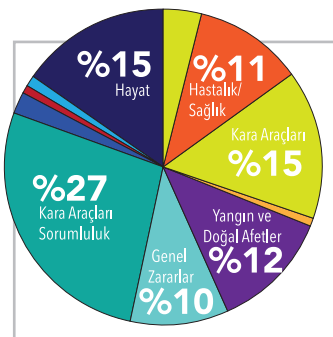


DÜNYAYI DEĞİŞTİREN GÜÇ:

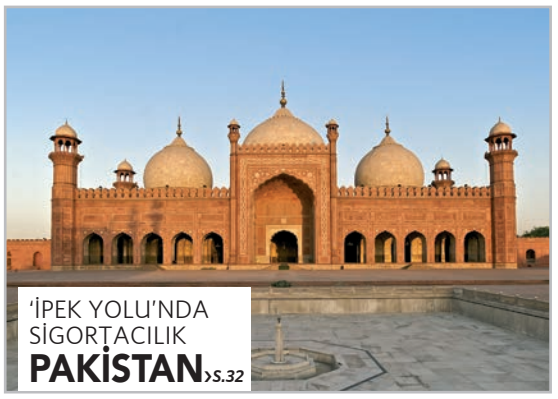
ANALİTİK

Hollanda 1. Liginde gol krallığına koşan Weghorst, kaybolmak üzereyken veri analitiğiyle yeniden doğan bir futbolcu. Ancak veri analitiği sadece futbolcu keşfetmeye yaramıyor. SAS CEO'su Jim Goodnight, dünyayı dönüştüren veri analitiğinin sigortacılık için de çok önemli olduğunu söylüyor. ›S.17



HAYAT DIŞI BÜYÜME ENFLASYONUN GERİSİNDE

9 aylık üretim, %14.7 artarak 33.4 milyar lira oldu. Hayat dışında prim üretimi %10.2 oranında arttı, ancak enflasyonun altında kaldı. ›S.34



'İPEK YOLU'NDA SİGORTACILIK
PAKİSTAN ›S.32

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

KASIM 2017 YIL: 33 / SAYI: 468 AYDA BİR YAYINLANIR

35 YILLIK FATURA 1 TRİLYON DOLAR

İklim değişikliği sonucunda, hava koşullarından kaynaklanan felaketler tüm dünyada giderek artıyor. 1980-2015 arasındaki süreçte, aşırı hava olayları 3.1 trilyon dolar ekonomik hasara, 950 milyar dolar sigortalı hasara yol açtı. Veriler 10 yıllık periyotlar halinde incelendiğinde, aşırı hava koşullarından kaynaklanan olayların sebep olduğu toplam sigortalı hasar 1985-1995 yılları arasında 191 milyar dolar, 1995-2005 arasında 362 milyar dolar, 2005-2015 arasındaysa 503 milyar dolar olarak gerçekleşti. Sigortalı hasar 1995-2005 döneminde bir önceki 10 yıllık döneme göre %90, 2005-2015 dönemindeyse %39 artış gösterdi. Sektör yöneticilerine göre, doğal afetlerin etkilerini en aza düşürecek önlemler alınması ve toplumun bilinçlendirilmesi önem taşıyor. ›S.22

SEKTÖR GÖZÜNÜ GELECEĞE ÇEVİRDİ

Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin düzenlediği, Sigortacı Gazetesi'nin de basın sponsoru olduğu 9. Uluslararası Sigorta Konferansı 5-6 Ekim'de gerçekleştirildi. Konferansta, sigortacılıkta yapay zeka, parametrik sigortalar, startuplar ve sigorta açığına çözüm olabilecek mikro sigortalar gibi yeni uygulamalar ele alındı. Sektörün yeni gündem konusu olan havuz uygulamaları da tartışıldı. ›S.18

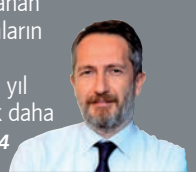
KASKO İLE TRAFİĞİN PAZAR PAYI 10 YILDA TERSİNE DÖNDÜ

Oto branşının üretimdeki ağırlığı 10 yıldır aynı oranda seyrediyor. Buna karşın, 2007-2016 arasında toplam pastada kaskonun oranı %33'ten %15'e düştü, trafik sigortasının payı ise %14'ten %32'ye çıktı. Genel zararlar branşı payını %6'dan %9'a çıkarırken, yangın ve doğal afetlerin toplamdaki payıysa %16'dan %12'ye geriledi. ›S.10



BADEN BADEN İZLENİMLERİ: BU YIL PAZARLIKLAR ÇETİN GEÇECEK

Okan Utkueri, Baden Baden'dan izlenimlerini aktardı. Bu yılki toplantının ana gündem maddesinin yaşanan son katastrofik olaylar ve bunların reasürans maliyetlerine etkisi olduğunu belirten Utkueri, bu yıl reasürans görüşmelerinin çok daha çetin geçeceğini söyledi. ›S.54



GELECEĞİN MESLEĞİ 'VERİ BİLİMİ' OLACAK

Son 5 yıldır tüm yıkıcı inovatif işlerin temelinde veri bilimi olduğunu yazan Ali Erhan Tamer, bu alanda çalışan bilim insanlarının, geleceğin girişimcileri, patronları ya da CEO'ları olacağını öne sürerek, bu bilimin yaşamı nasıl değiştirdiği üzerine örnekler paylaştı. ›S.44



TEMİNAT MEKTUPLARININ HUKUKSAL BOYUTU

Teminat mektuplarının artık sigortacılar tarafından da verilebilecek olmasını hukuk çerçevesinden inceleyen Prof. Dr. Samim Ünan, teminat mektuplarının temelindeki sigorta sözleşmesinin kefalet sigortası genel şartlarına tabi olacağını ifade etti. ›S.42



BES'TEKİ DÜZENLEMELER TAMAMLANMAK ÜZERE

Hazine Müsteşarı Osman Çelik, BES'in yaygınlaştırılması ve sistemden çıkışların azaltılmasına yönelik olarak yapılacak düzenlemeleri yıl sonuna kadar tamamlamayı hedeflediklerini söyledi. Çelik, yine de, otomatik BES'in şimdiki haliyle bile iyi bir tablo çizdiğini sözlerine ekledi. ›S.41



YILLIK GELİR SİGORTASI OTO BES'LE BÜYÜYECEK

Otomatik BES'in gelmesiyle, katılımcı sayısı ve fon büyüklüğünün hızla arttığını söyleyen Sigortacılık Genel Müdürü Şerif Çakırsoy, katılımcıların sistemde tutulması gerektiğini ifade etti. Çakırsoy, otomatik BES'ten yıllık gelir sigortasına destek gelebileceğini de sözlerine ekledi. ›S.16



TRAFİK BRANŞI BİLANÇO KÂRLILIĞINI SÜPÜRMESİN

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Akif Eroğlu, trafik sigortasında kâr beklentileri olmadığını ifade etti. Buna karşın, bu branşta taşınabilir bir maliyet olması gerektiğini vurgulayan Eroğlu, trafikteki zararın bilanço kârlılığını süpürmeyecek bir seviyeye gelmesi gerektiğini kaydetti. ›S.14



DASK'I BİZE DE SORUN

SAB Başkanı Doğan Şen, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in DASK'ta sigortalılık oranını %100'e ulaştırma konusundaki açıklamasını değerlendirdi. Şen, konunun SAİK, TSB, meslek komiteleri ve derneklerle görüşülerek neticelendirilmesi gerektiğini söyledi. ›S.38



SEKTÖRDE BEKLENMEYEN VERGİLERE DİKKAT

Hazine'nin yayınladığı genelgeyle muallak tazminat karşılığından kaynaklanan net nakit akışlarının iskonto edilmesi zorunlu hale getirildi. Zorunluluğun sigorta şirketleri için finansal sonuçlara olumlu etkileri olacağı tahmin edilse de, beklenmedik vergi sorumlulukları da ortaya çıkabilir. ›S.37

Ray Kasko ve Aytemiz ile



yola kârlı çıkın

Aracının kaskosunu
Ray Sigorta'dan yaptıranlar,
anlaşmalı Aytemiz istasyonlarında
depoları indirimli dolduruyor.
Şoförler yola hem güvenceli
hem kârlı çıkıyor.

444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Gulf Sigorta'nın hedefi; sektörün en beğenilen sigorta şirketi olmak

Toplantının açılışında konuşan Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Gardet, "Gulf Sigorta'nın sektöre katılışını sizlerle bir arada kutlamak amacıyla düzenlediğimiz lansman organizasyonumuza hoş geldiniz. Burada bizim heyecanımızı paylaşmak üzere tercihinizi bizden yana kullanmış olmanız gerçekten bizim için çok kıymetli. Sizleri sunumumuzla başbaşa bırakırken şimdiden keyifli bir gece diliyor, önümüzdeki dönemde yine beraber yine omuz omuza hep birlikte artan başarılar diliyorum" dedi.

GULF SİGORTA TANITIMI

Ayşe Gardet'in açılış konuşmasının ardından Gulf Sigorta'yı tanıtan (GIG) video sunum gösterildi. Sunumda şu görüşlere yer verildi: "2013 yılından bu yana Turins Sigorta adıyla hizmet vermekte olan şirketimiz, 2016 yılı Haziran ayında çok uluslu Gulf Insurance Group K.S.C.P'nin yatırımı ile "Gulf Sigorta" olarak Türkiye pazarına hizmet vermeye başladı. 2017 yılı mayıs ayında da AIG Sigorta'yı bünyesine kattı. Gulf Sigorta ve AIG Sigorta'yı tek bir çatı altına alma kararını alan grup tüm resmi onay süreçlerinin tamamlandığı 14 Temmuz 2017 tarihi itibarıyla faaliyetlerine Ümraniye'deki ofisinde Gulf Sigorta markası altında devam ediyor."
Lansman toplantısında konuşan Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu da şunları söyledi: "Bildiğiniz gibi yoğun geçen bir satın alma, birleşme ve taşınma sürecinin ardından 14 Temmuz 2017 itibarıyla Gulf Sigorta GIG Türkiye yolculuğumuza başladık. Bu yolculukta vizyonumuzu, sektörde en beğenilen sigorta şirketi olmak, hedefimizi de sürdürülebilir kârlı büyüme olarak belirledik. Çok kısa bunu nasıl başaracağımızdan bahsetmeliyim. Neler değişecek? Neler aynı kalacak?"

'EKİBİ DAHA DA GÜÇLENDİRDİK'

Sağıroğlu şöyle devam etti: "Eski ekibimizi tamamen korumuş durumdayız. Sektörde deneyimli yeni arkadaşlarımızı da aramıza katarak kadromuzu daha da güçlendirdik. Yapı olarak da esas değişikliğimiz tamamen merkezi bir yapıdan çok daha esnek, ve lokal yönetimin ağır bastığı bir yapıya geçilmesi oldu. Bu sayede çok daha hızlı ve esnek davranabiliyoruz. Piyasa şartlarıyla daha uyumlu hareket etme kabiliyetimiz var. Kararları lokal alıyoruz dedim, ama reasüranstan, aktüeryaya ne zaman bir ihtiyacımız olsa, hem Fairfax, hem Gulf Group, her zaman arkamızda, yanımızda yer alıyor ve yer almaya devam edecek. Zaten tüm yönetim kurulumuzun şu anda burada olması bu desteğin en büyük göstergesi."
Sağıroğlu, "Satış ve ürünlerde neler değiştiği" konusunda şu görüşlere yer verdi: "Özellikle bireysel tarafta birden fazla kanal üzerinden doğru ve inovatif çözümler sunmaya ve öncü olmaya devam edeceğiz. Ürün yelpazesi olarak da, hem bireysel hem kurumsal tarafta çok iyi ve yeni ürünleri portföyümüze kattık ve katmaya da devam edeceğiz. Yeni reasürans tretemiz de bize piyasada rekabetçi bir konuma ulaşmamız konusunda destek verecek. Son olarak bahsetmek istediğim konu ise servis kısmı. Servis kısmında müşterilerimiz ile kontak kurduğumuz her noktada, özellikle ISO kalite belgeli hasar servisimiz tarafında en iyi hizmeti vermeye devam edeceğiz. Tüm bu yaklaşımlar sayesinde başta bahsettiğim sürdürülebilir kârlı büyüme ve sektörde en beğenilen şirket olmayı başaracağımıza yürekten inanıyorum."

KHOSROWSHAHI: AIG SİGORTA BENİM İÇİN ÇOK ÖNEMLİ

Toplantıda Türkçe bir konuşma yapan Gulf Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Fairfax International'ın Başkanı Bijan Khosrowshahi de şunları söyledi: "AIG Sigorta benim için çok önemli bir şirket. 1997'de AIG Sigorta'nın Genel Müdürü oldum. 1997'den bugüne kadar AIG Sigorta benim kalbimdeydi. AIG Sigorta'nın Gulf Sigorta olarak değişiminde çok şanslı olduğumuzu düşünüyorum. GIG ve Fairfax'ın felsefeleri aynı. Bu konuda bizim için en önemli nokta, müşterilerimize en iyi hizmeti vermek istiyor oluşumuz. Türkiye'nin sigorta potansiyeli çok büyük. Süleyman Sağıroğlu ve ekibine teşekkür ediyorum. Bu gece geldiğiniz için çok teşekkür ederim."

Gulf Sigorta lansman toplantısı 19 Ekim 2017 tarihinde Kandilli Adile Sultan Sarayı'nda gerçekleştirildi. Lansmanda, "Sektörün en beğenilen sigorta şirketi olma vizyonuyla çıktığımız yolda, hem bireysel hem de kurumsal branşlarda, müşteri odaklı bütüncül çözümler ve eşsiz hizmet kalitesi sözü veriyoruz!" denildi.



Süleyman Sağıroğlu



GULF SİGORTA'NIN VİZYONU

Video sunumunda Gulf Sigorta'nın vizyonu konusunda şu görüşlere yer verildi: "Gulf Sigorta'nın vizyonu; istisnai servisi, tecrübeli ve konusunda uzman ekipleri, kalitesi tescillenmiş hasar yönetimi ile sürdürülebilir kârlı büyüme hedefini yakalamış, kurum kültürü profesyonellik ve müşteri odaklı hizmeti ile sektörün en beğenilen sigorta şirketi olmaktır. Bu vizyonu gerçekleştirmek için en iyi ekiplerle en iyi uygulama ve efektif süreç yöntemlerini teknoloji ile entegre edip iş ortakları ve sigortalılarına katma değer yaratmayı amaçlıyor. Ayrıca Gulf Sigorta farklı dağıtım kanallarıyla sigortalılarının farklı tercih ve ihtiyaçlarına uzun vadeli etkin çözümler sunar. Gulf Sigorta kurumsal ve bireysel sigorta branşlarında geniş ürün yelpazesi, müşteriyi merkez edinen üçüncül çözümler, hizmet ve serviste butik, lokal dinamiklere saygılı, deneyim ve uzmanlıkta uluslararası standartlarla uyumlu özel ürün ve program yaratma konusunda öncü hizmetler sunar."



Lansman sırasında Ödül Funk Alaturka Grubu canlı müziğiyle toplantıyı renklendirdi.



Soldan sağa; Gulf Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi-Sherif Abdelmoamen Abdelsattar Mousa, Gulf Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi-Alaa Mohamed Aly El Zoheiry, Gulf Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Gulf Insurance Group Başkanı-Khaled S. A. Alhasan, Gulf Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür-Muammer Süleyman Sağıroğlu, Gulf Insurance Group Başkan Yardımcısı-Farid Saber, Gulf Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Fairfax International'in Başkanı-Bijan Khosrowshahi.

MAPFRE Sigorta, merkez ofisinin açılışını kutladı

MAPFRE Sigorta'nın İstanbul Şişli'deki 10 bin metrekarelik LEED Gold yeşil merkez ofisinin açılış davetine İspanya Ankara Büyükelçisi Rafael Mendívil Peydro, İspanya İstanbul Başkonsolosu Carlos Díaz Valcárcel, MAPFRE Sigorta'nın iş ortakları ve seçkin davetliler katıldı.

MAPFRE Sigorta, İstanbul Şişli'deki Torun Center'da bulunan merkez ofisinin açılış davetini gerçekleştirdi. İspanya Ankara Büyükelçisi Rafael Mendívil Peydro, İspanya İstanbul Başkonsolosu Carlos Díaz Valcárcel, MAPFRE Sigorta'nın iş ortakları ve seçkin davetlilerin katıldığı açılış töreninde konuşan MAPFRE Sigorta Genel Müdürü (CEO) ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Alfredo Muñoz, "Sürdürülebilirliği temel prensip edinmiş bir şirket olarak, Torun Center'a LEED Gold sertifikası kazandırmanın gururunu yaşıyoruz dedi.

Türk sigorta sektörünün en güçlü şirketleri arasında yer alan MAPFRE Sigorta, İstanbul Şişli'deki Torun Center'da bulunan ve LEED Gold yeşil ofis sertifikasına sahip yeni merkez ofisinin açılışını İspanya Ankara Büyükelçisi Rafael Mendívil Peydro, İspanya İstanbul Başkonsolosu Carlos Díaz Valcárcel ve seçkin davetlilerin katıldığı bir törenle kutladı. 10 bin metrekarelik alana sahip ve 550 kişinin görev aldığı MAPFRE Sigorta Türkiye Merkez Ofisi, davetlilerin büyük beğenisini topladı. MAPFRE Sigorta'nın yaklaşık 67 milyon dolarlık yatırımla hayata geçirdiği merkez ofisi, İstanbul'un en iyi tasarlanmış ve en verimli ofisleri arasında yer alıyor.

Açılışta konuşan MAPFRE Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Hüsamettin Kavi, "Dünyada 49 ülkede 37 bin çalışanıyla hizmet veren MAPFRE Sigorta olarak 2007 yılından bu yana Türkiye'de faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Türkiye sigorta sektöründe 2007 yılında 10. sırada yer alırken bugün 4. sıraya yükselmenin gururunu yaşıyoruz. Temmuz ayı itibarıyla Torun Center'daki yeni binamızda hizmet vermeye başladık. 10 katlı ofisimizdeki her türlü teknik ve teknolojik altyapı sayesinde tüm dünyadaki MAPFRE'lerle sürekli iletişim halindeyiz. Türk ekonomisine katkı sağlamak üzere çalışmalarımızı sürdüreceğiz" dedi.



Soldan sağa: MAPFRE Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Hüsamettin Kavi, İspanya Ankara Büyükelçisi Rafael Mendívil Peydro, MAPFRE Sigorta Genel Müdürü (CEO) ve Yönetim Kurulu Başkanı V. Alfredo Muñoz, MAPFRE International CEO'su Jaime Tamayo Ibañez, yeni merkez ofisinin açılışını kurdele keserek kutladılar.

"TEKNİK KÂRLILIĞA ODAKLANDIK"

MAPFRE Sigorta Genel Müdürü (CEO) ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Alfredo Muñoz ise şunları söyledi: "MAPFRE Sigorta olarak Türkiye pazarına girdiğimiz ilk günden beri önemli başarılara imza atıyoruz. Yeni merkez ofisimizi genç ve yüksek motivasyonla çalışan ekibimiz ve paydaşlarımız için daha sağlıklı ve verimli çalışma ortamı yaratmak üzere hayata geçirdik. 10 katlı merkez ofisimizin tasarımı ve inşaatı sırasında geliştirilen çözümlerle LEED sertifikası almanın mutluluğunu yaşıyoruz. Sürdürülebilirliği temel prensip edinmiş bir şirket olarak bu, bizim için gurur kaynağı."

MAPFRE Sigorta'nın Türkiye pazarına girdiği ilk günden beri önemli başarılara imza attığını da hatırlatan Alfredo Muñoz, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu yılın şirketimizin en başarılı yıllarından biri olduğunu söyleyebiliriz. Teknik kârlılığa odaklandık ve bu kârlılığın hissedarlarımız ile paydaşlarımıza etkisi, geri dönüşleri de öncelik verdiğimiz konular arasında yer aldı. Sunduğumuz tüm hizmetlerde odağımıza müşterilerimizi alıyor, Türk sigorta sektöründe fark yaratan, güvenilir ürün ve hizmetler sunuyoruz.

Önümüzdeki günlerde tüm süreçlerimizin dijitalizasyonu sağlayarak operasyonel mükemmeliyete ulaşmayı, pazar payımızı daha da artırmayı hedefliyoruz. Türk sigorta sektörünün dijital dönüşümünde acentelerimizle birlikte en önde yer alacağız."

MAPFRE Sigorta'dan "Okyanus Kulübü" acentelerine unutulmaz Toscana gezisi



MAPFRE Sigorta, acenteleri için geçtiğimiz yıl hazırlanan Okyanus Kulübü segmentasyon projesini başarıyla yürütüyor. Acenteleri, çalışanları ve sigortalılarıyla bir aile gibi hizmet veren MAPFRE Sigorta, bu birlikteliği bir hazine olarak görüyor ve acentelerinin şirkete olan katkılarına büyük önem veriyor. Okyanus Kulübü acenteleri İtalya'nın en güzel bölgesi olarak kabul gören Toscana'da unutulmaz bir gezi yapma imkanı buldular.

MAPFRE Sigorta Genel Müdürü (CEO) ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Alfredo Muñoz ve Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı'nın da katıldığı gezide acenteler Toscana bölgesinde Ortaçağ'dan kalma katedralleri, Rönesans'ı günümüze taşıyan binaları ve içlerindeki sayısız sanat eserleriyle insanı etkisi altına alan kentleri, naif tepeleri, daracık kır yolları, göz alabildiğine uzanan üzüm bağlarının keyfini çıkarttılar.

