüm üreticilerin robotları ile de iletişim halinde bir de.

Ya da mesela bir yağmurda Nişantaşı'na gitmek durumundasınız. Kendi aracınız ile gitseniz trafik ve park dert, metro ile gitseniz gidişte ve dönüşte ıslanma riski yüksek... Oysa bu yeni evrede cep telefonunuz üzerinden çağıracağınız şoförsüz bir elektrikli araç sizi alıp istediğiniz yere götürecek, taşıma ücretini de araçtan inmeden kredi kartınız ya da mobil cihazınız üzerindeki bir uygulamadan yapabileceksiniz. Park derdi yok, çevre kirliliği yok, stres yok...

Öte yandan yukarıdaki her üç örnekte de Sanayi 4.0 için seslendirilen en önemli handikap kendini belli ediyor, işsizlik!

Evet makine ve robotların devreye girmesi ile daha önce onların işini yapanlar boşa çıkacak, bu bir gerçek. Peki korkmalı mıyız? Bence hayır, çünkü nasıl bundan 100 yıl evvel binlerce işçinin çalıştığı bir tekstil tesisinde bugün aynı işi 30-40 kişi yapabiliyor ve geriye kalan o 900 küsur kişinin torunları bir şekilde başka işkollarına yöneliyorsa gelecekte de aynı sonucu ummak ve beklemek gerek.

Çok değil bundan 20 yıl önce Londra'da taksi şoförü lisansı alabilmek için adaylar 3 yıl bisiklet üstünde karış karış sokaklarını ezberliyorlardı şehrin. Oysa bugün temel bir eğitim, belki birkaç sınav sonrası önlerindeki GPS cihazı ile kentin her köşesine hatasız ve tereddütsüz gidebiliyorlar.

Kol gücü ve entelektüel açıdan değersiz işlerle zaman geçiren insanların yeteneklerini geliştirme, yaratıcılıklarını artırma ve spesifik konularda uzmanlaşma için önü açılmış olacaktır. Bilim, sanat, felsefe, tasarım gibi makineler ve robotlar tarafından yapılamayacak meşgalelere daha çok yönelecektir insanlar. Ve en önemlisi sonsuz bilgi ve veri ile insanlığın gelişimi için çok önemli adımlar atılacaktır.

Peki Türkiye bu süreçte nerede diye soracak olursanız, yanıt olarak iyi bir yerde değiliz ve daha önemlisi bunun farkında değiliz derim. Bunu ayrı bir yazı konusu yapmam gerekir ama kısaca bir an önce bu dönüşüme ayak uyduramazsak özellikle üretim tarafında çok zor durumda kalacağımızı rahatlıkla söyleyebilirim.

Görüşmek üzere.



Dalida

KÜNYE
Yönetmen: Lisa Azuelos
Senaryo: Lisa Azuelos
Oyuncular: Sveva Alviti, Riccardo Scamarcio, Jean-Paul Rouve
Türü: Biyografik, Dram
Yapım Yılı: 2016

Kahire'de doğan ve henüz daha 23 yaşındayken Paris'in en büyük sahnesi Olympia'da ilk konserini veren Dalida, şöhret basamaklarını kısa sürede tırmandı. Bu film, sadece onun uluslararası müzik dünyasında büyük üne kavuşmasını değil aynı zamanda kendi içsel arayışındaki Hindistan yolculuğunu, disko müziğinin altın yıllarında yeniden parlamasını, sıradışı ve yıldız olmak üzere doğmuş bir kadının olağanüstü öyküsünü anlatmaktadır.



Güzel ve Çirkin

Emma Watson, Dan Stevens, Luke Evans, Ian McKellen ve Ewan McGregor gibi ünlü Hollywood yıldızlarının yer aldığı, Güzel ve Çirkin (The Beauty and the Beast) masalının uyarlandığı 2017 yapımı filmde; canavara dönüştürülen genç bir prensin ve güzel bir kızın öyküsü anlatılıyor. Her dönem güncelliğini koruyan ve konusuyla her yaştan insanı derinden etkileyen bir aşk hikayesi olarak karşımıza çıkıyor.