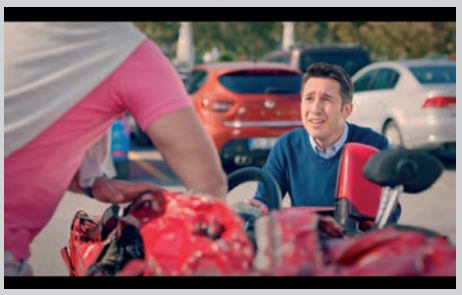
MAPFRE Sigorta'dan dijital dönüşüme destek

MAPFRE Sigorta, müşteri ağları üzerine çığır açıcı modeli ve dijital dönüşüm konusundaki çalışmalarıyla marka ve dijital strateji konusunda dünya çapında tanınmış lider David L. Rogers'ın kaleme aldığı, "Dijital Dönüşümde Oyunun Kuralları" adlı kitabın Türkçeleştirilmesine destek verdi. Kitapta, internetten önce kurulmuş şirketlerin ciddi zorluklarla karşı karşıya olduğunu fakat bu şirketlerin yok olmaya mahkum dinozorlar olmadığının altını çizen Rogers, dijital değişim süresince hiçbir şirketin müşterilere aynı değer önerisini sunarak ayakta kalamayacağını vurguluyor. Optimist Yayınları'ndan çıkan ve "Dijital çağa nasıl uyum sağlayıp dönüşebiliriz? sorusuna yanıt arayan kitap, sigorta sektöründeki dijital dönüşümün kurallarını irdelerken, sektördekilere bir yol haritası çiziyor. Kitap için özel olarak bir sunuş kaleme alan MAPFRE Sigorta Genel Müdürü (CEO) ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Alfredo



Muñoz kitaba verdikleri desteği ve sektörün dönüşümünü şöyle değerlendirdi: "Son yıllarda değişimin hızı katlanarak arttı. Hayat tarzımız günden güne değişiyor, dijitalleşme hayatın her alanında bir düşünce biçimi olarak karşımıza çıkıyor. Bireyler olarak, bizlere sunulan dijital özelliklere sahip hizmetler de giderek artıyor ve çeşitleniyor. MAPFRE Sigorta olarak en yenilikçi teknolojileri kullanarak, gündemi ve küresel gelişmeleri sıkı takip ediyor ve Türkiye'de bunun ilk uygulayıcıları olmaya çalışıyoruz.
Bu amaçla MAPFRE Global Dijital Dönüşüm Modeli inisiyatifini ve Dijital Sigortacılık Planı'nı yayınladık. Sadece dijital dönüşüm için çalışan özel bir departmanımız bulunuyor.
Tüm süreçlerimizin dijitalizasyonunu sağlayarak operasyonel mükemmeliyete ulaşmayı hedefliyoruz. "Dijital Dönüşümde Oyunun Kuralları" kitabının Türkçeleştirilmesine destek olmaktan mutluluk duyuyoruz; sektördeki gelişmeleri ve değişimi destekleyen çalışmalarımıza devam edeceğiz."

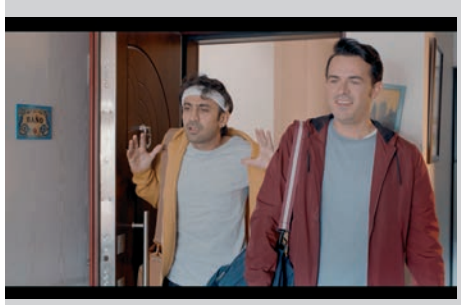
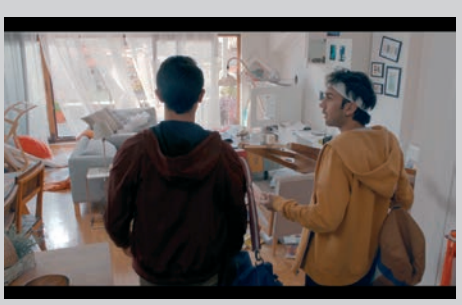
MAPFRE Sigorta, "Dijital Dönüşümde Oyunun Kuralları" kitabının Türkçeleştirilmesine destek oldu. MAPFRE Sigorta Genel Müdürü (CEO) ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Alfredo Muñoz'un özel olarak kaleme aldığı sunuş ile başlayan, Optimist Yayınları'ndan çıkan David Rogers imzalı kitap, dijital dönüşümün kurallarını anlatırken sektörde başarılı olmak isteyenlere yol gösteriyor.


MAPFRE SİGORTA'DAN İKİ YENİ REKLAM FİLMİ

Sıkı bir dosta ihtiyacınız varsa MAPFRE Sigorta hep yanında

Türk sigorta sektörünün en güçlü şirketleri arasında yer alan MAPFRE Sigorta'nın gerçek dostluğu eğlenceli bir şekilde ele alan reklam filmleri yayınlandı. "İnsan dostunu böyle günde tanır. Kötü günde yanınızda olacak sıkı bir dosta ihtiyacınız varsa, MAPFRE Sigorta, dostun hep yanında" diyen MAPFRE Sigorta, yeni reklam filmleriyle müşterilerinin her zaman yanında olduğunu hatırlatıyor.
MAPFRE Sigorta'nın "Hırsız" ve "Kaza" adlı yeni reklam filmlerinde, başlarına gelen talihsiz olay sonucunda mağdur duruma düşen kahramanlar ve onların yanında olmak yerine kendi dertlerine düşen dostlarının yaşadıkları esprili bir dille anlatılıyor. MAPFRE Sigorta'nın "Hırsız" reklam filminde, evine giren kahraman bütün eşyalarının çalındığını fark ediyor ve yanındaki arkadaşı sadece "bluetooth hoparlörüm nerede?" diye sorarken; diğer "Kaza" filminde ise park yerinde zarar görmüş otomobiliyle karşılaşan kahramanın yanındaki arkadaşı sadece kendini düşünerek gözlüğünün peşine düşüyor. MAPFRE Sigorta müşterilerine "En yakın arkadaşınız bile bazen yanınızda değilken biz hep yanınızdayız" diyor.


KAMPANYA KÜNYESİ

Reklamveren: MAPFRE Sigorta
Reklam Ajansı: Being Çözüm
Reklamveren Yetkilisi:
İlker Sırtıkırmızı,
Berkay Saraçoğlu, Işıl Güngör,
Zeynep Aktekin
Yaratıcı Ekip: Being Çözüm
Marka Ekibi :
Yusuf Ziya Erdönmez,
Elif Onat Bozkurt, Miray Akal
Stratejik Planlama Ekibi:
Ahmet O. Yener,
Yunuscan Hısımcıl
Ajans Yapımcısı:
Neslihan Gücüm, Evrim Saraçoğlu, Dilan Davutoğlu, İrem Akalın
Prodüksiyon Şirketi:
Böcek Yapım
Post Prodüksiyon Şirketi:
1000 Volt
Yönetmen: Ali Taner Baltacı



HDI SİGORTA, KUZEY KIBRIS TÜRK CUMHURİYETİ'NDE ACENTELERİYLE BİR ARAYA GELDİ

HDI Sigorta katma değer yaratacak projelerle büyüyecek

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, katma değer yaratacak ve sektörü geliştirecek birçok projeyi hayata geçireceklerini ifade etti.

HDI Sigorta, 29 Eylül'de Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde acenteleriyle bir araya geldi. Toplantıda konuşan HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, HDI Sigorta olarak sektör ortalamasının üzerinde büyüdüklerini belirtti. Temmuz 2017 sonunda sektör %7 büyürken, HDI Sigorta'nın %27 büyüdüğünü



Ceyhan Hancıoğlu, dijitali işlerinin merkezine koyduklarını söyledi.

aktaran Hancıoğlu, "Sektörün neredeyse üç katı daha fazla büyüme sağladık. Yine temmuz sonu rakamlarına bakıldığında, trafik sigortasında bile sektör küçülürken biz %15 büyüdük. Kasko en iyi alanlarımızdan biri. Burada da %32 büyümemiz var. Sektöre göre üç kat fazla büyüyoruz. Yangında, genel sorumlulukta, nakliyat sigortalarında, hukuksal korumada da büyüme sağladık. Büyümeye devam ediyoruz" dedi.



Günümüzde büyümenin yanı sıra dijitalizasyon ve sürdürülebilirliğin de gündemlerinde olduğunu dile getiren Hancıoğlu, HDI Sigorta'nın da en çok dijitali ve müşterileri, acenteyi ve çalışanlarını konuştuğunu belirtti. Dijitalizasyonu herkes gibi önemsediklerini vurgulayan Hancıoğlu, şunları söyledi: "Dijitali işimizin merkezine koyuyoruz. Müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın memnuniyeti de bu noktada bizim için önemli. Bu alanda çalışmalarımız var. Katma değer yaratacak ve sektörü geliştirecek birçok projeyi hayata geçireceğiz."
Trafik sigortasıyla ilgili açıklamalarda da bulunan Hancıoğlu, 16 milyon sürücünün yaklaşık %0.50'sini oluşturan riskli sürücüler yüzünden sigorta sektörünün zor duruma düştüğünü vurguladı. Her zaman tüketicinin yanında olduklarını, ama sürekli kaza yapan sürücüler yüzünden de zorda kaldıklarını ifade etti. Trafik sigortalarına çare olsun diye tavan fiyat getirildiğini hatırlatan Hancıoğlu, "Tavan fiyat sonrası ilk günlerde sektör sistemsel sıkıntılar yaşadı, istenmediği halde poliçe kesemeyen acenteler ve poliçe bulmakta zorluk çeken müşteriler mağdur oldu. Temmuzda ise havuz sistemi getirildi. 16 milyon sürücüyü ilgilendiren zorunlu bir branşta, oluşturulan havuza devletimizin de katkı vermesi sistemi rahatlatacaktır" dedi.

TRAFİK SİGORTASI İLE KASKO BİR ARADA

Trafik ve kaskonun beraber olduğu yeni bir ürün çıkardıklarını da söyleyen Hancıoğlu, ürünün adının Avantajı Dar Kasko Paket olduğunu açıkladı. Ürünle sigortalarına trafik ve kaskoda dokuz taksit fırsatı sunduklarını söyleyen Hancıoğlu "Ürün ile çarpma, çarpılma ve çarpışmaya teminat veriyor, 33 bin TL ihtiyari mali mesuliyet sunuyoruz. Çekici hizmeti de veriyoruz. %20 komisyon fırsatının yanı sıra acentelerin teknik personelini de ekrandan soğutmamak adına, poliçe başına 20 lira kazanç elde etmelerini sağlıyoruz. Bu ürün hiç kasko almayan veya kasko poliçesini yenilemeyen müşteriler için derde deva olacak" dedi.



SAĞLIKTA YENİ ÜRÜN YOLDA

HDI Sigorta'nın sağlık ürünü olmadığını belirten Hancıoğlu, yeni yılda tamamlayıcı sağlık konusunda müşterilerine ve acentelerine yardımcı olacaklarının müjdesini verdi. Hancıoğlu, "Tamamlayıcı sağlık sigortasında 1 Ocak 2018 tarihine kadar aksiyon alacağız. Trafik sigortası komisyon kayıpları nedeniyle acentelerimizin zorlandığı bir ortamda, tamamlayıcı sağlık konusunda acentelerimizin yanında olmamız gerektiğini düşünüyoruz" diye konuştu.



Selami Şahin ve Özge Erdeniz acentelere unutulmaz konserler verdi.



Liberty Sigorta satış ekibi geleceğin projelerini tasarlıyor

Yılın sonuna yaklaşırken son değerlendirmelerin yapıldığı, gelinen nokta ve ulaşılan hedeflerin masaya konulduğu Liberty Sigorta Satış Toplantısı, 13-14 Ekim tarihlerinde Marriott Otel'de gerçekleşti. Satış toplantısına Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, Liberty Sigorta üst yönetimi ve farklı departmanlardan çalışanlar ve tüm bölge müdürlüklerinden satış personelleri katıldı. Çok sayıda çalışanın katıldığı ve hazırlanan yaratıcı aktiviteler ile son derece keyifli geçen toplantıda yeni yıl için önemli projeler hazırlanırken, takım ruhu pekiştirilmiş oldu. İki gün süren toplantılarda ilk gün üst yönetim sunumları dinlenirken workshoplarda projeler geliştirildi. İkinci gün ise düzenlenen bu workshoplarda geliştirilen projeler değerlendirildi.

EKİBİN GÖRÜŞLERİ DİNLENDİ

Liberty Sigorta Satış Toplantısı'nın ilk günü üst yönetim tarafından satış ekiplerine yapılan çeşitli sunumlarla başladı. 13 Ekim Cuma günü yapılan sunumlarda öncelikle satış ekibinin bu yıl içinde elde ettiği sonuçlar değerlendirildi. Yıllık hedeflere ulaşma konusunda şirketin nerede konumlandığı, hangi adımların atılması gerektiğine odaklanıldı. Sunumlarda aynı zamanda yılı sonlandırırken atılacak adımlar ve 2018 yılında izlenecek yol haritası ortaya konuldu. Yöneticiler tarafından yapılan sunumların devam eden bölümlerinde ise satış ekibinin yönelttiği sorular üst yönetim tarafından cevaplandırıldı ve görüş önerileri dinlendi. Toplantının öğleden sonraki bölümünde ise farklı iş kollarına ve branşlara göre belirlenen başlıklarda çeşitli workshoplar düzenlendi. 3 ana başlık altında yapılan workshoplarda pek çok yeni proje ortaya çıktı. Günün akşamında ise Liberty Sigorta üst yönetimi ve satış ekibi beraber eğlenme fırsatı buldu.

PROJELER ÜST YÖNETİME SUNULDU

Toplantının ikinci günü ise ilk gün düzenlenen workshoplarda ortaya çıkarılan projeler üst yönetime sunuldu. Detaylıca incelenen ve üst yönetim ile satış ekibinin karşılıklı görüşleri doğrultusunda şekillendirilen projeler değerlendirmeye alındı. Toplantının son günü, Liberty Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay'ın yaptığı sunumla sonlandı.

Yıl içinde düzenlediği toplantılar sayesinde satış ekibinin bilgilerini güncel ve moralini yüksek tutan Liberty Sigorta, 13-14 Ekim'de satış ekibiyle tekrar bir araya geldi. Liberty Sigorta yönetiminin sunumlar yaptığı toplantıda workshoplar aracılığıyla pek çok yeni proje geliştirildi.



Liberty Sigorta acenteleri Fethiye'nin tadını çıkardı

Liberty Sigorta prim üretiminde hedeflerini tutturan ve iyi performans sergileyen acentelerini rüya gibi seyahat programlarıyla ödüllendirmeye devam ediyor. Liberty Sigorta'nın acenteleri için düzenlediği son seyahatin adresi Akdeniz'in incisi, yeşille mavinin iç içe geçtiği Fethiye oldu. Liberty Sigorta acenteleri 29 Eylül ve 1 Ekim arasında Fethiye'de bolca dolaşıp, bölgedeki tarihi dokuyu görme fırsatı yakaladılar. Acentelere üst yönetim ekibinden Halil Bay ve Yaşar Fıstıkçı eşlik etti.

FETHİYE'DE KEŞİF TURU

Gezinin ilk günü Sabiha Gökçen'den Dalaman'a havalanan Liberty Sigorta acenteleri bavullarını Liberty Lykia Hotel'e bıraktıktan sonra otelde hep beraber bir öğle yemeği yediler. İlk gün serbest zamanda Fethiye'yi gezme fırsatı yakalayan acenteler, Fethiye'de keşif turlarına çıktılar. Geziden dönen acenteler akşam yemeğinden önce düzenlenen özel bir kokteyl için buluştular. Son derece keyifli geçen kokteylden sonra birlikte akşam yemeği yiyen acenteler ertesi gün buluşmak üzere ayrıldılar.

ANTİK KENTE YOLCULUK

Gezinin ikinci günü, aynı zamanda en tempolu geçen gün oldu. Liberty Sigorta yönetimi ile bir araya gelen acenteler, kısa bir toplantı gerçekleştirdiler. Öğle yemeğinin ardından, antik kentlere doğru unutulmayacak bir yolculuğa çıktılar. Acentelerin turdaki ilk durağı eski Likya'nın 72 yerleşiminden biri olan Tlos Antik Kenti oldu. Ekip, Tlos'ta kalıntılara tırmanmanın ve çevresindeki ovaların çarpıcı manzarasının tadını çıkardı. Buradan sıradaki durak, etkileyici kanyonlarıyla ünlü Saklıkent oldu. Yüzyıllar boyunca karların erimesiyle oluşan kanyonda acenteler doğal oluşumlu birçok terasta gezerek yörenin tadını çıkardı. Daha sonra bölgede serbest zaman geçiren ekip otele döndü. Akşam için Fethiye Balık Hali'ne giden Liberty Sigorta acenteleri, yemeği Hilmi SeaFood balık restoranında yedi. Geceyi otelde geçirip, ertesi gün akşama kadar gönüllerince gezdikten sonra tekrar bir araya gelmek üzere vedalaşarak keyifli ve neşeli bir şekilde yolculuklarını sonlandırdılar.



3 gün süren seyahat gezisinde acenteler antik kentlerden kanyonlara, su bahçelerinden Balık Haline bölgedeki tüm güzellikleri deneyimleme şansına kavuştular.







QUICK SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI EYÜP ÖZSOY:

Hasarların içinde boğulmadan daha iyi hizmete odaklanıyoruz

Quick Sigorta'da hasar süreçlerinin tamamını dışarıdan yönetilecek şekilde kurguladıklarını söyleyen **Eyüp Özsoy**, bu sayede ihtiyaca uygun şekilde kaynak aktarabildiklerini ve asıl sorunlara odaklanarak 'büyük resmi' görebildiklerini ifade etti.

Bu yılın mayıs ayında canlı ortamda poliçe satmaya başlayan Quick Sigorta, acente ağını ve müşteri portföyünü artırıyor. Hasar süreçlerinde diğer şirketlere göre çok farklı bir yöntem izleyen Quick Sigorta'nın iddiası ise hızlı olması. Şirketin kendine has hasar süreçleri hakkında bilgi veren Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Eyüp Özsoy, hasar süreçlerini çekirdek bir ekiple yürüttüklerini, bu sayede gerçek sorunlara odaklanıp, hangi noktalarda iyileştirilme yapılması gerektiğini net olarak görebildiklerini söyledi.

'HASARIN TAMAMINI DIŞARIDAN YÖNETİYORUZ'

Özsoy, şirketin geldiği noktayı ve hasar tarafındaki süreçleri şöyle anlattı: "Quick Sigorta olarak piyasaya ilk çıkış anımızda düşündüklerimizle, şu an bulunduğumuz nokta arasında ciddi bir fark var. Sektöre girdiğimiz zaman sigorta arzının çok düşük olduğu bir dönemdi. Poliçe satılmayan, zor bir dönemdi Quick Sigorta olarak sektöre çok hızlı bir giriş yaptık. Hem direkt satış kanalımız hem de acente kanalından ciddi bir poliçe satışı gerçekleştirdik."

Faaliyete başlamalarının üstüne kaza sayısının yüksek olduğu 2 bayram atlattıklarını, sel ve dolu hasarıyla da karşılaştıklarını sözlerine ekleyen Özsoy, şöyle konuştu: "Biz hasarımızın tamamının operasyonunu dışarıdan yönetilecek şekilde kurguladık. Projemiz buydu. Hasar servisimizin içinde sadece yönetici olacak, yöneticiler hasar süreçlerini dışarıdan takip edecek şeklinde düşündük."

Özsoy, "Arka planda bu işi profesyonelce yapan bir grup var. Asistans hizmetiyle başlayan, hasarın tespitiyle ve sonrasında dosyanın tekâmülüyle devam eden aşamalarda profesyonel bir ekipten hizmet alıyoruz. Bu ekibin büyüklüğünü de, sistemdeki dosya sayılarının artışına göre anlık olarak, düşündüğümüz lüzuma paralel olarak şekillendirebiliyoruz. İhtiyaç



kadar, anında takviye yapabiliyoruz. Hasar ihbarının alınmasıyla başlayan süreçte, hem de dosyaların tamamlanması ve incelenmesi aşamasında gerçekleştirdiğimiz bir işlem" diye konuştu.

800 ANLAŞMALI SERVİS QUICK SİGORTA'YLA ÇALIŞIYOR

Özsoy, sektörde Quick Sigorta'yla çalışmak için ciddi bir talep olduğunu da belirtti: "Sektörün hız konusunda geri bildirimi eksperler ve servislerden geliyor. Bu konuda çok ciddi bir anlaşmalı servis talebi var. Bu servisler, Quick Sigorta'nın hızlı ödeme yaptığını her yerde söylüyorlar. Şu an Türkiye çapında 800 anlaşmalı servis hizmet veriyor. Bu servislerin 300'ü zincir servisler, geriye kalanlar ise yetkili servisler. Hemen her ilde bizim yetkilendirdiğimiz anlaşmalı servislerimiz bulunuyor."

Şirketin gelecek planlarından bahseden ve geleceğe yaptıkları yatırımlara son derece önem verdiklerini vurgulayan Özsoy, öncelikle mobil uygulamalarından bahsetti: "Hasar ihbarıyla başlayan süreçte şirketimize en kısa sürede ulaşım sağlanması gerekiyor. Biz bunu klasik yöntemde, call center üzerinden yönetiyoruz ama mobil uygulamamız sayesinde müşterilerimize hasar ihbarı yapabilme fırsatı vermiş durumdayız. Acentelerimiz ve müşteriler bizim uygulamalarımızı kullanarak şirketimize en kısa sürede ulaşıp, dosyalarını açtırıp, hizmet alabiliyorlar. Daha da iyisi, hemen her ilde yerleşik olan eksperlerden destek alıyoruz. Sigortalılarımız da istedikleri eksperi atayabiliyor. Kesinlikle reddetme gibi bir uygulamamız yok. Atanan eksper üzerinden dosyalarımızı sonuçlandırıyoruz."

HASAR DOSYALARINA ÖZEL HASARONLINE UYGULAMASI

Özsoy, aynı zamanda hasar dosyalarının incelenmesinde kullandıkları Hasaronline adlı uygulama hakkında bilgi verdi: "Hasar dosyalarının incelenmesinde kullandığımız Hasaronline adını verdiğimiz bir uygulamamız var. Bu program bir platform aslında. Tüm paydaşlar bu sistemi kullanabiliyor. Eksperler, servisler, tedarikçiler, sigorta şirketi çalışanları platformda anlık ve online olarak haberleşiyorlar ve yapılan tüm işlemleri görebiliyorlar. Tüm iletişim bu program üzerinden yapılıyor, arşivleme bu program üzerinden yapılıyor. Bu da hasar ödemelerini son derece hızlandırıyor. Servisin fatura kestiği durumda, eksper aynı gün içinde raporu kapatabiliyor ve ödeme gerçekleşebiliyor. Yine sistemin aktivite uygulamaları sayesinde SMS ve mail ile tüm sürecin bilgilendirilmesi acente ve sigortalımıza anlık olarak yapılıyor."

DOSYA BAŞINA ANLAŞMA

Gelecekte hizmet noktalarıyla dosya başına anlaşma yapılabileceğini belirten Özsoy, "Tüm hizmet noktalarının bizimle anlaşma yapmasını istiyoruz. Bunu sabit bir sözleşmeye bağlamak yerine dosya başına yapmayı düşünüyoruz. Her dosya için, dosyadan istenen evrakların hizmet sağlayıcı tarafından tamamlanıp, bizimle temas etmesi yeterli oluyor. Bunu uygulamaya geçirmek için çalışıyoruz. Eksperler, acenteler ve hizmet sağlayıcılar ile bu konuda görüşmelerimiz sürüyor" diye konuştu. Özsoy, sigortalının kendi hasarını yönetebileceği bir yapı için de çalışmalara başladıklarını aktardı: "Hasaronline programını kişiselleştirebiliyoruz. Programın içine sigortalı online olarak katılabiliyor. Sigortalı kendi hasarını tespit edebilir durumda. Hangi parçaların değişeceği programdan seçildiği zaman, program sigortalıya parçaların işçilik bedellerini otomatik olarak veriyor. Dolayısıyla sigortalı kendi hasarını tespit edebiliyor. Biz bunu otomatik hale getirerek, kendi hasarını tespit edebilen bir müşteri kitlesine ulaşmak istiyoruz. Yurt dışındaki benzer örnekleri değerlendiriyoruz. Yurt dışında bu işlem call center üzerinden yapılıyor ama programın yapısı içinde mevcut. Paydaşlarımızla görüşerek bir çözüm oluşturmak için çalışıyoruz."

3 KİŞİLİK ÇEKİRDEK EKİP

Süreci sadece çekirdek bir grup ile yönettiklerini hatırlatan Özsoy, uyguladıkları modelin avantajlarını detaylandırdı: "Hasar operasyonumuzun tamamını dışarıdan yapan yegane şirketiz. Hasar süreçlerini sadece 3 kişi ile yönetiyoruz. Bu şirketimiz için ciddi bir avantaj. Gerçek işimize, yani süreci nasıl yöneteceğimize odaklanabiliyoruz. Enerjimizin tamamını sürecin daha da iyileştirilmesi için yapabileceklerimizi araştırmaya harcıyoruz." Özsoy, sözlerine şöyle devam etti: "Tedarik, anlaşmalı servis, araştırmacı... Çoğu süreç aynı gibi gözükebilir ama, biz bunu şirket içinde değil şirket dışında profesyonel bir ekibe yaptırıyoruz. Şirket içindeki odak alanınızla şirket dışındaki odak alanınız değişiyor. Biz, tıkanan noktaları çok daha rahat görebiliyor, büyük resme bakabiliyoruz." Quick Sigorta olarak oluşturdukları bu yeni modelde hasarın belkemiğinin eksperler olduğunu söyleyen Özsoy, "Biz her dosyamızda eksper atıyoruz. Eksperlerimizi, ekspertizde tamamen serbest bırakıyoruz. Eksper bizde hasar tespitinde tam yetkin kişidir" diye konuştu.

‘Hasarları karşılıyoruz, üreticimizi destekliyoruz!’

Basın mensupları ile Manisa'da bir araya gelen TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, özellikle son yıllarda meydana gelen don ve dolu afetleri nedeniyle üreticilerin TARSİM’e olan ilgisinin arttığının altını çizdi ve şu açıklamalarda bulundu:
“TARSİM kurulana kadar %0,5 gibi düşük bir oranda olan sigortalılık oranı bugün %20’lere ulaşmış durumda. Biz kısa sürede iyi ve hızlı yol aldık. Devletin bu modelin arkasında olması en büyük avantajımız. TARSİM bu yılı 1.6 milyar liralık prim üretimiyle tamamlayacak, bu yılki hasar ödemesi ise 850 milyon lirayı bulacak.”

Programın devamında, TARSİM Genel Müdürü Satoğlu, Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt, Manisa Bölge Müdürlüğü yetkilileri, basın mensupları ile birlikte işletme gezilerine katıldı ve bir ilköğretim okulunu ziyaret ederek, öğrencilere tarım sigortasının önemi hakkında bilgilendirmelerde bulundu.

TARSİM'den yapılan açıklamada, 2017 yılı sonuna kadar, bitkisel ürünleri ve hayvanları zarar görmüş üreticilere, yıl sonuna kadar 850 milyon lira hasar ödemesi yapılacağı belirtildi.

Bitkisel ürün sigortalarında yeni üretim sezonu açıldı

Üreticilerin tarım sigortası yaptırması için ön koşul olan Çiftçi Kayıt Sistemi (ÇKS) başvuruları geçtiğimiz eylül ayı itibarıyla, Bitkisel Ürün Sigortaları 2018 yılı üretim sezonu için poliçe başvuruları ise kasım ayının ilk haftasından itibaren başladı. ÇKS'ye kayıt başvuruları 30 Haziran 2018 tarihinde sona erecek. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı nezdindeki Çiftçi Kayıt Sistemi’ne (ÇKS) kayıt yaptırılması ya da kayıtların güncellenmesinin ardından bitkisel ürünler için son poliçe kabul tarihleri www.tarsim.gov.tr üzerinden takip edilerek, yetkili acenteler aracılığıyla tarım sigortası kolaylıkla yaptırılabiliyor.



TARSİM “Girişimci Kadın Çiftçiler Ödül Töreni”nde!



Emine Erdoğan ve Dr. Ahmet Eşref Fakıbaba TARSİM standını ziyaret etti.



TARSİM tarımda kadın istihdamını ve kadın çiftçi desteklerini artırmak amacıyla, 18 Ekim’de, Ankara’da gerçekleştirilen “Girişimci Kadın Çiftçiler Ödül Töreni”ne katılım sağlayarak, destek verdi.
Çeşitli kategorilerde proje sahibi olan kadın çiftçilere yönelik ödüllerin takdim edildiği program çerçevesinde, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın eşi Emine Erdoğan, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Dr. Ahmet Eşref Fakıbaba, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Dr. Fatma Betül Sayan Kaya, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Jülide Sarıeroğlu, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakan Yardımcısı Mehmet Daniş, Müsteşar Mehmet Hadi Tunç, Toprak Mahsulleri Ofisi Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kemaloğlu, TARSİM standını ziyaret etti.
Etkinlik boyunca yoğun ilgi gören TARSİM standında, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi’nin işleyişi ile ilgili bilgi verildi, ziyaretçilerin soruları yanıtlandı.







Çocuklara tarım sigortasının önemi anlatılıyor

TARSİM, geleceğimizin teminatı olan çocuklarımızda, tarım sigortaları bilincinin küçük yaşlardan itibaren oluşması gerektiğinden yola çıkarak, çeşitli iletişim projeleri yürütüyor.

Bu kapsamda, 2017-2018 eğitim ve öğretim yılının başlaması ile birlikte ülkemizin dört bir köşesindeki köy okulları Genel Müdürlük ve Bölge Müdürlükleri yetkilileri aracılığıyla ziyaret ediliyor. Bu ziyaretler esnasında çocuklara tarım sigortası ile ilgili bilgilendirmeler yapılarak, hem eğlendirici hem de öğretici nitelikte çeşitli hediyeler dağıtılıyor.

TARSİM Türkiye'nin dört bir yanındaki köy okullarını ziyaret ederek çocukları tarım sigortasının önemi hakkında bilinçlendirdi.

KASKO İLE TRAFİĞİN PAZAR PAYI 10 YILDA TERSE DÖNDÜ

Sigorta sektöründe motor branşının üretimdeki ağırlığı son 10 yılda aynı oranda seyrediyor. Ancak bu süre zarfında toplam pastada kasko %33'ten %15'e düştü, trafikse %14'ten %32'ye çıktı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre, sigorta sektöründe toplam üretimin yaklaşık yüzde 50'lik kısmı motor branşı kaynaklı sigorta ürünlerinden geliyor. Son 10 yılda prim üretimi 11 milyar liradan 40.4 milyar liraya çıkan sektörde toplam üretim içinde branşların pazar paylarında keskin değişiklikler yaşanmazken, en önemli değişim toplam üretimin yarısının sağlandığı motor branşında yaşandı.

2007 yılında toplam üretim içinde yüzde 33 oranında payla ilk sırada yer alan kasko sigortalarında pazar payı yıldan yıla düşerken, zorunlu trafik sigortaları branşının payı ise tam tersi şekilde bir seyir izleyerek 2016 yılı sonunda yüzde 32'lik bir pazar payına ulaştı. 2007 yılında toplamda 1.6 milyar lira prim üretildiği zorunlu trafik sigortaları branşında 2016 yılı sonunda üretim 12.4 milyar liralık bir büyüklüğe ulaştı. Kasko sigortaları olarak bilinen kara araçları sigortaları branşında ise 2007 yılı sonundaki 3.6 milyar liralık üretim, 2016 yılı sonunda 6.1 milyar lira bir büyüklüğe çıktı. Kasko branşında 10 yılda büyüme yüzde 100'lük bir orana işaret ederken, aynı dönemde zorunlu trafik sigortalarındaki büyümenin ise yüzde 700 gibi ciddi bir oranda olduğu dikkatlerden kaçmıyor.



Türkiye ekonomisinde yaşanan büyümeye paralel olarak her yıl çift haneli büyüme oranlarını yakalamaya çalışan sigorta sektöründe üretimde diğer branşlardaki en dikkat çekici değişim genel zararlar branşında yaşandı. 2007 yılında toplam üretim içinde yüzde 6'lık pazar payına sahip olan genel zararlar branşında 2016 yılı sonu itibarıyla yüzde 9'luk bir pazar payına çıkıldı. Genel zararlar branşında 2007 yılında üretilen toplam 618 milyon liralık prim, 2016 yılı sonunda 3.5 milyar liralık büyüklüğe çıktı.

SAĞLIK VE HAYATTA PAZAR PAYLARI DEĞİŞMİYOR

Sigorta sektöründe son 10 yılda pazar payı yüzde 10-12 aralığında bir seyir izleyen sağlık sigortalarında 2007 yılındaki 902 milyon liralık üretim rakamının 2016 yılı sonunda 4.2 milyar liraya yükseldiği gözlerden kaçmıyor. Aynı şekilde yüzde 12-16 bandında bir pazar payından hareket eden hayat sigortacılığında da 2007 yılında 1.5 milyar liralık toplam üretim rakamı, 2016 yılı sonunda 5 milyar lirayı geçti. 2007 yılında yüzde 16 gibi bir oranda pazar payı olan yangın ve doğal afetler branşında söz konusu pay son yıllarda düşüş yaşarken, 2016 yılı sonunda söz konusu branşın payının yüzde 12 seviyelerine kadar gerilediği görülüyor.

SEKTÖRDE EN İSTİKRARLI BRANŞ KAZA

Sektördeki pazar paylarında en istikrarlı branş ise kaza branşı. Söz konusu branşın topla içindeki payı son 10 yılda yüzde 4 seviyelerinde sabit kalırken, 2007 yılında kaza branşındaki üretim 381 milyon lira seviyelerindeyken, 2016 yılı sonunda üretim 1.4 milyar liraya çıktı.

DOLAR BAZINDA BÜYÜME 10 YILDA 2 MİLYAR DOLAR

Ekonomide en belirgin verilerden biri durumundaki dolar kurunun son 10 yıldaki seyrine bakıldığında ise 2007 yılı sonunda kurun 1.17 lira seviyelerinde olduğu görülüyor. Dolar kuru 2016 yılı sonunda ise 3.50 lira seviyelerindeydi. Kur üzerinden değerlendirildiğinde 2007 yılı sonunda sigorta sektörünün toplamda ürettiği 11 milyar liralık primin dolar karşılığı 9.4 milyar dolara denk gelirken, 2016 yılı sonunda üretilen 40.4 milyar liralık prim üretiminin dolar karşılığı 11.5 milyar dolar seviyelerine denk geliyor. 10 yılda prim büyümesi sadece 2 milyar dolar oldu.

BRANŞLARIN SON 10 YILDAKİ PAZAR PAYI DEĞİŞİMLERİ

Branş	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Hayat	%13	%13	%15	%15	%16	%14	%14	%13	%12	%12
Kara Araçları Sorumluluk	%14	%15	%16	%18	%17	%20	%22	%21	%24	%32
Kara Araçları	%33	%31	%28	%22	%22	%23	%21	%20	%18	%15
Yangın ve Doğal Afetler	%16	%16	%16	%14	%13	%13	%14	%15	%14	%12
Hastalık/Sağlık	%11	%11	%11	%12	%12	%11	%10	%11	%11	%10
Genel Zararlar	%6	%6	%6	%7	%9	%9	%9	%9	%10	%9
Kaza	%4	%4	%4	%4	%4	%3	%4	%4	%4	%4
Genel Sorumluluk	-	-	-	%2	%2	%2	%2	%2	%2	%2
Nakliyat	%3	%4	%3	%2	%2	%2	%2	%2	%2	%2
Finansal Kayıplar	-	-	-	%1	%1	%1	%1	%1	%1	%1
Diğer	-	-	-	-	%2	%2	%1	%2	%2	%1

BRANŞ BAZINDA SON 10 YILDAKİ PRİM ÜRETİMLERİ (milyon TL)

Branş	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Genel Toplam	11051	11769	12425	14125	17113	19776	24182	25438	31025	40489
Hayat	1459	1573	1822	2186	2673	2706	3394	3278	3761	5034
Hayat dışı	9592	10169	10603	11938	14439	17069	20788	22660	27264	35455
Kara Araçları Sorumluluk	1559	1790	1996	2545	2959	3928	5386	5523	7486	12438
Kara Araçları	3647	3606	3490	3117	3766	4521	5018	5085	5551	6170
Yangın ve Doğal Afetler	1713	1858	1958	1980	2301	2638	3309	3830	4395	4830
Hastalık/Sağlık	902	998	1084	1374	1647	1937	2110	2447	2869	4226
Genel Zararlar	618	658	675	986	1479	1743	2188	2431	2976	3499
Kaza	381	418	432	504	550	529	703	797	873	1432
Genel Sorumluluk	-	-	-	324	386	399	506	631	758	816
Nakliyat	368	413	377	306	359	378	415	489	534	549
Finansal Kayıplar	-	-	-	84	139	136	172	178	226	235

Kaynak: TSB

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

Generali Sigorta kolay satılabilir ürünlerle acentelerine destek oluyor

Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan primin %61'ini üreten acentelerin, trafik branşındaki üretimin %91'ini gerçekleştirdiğini ifade etti. Zorunlu bir sigorta olması nedeniyle bu ürüne yüksek bir talep olduğunu belirten Aydoğan, "Bu talebi de acentelerimiz rahatlıkla karşılayabiliyor" dedi. Özellikle küçük iller ve ilçelerde trafik sigortasının ana ürün olduğuna işaret eden Aydoğan, yaklaşık her dört araçtan birinin sahip olduğu kaskonun da acentelerin en fazla ilgi gösterdiği bir diğer ürün olduğunu belirtti. Bu üründe de acentelerin payının yaklaşık %80 düzeyinde olduğunu vurgulayan Aydoğan, "Konu oto dışı branşlara gelince bu oran oldukça düşüyor ve hatta oto dışının büyük bir bölümünü diğer kanallar üretiyor. Oysa bu kadar büyük bir dataya sahip olunca oto dışı branşlarda da payın yüksek olmasını bekliyoruz" diye konuştu. Acentelerin dengeli bir portföye sahip olması ve trafik branşına bağımlı hâle gelmemesi için çaba gösterdiklerini söyleyen Aydoğan, "Generali Sigorta olarak portföy dengesi için 3 aşamalı bir planımız bulunuyor. Bunlar sırasıyla doğru eğitimlerle acente kanalımızı hazırlamak, satılabilir inovatif ürünler geliştirmek ve acentelerimize müşteri segmentasyonu konusunda destekte bulunmak" dedi. Aydoğan, sözlerine şöyle devam etti: "Eğitimlerden kastımızı hem ürün



ve sistem ve hem de kişisel gelişim olarak açıklayabiliriz Yani satmak için öncelikle ürünü iyi bilen ve sistemi iyi kullanan, aynı zamanda modern satış tekniklerini kullanan bir acente yapısı hedefliyoruz. Bu amaçla acentelerimize yatırım yapmaya devam ediyoruz." Özellikle, müşteri ihtiyaçlarını ön planda tutan, günümüz koşullarına uygun, fiyat olarak satılabilir durumda olan bir ürün yapısının acenteler için çok önemli olduğunu ve Generali Sigorta'nın bu yönde ürünler sunduğunu belirten Aydoğan, "En önemlisi de modern satış tekniklerini kullanan, müşterisini tanıyıp onun ihtiyaçlarını önceden tespit edebilen proaktif bir acente yapısı" dedi.

MÜŞTERİNİN AKLINDA KALIYOR

Çoğu zaman acentelerin müşterilere ikinci bir ürünü sunmaktan imtina ettiğine değinen Aydoğan, konu hakkında şunları söyledi: "Acentelerimize ürünleri sunmalarını, müşteri anında ürünü almasa da aklında o ürünün kalacağını ve mutlaka ileride dönüş yapacağını söylüyoruz. Bir müşteriye ancak birden fazla ürün sattığınız zaman o müşteri gerçek anlamda sizin müşteriniz oluyor ve aynı acenteden birden fazla ürün alan müşteri o acenteden vazgeçmiyor. Oysa tek bir poliçe sahibi olan müşteri her zaman acentesini değiştirebilir. Dengeli bir portföy yapısı bu mesleği uzun süreli olarak yapmak isteyen acenteler için çok önemli. Zira tek ürünle devam eden acenteler o üründeki yapısal bir değişiklikten çok hızlı etkilenip zarar görebiliyorlar."

Acentelerin portföylerini geliştirmeleri için satılabilir ve inovatif ürünler geliştirdiklerini söyleyen **Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan**, acentelerin trafik branşına bağımlı hale gelmemesi için özel çaba gösterdiklerini belirtti.









GENERALI SİGORTA'DAN ACENTELERİNE TEKNOLOJİK ÖDÜL YAĞMURU:

Generali 2017'ye acenteleri için sürpriz kampanyalarla devam ediyor

Dağıtım kanallarının merkezine acentelerini alan Generali Sigorta, acentelerini eğlenceli ve kazançlı kampanyalarla buluşturmaya devam ediyor. Bu kapsamda 2017 yılının Temmuz ve Ağustos aylarında acentelerine yönelik olarak Ferdi Kaza Sigortası ürünü özelinde yaptığı kampanya ile en fazla poliçe düzenleyen ilk 10 acentesine teknolojik ödüller sundu. 10 acentesine ödüllerini teslim ederek oto dışı üretimde Ferdi Kaza Sigortası ürün algısını artırmayı ve acentelerine daha fazla kazanç sağlamayı amaçlayan Generali Sigorta, önümüzdeki aylarda da sürpriz yeni kampanyaları hedefliyor.

'ACENTELERİMİZLE HEDEFİMİZ KARŞILIKLI BAŞARI'

2017 yılı içerisinde birbirinden keyifli ve heyecan dolu kampanyalar gerçekleştireceklerini belirten Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan "Generali Sigorta olarak acentelerimizle bu zamana kadar sürdürdüğümüz iş birliğinde karşılıklı başarıyı birinci öncelik olarak hedefledik. Bu süreçte pek çok önemli kampanyayı hayata geçirdik çok daha yeni ve güçlüleri geliyor. Bu kampanyalarla acentelerimize motivasyon sağlayabilecekleri kazanımlar için fırsatlar sunduk. Önümüzdeki dönemde de benzeri kampanyalara devam ederek tüm acentelerimizin ödüllerden faydalanmasını istiyoruz" diye konuştu.

Generali Sigorta'nın acenteleri için yaz aylarında başlattığı, hem eğlenceli hem de ödül kazanacakları kampanyalarından biri olan Ferdi Kaza Kampanyasının teknolojik ödülleri sahiplerini buldu.


Doğa sigorta
güven doğasında var
İYİ GÜNÜNDE EKTİĞİN BİR FİDAN,
KÖTÜ GÜNÜNDE ALTINA SIĞINDIĞIN
AĞAÇ OLUR.





KASKO VE TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI'NDA 'UÇURAN KAMPANYA'

Türk Nippon Sigorta çekilişsiz kurasız Avrupa'ya uçuruyor

Türk Nippon Sigorta, 2017 yılını fark yaratan bir kampanyayla kapatıyor. Kampanya kapsamında, Türk Nippon Sigorta'dan Kasko, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası veya Medical Park işbirliğiyle geliştirilen Sağlığınız Bizde ürünlerinden birini alan sigortalılar, çekilişsiz kurasız Avrupa'ya uçuyor. 'Uçuran Kampanya' ile Türk Nippon Sigortalılar; Amsterdam, Budapeşte, Brüksel, Milano, Paris, Londra, Viyana, Münih, Berlin, Roma ve Atina arasından diledikleri yeri seçebiliyor. 31 Aralık'a kadar, kampanyanın geçerli olduğu ürünlerden birini alan sigortalılara, seçtikleri lokasyona gidiş-dönüş olmak üzere bir adet uçak bileti hediye ediliyor. Katılımcıların, kampanya kodu ile kampanya kapsamında www.turknipponileavrupaya.com web sitesine girerek, rezervasyon formuna ulaşması ve formu eksiksiz olarak doldurup çıktısını belirtilen adrese göndermeleri gerekiyor. Hediye uçak bileti, sigortalının başvuru tarihinden itibaren bir yıl içinde kullanılabiliyor. Kampanya ile ilgili detaylı bilgiye www.turknipponileavrupaya.com web sitesinden ulaşılabiliyor.


E. Baturalp Pamukçu

'SİGORTALILARI AYRICALIKLI KILAN BİR KAMPANYA'

Konu hakkında açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2017 yılını sigortalıları için fark yaratarak kapatmak istediklerini dile getirdi. 'Uçuran Kampanya'nın Türk Nippon Sigorta'dan kampanya dahilindeki ürünleri satın alan tüm sigortalıları ayrıcalıklı kılan bir kampanya olduğunu söyleyen Pamukçu, "Türk Nippon Sigorta olarak 2018 yılında da sigortalılarımız için, güçlü satış kanallarımız sayesinde, farklı ve yeni kampanyalarla kaliteli hizmet vermeye devam edeceğiz" dedi.