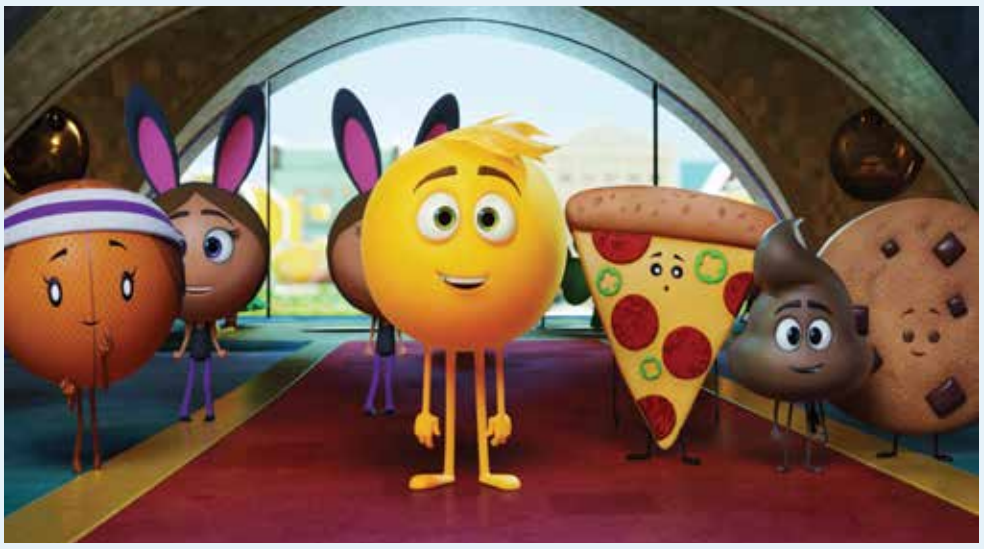
Anna Karenina

Akademi Ödülü adaylığı bulunan Keira Knightley ve yönetmen Joe Wright'ı Aşk ve Gurur ile Kefaret filmlerinden sonra üçüncü kez bir araya getiren bu destansı aşk hikâyesi, Leo Tolstoy'un ölümsüz romanından (Aşık Shakespeare) uyarlandı. Bir insanın kalbinde aşka ayrılan yeri keşfetmeye çalışan bu güçlü öyküde, Anna kendi mutluluğunu ve evliliğini sorgulamaya başladıkça hayatı baştan aşağı değişiyor.



Yaşamak Güzel Şey

Mandıra Filozofu filmleri ile dikkat çeken Müfit Can Saçıntı'nın yazıp yönettiği ve başrolünde yer aldığı Yaşamak Güzel Şey, yaşam koşullarına boyun eğen pısırık bir adam olan Müfit'in, başına gelen talihsiz bir olayla yaşamın güzelliklerini keşfetmesini konu alıyor. Yaşam koşullarına boyun eğen, sessiz bir adam olan Müfit'in, başına gelen talihsiz bir olay ile başkaldıran bir anti kahramana dönüşmesini anlatıyor.



Emoji Filmi

Telefon kullanıcılarının bildiği bütün emojiler mesajlaşma uygulaması olan Textopolis'te yaşamaktadır. Telefonun kullanıcısı tarafından seçilecekleri zamanı bekleyen emojilerin hepsinin bir yüz ifadesi vardır ve bu ifadeyi değiştiremezler. Ancak Gene filtresiz doğmuştur ve birden fazla yüz ifadesi sergilemektedir. Yönetmenliğini Anthony Leondis'in üstlendiği filmin yapımcısı Sony Pictures olarak karşımıza çıkıyor.

KÜNYE
Vizyon tarihi: 8 Eylül
Yönetmen: Tony Leondis
Senaryo: Eric Siege
Oyuncular: T.J. Miller, James Corden, Anna Faris
Türü: Animasyon
Yapım Yılı: 2017



15 EYLÜL

American Assassin

Ailesini trajik bir trafik kazasında kaybeden Mitch'in hayatını trajediler bırakmaz. Kennedy, Mitch'in eğitilmesi için Soğuk Savaş gazisi Stan Hurley'yi görevlendirir. Birlikte sivil ve askeri hedeflere yönelik gerçekleştirilen saldırıları araştırmaya başlarlar. Yaptıkları araştırmalarla, bir ajanın Orta Doğu'da 3. Dünya Savaşı'nı başlatmak istediğini keşfeden ikili, kendilerini tehlikeli bir mücadelenin içinde bulurlar.



22 EYLÜL

Altın Çember

Merkezleri yok edildikten ve dünya rehin alındıktan sonra, Kingsman ajanları bir kez daha harekete geçer. Araştırmaları sonucu Amerika'daki bir casus teşkilatının varlığından haberdar olurlar. Statesman olarak bilinen bu teşkilat da kendilerinin teşkilatıyla aynı dönemde kurulmuştur. Bu iki elit teşkilat; acımasız, ortak düşmana karşı beraber hareket eder. Dünyayı kurtarmak Eggsy için artık bir alışkanlık haline gelmiştir.