'ACENTELERİMİZ DE KAZANIYOR'

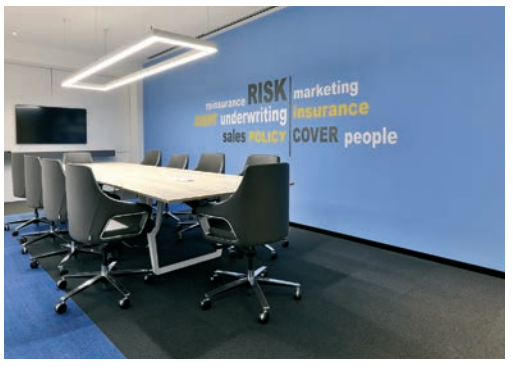
Bu tür kampanyalarla acentelerinin satışlarını da desteklemeyi hedeflediklerini ifade eden Pamukçu, her zaman acentelerinin motivasyonunu artırmayı ve onlara ek kazanımlar sağlamayı amaçladıklarını kaydetti. "Kampanyalarımızda hedef, şirketimize olan bağlılık duygusunu pekiştirmek dışında, çapraz satış imkanları yaratmak, sigortalı beklentilerine çözüm sağlamak, aynı zamanda üretimde branş dengesini sağlamaktır" diyen Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti: "Kampanyalarımızla değişik ürünlerle sahanın nabzını tutuyor, verilen reflekse göre bir sonraki kampanyada izleyeceğimiz yolu daha da netleştiriyoruz. Kampanyanın üretim anlamında pozitif katkısının yanında, ürün çeşitliliğimizle hem sigortalı hem de acentelerimiz arasında farklılığımızı ortaya koyuyoruz."

'Uçuran Kampanya' kapsamında, Türk Nippon Sigorta'dan Kasko, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası veya Medical Park işbirliğiyle geliştirilen 'Sağlığınız Bizde' ürünlerinden birini alan sigortalılar, çekilişsiz kurasız Avrupa'ya uçuyor.

Türk Nippon yoluna daha renkli ve dinamik bir ofisle devam edecek

Türk Nippon Sigorta, 2018 yılına yenilediği binasında yepyeni bir solukla girecek. Tüm konseptini yenileyen Türk Nippon Sigorta, bundan böyle daha genç, daha renkli ve daha dinamik olarak yoluna devam edecek.
Türk Nippon Sigorta'nın yeni konsepti dahilinde, binadaki tüm ofis ve toplantı salonları yenilendi. Değişen iç dizaynla birlikte hem çalışanlar hem de ziyaretçiler için daha verimli ve daha dinamik bir çalışma ortamı oluşturuldu. Ayrıca, daha renkli bir tasarım uygulanarak, çalışanlar için özel olarak oluşturulan hobi salonlarıyla çalışan motivasyonunun da en üst seviyede tutulması hedeflendi.





CEOLAR konuşuyor-

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu:

Trafik branşı bilanço kârlılığımızı süpürmesin

TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, nisan ayından itibaren uygulamaya konulan trafik sigortalarında tavan uygulaması ile primlerde %11'lik bir küçülme yaşandığını fakat bunun geçici olduğunu belirtti. Eroğlu, "Sektörümüzün büyüme sorunu yok, penetrasyon sorunu var. Bir sektör reel olarak ortalamada her yıl yaklaşık %8 büyüyorsa bu olumlu bir durumdur" diye konuştu.

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, sigorta sektörünün son 10 yılına bakıldığında ekonomiye paralel olarak büyüdüğünün görüldüğünü belirterek, "Bu büyümenin ortalamada enflasyonun nerdeyse iki katı olduğunu görüyoruz. Sigorta ekonomik aktivitelerin teminatı olduğu için ekonomik büyüme sigortaya yansıyor" dedi.
Eroğlu, sektörde 2017 yılı 8. ay sonu itibarıyla; hayat dışı branşta %8'lik, hayat tarafında ise %52'lik, ortalamada da %13'lük bir büyüme gerçekleştiğinin altını çizerek, konsolide bazda büyüyormuş gibi görünse de bu yıl hayat dışı branşta reel bir büyümenin olmadığını, büyümeye sekte vuran hususun ise havuz modeli ve trafikteki primlerde serbest tarifenin kalkması olduğunu vurguladı.

SEKTÖRÜN BÜYÜME DEĞİL PENETRASYON SORUNU VAR

TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, CEO Buluşmaları'nda sorularımızı yanıtladı. Nisan ayından itibaren trafik sigortalarında uygulamaya konulan tavan sistemi nedeniyle primlerin azaldığını bunun sonucunda ise söz konusu branşın primlerinde %11'lik bir küçülme olduğunu söyledi. "Bu geçici bir durumdur. Sektörümüzün büyüme sorunu yok, penetrasyon sorunu var. Nerede büyüdüğümüz önemli" diyen Eroğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Bir sektör reel olarak her yıl ortalamada %8 büyüyorsa bu olumlu bir durumdur. Ancak, verimli ve kârlı branşlarda büyümeyi gerçekleştirmek de önem arz etmektedir."

HAVUZ DIŞI BASAMAKLARA YÖNELİK TALEBİMİZ VAR

Kârlılık anlamında bakıldığında iyi bir yıl geçirildiğine dikkat çeken Eroğlu, "Bir önceki yıldan nisan ayında getirilen tavan kararına kadar olan sürede trafikte yazmış olduğumuz primlerin etkisini altıncı ay teknik sonuçlarında gördük. Trafikte hala nominal kârlılık söz konusu. Yıl sonunda da o teknik kârlılığın devam ettiğini göreceğiz. 2018 yılında tavan tarife uygulaması nedeniyle trafik branşının %25-30 bandında aşağıya doğru baskılanmasından dolayı 2018 yılı teknik kârlılığının negatife döneceğini öngörüyoruz" dedi.



EROĞLU, YENİ KURDUKLARI DAĞITIM KOMİTESİNİN ÖNEMİNDEN BAHSEDEREK, ACENTENİN SİGORTA ŞİRKETLERİNİN ÖN YÜZÜ OLDUĞUNU SÖYLEDİ.

TRAFİK BRANŞINDAN KÂR BEKLENTİMİZ YOK

Trafik sigortalarında uygulamaya konulan havuz ve tavan fiyatın kaldırılmayacağını söyleyen Eroğlu, havuz tarafında ticari araç segmentinde sigorta sektörünün taşıyabileceği sürdürülebilirliği sağlayabilen bir fiyatlama yapıldığı sürece havuzun kalabileceğini ancak zaman içinde "Havuzun kapsamının daraltılabileceğini" belirtti. Eroğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Bizim sektör olarak istediğimiz herhangi bir branş ama özellikle trafik branşı, konsolide bilanço kârlılığımızı süpürmesin. Zarar ettiğimiz branş trafik gibi zorunlu ve amiral gemiyse, oradaki zarar diğer tüm branşların kârlılığını silip süpürüyor ise o zaman sigorta şirketlerinin öz kaynakları eriyor. Biz diyoruz ki; kâr beklentimiz yok, vatandaşa da çok yüklenilmesin, ancak sürdürülebilir ve de taşınabilir bir maliyet olsun."

HAYAT ÇOK İYİ AMA BES'TE OPERASYONEL YÜK ÇOK FAZLA

Sohbette Hayat ve Emeklilik tarafına özel bir yer açan Eroğlu, söz konusu tarafta oldukça kârlı bir yıl geçirildiğinin altını çizdi. Eroğlu şunları söyledi: "Hayat sigortalarında kârlılık geçen yılın ikinci çeyreğinde 586 milyon liradan, bu yıl aynı dönem itibarıyla 900 milyon liraya ulaştı. Hayat tarafındaki kârın sebebi de kredilerdeki vadelerin uzaması ve bilançolara da kârlılık olarak yansıması. BES tarafında ise nominal anlamda bir kârlılık var. OKS'nin devreye girmesi ile ciddi bir operasyonel yük ile karşı karşıya kalındı. BES şirketleri OKS'den çok düşük bir gelir elde edebiliyorlar. Hem çok ciddi yük altındalar, hem de kârsız bir portföyü yönetiyorlar."

OKS'DE TEMEL PARAMETRELER YENİDEN KURGULANMALI

TSB'de kurulan araştırma bölümünün yurtdışındaki Sigorta ve BES büyüklüklerini incelediğini ifade eden Eroğlu, "Avrupa'da Sigorta sektörünün toplam bilançosunun Gayrisafi Yurtiçi Hasıla'ya oranı %60, bizde ise %5. Bunu %25

HAZİNE SEKTÖRE KULAK VERİYOR

Hazine'nin sektörü yakından dinlediğini belirten Mehmet Akif Eroğlu, fakat uygulama kısmına gelince Hazine'nin daha çok vatandaş boyutuna odaklandığının altını çizdi. "Onları da haksız bulmuyoruz açıkçası" diyen Eroğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Daha makro çıkarları temsil ediyorlar. Umarım en kısa zamanda hep beraber bir orta yol bulunur. Bu konuda ben o kadar da karamsar değilim. Yavaş yavaş birtakım şeyler yerine oturuyor. Zaman alacak ama en sonunda çözüme ulaşacağımıza inanıyorum."

SOSYAL MEDYA ÜZERİNE PROJELER YAPACAĞIZ

İletişim ile ilgili gerek OKS olsun, gerekse diğer sigorta branşlarında olsun tek başına televizyon kanalları ile insanlara sigorta bilincinin yerleştirilemeyeceğine, bunun çok maliyetli olduğuna değinen TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, "Yeni jenerasyonun internet ve sosyal medya uyumunu da gördüğümüz için sosyal medya tarafını da kullanacağımız projeler yapalım diyoruz. Dolayısıyla tüm mecralarda var olan bütçemizi daha da etkin kullanarak projelerimizi geliştirerek bilinci artırmayı hedefliyoruz. Yine bu noktada müfredat meselesini de çok küçümsemeyelim.
Çünkü değişim dediğimiz olay bugünden yarına olabilecek bir durum değil. Jenerasyon üzerinden gidilebilen bir olay. Büyük resmi radikal olarak değiştirmek istiyorsak gerçekten ilkokula kadar inmemiz gerek. Bizim bu sektörün insanı olarak torunlarımızı, hatta torunlarımızın torunlarını düşünmemiz lazım.
Bu itibarla Başkanımız Can Akın Çağlar ve Yönetim Kurulu üyelerimizle Milli Eğitim Bakanım'ızı da ziyaret etmiş bulunmaktayız" diye konuştu.



yapabilsek, oradan sektör hacmine ilave 600 milyar lirayı konuşuyor olacağız ve bu paranın çoğu da sermaye piyasasına gidecek. Sermaye piyasasının büyümesini ülke olarak istiyorsak sigorta sektörünün öneminin bilinmesi şart. Baktığımızda hayat dışında çok kötü değiliz. Sıkıntımız Hayat ve BES tarafında. Yani birikim tarafında. Bizim hayat dışı penetrasyonumuz %1.2, Avrupa da ise %2.7. Hayat'a döndüğümüz zaman aradaki fark %5'lere çıkıyor. Bu itibarla, BES'teki OKS projesi ülkemiz ve vatandaşımız açısından çok önemli. Adeta milli bir proje. Buradaki beklentimiz OKS'nin temel parametrelerinin yeniden kurgulanması. Bu noktada özellikle sistemin en temel sacayağı olan işveren katkısı eksik. İşveren katkısı getirildiğinde, bir şekilde işvereni de rahatlatacak vergisel avantajlar sağlanabilir. İşsizlik fonu üzerindeki yükü azaltılabilir. İşverene katkı yapması için bir geçiş dönemi konulabilir. Mutlaka OKS'de işveren katkısı gibi, sadece sistemin revizyonu değil, sistemi kalıcı, uzun vadeli tutacak, insanlara minimum 10-15 yıl tasarruf yaptıracak bir uygulama getirilmeli. Özetle, bizim bu konuda köklü değişikliğe gitmemiz gerektiğini düşünüyorum."

SİGORTA BİLİNCİNE YÖNELİK YOĞUN ÇALIŞIYORUZ

TSB'nin sigorta bilincini artırmaya yönelik çalışmalarını paylaşan Eroğlu, Ar-Ge departmanlarının birinci önceliği ve amacının penetrasyonu artıracak projelerinin yürürlüğe girmesi olduğunu söyledi. "TSB Genel Sekreteri olarak en başından beri günlük sorunların bizi makro hedeflerden uzaklaştırmamasına gayret ediyorum. Her gün işe gelirken kendimi kuruyorum ve motive ediyorum. Bugüne kadar TSB'nin bir araştırma departmanı yoktu. Araştırma departmanını kurduk ve arkadaşlarımızı bu konuda görevlendirdik. Sektörün bilgi birikiminden ve tecrübesinden maksimum düzeyde faydalanmak adına etkin ve verimli bir işbirliğine çok önem veriyoruz. Günlük sorunları ve sigorta bilincini yaygınlaştırmayı atbaşı götürmeye çalışıyoruz. Somut bir şekilde neler yaptığımıza gelince; burada teknik komiteler vardı ama strateji komitesi yoktu. Strateji komitesini kurduk. Strateji komitesinin hedefi sektörün büyümesi ile ilgili her şey; iletişim, repütasyon, dağıtım kanalları, eğitim, penetrasyon. İletişim komitemiz zaten var. Dağıtım kanalları komitesini yeni kurduk. Bu işin en önemli tarafı dağıtım kanalı. Dağıtım kanalının temeli de özellikle hayat dışında acente. Aynı zamanda sigorta şirketlerinin ön yüzü acente. Acente şirket ilişkisine baktığımızda münhasırlık ilişkinin zaman içerisinde kalkmasından dolayı o sıkı bağı göremiyoruz. Acente 5-6 şirketi temsil edince, şirket acentesine yatırım yapmıyor. Acente sigorta sektörünün acentesi. Hangi şirketin acentesi olursa olsun, acente bizim acentemiz. Dolayısı ile acentelerimizin sorunları ve eğitimi ile yakından ilgilenmemiz şart. Ürünleri vatandaşa anlatan kişi acente olduğu için ürünleri yeterince tanıması şart. Vatandaşı karşı karşıya olduğu risklere karşı uyaracak ve de o risklere karşı koruyan sigorta ürülerini anlatacak kişi acente.
Bu temasta edindiği izlenimleri, müşteri ihtiyaçlarını sahanın talebini sigorta şirketlerine aktaracak kişi yine acente. Dağıtım kanalları komitesini bu yüzden kurduk ve dağıtım kanallarının temsilcilerini de sık sık bu konular ile ilgili burada ağırlayacağız. Acente ile sektörün sorunlarını burada sürekli olarak tartışarak konuların çözülmesini ve penetrasyonun artırılması konusunda gayret göstermeyi düşünüyoruz. Dağıtım kanalları komitesinin önemli bir dönüm noktası olduğunu düşünüyorum. Güzel bir açılım olacak."

SORUNLARA YAKLAŞIM ŞEKLİMİZİ DEĞİŞTİRDİK

"TSB olarak sorunlarımızın çözüm şeklini değiştirdik" diyen Eroğlu, trafik kazalarının azaltılması, hakimlerin bilgilendirilmesi gibi yapısal çözümlere odaklandıklarını söyledi. İletişimde temel stratejilerini, sigorta sektörünün vatandaşlar tarafından çok sevilen, bilinen bir sektör olmadığı temeli üzerine kurduklarını anlatan Eroğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Biz kara gün dostuyuz. Satışı zor olabilir ama sonu iyi bitiyor. Ancak sadece hasar yaşayanın mutlu olduğu bir sistemle ilerleyemeyiz. Bu kültürü, bu bilinci biz iletişim stratejimizde dikkate almalıyız. Bu sektörü konuşulur, fonksiyonları bilinir hale getirmemiz gerek. Bunun için de şöyle bir strateji değişikliği öngörüyoruz: Biz sadece poliçe satalım, üretim yapalım diye hareket etmeyelim. Hayatın bir parçası olarak, sosyal sorumluluk projeleriyle çözümün bir parçası olalım. İklim değişikliği konusunda yapılan çalışmalarda biz de bir şeyler üretebiliriz. Üniversitelere projeler yapabiliriz. Trafik kazalarını azaltıcı eğitimler verelim. Hayat sigortacılığında yaşlılık, bakım ciddi bir risk, bununla ilgili olarak ilgili bakanlıklarla, üniversitelerle çeşitli çalışmalar yaparak farkındalığı artırabiliriz. Sigorta öyle güzel bir endüstri ki hayatın her aşamasında var. Bu projeler içerisinde somut, sponsor olarak, teşvik ederek, motive ederek bilinci ve penetrasyonu artırabiliriz."

YABANCI ÜLKELER POTANSİYELİMİZE HAYRAN

"Türkiye özellikle büyümek ve yatırım yapmak isteyen grupların ilgisini çok çekiyor.
Türkiye'deki regülasyon noktasında belirsizliğin çok olması, geriye dönük düzenlemelerin olması bu tür müdahaleci yaklaşımlar onları ciddi anlamda ürkütüyor."

OKS MİLLİ BİR PROJE AMA...

2017 yılına BES'teki otomatik katılımın ciddi anlamda damgasını vurduğunu anlatan Eroğlu, OKS'nin milli bir proje olduğuna dikkat çekti. "Ülkemiz buna bel bağladı. Bel bağlanan bir projenin altı ay gibi çok kısa bir sürede devreye alınması riskti. Eksikliklerin olduğunu ve bu konuda da BES şirketlerinin dinlenmesi gerektiğini düşünüyorum. Milli projedeki başarı kriterimiz sistemde insanların orta ve uzun vadede ne kadar kalabileceği. Bu üç türlü fayda sağlar. Birincisi otomatik katılımın sürdürülebilirliğini sağlayan bireysel emeklilik şirketlerimizin büyümesini ve kârlılığını destekler, diğer taraftan da devletin ihtiyaç duyduğu sermaye birikimi sağlar, son olarak da vatandaşımıza koruma sağlar."

Meral Öztürk
meral@sigortacigazetesi.com.tr

Yıllık gelir sigortasında atılım gerekiyor

Otomatik Katılım'ın gelmesiyle beraber katılımcı sayısının ve fon büyüklüğünün hızlı bir şekilde yükseldiğini söyleyen **Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Şerif Çakırsoy**, katılımcıların sistemde tutulması gerektiğini ifade etti. Çakırsoy, buradan gelen katılımcılarla yıllık gelir sigortasına destek sağlanabileceğini sözlerine ekledi.

Marmara Üniversitesi'nde düzenlenen konferansa katılan Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Şerif Çakırsoy sektörle ilgili değerlendirmelerde bulundu. "Türk Sigortacılık ve Özel Emeklilik Sektörünün Genel Görünümü" konulu konuşmasında Çakırsoy, Otomatik Katılım'ın gelmesiyle beraber katılımcı sayısının ve fon büyüklüğünün hızlı bir şekilde yükseldiğini söyledi.

"2016 yılı itibarıyla 58 bin kişi BES'ten emekli oldu. Bu kişilerin 40 bin kadarı parasını alarak sistemden çıktı. Burada sadece 111 kişi anüite (yıllık gelir sigortası) yaptırmış" diyen Çakırsoy, sektör olarak katılımcıların "ikinci emeklilik" maaşını anüiteye çevirecek duruma gelinmediğini, burada bir atılım yapılması gerektiğini vurguladı. Otomatik Katılım'da ciddi beklentiler olduğunu ve sadece 10 ayda sistemde katılımcı sayısının neredeyse gönüllü BES'in yarısına ulaştığını söyleyen Çakırsoy, katılımcılar sistemde tutulabilirse anüiteye destek sağlanabileceğini sözlerine ekledi.


Çakır: Tavan fiyat uygulaması yakın zamanda kalkmaz.

TRAFİK SİGORTASINDA HAVUZ KALICI

Trafik sigortasıyla ilgili değerlendirmeler de bulunan Çakırsoy, trafik sigortasındaki havuz uygulamasının kalıcı olacağını; yine aynı branştaki tavan fiyat uygulamasının yakın dönemde kalkmasının mümkün olmadığını söyledi. Geçmişte sürekli teknik zarar yazan trafik sigortasında yeni uygulamalarla beraber %1.6 seviyesinde de olsa teknik kâra ulaşıldığını belirten Çakırsoy, branşın büyüklüğü nedeniyle bu oranın önemli olduğunu vurguladı. Trafikte fiyatların da son rakamlara %10 düşüş gösterdiğini ifade eden Çakırsoyyıl sonu itibarıyla 11 milyar lira prim üretimini beklediklerini açıkladı. Tavan fiyatın ancak birkaç sene sonra ortadan kalkabileceğini de sözlerine ekleyen Çakırsoy, "Havuz modeli ise kalıcı bir unsurdur. Havuz kalıcı olur, ancak şekil değiştirebilir. Bu konuda sektörün görüşlerini dinlemeye hazırız" dedi.



TOBB SAİK ekim toplantısı Ankara'da gerçekleştirildi

TOBB SAİK'in ekim ayı toplantısı 21 Ekim 2017 tarihinde Ankara'da gerçekleştirildi. TOBB Birlik Merkezi'nde TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen muhtelif şikâyet öneri ve talepler ile disiplin konuları gündeme alındı.

NN Hayat'ın "Önce Sen" Dünyası'na tam not

NN Hayat ve Emeklilik, bireysel emeklilik sözleşmesine ya da İyi Yaşa Hayat Sigortası'na sahip müşterilerine sunduğu "Önce Sen" Dünyası'nın geniş kapsamı ile 10 müşterisinin 8'inden tam not alıyor. Konut yardım hizmeti, check-up paketleri, havaalanı transferi, araç kiralama, hobi, dil kursları, kolejlerde ve etüt merkezlerinde indirim, kariyer/eğitim koçluğu ile pedagog/psikolojik danışmalık gibi birçok avantaj ve ayrıcalık sunan şirket, sektördeki en geniş kapsamlı sadakat programlarından birine sahip. NN Hayat ve Emeklilik Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Beste Yıldız, "Müşterilerimizin genel memnuniyet düzeyi %80'in üzerinde. 'Önce Sen' Dünyası'nın sunduğu ayrıcalıklar müşterilerimizi mutlu ediyor" dedi.


Beste Yıldız

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Hazine'deydi

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi, acentelerin güncel sorunlarını sunmak ve karşılıklı fikir alışverişinde bulunmak üzere, Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç'i, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Şerif Çakırsoy ve Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Höbek'i makamlarında ziyaret etti. 11 maddede talep ve görüşlerin aktarıldığı bir rapor sunan Komite, %10'dan %8'e düşürülen zorunlu trafik sigortalarında havuza yönlendirilen poliçelerdeki aracı komisyonunun tekrar aynı orana çıkarılmasını talep etti. Noterlerin sigorta kesme ihtimaline değinilen raporda konuyla ilgili bir ceza düzenlenmesi istendi.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

SAS'IN AMSTERDAM'DA DÜZENLEDİĞİ 'ANALYTICS EXPERIENCE 2017'DE VERİ ANALİTİĞİNİN İŞ VE SOSYAL HAYATIMIZDAKİ ETKİLERİ ELE ALINDI

Dünyayı değiştiren güç: ANALİTİK

Wout Weghorst… 2 metreye yakın boyuyla futbolcudan çok basketbolcuyu andıran biraz savruk bir santrfor. Hollanda alt ligindeki takımında üçüncü santrfor olarak düşünülen futbolcunun saha içindeki performansını veri analitiğiyle izleyen SciSports adlı futbol analitiği şirketi, takımın teknik kadrosunun göremediği bir şeyi tespit ediyor: Oyuncu pozisyon almayı çok iyi biliyor ve doğru yerde, doğru zamanda bulunuyor. Veri analitiğiyle futbolcuların maç anında canlı analizlerini yapan SciSports, kaybolmak üzere olan bir değeri ortaya çıkarıyor. SciSports'in CEO'su Giels Brouwer, "Futbolcu golleri sıralamaya başlayınca önce kendi yaş grubunun milli takımına, daha sonra ise 2 milyon euro karşılığında Hollanda'nın en büyük kulüplerinden AZ Alkmaar'a transfer oldu ve Hollanda liginin en çok gol atan futbolcularından biri haline geldi" diyor.

SAS'ın Amsterdam'da düzenlediği Analytics Experience 2017'nin konuşmacılarından olan genç girişimci Brouwer'in şirketi 80 ayrı futbol kulübüne hizmet veriyor. FIFA'nın, SAS yazılımı kullanan SciSports'u yılın startup'ı seçtiğini de belirtelim.



Weghorst, veri analitiğiyle keşfedilmeden önce alt liglerde yedek bekliyordu. Şimdi Hollanda 1. Ligi'nde gol krallığına koşuyor.

NESNELERİN İNTERNETİNDE 10 TRİLYON DOLARLIK BÜYÜKLÜK

İki gün boyunca onlarca konuşmanın yapıldığı konferanstan benim anladığım, analitiğin dünyayı değiştirdiği. Nesnelerin interneti, öğrenen makineler, yapay zeka, büyük veri, veri analitiği ve akıllı şehirler… Tüm bunlar hayatımızı değiştirmeye başladı bile. Dünya birkaç yıl sonra sürücüsüz araçlara geçecek. Akıllı şehirlerde trafiği düzenlemek çok daha kolay olacak. Öğrenen makineler, büyük verinin analiz edilmesi ve nesnelerin internetiyle şehirler akıllı hale gelecek. Intel'e göre 2020'ye kadar birbiriyle bağlantılı cihaz sayısının 200 milyara çıkacak. Nesnelerin interneti sanayiye 20 yılda en az 10 trilyon dolarlık değer katacak.

MAKİNE DE İNSAN GİBİ ÖĞRENİYOR

SAS'tan Cristina Conti yaptığı sunumda makinelerin de insanlar gibi öğrendiğini kızıl saç örneğiyle anlatıyor: "Öğrenme sürecindeki makineler insanla hayvanı ayırt edebiliyor. Ancak kızıl saçlı bir insanı öğrenme sürecinin başındaki bir makine köpek olarak algılıyor. Benim 1.5 yaşındaki oğlum da kızıl saçlı bir insan resmi gördüğünde köpek sanıyor ve "hav" sesi çıkarıyor. Yani bu örneğin de bize gösterdiği gibi, insanla makinenin öğrenme deneyimleri birbirine çok yakın."

Analitik, sensörlerden de faydalanıyor. Örneğin Afrika'da gözlem altındaki hayvanların tehlike altında olup olmadıkları sensörlere yansıyan hareketleri sayesinde anlaşılıyor. Nesnelerin interneti ilaçlara da uygulanarak, hastanın ilaçlarını düzenli kullanıp kullanmadığı kontrol edilebiliyor. Ya da bal arılarının hareketleri analiz edilebiliyor. SAS Başkan Yardımcısı Fritz Lehman, iş dünyasında son dönemde sıkça konuşulan disruption, yani bozucu faaliyetlerden bahsederken, eski iş yapma biçimlerinin bozulmasını sağlayan etkenin tüketiciler olduğunu ifade ediyor. Yani geleneksel iş dünyasını bozan startup faaliyetlerinin sebebi müşteriler. Bu yüzden analitik yöntemleri kullanmayan şirketler geride kalacak, belki de yok olacak. Çünkü birileri halihazırda veri analitiğini kullanmaya başladı bile. Örneğin Danske Bank…

Danimarka'nın en büyük bankası, analitik yöntemler kullanarak müşterisiyle telefon vasıtasıyla kurduğu iletişimdeki başarı oranını %62'ye çıkarmış. Yani temas ettiği müşterilerin %62'sini doğru konularla ilgili aramış, böylece müşteri ve banka için karşılıklı fayda yaratan bir iletişim kurulmuş. %62 çok yüksek bir oran. Bana gelen aramaları düşündüğümde, 10 aramadan sadece biri ya da ikisinin beni ilgilendirdiğini söyleyebilirim. Peki Danske Bank bunu nasıl başarmış? Danske Bank Satış Geliştirme ve Analitik Başkanı Bjørn Büchmann-Slorup'un anlattıklarına göre, Danske Bank, müşterilerinin bankanın web sitesinde neler yaptığını, hangi bölümlerde uzun zaman geçirdiğini veri analitiğiyle analiz etmiş ve müşteri ihtiyacını öngörebilmiş.

ALIŞVERİŞ SÜRECİ TERSİNE DÖNÜYOR

Ekonomist Ajey Agrawal'a göre, yapay zekayla, araştırma ve öngörme maliyetlerinin sıfıra düşmesi mümkün. Bu yüzden Google'ın halihazırda yürüttüğü 1000'den fazla yapay zeka projesi bulunuyor. Amazon ise satın alma sürecini tersyüz etmiş durumda. Geleneksel internet satış süreci olan "önce satın al sonra gönder", "önce gönder sonra satın al"a dönüşmüş. Nasıl mı? Amazon gelişmiş veri analitiği ve yapay zeka yöntemleriyle bir evdeki uzun süreli ihtiyaçları öğreniyor ve siparişten önce eve gönderiyor. Siz de gönderilenlerden ihtiyaçlarınızı seçip alabiliyorsunuz. Yani Amazon bizim ihtiyaçlarımızı bizden önce öngörüyor artık.

SİGORTA SUİSTİMALİ VE VERİ ANALİTİĞİ

Aksigorta'nın yaptığı sunuma göre, Türk hayat dışı sigortacılığında yılda ödenen 5.5 milyar euroluk hasarın 500 milyon eurosunun suistimal ödemelerine gittiği tahmin ediliyor. Bunun 330 milyon eurosu yakalanamıyor. Aksigorta SAS'ın analitik yöntemleriyle ciddi oranda suistimal tespit ederek motor branşında 2014'te analitik kullanmadan önce %2.4'lük suistimal yakalama oranını 2017'de %6.2'ye kadar yükseltmiş.

Büyük veri ve veri analitiği hayatımızı değiştirmeye başladı. Dünya birkaç yıl sonra yapay zekayla sürücüsüz araçlara geçecek. Akıllı şehirlerde trafiği düzenlemek nesnelerin internetiyle çok daha kolay olacak. 2020'ye kadar birbiriyle bağlantılı cihaz sayısı 200 milyara çıkacak.

SİGORTACILIK İKİNCİ BÜYÜK ANALİTİK KULLANICISI

SAS Kurucu Ortağı ve CEO'su Jim Goodnight, analitiğin dünyayı değiştirdiği gibi sigorta sektörü için de çok önemli olduğunu söylüyor. Dünya genelinde sigortacılığın bankacılık sektöründen sonra en büyük veri analitiği kullanıcısı olduğunu söyleyen Goodnight, sigorta şirketlerinin analitiğin avantajlarından mutlaka faydalanmaları gerektiğini belirtiyor. SAS CEO'suna göre, doğal afetleri ve bunların yaratacağı hasarı tahmin etmede analitiğin rolü çok büyük. Jim Goodnight, günümüzde gelişen dijital teknolojiyle birlikte data miktarında patlama yaşandığını söyleyerek, "Bu dataya ulaşıp onu analitikle anlamlı hale getirmek artık hepimiz için mümkün. Örneğin büyük şehirler için en büyük problem trafik sıkışıklığı. Şu anda kendi şehrimizde trafik lambalarını daha akıllı hale getirmeye yönelik çalışmalarımız sürüyor. Araçları park etme de büyük sorun ve bu sorun da analitik yöntemlerle çözülebilir. Ayrıca şehirlerin altyapı bakımıyla ilgili analitik çalışmalar da sürüyor. Bu hem zamandan hem de enerjiden tasarruf sağlayacak bir gelişme" dedi.

YARDIM KURULUŞLARI VE ANALİTİK

Veri analitiği sadece iş dünyasında kullanılmıyor. Kızılhaç ve UNESCO gibi uluslararası yardım kuruluşları da veri analitiği yöntemlerine sıkça başvuruyor. Bir doğal afetten uydu vasıtasıyla en çok etkilenen yerler tespit ediliyor ve veri analitiğiyle bu yerler arasında en yoksul kesimler tespit edilip yardıma buralardan başlanıyor.

Birant Yıldız
birant@sigortacigazetesi.com.tr

9. İSTANBUL ULUSLARARASI SİGORTA KONFERANSI'NDA SEKTÖRDEKİ YENİ UYGULAMALAR GÜNDEMDEYDİ

SEKTÖR GÖZÜNÜ

Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin (STD) düzenlediği 9. İstanbul Uluslararası Sigorta Konferansı'nda sigorta sektöründe öğrenen makineler, parametrik sigortalar, startuplar ve sigorta açığına çözüm olabilecek mikro sigortalar gibi yeni uygulamalar ele alındı. Ayrıca, sektörün yeni gündem konusu olan havuz uygulamaları da tartışıldı.

Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin (STD) düzenlediği, Sigortacı Gazetesi'nin de basın sponsoru olduğu 9. Uluslararası Sigortacılık Konferansı, 5-6 Ekim'de Milli Re binasında gerçekleştirildi.
Toplantının ilk gününde parametrik sigortalar ve yeni iş modelleri ile teknolojik gelişmeler ele alındı. İkinci gün ise, sigorta sektöründeki havuz uygulamalarının incelendiği bir workshop gerçekleştirildi.
İlk gün, İstanbul Underwriting Center (IUC) Başkanı Menekşe Uçaroğlu katılımcılara 'hoş geldiniz' dedikten sonra, açılış konuşmasını yapması için kürsüye STD Başkanı Fahri Altıngöz'ü davet etti.


Fahri Altıngöz


Mehmet Akif Eroğlu

Dünyadaki yeni trendler, pazardaki ihtiyaçlar ve yeni iş modellerini ele almak için bu konferanslara 2009 yılında başladıklarını hatırlatan Altıngöz, sektörde üst üste 9 kere düzenlenen başka bir konferans olmadığını ifade etti ve katkısı geçen herkese teşekkürlerini sundu.
Açılış konuşmasını yapmak için kürsüyü devralan Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, daha önce trafik sigortasından 2.3 milyar lira zarar beklediklerini açıkladıklarını hatırlattı. Eroğlu, acente komisyonlarının %10'dan %8'e düşürülmesi ve trafik sigortasındaki aylık %1 oranındaki zammın %1.5'e çıkarılması gibi yapılan iyileştirmelerle beraber 200 milyon liralık avantaj sağladıklarını belirtti.
Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek tavan fiyat uygulamasının devam edeceğini söylese de, serbest tarife istediklerini her zaman dile getireceklerini kaydeden Eroğlu, 2015'te zararın pik yapması sebebiyle primlerde artış yaşandığını hatırlattı. Eroğlu, tavan uygulaması devam ederken de iyileştirmeler yapılabileceğini belirterek, "Eşdeğer parça projesini desteklemeliyiz. SGK payı %10'dan %6'ya indirilmeli" şeklinde önerilerde bulundu.
Değer kaybı konusunda da ciddi sorunlar yaşandığına dikkat çeken Eroğlu, "Tarifeyi rahatlatmak ve değer kaybını hesaplamak için basit bir formül oluşturulabilir. Sigorta şirketleriyle mahkemeler aynı formülü kullanarak değer kaybını hesaplarsa, bir yerden sonra kimse bu konuda mahkemelere başvurmaz. Bu şekilde hem sigortalıların hem de sigortacıların mağduriyetinin önüne geçilir" şeklinde konuştu.

TSB KAZA FREKANSININ AZALMASI İÇİN ÇALIŞIYOR

Trafik tarafında hep zarar yazıldığını, diğer branşlarla bu alanı fonladıklarını ifade eden Eroğlu, tavan fiyatla birlikte şirketlerin özkaynaktan yemeye başladığını aktararak, "Sadece prim konuşarak trafik sorununu çözemeyiz. Burada çok ciddi yapısal değişikliklere ihtiyaç var" dedi. Öncelikle kaza frekansının azaltılması gerektiğine vurgu yapan Eroğlu, "Hasar frekansı Avrupa'dan %50 fazla. Bunu önlemeye tek başına kimsenin gücü yetmez. Biz de TSB olarak birçok sivil toplum kuruluşuyla beraber bunun azaltılması için çalışıyoruz" diye konuştu.
32 bin şoförün toplam 110 bin kaza yaptığının altını çizen Eroğlu, kaza yapan şoförlerin ehliyetlerinin askıya alınmasından ruhsatlarının iptal edilmesine varan radikal yaptırımların gündemde olduğunu söyledi.
Önemli yapısal sorunların olduğu bir diğer branş olan zorunlu hekim sorumluluk hakkında da açıklamalarda bulunan Eroğlu, "Havuz uygulaması getirilen zorunlu hekim sorumlulukta 2010'dan beri aynı tarife kullanılıyor. Açılan davalar 7-8 yıl sürüyor, 10 yılı aşan davalar bile olabiliyor. Böyle olunca sigortacıların ayırdığı muallak hasar karşılıkları şaşıyor. 2016'ya baktığımızda, bu branşta %240 oranında hasar rasyosu var. Burada çözüm havuz değil, öncelikle bu yapısal sorunların çözülmesi lazım. TSB olarak bu konuda da çalışmayı sürdürüyoruz" diye konuştu.
Otomatik BES ile ilgili açıklamalarda da bulunan Eroğlu, "İngiltere'nin 6 yılda kurduğu sistemi, biz sadece 6 ayda kurduk. %55 oranında bir cayma söz konusu. Sistemin en büyük eksiği işveren katkısı. Şu an sisteme bunun eklenmesi mümkün görünmüyor, ancak ilk fırsatta işveren katkısının da dahil edilmesi gerekiyor. Ayrıca, 1000 liralık devlet katkısını hak etmek için gereken sürenin de kısaltılması lazım" dedi. BES tarafında 23 milyonluk bir potansiyel olduğunu vurgulayan Eroğlu, bunun için 18 yaş altının da BES'e dahil edilmesinin çok önemli olduğunun altını çizdi.

'İŞ YAPIŞ ŞEKİLLERİMİZİ DEĞİŞTİRMELİYİZ'

Hayat sigortası tarafında da açık olduğuna değinen Eroğlu, "Bu açıkları kapamak bizim görevimiz. Ekonomimiz çok dinamik, bu da sektörde çok fazla fırsat ve potansiyel yaratıyor. Ancak bu fırsatları değerlendirmek, potansiyeli geliştirmek için çok çalışmamız lazım" dedi.
"Trafik sigortası ile kasko arasındaki farkı vatandaşa anlatamıyorsak bu sektör olarak bizim de suçumuz" diyen Eroğlu, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Toplum olarak biz maruz kaldığımız risklerin farkında değiliz. Bu riskler için teminat sağlayacak sigorta ürünlerinin ne kadar düşük primlerle alınabildiğinin de farkında değiliz. Bütün bunları doğru anlatmamız, müşteriye dokunmamız lazım. Artık iş yapış şekillerimizi değiştirmemiz gerekiyor."



Soldan sağa: Emrah Gökmen, Tom Johansmeyer, Arif Hikmet Cesur, Yavuz Ölken, Michael Cane.

SİGORTACILIKTA 'MAKİNE ÖĞRENİMİ'

Mehmet Akif Eroğlu'nun konuşmasından sonra, Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu (SDK) Başkanı Arif Hikmet Cesur'un moderatörlüğünde "Yenilikçi ve Parametrik Sigorta Çözümleri" konulu ilk oturum başladı. İlk sunumu Willis Towers Watson danışmanlarından Emrah Gökmen yaptı. "Machine

GELECEĞE ÇEVİRDİ

learning", yani makine öğrenimi ve büyük veri hakkında bilgi veren Gökmen, "Büyük veri, şirketlerin kullanabilecekleri veri havuzunu anlatıyor. Ancak bu veriler yapılandırılmadan işe yaramıyor. Öğrenen makineler, bu verilerin kullanılabilir hale getirilmesinde devreye giriyor" diye konuştu.
Bu kavramın ilk olarak stratejik oyunlarla başladığını ifade eden Gökmen, "Şimdi artık, makineler satranç ve go gibi oyunlarda bizden daha iyi hale geldi. Sigortada bu teknolojiyi uygulamak daha zor" dedi. Bunun, sağlık sigortalarında uygulanabileceğini dile getiren Gökmen, "Machine learning ile, sigortalının ihtiyacı olduğunda hastanın tercihlerine, hastanenin uzmanlığına ve benzer kriterlere bakarak hangi hastaneye gitmesi gerektiği konusunda öneriler sunacak bir uygulama geliştirilebilir" şeklinde konuştu. Aynı şekilde oto sigortalarında tamirhaneler için benzer uygulamalar geliştirilebileceğini söyleyen Gökmen, bu teknolojiyle basit işlemlerin otomasyona bağlanabileceğini, makine kırılmasını önlemek ya da suistimali ortaya çıkarmak için de bu machine learning'in gündeme gelebileceğini kaydetti.

'HİDROMETEOROLOJİK AFETLER İÇİN SEKTÖR BİR VERİ TABANI OLUŞTURMALI'

İlk oturumdan sonra, meteoroloji ve afet yönetimi uzmanı Prof. Dr. Mikdat Kadıoğlu da hidrometeorolojik afetler konulu bir sunum gerçekleştirdi. Bu tür afetlerin iklim değişikliğiyle beraber sürekli arttığından bahseden Kadıoğlu, "İklim sürekli değişiyor. Son 150 yılda dünya 1 derece ısındı, bu şekilde giderse önümüzdeki 100 yılda 5 derece ısınacak. Bunu durduramıyoruz, en az nasıl etkileneceğimize bakmamız lazım. Hidrometeorolojik afetler de bu sebeple sürekli bir artış trendinde. 60'lı yıllarla son 10 yılı kıyasladığımızda, bu tür afetlerin 3 kat arttığını görüyoruz. Ekonomik hasarlar 9 kat artarken, sigortalı hasar da 15 kat arttı" dedi.
Avrupa ve Asya'da iklim değişikliğinden en çok etkilenecek üçüncü ülke olduğumuza dikkat çeken Kadıoğlu, iklim değişikliği ve afet yönetiminin bir sürdürülebilir kalkınma problemi olduğunu belirtti. Bu alanda yeterince veri olmadığını ifade eden Kadıoğlu, şunları söyledi: "Bizim tehlike haritasına değil, risk haritasına ihtiyacımız var. Önemli olan hasarı yönetmek değil, riski yönetmek. Risk yönetimimiz çok zayıf, düzgün bir risk yönetimi olmadan kriz yönetimi de yapılamıyor. Bunun için öncelikle düzgün bir veri tabanına ihtiyacımız var. Sektör bu konuda bir şeyler yapmalı. Osmanlı arşivinde bütün veriler mevcut, tarihteki tüm hidrometeorolojik afetlerin çıkarılması, günümüzdeki verilerle birleştirilmesi ve bu doğrultuda bir risk haritasının oluşturulması gerekiyor."



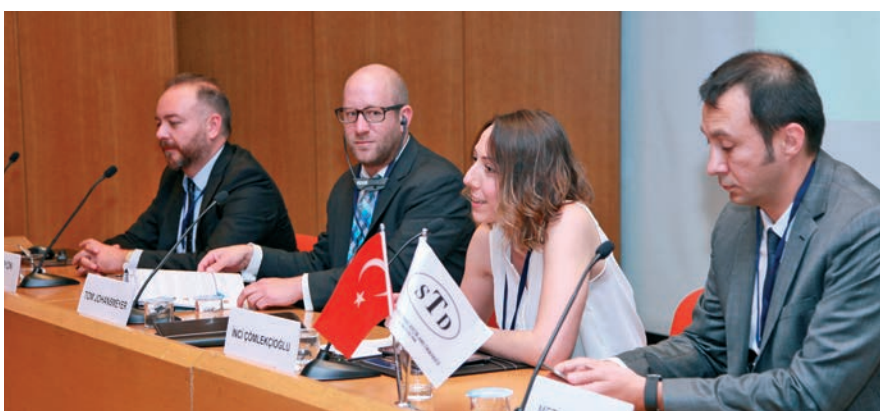
'SİGORTA AÇIĞININ ÇÖZÜMÜ MİKRO SİGORTA'

Gökmen'den sonra bir sunum yapan Verisk PCS Strateji ve Geliştirme Başkan Yardımcısı Tom Johansmeyer, sigorta açığını ele aldı. Ekonomik hasar ile sigortalı hasar arasındaki farkı ifade eden açığın, sigortasızlık ile eksik sigorta koruması sebebiyle oluştuğunu belirten Johansmeyer, "Birine poliçe satmanın zor olmasının yanı sıra, hiçbir sigortacı da sırf daha fazla poliçe satmak ve sigorta açığını kapamak için yüksek riskler üstlenmek istemez. Yine de, aradaki bu açığın bir şekilde kapanması gerekiyor" dedi.
Doğal afetler sonucunda ortaya büyük bir açık çıkmaması için sigortanın zorunlu olması gerektiğini kaydeden Johansmeyer, "Burada mikro sigorta iyi bir çözüm. Zorunlu mikro sigortaların takibi de iyi yapılmalı. Herkes tarafından alınabilir bir fiyatta olmaları büyük önem arz ediyor. Türkiye'deki DASK, buna güzel bir örnek oluşturuyor ve tüm dünyaya da iyi bir ders veriyor" diye konuştu.
Mikro sigortanın büyümek ve bu açığı kapamak için çok fazla fırsat sunduğuna dikkat çeken Johansmeyer, 4 milyar kişinin mikro sigortalardan yararlanabileceğini vurguladı.