29 EYLÜL

Anne!

Sıradan bir hayat süren çiftin hayatı, evlerine gelen misafirden sonra altüst olur. Misafir, çiftin ilişkilerini test etmelerine neden olur ve evin huzuru bozulur. Darren Aronofsky'nin yönetmenliğini ve senaristliğini yaptığı filmin başrolünde Jennifer Lawrence ve Javier Bardem yer alıyor. Annelik ile ilgili pek çok dokunaklı konuya yer veren filmde Michelle Pfeiffer, Ed Harris, Domhnall Gleeson ve Brian Gleeson da rol alıyor.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



DMK 64...

BU da nedir diye sormayın, hemen açıklayayım: Diyarbakır Maarif Koleji '64 yılı kayıtlıları. Ben de onlardan biriyim. Diyarbakır Maarif Koleji'ne 1964 yılında parasız yatılı olarak girdim ve 1971 yılında mezun oldum. Diyarbakır, DMK ve yatılı okulun bana katkıları konularına daha önceki yazılarımda kısmen de olsa değinmiştim.

Geçtiğimiz yıl sonu ve bu yıl DMK '64'lüler olarak iki kez İstanbul'da, bir kez Ankara'da ve bir kez de Bodrum'da olmak üzere dört kez buluştuk. Belki arkadaşların benim katılmadığım buluşmaları da olmuştur, onu bilemem. İstanbul ve Ankara'daki buluşmalarımız da çok güzeldi, ama Bodrum buluşmamız muhteşem oldu.

Bodrum'daki buluşmaya, eşler de dahil yaklaşık 30 kişi katıldık. Zaten DMK '64'ün toplam sayısı 32 kişiydi. Daha doğrusu mezun olduğumuzda biz 16'şar kişilik iki sınıfta toplam 32 kişiydik. Süreç içinde yaşamını yitiren arkadaşlarımız oldu. Bazı arkadaşlar da gruptan koptular, ama çoğunluk irtibatı bir biçimde sürdürdü.

23 NİSAN COŞKUSU

Bodrum'daki DMK '64 buluşmasının üçüncü günü 23 Nisan'a denk geldi. Bizim grubun 64'lük delikanlı ve genç kızları 23 Nisan'da çocukluk günlerine geri dönüp coşkuyla bayramı kutladılar. Ellerinde bayraklarla İzmir marşını söyleyen grubun coşkusu gerçekten görülmeye değerdi.

Bodrum'daki buluşmada bizi Süleyman Demir ağırladı. Süleyman Demir benim DMK'dan dönem arkadaşım ve Bodrum Halikarnas Disko'nun kurucusu. Halikarnas Disko artık kapanacak. Süleyman Demir'in tüm özverili tekliflerine rağmen mal sahipleri önerileri reddetmiş ve Süleyman da diskoteği kapatmaya karar vermiş. Önümüzdeki döneme ilişkin yeni projeleri var...

Biz DMK '64'lüler olarak tanışmamızdan tam 53 yıl sonra bir araya geldik. Arkadaşların çoğu 64 yaşına gelmişti. Yani çoğunluk 64-64'tü. Yarım asrı geçen bir süre sonra insanların buluşması nasıldı diye soracak olursanız, çok güzeldi... Buluşmalardan sonra Whatsapp'ta bir de DMK '64 grubu oluşturduk, her gün haberleşip eğleniyoruz. Önümüzdeki ay da Bozcaada'da buluşup, bağ bozumuna katılacağız.

ANTİBİYOTİK KULLANIMINDA DÜNYA BİRİNCİSİYİZ

Türkiye'de hastaneye herhangi bir sebeple giden her 100 kişiden 30'unun reçetesine antibiyotik yazılıyor. Özellikle mevsim geçişlerinde antibiyotik kullanımında tüm dünyada artışların yaşandığı biliniyor. Bunların yarısından fazlası ise gereksiz antibiyotik kullanımı olarak kayıtlara geçiyor.