PARAMETRİK SİGORTADA BÜYÜK POTANSİYEL

Oturumun bir sonraki konuşmacısı Axa Sigorta Teknik ve Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Yavuz Ölken oldu. Parametrik sigortalara mercek tutan Ölken, "Bilmeyenlere her ne kadar karmaşık gelse de, parametrik aslında çok basit bir sigorta türü. Sözleşmede her şey çok net bir şekilde yazıldığı için hasar çok kolay ödeniyor" dedi.
İklim değişikliği göz önüne alındığında bu sigortanın iyice önem kazandığını ifade eden Ölken, sözlerine şöyle devam etti: "Tarım, yenilenebilir enerji, inşaat, turizm, dağıtım ve perakende, ulaşım, hatta olmaz diyeceğiniz sektörlerde bile iklim değişikliğinin etkisi hissediliyor. Gıda sektörü bile etkileniyor, bilançolar incelendiğinde bunun örneklerini görüyoruz. Örneğin, gazlı içecek tedarikçilerinin yaz mevsiminin soğuk geçmesi durumunda ciroları düşüyor. Dondurmacıların da öyle. Az bir ciro kaybından bahsetmiyoruz, %20 -25'lik bir düşüş söz konusu. Aklınıza gelebilecek her sektörde parametrik sigortaların büyük bir potansiyeli var. Türkiye'de de bu tür ürünlere fırsat yaratmalıyız."
Oturumdaki son sunumu yapan Lockton Re Kıdemli Başkan Yardımcısı Michael Cane ise, parametrik sigortaları reasürör gözüyle değerlendirdi.

Soldan sağa: Salih Taşyon, Tom Johansmeyer, İnci Çömlekçioğlu, Metin Demirel.



SEKTÖRE STARTUP ÇÖZÜMLERİ

Günün ikinci kısmında, Tom Johansmeyer'ın moderatörlüğünde "Yeni Teknolojik Çözümler & İş Modelleri" konulu bir oturum gerçekleştirildi. Oturumun ilk konuşmacısı olan Startershub Program Direktörü İnci Çömlekçioğlu, startup ekosisteminden bahsetti. Sigortacılığın artık olgunlaşmış bir sektör olduğunu, buna karşın büyüme oranlarının benzer büyüklükteki diğer sektörlerden çok daha düşük olduğunu belirten Çömlekçioğlu, "Sigortacılık, bütün işlemlerin hâlâ insan gücüne dayalı olarak yapıldığı, müşteri sadakati olmayan, aynı zamanda suistimale de çok açık bir sektör. Bütün bunlar çok büyük sorunlar" diyerek startupların bu sorunların çözümünde nasıl yardımcı olabileceğini açıkladı.

'ÖNEMLİ OLAN MÜŞTERİYİ TANIMAK'

Çömlekçioğlu'ndan sonra söz alan Aksigorta Bilgi Teknolojileri Genel

Müdür Yardımcısı Metin Demirel, konuşmasına dünyanın en değerli şirketlerini sayarak başladı. Bu şirketlerin çoğunun teknoloji şirketi olduğunu vurgulayan Demirel, Uber gibi uygulamaların başta çok da mümkün olmadığının düşünüldüğünü ancak kısa bir sürede bu uygulamaların karşı lobi oluşturan şoför derneklerine rağmen hızlı bir şekilde büyümesinin önüne geçilemediğini söyledi. Bu şirketlerin en önemli özelliğinin müşterilerini tanımaları ve tüm bilgilerini saklamaları olduğunu ifade eden Demirel, sigorta şirketlerinin de müşterilerini tanımaları ve buna göre uygulamalar geliştirmeleri gerektiğini belirtti. Demirel, CRM uygulamaları ve bu uygulamaların sektörü nasıl destekleyeceğini örneklerle anlattı. Panelin son konuşmacısı ise Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi, Sigorta Sahtekarlık Bürosu Müdürü Salih Taşyon oldu. SBM uygulamaları ve hasar süreçleri hakkında katılımcılara bilgi verdi. SBM tarafından geliştirilen trafik fiyatları sorgulama web sitesinde günlük 75 bin sorgulama yapıldığını belirten Taşyon, yöneticiler için hazırladıkları "dashboard" programını tanıttı. Taşyon, uygulamanın detaylarını ve kolaylıklarını gösterirken, uygulamanın sigorta şirketlerine nasıl faydalı olabileceğini anlattı.



Soldan sağa: Hilmi Karamercan, Arif Hikmet Cesur, Mehmet Kalkavan, Tayfun Altıntaş



Arif Hikmet Cesur

'SERBESTLİK İÇİN ŞİRKETLER HAZİNE'Yİ İKNA ETMELİ'

Konferansın ikinci günü, sektördeki havuz uygulamaları konusunda bir workshop gerçekleştirildi. İlk konuşmayı yapan SDK Başkanı Arif Hikmet Cesur, havuzun kalıcı olarak kurulduğunu, ancak tavanın devam edip etmeyeceğinin aralık ayında görüşülebileceğini ifade etti. Nisanda belirlenen tavan primlerin eylüle kadar her ay %1 oranında artırıldığını kaydeden Cesur, eylülden itibaren ise primlerin her ay %1.5 oranında bileşik şekilde artırıldığını söyledi.

"Buna göre 2018 yılı başında 4. basamakta otomobil için baz illerde prim 904 lira olacak. İstanbul'da ise bu fiyat %6 daha yüksek olur. Tarifelerin serbest bırakılabilmesi için şirketlerin mevcut artış trendine göre 2018 yılı başında ortaya çıkacak fiyatlar üzerinden hiçbir sorun yaşanmadan poliçe tanzim edilebileceği ve vatandaşların rahatlıkla sigorta teminatı satın alabileceği konusunda Müsteşarlığı ikna etmeleri gerekiyor. Şirketlerin odaklanmaları gereken nokta budur" diyen Cesur, tavan prim kalktığında fiyatların tekrar yükseleceği endişesi devam ettiği sürece tarife serbestisine geçilemeyeceğinin altını çizdi.



'YIL SONUNDA TRAFİKTE 100 MİLYON LİRA ZARAR OLUR'

Yıl sonunda trafik sigortasında sektörün 100 milyon lira civarında zarar edeceğini öngören Cesur, sözlerine şöyle devam etti: "Ama yeşil kart ve ihtiyari mali sorumluluk gibi sigortalardan elde edilecek kârlarla trafik başa baş olur. Sektörün açıkladığı 2.1 milyarlık zarar doğru bile olsa 6-7 yıl içinde gerçekleşebilecek tutardır. Kaldı ki, bize göre açıklanan boyutta bir zarar olmayacaktır. Çünkü tarife üst sınırı belirlenirken acente komisyonları için %10 alt sınırı getirildi. Buna dayanarak, daha önce %16-17 arası olan komisyonları şirketler %10'lara doğru indirdi. Buradan gelen %5-6 oranında bir maliyet tasarrufu var. Ayrıca havuz kapsamındaki poliçelerde aracı komisyonu %8 olarak sabitlendi. Nisandan itibaren yapılan %1 ve eylül ayından itibaren yapılan %1.5 oranındaki bileşik artışlar sayesinde 2018 başında prim, Nisan 2017'ye göre %12 civarında artmış olacak. Bunlar dikkate alındığında 2017'ye ilişkin olarak sonraki yıllarda ortaya çıkacak zarar telafi edilebilir düzeyde kalacaktır."

'SBM BİLGİLERE ULAŞMAYI DAHA DA KOLAYLAŞTIRMALI'

Panelde aynı zamanda trafik havuzu ve yeni getirilen hekim sorumluluk havuzunun işleyişiyle ilgili bilgiler de verildi. Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu Büro (TMTB) Müdürü Hilmi Karamercan, trafik sigortasında çok hasarlı araçlar için kurulan havuz modelini değerlendirdi. Havuza dahil olan şirketler arasındaki ilişkilerin ve hesap mutabakatlarının son derece önemli olduğunu vurgulayan Karamercan, havuz sisteminin TMTB için de yeni bir sistem olduğunu, bu nedenle SBM tarafından bilgilere ulaşımın daha da kolaylaştırılması gerektiğini ifade etti. Karamercan, sektör ile havuz arasında çıkabilecek uyumsuzlukların TMTB ile, müsteşarlık görüşü alınarak çözüleceğini aktardı.

'PRİM ARTMIYOR, HASAR ARTIYOR'

Hekim sorumluluk sigortası için oluşturulan havuzla ilgili konuşan Güneş Sigorta Teknik ve Hasar Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Tayfun Altıntaş, bu havuzun trafik sigortasında oluşturulan havuzla benzer olduğunu, buradaki tek farkın şirketler tarafından pazar payına bakılmaksızın ortak olarak ortak ödenecek olan %50'lik payın Hazine tarafından %30 ya da %70 olarak değiştirilebileceğini söyledi. Tıbbi kötü uygulama branşında hasarların gerçekleşen tarihin değil, ihbar edilen tarihin esas olduğunu hatırlatan, geriden gelen hasarların bu branşta adeta "saatli bir bomba" olduğunu ifade etti. Altıntaş, primlerin Hazine tarafından belirlendiğini ve geçen yıllarla beraber çok değişim göstermediğine, ödenen hasarların ise katlanarak arttığına vurgu yaptı.

'MADEN SİGORTALARINDAN HASAR GELEBİLİR'

Konuşmasına trafik sigortalarında meydana gelen zararın yeni olmadığını, geçmiş yıllarda IBNR hesaplarının yanlış yapılması nedeniyle hasarın daha az gözüktüğünü söyleyerek başlayan Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Müdürü Mehmet Kalkavan, eski dönemde çalışan masraflarının bile teknik zarara yansıtılmadığını, yeni IBNR uygulamasının başlamasıyla beraber şirketlerin büyük muallak ayırmak zorunda kaldıklarını söyledi. Bu sayede sigorta şirketlerinin önlerini görmeye başladıklarını da sözlerine ekleyen Kalkavan, maden sigortalarında ileride gelebilecek hasarlara bakılmadan büyük indirimler yapıldığına işaret etti. Kalkavan, bu branşta da ilerleyen dönemlerde yoğun hasarların gelmeye başlayabileceğini söyledi.

Benefit Global 10 yaşında



Sigorta şirketleri ve bankalar için fayda planları hizmeti sunan Benefit Global 10'uncu yılını düzenlediği bir kokteylle kutladı. Finans sektöründen misafirler kokteylden sonra Mirkelam konseriyle coştu.

IUC Grup bünyesindeki Benefit Global, kuruluşunun 10. yılını sigorta ve banka sektörünün temsilcileri ile KATS Sahne'de kutladı. Yoğun bir katılım olan gece kokteyl ile başlayıp Mirkelam konseri ile devam etti.
Benefit Global ekibi müşterileri ile bire bir ilgilenerek konukları ile keyifli zaman geçirdiler.
Sigorta poliçeleri ve banka ürünlerine eklenen fayda planları hizmeti sunan Benefit Global bir network yönetim şirketi ve müşterilerine tüm Türkiye'de tek merkezden hizmet veriyor.
2007 yılında Menekşe Uçaroğlu başkanlığında kurulan şirket, IUC



Menekşe Uçaroğlu

Grubun bünyesindeki 3 şirketten biri. Kutlamada konuşan Uçaroğlu, "10 yıl önce yepyeni bir fikir olarak doğan bu çözüm ile sigorta sektörünün satmak istediği ferdi kaza, konut gibi kârlı ürünlere ek hizmet olarak verilen Benefit Global Fayda Planları, müşteri memnuniyeti sağlamak ve de müşteri bağlılığını artırmak için kullanılan çok önemli bir alternatif. Başta Call Center üzerinden satış yapan bankalar ve onlarla çalışan sigorta şirketleri olmak üzere, Benefit Global sektörde kendi alanında açık ara öncü bir kuruluş olarak yüksek müşteri memnuniyeti ve devamlılığı ile yola devam ediyor. Benefit Global'in iş yapma anlayışı dürüst ve şeffaf iletişim, güvenilir ve denetlenebilir hizmet ve esneklik üzerine kuruldu. Şirketi ileri götüren, büyüten ve de güçlendiren unsur iş yapış şeklinde saklıdır" dedi.



Benefit Global ekibi



Koru Sigorta Tuncay Demirel, Güneş Sigorta Hakan Alp Türkgür, IUC Menekşe Uçaroğlu, HDI Sigorta Nesrin Tuncer, HDI Sigorta Sadegül Akyol.



Axa Sigorta Abdullah Özcan, Kansuker Consulting Murat Kansuker, Koru Sigorta Cem Sarçbayraktar, Generali Sigorta Sema Bal, Eureko Sigorta İbrahim Süha Çele, Generali Sigorta Kemal Şahin.



Quick Sigorta, Halil Alaaddinoğlu, Ahmet Yaşar, Selen Mutlu, Sinan Oraner.



Türk Nippon Hüsamettin Berişbek, HDI Sigorta Ayla Ergül, Quick Sigorta Ahmet Yaşar, Cemile Özdamar, HDI Sigorta Gülran Aycarık, Türk Nippon Murat Dinç, HDI Sigorta Nejla Mutlu, Arife Kılınç.



HDI Sigorta Ayla Ergül, Nejla Mutlu, Gülran Aycarık, Arife Kılınç.



Anadolu Sigorta İlkay Toker, Ezel Esenkaya, Burcu Yetmez.



Ak Sigorta Emrah Neftçi, Koru Sigorta Cem Sarçbayraktar, IUC Menekşe Uçaroğlu, Eureko Sigorta İbrahim Süha Çele.



HDI Sigorta Nejla Mutlu, Gülran Aycarık, Arife Kılınç, Quick Sigorta Ahmet Yaşar, Ayla Ergül, Türk Nippon Sigorta Hüsamettin Berişbek.



Sema Tüfekçiler, KATS Sahne'deki müzik çalışmalarını Mirkelam ile pratiğe döktü.



Sigorta Yeri Ece Yıldız, Ezgi Örencik.



IUC Murat Güven, Unico Sigorta Doğan Zorlu, IUC Menekşe Uçaroğlu.



Clidenta Diş Kliniği (İzbel Akçit-Tuğba Temur, Ezgi Dökme Göçek) Kamuran Akkor- Menekşe Uçaroğlu-Müge Horasan.



Garanti Emeklilik Orhun Barçü Hanoğlu, Ayça Aydoğan, Damla Günsu.



Assist Line Mehmet Akif Dumanhan, Menekşe Uçaroğlu.



BÖLGEDE İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNDEN EN ÇOK ETKİLENECEK 3. ÜLKE TÜRKİYE

Türkiye'de kış yağışlarında azalmalar, sıcaklıklardaki artışlar, son dönemde artan kuraklık, sel ve taşkınlar, iklim değişikliğinin sonuçları arasında. Türkiye için gerçekleştirilen bölgesel iklim modeli çalışmalarının neticeleri, gelecekte de bu değişikliklerin süreceğini gösteriyor. Dünya Bankası tarafından yayınlanan raporun aktardığı bir çalışmaya göre Türkiye, 21. yüzyılın sonlarına doğru Avrupa ve Orta Asya bölgesinde ekstrem iklim olaylarına en çok maruz kalacak 3. ülke olacak.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ SONUCUNDA ARTAN HAVA KAYNAKLI HASARLARIN SİGORTACILIĞA ETKİLERİNİ ARAŞTIRDIK

35 yıllık fatura 950 milyar dolar

İklim değişikliği sonucunda, hava koşullarından kaynaklanan felaketler tüm dünyada giderek artıyor. Munich Re'ye göre, 1980-2015 arasındaki süreçte, aşırı hava olayları 3.1 trilyon dolar ekonomik hasara, 948 milyar dolar da sigortalı hasara yol açtı.

Küresel ısınma sonucunda gelen iklim değişikliği, sigortacılar için giderek büyüyen bir risk olarak öne çıkıyor. İklim değişikliğine bağlı olarak, hava koşullarından kaynaklanan, yani hidrometeorolojik afetlerin hem sayısı hem de verdiği zarar her geçen gün artarken, bu durum tüketicilere de artan primler olarak yansıyor.

Afet Epidemiyolojisi Araştırma Merkezi'nin (CRED) uluslararası afet veritabanı EM-DAT ve Birleşmiş Milletler Afet Risklerini Azaltma Ofisi (UNISDR) işbirliğiyle yayınlanan rapora göre, 1995-2015 yılları arasında hava koşullarından kaynaklanan toplam 6 bin 457 afet gerçekleşti. 20 yıllık bu süreçte gerçekleşen tüm doğal afetlerin %90'ına denk gelen söz konusu afetler, 606 bin kişinin canına mal oldu ve toplamda 4 milyar kişiyi etkiledi.

2005-2014 yılları arasında her yıl ortalama 335 hidrometeorolojik afet gerçekleşti. Bu on yıllık süreçte, 1995-2004 yılları arasına kıyasla sayıca %14 oranında artan hidrometeorolojik afetler, 1985-1994 yılları arasına kıyasla ise neredeyse ikiye katlandı. Raporda, bu artışın ne kadarlık bir bölümünün iklim değişikliğinden kaynaklandığı hesaplanamıyor da olsa, önümüzdeki yıllarda gerçekleşecek hidrometeorolojik afetlerin giderek sayıca artacağının kesin olduğu vurgulandı.

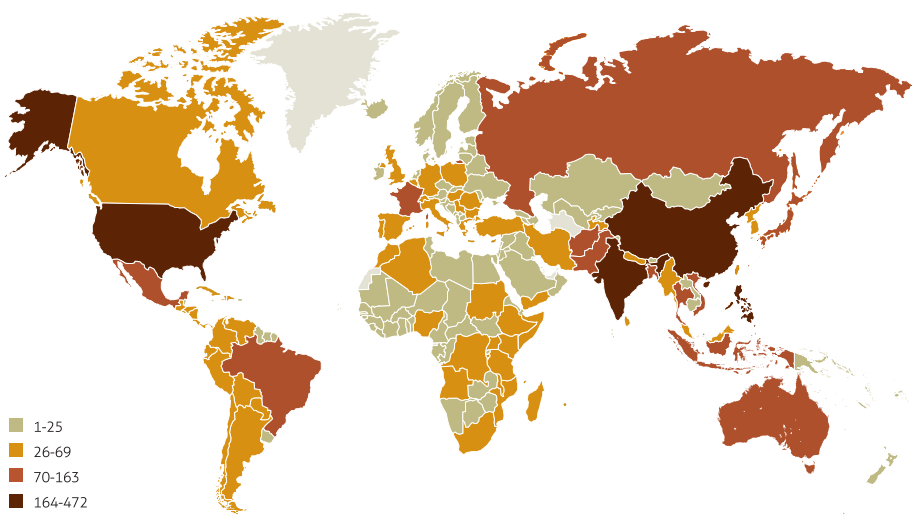
Swiss Re'nin Sigma verilerine bakıldığında, 1995-2015 yılları arasındaki hava kaynaklı afetlerin ekonomik hasarı toplamda 2.2 trilyon doları aştı. Bu hasarın, 747 milyar dolarlık bölümünüyse sigorta sektörü üstlendi. Yani, 20 yıllık süreçteki 1.1 trilyon dolarlık sigortalı afet hasarının %65.6'sı hava koşullarından kaynaklanan felaketlerden geldi.

HASAR ARTIŞ TRENDİNDE

Afetlerin yanı sıra, hasar veren tüm olayları da dikkate alan Munich Re rakamlarına göreyse, 1980'den bu yana hava koşullarından kaynaklanan 14 binden fazla olay meydana geldi. 1980 - 2015 yılları arasında toplam ekonomik hasar 3.1 trilyon dolar olurken, sigortacılar bunun 948 milyar dolarlık bölümünü üstlendi. Munich Re verileri 10 yıllık periyotlar halinde incelendiğinde, 1985-1995 yılları arasında hava koşullarından kaynaklanan olaylar 765 milyar dolar ekonomik, 191 milyar dolarsa sigortalı hasara yol açtı. 1995-2005 yılları arasındaysa hasara yol açan tüm hidrometeorolojik olaylardan kaynaklanan ekonomik hasar yaklaşık 1.2 trilyon dolardı. Bunun 362 milyar doları sigortalıydı. 2005-2015 yılları arasındaysa, hava koşullarından kaynaklanan olayların verdiği ekonomik hasar 1.4 trilyon dolara, sigortalı hasarsa 503 milyar dolara yükseldi.

Ekonomik hasardaki artış 1995-2005 döneminde bir önceki 10 yıllık döneme göre %53.9, 2005-2015

1995-2015 yılları arasında ülkelere göre hidrometeorolojik afetlerin sayısı



Kaynak: The Human Cost of Weather-Related Disasters 1995-2015 (CRED & UNISDR)

dönemindeyse %19.6 oldu. Sigortalı hasar ise 1995-2005 döneminde bir önceki 10 yıllık döneme göre %89.5, 2005-2015 dönemindeyse %38.9 artış gösterdi.

ŞİDDETLİ YAĞIŞLAR SIKLAŞACAK

Dünyanın geri kalanı gibi, iklim değişikliği Türkiye'yi de etkiliyor. Prof. Dr. Mikdat Kadıoğlu'nun 2012 tarihli "İklim Değişikliği Risk Yönetimi" raporuna göre, dünyada son 50 yılda görülen her 10 doğal afetten 9'u şiddetli hava ve iklim olaylarından kaynaklanıyor. Türkiye'de de iklim değişikliği sonucunda kış yağışlarında azalmalar, sıcaklıklarda artışlar gerçekleşiyor ve son dönemde maruz kaldığımız kuraklık, sel ve taşkınlar giderek sıklaşıyor. Güncel iklim şartları bakımından Türkiye'de küresel iklim değişikliğinin etkileri daha çok su kaynaklarının azalması, sıcak hava dalgaları, kuraklık ve sellerdeki artış ile birlikte tarımda verimliliğin düşmesi olarak kendini gösteriyor. Bazı bölgelerde azalan yağışlarla artan hava sıcaklıkları, ciddi kuraklık ve su sıkıntılarına neden olurken, bazı bölgelerde ise su ve rüzgar erozyonu nedeniyle önemli toprak kayıpları oluyor. Ormanlarımızın yapısı böcek ve hastalıklara karşı dayanıksız hale geliyor ve kitlesel boyutlarda olmasa da gözle görülür ağaç kurumaları ve orman yangınları artış gösteriyor. Son yıllarda Türkiye ormanlarında artış kaydeden bu tür hasarların birincil nedeninin asit yağışları, ozon yaralanması ile birlikte iklim değişimi olduğuna dair kuvvetli bulgular bulunuyor. İklim değişikliği sebebiyle, gelecekte de Türkiye'de aşırı hava olaylarının sıklaşacağı öngörülüyor. İlk 30 yıllık dönemde, şiddetli yağışlı günlerin sayısının tüm ülkede artması bekleniyor.