Ajans Press, küresel bir sorun olarak nitelendirilen antibiyotik kullanımı üzerine medya araştırması gerçekleştirdi. Ajans Press'in yaptığı incelemeye göre antibiyotik kullanımı bu yıl 7 bin 739 habere konu olurken **ITS Medya'nın** portal incelemesine göre antibiyotiklerle ilgili toplam 21 bin 175 haber çıkışı tespit edildi. Önceki yıllarla kıyaslandığında geçtiğimiz yıl 5 bin 791 haberle konuşulan antibiyotikler, her yıl daha fazla haber çıkışıyla gündem olmayı sürdürüyor. Ulusal, uluslararası ve yerel yayınlarda, medyaya yansıyan en önemli başlık ise, antibiyotik direncinin her yıl 700 bin kişinin ölümüne neden olması ve yüzde 42.2'lik oranla Türkiye'nin antibiyotik kullanan ülkeler arasında dünyada ilk sırada yer alması oldu. Sektörel sağlık yayınlarında ise özellikle kulak ve idrar yolu enfeksiyonlarında antibiyotik kullanımının çok gereksiz olduğu belirtildi.

LEBLEBİ GİBİ TÜKETİYORUZ

Geçtiğimiz yıl ciprofloxacin etken maddeli antibiyotiklerden 11 milyon 600 bin kutu tüketilirken, diğer üç etken maddeli florokinolon grubu antibiyotiklerden toplamda 17 milyon kutu tüketildi. Dünyada en çok antibiyotik tüketen ülkeler sıralamasında Türkiye başı çekerken, Türkiye'yi sırasıyla Yunanistan, Fransa, İtalya ve İspanya takip ediyor.

Kısaca Akdenizli olmak antibiyotik ihtiyacını depreştiriyor, esen kalın...



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

e-Girişim Terimleri Sözlüğü

Dijitalleşme ve e-girişim dünyası ile ilgili yazılarda İngilizce terimleri çok fazla kullanmak kaçınılmaz oluyor. Bu alana ilgi duyanlar için, bu terimlerin hem Türkçe karşılığını hem de kısa tanımlarını paylaşmak istedim.

Yeni nesil teknolojiler, dijitalleşme ve e-girişim dünyası ile ilgili gelişmeleri yakından takip edip, bu sayfada sizlerle paylaşmaya gayret ediyorum. Diğer alanlarda olduğu gibi, bu dünyanın da kendine özgü bir jargonu, terminolojisi var. Çoğunlukla da bu terimler İngilizce. Bu sebeple, yazılarda İngilizce terimleri çok fazla kullanmak kaçınılmaz oluyor. Herkesin İngilizce bilmek zorunda olmadığını düşünerek, bu alana ilgi duyanlar için, bu terimlerin hem Türkçe karşılığını hem de kısa tanımlarını paylaşmak istedim. Bir anlamda, basit bir e-Girişim Terimleri Sözlüğü hazırladım.

ACCELERATOR (Hızlandırıcı)

Fikir aşamasında olan girişimci adaylarına, kısa süreli bir program dahilinde (genellikle 3 ay) ilk çekirdek sermaye ile birlikte ofis alanı, yaşam giderleri, mentorluk gibi hizmetleri sağlayan merkezler. Fikir aşamasında olan girişimcilerin, yatırımcı adaylarının önüne çıkacak düzeye gelme sürecini hızlandıran ve destekleyen bu programların bitiminde, genellikle bir Demo Günü gerçekleştirilir.



ANGEL INVESTOR

(Melek Yatırımcı)

Girişimin başlangıç dönemlerinde, genellikle çekirdek sermaye ile Seri A finansman arasındaki dönemde, gelecek vaat ettiğini düşündükleri girişimlere bireysel olarak yatırım yapan kişiler.

CROWDFUNDING

(Kitlesel Fonlama)

Girişimciler tarafından, çok sayıda bireysel küçük yatırımcıdan ufak tutarlarla sağlanan finansman desteğini simgeler. Genellikle bu tarz finansman toplama süreci, sosyal medya ve internet üzerinden organize edilir.



DISRUPTIVE INNOVATION

(Yıkıcı İnovasyon)

Bir pazardaki mevcut sistemi, işleyişi kökünden değiştiren, mevcut düzeni yıkan ve yeni bir iş yapış şekli ortaya koyan inovasyonları ifede eder. Uber, airbnb gibi şirketler buna en iyi örneklerdir.

SEED FUND (Çekirdek Sermaye)

Yeni girişimlere, çok erken aşamada yapılan yatırım ve sermaye desteği. Daha fikir aşamasında veya konsept geliştirme döneminde olduğu için, genellikle çok küçük tutarlarda olan bu sermaye katkısı, yeni girişim için bir tohum niteliği taşır.