SELİN TÜRKİYE'YE YILLIK FATURASI 100 MİLYON DOLAR

Son yıllarda Türkiye'de iklim değişikliğine bağlı olarak sadece büyük şehirlerde meydana gelen sel hasarlarının neden olduğu maddi hasarlar, depremlerin neden olduğu hasarlara yaklaştı. Türkiye'de, 1963 yılında 140 civarında sel yaşanmışken, 2010 yılında 160'tan fazla sel meydana geldi. Her yıl yaşanan ortalama 200 civarında sel afeti sonucunda, yılda ortalama 100 milyon dolar ekonomik hasar meydana geldi. Dolu hasarı ise tarım sigortası ödemelerinde birinci sıraya yerleşti. Türkiye genelinde 1940-2010 yılları arasında meydana gelen dolu yağışlarına bakıldığında, 1960'lı yılların ikinci yarısından itibaren dolu yağışlı gün sayısı 50'lerden 200'ün üzerine çıktı.

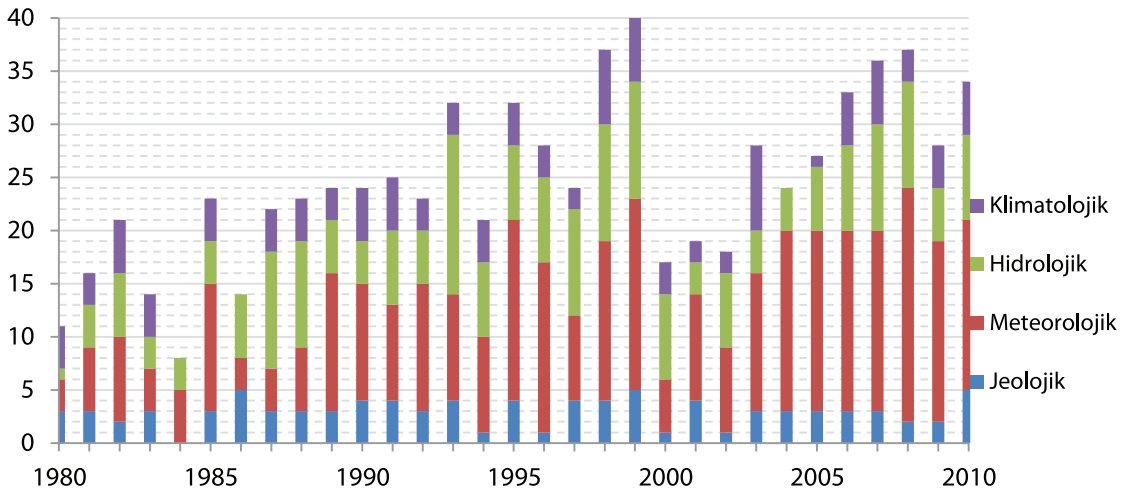
'RİSK AZALTMADA SEKTÖR DAHA ETKİN OLMALI'

Kadıoğlu'na göre, afetlerden korunma ve kayıpları azaltmaya yönelik sigorta uygulamaları son yıllarda giderek artan bir önem kazanıyor. Diğer ülkelerden uygulamalar bazı konularda farklı olsa da, Türkiye'de sigortacılık etkinlikleri artan risk koşullarıyla beraber artıyor. Birçok ülkede, afetlerin ülke ekonomisine vereceği zararları azaltmak, önlemek yani risk yönetimi konusunda sigorta şirketlerine de önemli sorumluluklar yükleniyor. Bu amaçla, her türlü afet sigorta kapsamına alınıyor. Sigorta şirketleri ve aracı kuruluşlar risk faktörlerinin yerinde belirlenmesi, risk azaltma ve önlem konularında büyük sorumluluk taşıyor. Kadıoğlu, Türkiye'de de sigorta sektörünün risk analizi ve azaltma konularına da aktif bir şekilde katılmasının, iklim değişikliği risk yönetimi bakımından çok önemli olduğunun altını çiziyor.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ SEKTÖRE PAHALIYA PATLIYOR

Temmuz ayında İstanbul'da yaşanan aşırı yağış olayları, Türkiye'nin iklim değişikliğine karşı ne kadar savunmasız olduğunu kanıtlar nitelikte oldu. Temmuz ayında gerçekleşen aşırı yağış, dolu ve sel olayları, sigorta sektörüne pahalıya patladı. Verisk Analitik'in yan kuruluşu olan PCS'e göre, yağışların sektöre faturası 300 milyon dolar, yani yaklaşık 1.1 milyar lira. Türkiye Sigorta Birliği'nin açıklamasına göre de, sigortalı hasar 500 milyon lirayı geçiyor.

1980-2010 yılları arasında dünyada görülen doğal afetlerin türleri ve oluşum sayılarının zamansal değişimleri (EM-DAT, 2011).



1980 ile 2010 yılları arasında gerçekleşen doğal afetlerin dağılımına bakıldığında, jeolojik afetlerin sayısında ciddi bir değişim dikkat çekmiyor. Buna karşın, hidrometeorolojik afetler olarak tanımlanan klimatolojik, hidrolojik ve meteorolojik afetlerin giderek arttığı açıkça görülüyor. Bu tür afetlerdeki artış, küresel ısınmanın bir sonucu olan iklim değişikliğinden kaynaklanıyor.

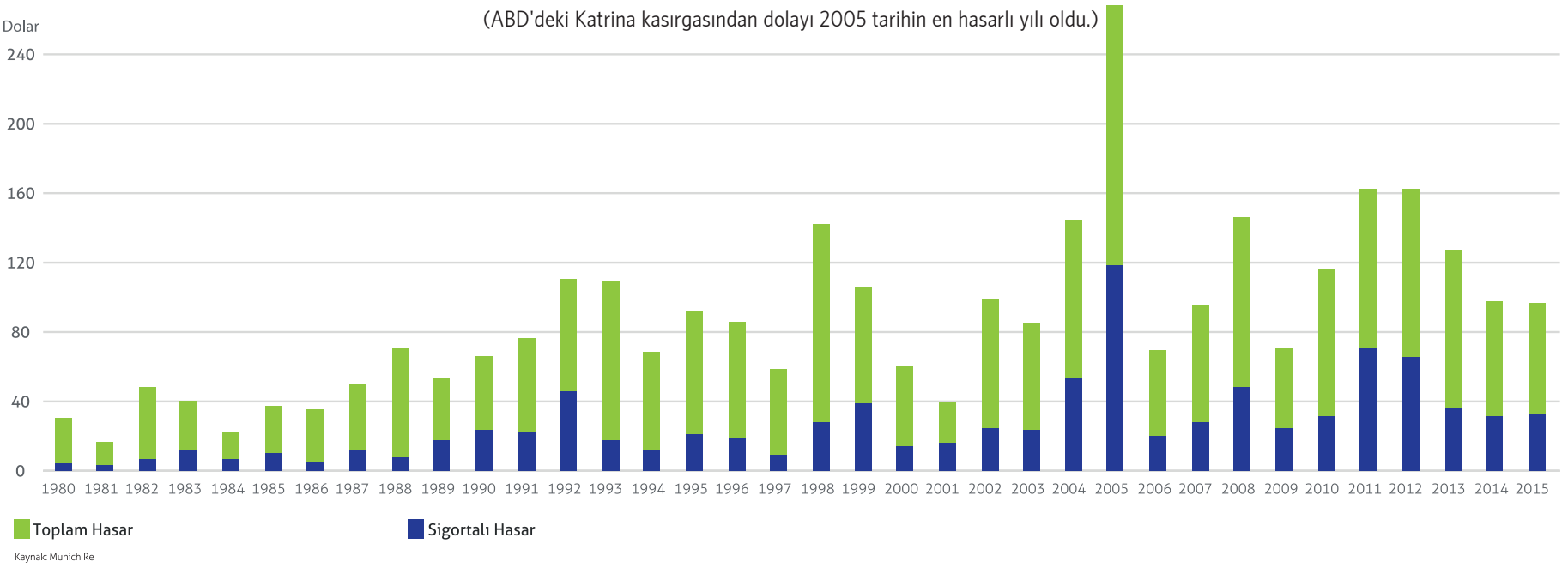
Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

ERKEN UYARIYLA CAN KAYIPLARI AZALSA DA, EKONOMİK HASAR YETERİNCE AZALTILAMIYOR

Prof. Dr. Mikdat Kadıoğlu'na göre, hidrometeorolojik afetleri diğerlerinden ayıran en önemli özellik, bunların yapılacak izleme veya ölçümlerle önceden tespit edilerek önlenebilmesi veya erken uyarılarla can kayıplarının en aza indirilebilmesi. Diğer bir deyişle, hidrometeorolojik afetlerin "Önceden Tahmin Edilerek Erken Uyarılarının Yapılabilmesi", deprem gibi doğal afetlerden onları farklı kılan tek ve en önemli özellik. Bu özellikten yararlanarak, afet yönetim programlarının bir parçası olan meteorolojik tahmin ve erken uyarı ile son yıllarda can kayıplarında önemli düşüşler sağlanıyor. Buna rağmen, tahmin ve erken uyarılarındaki gelişmelerle, ekonomik kayıplar istenildiği ölçüde azaltılamıyor.

1980-2015 yılları arasında hava koşullarından kaynaklanan tüm olayların yol açtığı hasarlar

(ABD'deki Katrina kasırgasından dolayı 2005 tarihin en hasarlı yılı oldu.)



Kaynak: Munich Re



"2016 yılındaki 46 milyar dolarlık küresel sigortalı afet hasarının 40 milyar dolarlık bölümü iklim değişikliğine bağlı felaketlerden geldi. Bu tür felaketlerin artmasıyla birlikte sigorta sektörünün yükünün de artmış olduğu görülüyor."

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ GENEL SEKRETERİ MEHMET AKİF EROĞLU:

Küresel sigortalı afet hasarının çoğu iklim değişikliği kaynaklı

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, iklim değişikliğinin küresel önemi olan bir mesele olduğunu söyledi. İklim değişikliğinin etkilerinin tüm dünyada görüldüğünü belirten Eroğlu, "Küresel ısınmanın devam eden yükselişinin, dünya genelinde daha sık ve şiddetli doğal felaketlere yol açması bekleniyor" dedi.
İklim değişikliğiyle birlikte ülkemizde de sel, dolu ve fırtına/hortum felaketlerinin daha sık vuku bulduğunu ifade eden Eroğlu, şunları söyledi: "Bu riskler sigorta sektörünün birçok sigorta branşını etkiliyor. Bununla birlikte, yangın, mühendislik, kasko ve tarım sigortaları branşındaki fiziki zarar etkisi daha yüksek oluyor. Özellikle yerleşim yoğunluğu yaşanan kıyı kesimlerde; yükselen su seviyesi, sel ve fırtına/hortum olaylarına bağlı olarak bu etkinin daha net hissedileceği öngörülüyor. Küresel ısınma nedeniyle sıcaklık 20. yüzyılda ortalamanın 6 derece üzerinde seyrediyor. Sıcaklık artışı, sağlık branşını da yakından etkilemeye başladı, hastane başvuruları ve erken doğum sonucu bebek ölümlerinde artış kaydedildi. Tarım branşında kuraklık şeklinde kendini gösteren küresel ısınmanın verimdeki olumsuz etkisiyle üretim kapasitesinde azalmaya sebep oluyor."
İklim değişikliğine bağlı felaketlerin hem şiddeti hem de frekansında geçtiğimiz on yılda ciddi artış kaydedildiğini, 1990'lı yıllara kadar dünyada doğal afet hasarları nispeten daha düşükken 1990'lardan itibaren fırtına ve yağış hasarlarının önemli bir yer tuttuğunu aktaran Eroğlu, "Ozon tabakasındaki delinmenin kapanmakta olması ve karbondioksit salınımının kontrol altına alınmasına yönelik çalışmalar ivmeyi yavaşlatsa da, küresel ısınmanın iklim değişikliği üzerindeki etkisi artarak devam ediyor" dedi.

'2016'DA İKLİM KAYNAKLI SİGORTALI HASAR 40 MİLYAR $'

Eroğlu, afet hasarlarına dair şu rakamları paylaştı: "Sigortanın doğal afetlerdeki rolüne bakacak olursak, artan felaketlerle birlikte sigorta sektörünün yükünün de artmış olduğu görülüyor. 2015 yılında doğal afetlerin neden olduğu hasarlar içinde sigortalı hasar tutarı 37 milyar dolarken, bu rakam 2016 yılında 46 milyar dolar olarak gerçekleşti. İklim değişikliğine bağlı sigortalı hasar 2016 yılı için 40 milyar dolar oldu."
Türkiye'nin de küresel ısınmaya bağlı iklim değişikliğinden en fazla etkilenecek ülkeler arasında yer aldığını belirten Eroğlu, ülkemizde son 10 yıl içinde iklim değişikliğine bağlı iki önemli hasar yaşadığımızı kaydederek, "Bunların ilki Ayamama Deresi hasarıdır. Sigorta şirketleri bu hasar sonucunda toplam 475 milyon dolar hasar ödedi. İkinci önemli hasar ise Marmara Bölgesi'ni etkileyen temmuz ayındaki aşırı yağış, dolu ve fırtına hasarıdır. Bu hasarda sektörün üstlendiği sigortalı hasar ise 500 milyon lirayı geçti" diye konuştu.

'MODELLEMEYE GÖRE RİSK PRİMİ BELİRLENİYOR'

Eroğlu, "Reasürans piyasası, geliştirdiği modelleme yöntemlerine göre risk primi hesaplıyor. Bunun sonucu olarak küresel ısınmaya bağlı iklim değişikliğinden etkilenecek bölgeler önceden tespit ediliyor, hasar yaşanmamış olsa da reasürans maliyeti artıyor" dedi.
2017 yılında ülkemizde yaşanan doğal afetlerin reasürans piyasası üzerindeki etkisinin sınırlı olduğunu dile getiren Eroğlu, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Doğal afetlere bağlı hasar fazlası anlaşması fiyat ve koşullarının 2017–2018 dönemi için modelleme sonuçlarından nasıl etkileneceği, 2017 yılı ekim ayının üçüncü haftasında Baden Baden'de sigorta şirketleri ile reasürans piyasası arasında gerçekleşecek görüşmeler sonrasında şekillenmeye başlayacaktır."

'SEKTÖRÜN FARKINDALIĞI ARTIRMADA ROLÜ BÜYÜK'

Sigorta sektörünün risk farkındalığını artırmada önemli bir rol oynadığının altını çizen Eroğlu, "Sigorta şirketleri risk değerlendirme politikalarıyla hem bireylerin hem de işletmelerin risk konusundaki bilincinin artırılmasında katkıda bulunarak önlemler alınmasını sağlar. Riske dayalı prim uygulayarak, alınması gereken önlemler hakkında farkındalık yaratırlar. Bu farkındalık, bireyleri önleyici tedbirler alarak zararlarını sınırlandırma ve bir afetten kaynaklı zararlarını azaltmaya yönlendirir. Sadece sigorta sektörü olarak değil, insanına, varlıklarına değer veren güçlü bir ülke olabilmek için toplum olarak, iklim değişikliğine sebep olan unsurlarla mücadele etmemiz, şehirleşmenin/altyapının olası riskleri bertaraf edecek şekilde düzenlenmesi konusunda mücadele etmemiz gerekir" dedi.



"İklim değişikliği nedeniyle oluşacak doğal afetler büyük bir risk, ancak bununla beraber içerisinde ciddi bir fırsatı da barındırıyor. Eğer sigorta şirketleri tehlikenin büyüklüğünü sigorta sistemine dahil olmamış kişilere anlatabilirlerse sigortalılık oranı da hızla artacaktır."

GENERALI SİGORTA TEKNİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET TÜMER:

Artan risk aynı zamanda sigortacılar için bir fırsat

Generali Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, iklim değişikliği sonucunda sel ve su baskını, fırtına, hortum ve dolu riskleri ile daha sık karşılaşmaya başladıklarını söyledi. Bu risklerin dolaylı sonucu olarak heyelan gibi risklerle de karşılaştıklarını belirtti. İklim değişikliğine bağlı hasarların son yıllarda ciddi bir artış gösterdiğine dikkat çeken Tümer, "Ülkemizde özellikle sel, dolu ve kar ağırlığı hasarlarının hem adedi hem de şiddeti artıyor. Bunun en yakın örneği İstanbul'da temmuz ayında yaşanan sel ve dolu hadisesidir. Söz konusu dolu ve sel olayı binlerce araç, konut, işyerinin hasarlanmasına neden oldu" dedi.
Sadece ülkemizde değil, tüm dünya genelinde bu hasarların artarak devam edeceğini kaydeden Tümer, sözlerine şöyle devam etti: "Yaşanan doğal afetler dünyanın çeşitli ülkelerinde hem çeşitlilik hem de hasar gücüne göre değişiklik gösterse de, hem günlük hayatı hem de varlıkları ciddi olarak zarara uğratıyor. Son yaşananlar da bu öngörümüzün ispatı niteliğinde. Sigorta sektörünün gücü, hayatın devamlılığı için sigortalı olmanın önemi bu noktada yadsınamaz."
İklim değişikliği nedeniyle oluşacak doğal afetlerin büyük bir risk olduğunu, ancak bununla beraber içerisinde ciddi bir fırsatı da barındırdığını dile getiren Tümer, "Eğer sigorta şirketleri tehlikenin büyüklüğünü henüz sigorta yaptırmamış bu sisteme dahil olmamış kişilere anlatabilirlerse yani bir farkındalık yaratabilirlerse sigortalılık oranının hızla artacağını düşünüyoruz" diye konuştu.

'KAMU İLE ORTAK PROJELER GELİŞTİRİLMELİ'

Tümer ayrıca, sigorta şirketlerinin doğal afetlerde yaşanan zararları minimuma indirebilmek için sigortalılara özel tavsiyeler vermesi ve bu tavsiyelerin yerine getirilmesini sağlaması gerektiğini vurgulayarak, "Son olarak mutlaka kamu ile ortak projeler geliştirilmesi de ciddi fayda sağlayacaktır" dedi.

ALLIANZ TÜRKİYE OPERASYONLAR GENEL MÜDÜR YARDIMCISI TOLGA GÜRKAN:

İklim değişikliğine bağlı ihbar oranımız %1'den %5'e yükseldi

Allianz Türkiye Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Tolga Gürkan, küresel ısınmanın en önemli sonuçlarından biri olarak, değişen iklim koşullarına bağlı doğal afetlerde önemli oranda artış olduğunu ifade etti. Swiss Re'nin yayınladığı Sigma verilerine göre; 2016 yılındaki afetlerin %92'sinin iklim değişikliğinden kaynaklandığını aktaran Gürkan; sel, fırtına, hortum, dolu gibi felaketlerin de aralarında olduğu bu afetlerin yol açtığı hasarların ağırlıklı olarak, otomobillerde, konut ve işyerlerinde gerçekleştiğini dile getirdi. Gürkan, "Örneğin, yaşanan bir sel afeti sonucu araçların içine su dolması sebebiyle gerçekleşen motor arızaları, konut ve işyerlerinde ise zemin ve bodrum katlarını su basması gibi olaylar, bu afetlerin yol açtığı ekonomik kayıpları çok ciddi oranda yükseltiyor. Hatta işyeri sahiplerinin bu hasarlar yüzünden ticari faaliyetlerine devam edemedikleri durumlar bile söz konusu olabiliyor diyebiliriz" dedi.
Gürkan, sözlerine şu şekilde devam etti: "Türkiye'de yılda 150 milyon liranın üzerinde maddi hasara neden olan sel felaketlerinde, bu yıl yaşanan doğal afetlerden dolayı bu rakam oldukça aşılmış durumda. Hasarların sektör için 800 milyon lirayı bulduğu tahmin ediliyor. Uluslararası veri analizi şirketlerinden Verisk Analytics'in yayınladığı raporda ise İstanbul'da temmuz ayında meydana gelen doğal afetlerdeki toplam sigortalı hasarın 1 milyar liraya ulaştığına dikkat çekiliyor."
Geçmiş yıllarla bugünü kıyasladığımızda, iklim değişikliğine bağlı hasar ihbarlarında artış gördüklerinden bahseden Gürkan, "2017 yılının 9 aylık verilerine göre, doğal afet kaynaklı hasar ihbar adedimiz, tüm ihbarlar arasında yaklaşık %5'lik bir paya sahip, bu oran geçtiğimiz senelerde ise sadece %1 seviyesindeydi" şeklinde konuştu.

'SEL VE DOLUYA HAZIRLIKLI OLMALIYIZ'

Gürkan, "Küresel ısınmadan dolayı dünya genelinde iklim dengesi bozulurken, doğal afetlerde de artış gözleniyor. Dünyada iklime bağlı görülen hava felaketleri son 30 yılda 3'e katlandı. Gelecek yıllarda da bu afetlerde azalma beklemek, fazla iyimser bir bakış açısı olur. En azından bundan sonra toplum olarak yaşadığımız sel ve dolu benzeri afetlere hazırlıklı olmalıyız" dedi.
Doğal afetlerin gerçekleşmesini engellemek mümkün olmasa da bunların yaratacağı hasar ve kayıpların en aza indirilebileceğini vurgulayan Gürkan, "Bu noktada risk ve kayıp azaltıcı önlemler alınması, doğal afetlerin sosyal ve ekonomik etkilerinin azaltılmasına katkı sağlayacaktır. İnsanların bilinç düzeylerinin artırılması ve toplumda doğal afetlere karşı bir kültür oluşturması, kayıpların önlenmesinde atılacak önemli bir adım olacaktır. Türkiye'de bir an önce atılması gereken adımları, eğitim ve bilinçlendirme çalışmaları, sigorta bilincinin ve sigortalılık oranlarının artırılması, risk düşürücü, kayıp azaltıcı ve iklim değişikliğinin etkilerini düşürücü önlemlerin alınması şeklinde sıralayabiliriz" şeklinde konuştu.



"2017 yılının 9 aylık verilerine göre, iklim değişikliğine bağlı afetlerden kaynaklanan hasar ihbar oranımız, tüm ihbarlar arasında yaklaşık %5'lik bir paya sahip. Oysa bu oran, geçtiğimiz senelerde sadece %1 seviyesindeydi."