FOUNDER, FRIEND AND FAMILY - 3F

(Kurucu, Arkadaş ve Aile)

Girişim fikrine ilk finansman desteğini sağlayan halka. Bu kişiler genellikle girişim fikrine yönelik analizlere veya bilgi birikimlerinden ziyade, girişimciyle olan ilişkileri nedeniyle destek olurlar. Girişim fikri olan kişilerin, ilk hayat suyu olan sermayeyi sağlamak için başvurdukları kaynak.

INCUBATOR (Kuluçka Merkezi)

Yeni kurulmuş olan girişimci şirketlere, ofis alanı, mentorluk desteği, yatırımcı bulma gibi konularda destek sağlayan merkezlerdir. Başlangıç aşamasında olan bu şirketlerin kurumsallaşmasına ve gelişim sürecinde ihtiyaç duyulan kaynakları sağlayan bu merkezler ile Hızlandırıcı (Accelarator) kurumlar arasındaki en önemli fark, daha uzun süreli bir destek sağlamalarıdır.

INSURTECH (Sigorta Teknolojisi)

Sigortacılık alanındaki, dijital ve yüksek teknolojiye dayalı e-girişimler. Bir üst küme olan finans sektörüne yönelik girişimler de, Fintech olarak adlandırılır.

PRIVATE EQUITY FUND

(Özel Sermaye Fonu)

Kârlılık ve büyüme beklentisi yüksek olan şirketlere, genellikle orta vadeli (3-10 yıl arası) yatırım yapan fonlar.



SERIES A FUNDING

(Seri A Finansman)

Yatırımcılar tarafından girişime yapılan ilk ciddi yatırım tutarını ifade eder. Çoğunlukla, hisse karşılığı yapılan bu yatırım, fizibilite ve iş modeli aşamalarını başarıyla geçen girişimcilerin, ürün ya da hizmetlerini pazara sunması için kullanılır.



STARTUP (Yeni Girişim)

Yeni kurulmuş, daha başlangıç aşamasında olan girişimleri ifade eder.

UNICORN (Tek Boynuzlu At)

Mitolojide yer alan bu kavram, başarı hikayesi olarak ön plana çıkan ve şirket değeri olarak 1 milyar USD barajını aşan girişimlere verilen isimdir.



VENTURE CAPITAL

(Risk Sermayesi)

Sermayedarlarından topladığı fonlarla, riskli ama büyüme ve kârlılık potansiyeli yüksek şirketlere, çoğunlukla başlangıç aşamasındaki girişimlere yatırım yapan kurumlar.

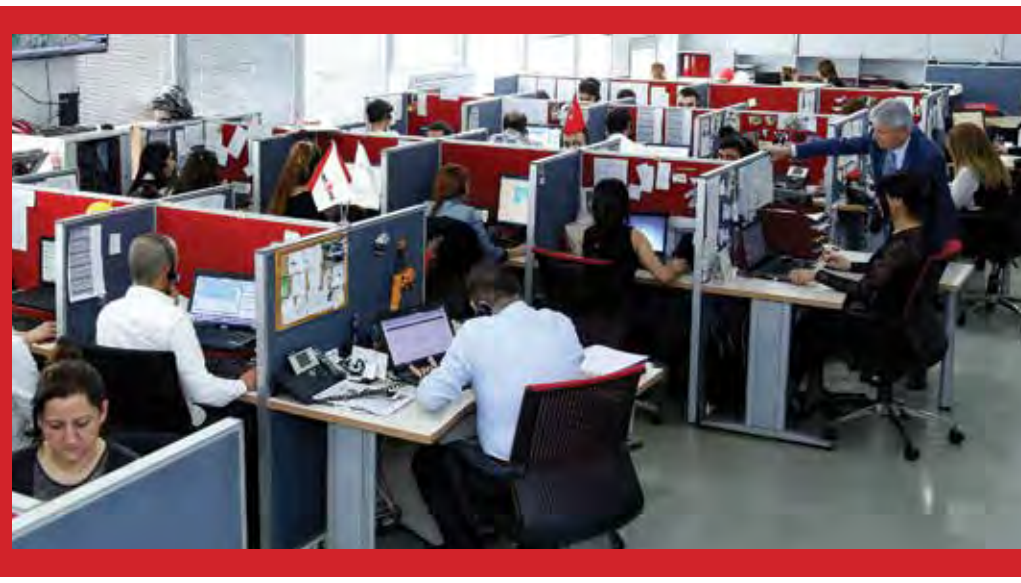




SİZİN İÇİN! çalışıyoruz

- 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

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.