ALLIANZ İKLİM DEĞİŞİKLİĞİYLE MÜCADELEYİ SÜRDÜRÜYOR

Gürkan, iklim değişikliğiyle mücadele için yaptıklarını şu şekilde anlattı: "Birleşmiş Milletler İklim Konferansı'nda geliri %30'un üzerinde kömür olan yatırımlardan çıkan ve yenilenebilir enerjiye yatırımı iki katına çıkaracağımızı açıklayan ilk sigorta şirketi olduk. BM'nin bu alanda uyguladığı politikaların imzacısı ve uygulayıcısıyız. CDP'nin (Carbon Disclosure Project) sektördeki en önemli katılımcılarından biriyiz. 2020'ye kadar Allianz ve bir grup sigorta şirketi gelişmekte olan ülkelerde 400 milyon kişinin erişebileceği yeni bir iklim sigortası oluşturmaya çalışıyor. Halihazırda 3 kıtada 57 milyon kişiye erişilebilir mikro sigorta sunuyoruz. İş kararlarımızda ESG (çevre, yönetişim ve toplum) politikalarını baz alıyoruz. Grup genelinde karbon ayak izimizi 2006'dan bu yana %42 azalttık."

EY ORTA VE GÜNEYDOĞU AVRUPA İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK HİZMETLERİ LİDERİ ZEYNEP OKUYAN:

Son yıllardaki prim artışının bir sebebi de iklim değişikliği

EY Orta ve Güneydoğu Avrupa İklim Değişikliği ve Sürdürülebilirlik Hizmetleri Lideri Zeynep Okuyan, tüm dünyada görülen doğal afetlerin yaşanma sıklığı ve şiddetinin artma eğiliminde olduğunu belirtti.
Türkiye'nin de taraf olduğu BM İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi kapsamında yapılan çalışmalardan bahseden Okuyan, "Buna göre, Türkiye'yi bulunduğu coğrafi konum itibarıyla yakın gelecekte daha sıcak, kurak ve yağışların azaldığı bir iklim yapısı bekliyor. Bu anlamda Türkiye için doğal afetlerle bağlantılı en önemli iklim değişikliği riski, su kaynaklarında azalma olarak belirlendi. Buna paralel olarak deniz seviyelerinde ani yükselmeler yaşanması, erozyon riski, kara ve deniz sıcaklıklarında artış ve hava ile bağlantılı doğal afetler hayatı etkileyecek hale geliyor. Doğal afet risklerinin kaçınılmaz bir sonucu olarak altyapı yetersizlikleri ve tarım gibi doğal kaynaklara bağlı sektörlerde yaşanacak problemler de başlıca riskler arasında değerlendirilebilir" dedi.

'KÂRLILIĞI TEHDİT EDİYOR'

Okuyan, "İklim değişikliği sebebiyle yaşanan kayıplar, sigorta sektörünün faaliyetleri itibarıyla sektörü etkiliyor ve sigortalıların kayıplarının tazmin edilmesi anlamında dolaylı kayıplar yaşatıyor. Bu da iklim değişikliğinin, sigorta sektörünün kârlılığını tehdit eden ciddi bir risk haline geldiğini gösteriyor" diye konuştu.
İklim değişikliğinden en çok etkilenecek sektörlerin çiftçilik, hayvancılık, arıcılık, balıkçılık ve ticaret faaliyetleri ve bu faaliyetlerle uğraşan köylüler, kentlerde yaşayanlar ve sanayiciler olacağını kaydeden Okuyan, "Bu doğrultuda sigorta şirketleri gerekli önlemleri almazsa bu alanlarda faaliyet gösteren sigortalıların yaşayacağı kayıplarla paralel olarak sektör de büyük ölçüde etkilenecek" dedi.
Okuyan, "Son 5 yılda artan doğal afetler sebebiyle sigorta şirketleri birçok sigortalının finansal kayıplarını tazmin etmek zorunda kaldı ve bu da faaliyetlerine ek maliyet olarak yansıdı. Son yıllarda sigorta primlerindeki artışın bir parçası da bu oluşan ek maliyetlerin tüketiciye yansımasından kaynaklanıyor" dedi.
Okuyan, sigorta sektörünün iklim değişikliğiyle gelen riskleri ciddiyetle ele alarak olası maliyetleri öngörüp gerekli adımları zamanında atmasının, olası kayıpları engellemek açısından önem taşıdığını belirtti.



"Son 5 yılda artan doğal afetler sebebiyle sigorta şirketleri birçok sigortalının finansal kayıplarını tazmin etmek zorunda kaldı ve bu da faaliyetlerine ek maliyet olarak yansıdı. Son yıllarda primlerdeki artışın bir sebebi de bu ek maliyetlerin tüketiciye yansıması."

'DOĞA DOSTU EV VE ARAÇLARA DÜŞÜK PRİM UYGULANABİLİR'

Sigorta sektörünün sektörel bir dönüşüme giderek sigortalıların iklim değişikliği konusunda farkındalıklarını artıracak ve sürece uyum sağlamalarına yardımcı olacak uygulamalar geliştirmesinin önemini vurgulayan Okuyan, sözlerini şöyle tamamladı: "Tüm sektör işbirliği içerisinde çalışmalı, risk analizi uzmanlığı sayesinde hem sektöre hem de topluma yarar sağlayacak çalışmalar yapıp sonuç olarak ileriye yönelik risk modelleri ve risk haritaları oluşturmalı. Tüm bunlara ek olarak, düşük motorlu hibrit araçlar ve doğa dostu evler için ödenecek sigorta primlerinde indirimler yapılarak düşük emisyonlu faaliyetlerin teşvik edilmesi, sigorta sektörünün iklim değişikliği ile mücadele yolları arasında değerlendirilebilir."

SFS'den bir başarı hikâyesi daha

Gulf Sigorta, SFS sistemleri ile dönüşümünü tamamlayarak dijital dünyaya ilk adımlarını attı. Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, "23 yılı aşkın bir süredir, yol arkadaşımız olan SFS ve ekibine bilgi sistemleri ve teknoloji konusunda bugüne kadar bize vermiş oldukları destek için çok teşekkür ederim" dedi.

'Teşekkürler SFS ekibi'



Yeni organizasyon yapımızda amacımız, varlık göstereceğimiz kanalların doğru bilgiye en çabuk yoldan ulaşmasını ve kaliteli hizmeti en kısa zamanda almasını sağlamak olduğu için, teknoloji yatırımlarımıza büyük önem veriyoruz. Hızlı hizmetin, çok önemli bir avantaj olduğunun farkındayız ve bu avantajı tüm süreçlerimizdeki hızımızı artıracak şekilde yeniden kurguluyoruz. 23 yılı aşkın bir süredir, yol arkadaşımız olan SFS ve ekibine bilgi sistemleri ve teknoloji konusunda bugüne kadar bize vermiş oldukları destek için çok teşekkürlerimizi sunmak isterim.

Süleyman Sağıroğlu – Gulf Sigorta Genel Müdürü

'SFS ile yürüttüğümüz projeler heyecan verici'



Gulf Sigorta bünyesinde, Mali İşler görevime ek olarak sorumluluğunu almış olduğum Bilgi Teknolojileri Departmanı ve SFS ile beraber yürüttüğümüz projelerimiz beni oldukça heyecanlandırıyor. Zira InsurTech konusunda, dünya genelinde bu şirketlere yapılan yatırımın 3 milyar dolarlara yaklaşmış olması, sektördeki internet ve dijital teknolojilerin yayılma hızı, daha hızlı, daha kaliteli, daha ölçülebilir ve satışa daha fazla odaklanılabilir bir ortam ve platformu bize sunuyor olması ve benim de bu süreçte yer alıyor olmam, heyecanımı daha da pekiştiriyor. Müşteri deneyimlerinden ve büyük datadan faydalanmak adına SFS ile işbirlikteliklerimiz ve projelerimiz son hızla devam ediyor. Özellikle AIG-Gulf Sigorta birleşme döneminde, 3.5 ay gibi çok kısa bir süre içerisinde, proje hayata geçirildi ve hatasız olarak tüm platformlarımız çalışmaya başladı. A'dan Z'ye tüm süreçlerimiz teknolojik olarak revize edildi ve bize özel uygulamalara dönüştürüldü.

Muharrem Güven
Gulf Sigorta CFO & CIO

'Operasyonel verimliliğin sırrı dijitalleşmek'



27 yıla yakın bir süredir çeşitli sigorta şirketlerinde çalışarak sürdürmüş olduğum iş hayatıma, yine sigorta sektörüne münhasır olmak kaydı ile, Teknoloji ve Yatırım Danışmanlığı faaliyetlerimle devam ediyorum. Sigorta şirketlerinde çalışırken her zaman işin teknoloji tarafı ile sıkı ilişkiler içerisinde oldum, zira operasyonel verimliliğin sırrı, bana göre, işi manuellikten kurtarıp ne kadar otomatiğe bağlayıp teknolojiye devrettiğiniz ile yakından ilgilidir. SFS ile son 15 senedir süren işbirliklerim sayesinde, ana sigortacılık programları ve dijitalleşme konusunda ne kadar başarılı çalışmalar sergilediklerini yakinen gözlemleme fırsatı da buldum. Çalışan arkadaşların bilgi ve tecrübeleri, sigortacılığın teknik konularına haiz bakış açıları ve uzun soluklu projeler ile çeşidi bol sigorta şirketlerinden kazandıkları bilgi birikimleri, müşterilerinin her zaman memnuniyetle dile getirdikleri en önemli artı değerleridir. AIG Türkiye'yi satın alarak, sektörde başarılı bir oyuncu olma yolunda ilk adımı atan Gulf Sigorta'nın, dönüşümü için SFS ile yola devam etmek istemesi işte bu yüzden gayet yerinde bir karardı. 3.5 ay gibi çok kısa bir süre içerisinde başarılı bir şekilde teknolojik olarak SFS tarafından AIG / Gulf Sigorta dönüşümü gerçekleştirildi ve halen de bir takım türev projeler ile çalışmalarımız son hızla devam ediyor. Bu süreçte AIG'yi 23 yıllık teknoloji partneri olmanın getirdiği yakınlık ile çok iyi tanıyan SFS, tüm platformları Gulf sistemine dönüştürerek, şirketin verimli olarak çalışmasına öncülük edecek olan sistem altyapısını kurmuş bulunuyor. Gulf yönetici ve çalışanlarına bol kazançlı günler dilerken, SFS'nin bu yol arkadaşlığında üzerine düşen her türlü sorumluluğu yerine getireceğine olan inançları için de ayrıca teşekkürlerimi sunmak isterim.

Sema Tüfekçiler – SFS Yönetim Kurulu Danışmanı

'Çevik proje yönetimiyle başarılı olduk'



Kurulduğu günden bugüne değin 23 yıl boyunca AIG Sigorta'nın teknoloji çözüm ortağı olmanın verdiği güç ile AIG Sigorta – Gulf Sigorta Dönüşüm ve Yeni Dijital Sistemler projemizi kısıtlı süre koşullarında başarılı bir şekilde canlıya alınmasını sağladık. Projemizde bizi başarıya götüren önemli iki unsur vardı, bunlardan biri proje yönetim biçimi olarak geleneksel yöntemler kullanmayıp yerine Agile (çevik) proje yönetiminden Scrum metodu ile projemizi gerçekleştirmek oldu. Geleneksel yöntemler kullanılan projelerde analiz ve tasarım süreci için uzun zaman ayrılıyor, bu zaman dilimi içinde projenin tüm gereksinimleri öngörülmeye çalışılıyor. Scrum proje yönetimi ise, kısa döngülü çıktı üretme ve geri bildirim düşüncesine dayanır. Proje için önemli gereksinimleri öncelikli olarak geliştirmeyi hedefler. Projemizde haftalık Sprint'ler sayesinde değişen müşteri ihtiyaçlarına daha hızlı yanıt vererek riskleri en aza indirgedik ve kısıtlı zaman içerisinde büyük yollar katederek başarıya ulaştık. Başarımızdaki bir diğer unsur ise takım olmaktı. Gerek AIG Sigorta, gerek Gulf Sigorta ve gerekse de SFS proje ekibimiz başarıya inanarak, takım ruhu ile azim ve sabırla yoğun emek harcayarak proje çalışmalarımızı yürüttük.

Nuray Sürmen – SFS Proje Müdürü

'Beraber çalışmak başarıyı getirdi'



Henry Ford'un da dediği gibi "Bir araya gelmek, bir başlangıçtır. Bir arada bulunmak, bir gelişmedir. Fakat beraber çalışabilmek ise başarıdır." Aslında bugün tam da bunu gerçekleştirdik. AIG Sigorta, Gulf Sigorta ve SFS olarak birlikte çalıştık, başarıya inandık, çalışmalarımızı büyük bir tutku ve azim içerisinde yürüttük.
Gulf Sigorta dönüşümüne kadar seyahat ve elektronik cihaz sigorta hizmetleri AIG yurt dışı merkez ofisi tarafından global ölçekte yıllarca süren çalışmalar ve entegrasyonlar sonucunda hazırlanmış olan yazılım ve barındırma hizmetleri ile sağlanıyordu. Artık bu hizmetlerin sağlayıcısı, Microsoft yazılım teknolojilerini kullanarak geliştirdiğimiz veri erişimine yeni bir bakış açısı getiren ve tek merkezden tanımlamanın yapıldığı, her yerden erişimin sağlanabildiği modern yazılım servis mimarimiz XSP (XML Service Protocol) olmuştur. Bu altyapı erişim, kullanım kolaylığıyla veri doğrulamasını, dönüşümünü ve hata yönetimini sağlayarak, süreçteki her türlü bilgiyi izlenebilirlik açısından kayıt altına alarak, güvenli ve hızlı iletişime uçtan uca entegrasyon olanağı sağlıyor. Web portal, mobil uygulama ve diğer kanallarla birlikte cloud üzerinde de rahatlıkla yapılandırılmaya müsait olan yapı sunmuş olduğu standartları ile yazılım geliştirmeyi daha etkili sonuçlar elde edecek aşamaya taşıdı. Aynı anda yapılan birden fazla ayrı türdeki işlem isteğini karşılayarak multi processing, benzer nitelikteki işlerin ise farklı kollardan yapılması ile multi threading olanağı sunuyor, üstelik yapıyı çağıran birimin ilave hiçbir şey yapmasına gerek kalmadan sunucu tarafında tüm bunları kendisi gerçekleştiriyor. Altyapımız ile yazılım ve servis sağlayıcısı olduğumuz ürünlerin, aralarında global lider markaların da bulunduğu onlarca hava yolu ve kara yolu seyahat firmasının bilet satışı esnasında sigorta poliçesi teklifinin ve satışının online ödeme yöntemleri ile milisaniyeler içerisinde yapılması sağlandı. Ayrıca proje esnasında veri dönüşümü ve transferi olan her noktaya dokunduk, birleşme öncesinde Gulf Sigorta bünyesinde bulunan tüm ürünleri SFS çözümleri ile hizmet verir hale getirdik. Sigorta sektörünün her noktasında her türlü yazılım ihtiyacını en iyi şekilde karşılayacak çözümleri üretmek misyonuyla hareket ediyoruz; sigortacılığın farklı alanlarında da çözümlerimizi güçlendirerek hizmet verecek şekilde yeni teknolojilere uygun olarak yapılarımızı revize ediyoruz. Her projedeki her aşamayı, her zorluğu bu amaç doğrultusunda fırsat biliyoruz.

Burak Sol
SFS Yazılım Geliştirme & AR-GE Direktör Vekili

AXA SİGORTA

1892 yılından bu yana Türkiye'de olan AXA Sigorta 125. yılını acenteleriyle hatıra fotoğrafı çektirerek ölümsüzleştirdi.



GÜVEN ZİNCİRİ

AXA Sigorta acenteleriyle Rixos Premium Hotel'de bir araya geldi. Her yıl olduğu gibi bu yıl da çok sayıda acentenin katıldığı etkinlikte AXA Sigorta gelecek hedeflerini ve yeni ürünlerini acenteleriyle paylaştı. Bu yılın teması ise "Güven Zinciri" sloganı oldu.





Axa Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, Toplantıdaki acentelere "Müşteri size ve bize güvenerek sigorta satın alıyor. Güven sigortacılık mesleğinin temeli" diye konuştu.



Axa Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, dijital yetkinliklerini artırarak acentelerinin hayatlarını kolaylaştırmayı görev edindiklerini söyledi.



Axa Sigorta Teknik ve Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Yavuz Ölken, "AXA Sigorta dağıtım kanallarıyla var ve dağıtım kanallarıyla devam edecektir" dedi.

AXA, ACENTELE
'GÜVEN İŞİM

Müşteri ve acentelerle ilişkilerinin güven temeline kurulduğunu vurgulayan AXA Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, "Müşteri bize ve acentelerimize güvenerek sigorta satın alıyor. Güven bu mesleğin temeli" diye konuştu.

AXA Sigorta bu yılki acenteler toplantısını Antalya'nın Belek ilçesinde gerçekleştirdi. Rixos Premium Hotel'de düzenlenen toplantıda acenteleriyle bir araya gelen AXA Sigorta yönetimi şirketin gelecek planlarını anlatırken, acentelerle fikir alışverişinde bulundu. "Güven Zinciri" sloganıyla düzenlenen acenteler toplantısında AXA Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, acenteler ve müşterilerle aralarında bir güven bağı olduğunu, sektör değişse de her zaman acentelerinin yanında olacaklarını söyledi. AXA Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyeleri Yavuz Ölken ve Özer Şimşek AXA Sigorta'nın performansı ve gelecek hedefleriyle ilgili önemli değerlendirmelerde bulundular.



BARDAĞIN DOLU TARAFI

Çok sayıda acentenin katıldığı Axa Sigorta acente toplantısının açılış konuşmasını Axa Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek yaptı. "Sigorta' ve 'Güven' o denli birbirini tamamlayan kavramlar ki, güvenin olmadığı bir ortamda, ticari bir ilişkiden ve hatta sigortacılıktan hiç söz edilemez" diyen Şimşek, "125 yıldır bu topraklarda oluşturduğumuz güven zincirinin halkalarından biri sigorta şirketi iken, diğeri, yani sigorta acentesi ürün ve hizmetlerini müşterisine satarken şirketine güven duymakta. Diğer bir halkada ise müşteri, poliçesini satın alırken önce acentesine ve arkasındaki güçlü sigorta markasına güvenerek zincirin halkalarını kopmamacasına tamamlıyor" dedi.

"Bir toplum eğer geçmişini ve tarihini doğru irdeleyemezse geleceğe ilişkin sağlıklı kurgu yapabilmesi mümkün değil" diyen Şimşek, AXA Sigorta'nın tarihsel serüveniyle ilgili enstantaneler paylaştı. Sektörün hem pozitif hem de negatif yönden değerlendirmesini yapan Şimşek, "Tüketici anketinin sonuçları parlak olmasa da, ekonomik güven endeksi halen tüketimi işaret ediyor, zira %5'lik büyüme de bu şekilde mümkün olabiliyor" diye konuştu. 2018 yılında %3.5 civarında bir büyüme olacağını öngördüklerini belirten Şimşek, enflasyon ve işsizlikte ise %10 seviyesinin altına inilmesinin zor olduğunu düşündüklerini ifade etti.

Dijital yetkinliklerini artırarak acentelerinin hayatlarını kolaylaştırmayı görev edindiklerini belirten Şimşek, yeni uygulamaları hakkında şunları söyledi: "Öncelikle, acentelerimiz dijital eğitim platformumuz üzerinden mesleki ve genel eğitimlere ulaşabilirler. Bu platformu yeni içeriklerle sürekli güncelliyor, acentelerimize en güncel bilgileri veriyoruz. Bunun yanında; Tamamlayıcı Sağlık poliçeleri artık AXA Acentem uygulaması üzerinden onaylanabiliyor." Şimşek, operasyonel tarafta yaptırdıkları gelişmelerden ve yeni ürünlerinden de bahsetti: "Daha hızlı ve nitelikli operasyon hizmeti sunabilmek adına bölgelerin









25. yılını kutlayan AXA Sigorta acenteleri sahnede CEO Guillaume Lejeune ile.

RİYLE BULUŞTU: İZİN TEMELİ'

yetkinliklerini artırarak işlerinizi daha çok bölge üzerinden çözmeniz için çalışmalar yapıyoruz. Acente ofisinde yoğunlukla kullanılan ek belgelerin tamamının yapılabilirliğini sağlayarak %90 işlemin 24 saatten az sürede bölge ofislerinde tamamlanmasını mümkün kılacağız."
Axa Sigorta Teknik ve Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Yavuz Ölken, sektörel verilerden bahsederek acenteleri bilgilendirdi. Şartların zor olduğunu hatırlatan Ölken, acentelerin başarılı olmak için trafik dışı branşlara yönelmeleri gerektiğini vurguladı: "Trafik sigortasının ne zaman serbest olacağını bilmiyoruz. Bu koşullarla trafik dışında yaşamayı becermemiz gerekiyor."

'TRAFİK HARİÇ KÂRLILIKTA SEKTÖR LİDERİYİZ'

Ölken, AXA Sigorta'nın kârlılık tarafındaki durumunu da değerlendirdi ve şunları söyledi: "6'ncı ay sonunda teknik kârlılıkta lider olduğumuzu görüyoruz. Şirketimizin finansal yapısı her zaman güçlü olacaktır. Rezerv altyapısını tamamlamış bir şirketiz. Kârlılık sorununu özellikle rezerv desteğiyle ajandamızdan çıkardık ve geleceğe güvenle bakıyoruz."
AXA Sigorta'nın dağıtım kanallarıyla var olmaya devam edeceğini söyleyen Ölken, "6'ncı ay sonuçları kasko branşına mutlulukla bakmamızı sağladı. Pazarın %11-12'sini yazıyoruz. Kârlılığın da yaklaşık %35'i AXA Sigorta'da. Bu da yaptığımız doğru fiyatlandırmanın bir sonucu. Riski doğru seçmek kârı beraberinde getiriyor" diye konuştu.
Toplantıda son konuşmayı Axa Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune yaptı. Güven konusuna değinen Lejeune, "Sigorta ürünü dendiğinde ürün nerede diye soruyorum kendime. Sözleşmede deniyor ama kavraması zor. Finansal ürünlerin satışlarına yönelik bir araştırmaya göre, sigorta müşterilerinin %7'si sözleşmeyi okumadan imzalıyor. %20 ise okumadıkları için sorun yaşıyor. Müşteri size ve bize güvenerek bu satın almayı yapıyor. Sigorta sözleşmesini alıyorum ama hizmeti sonra alıyorum. Hatta almak istemiyorum. Tamamen güven satıyoruz aslında. Dolayısıyla müşteri sözleşmenin temel yapı taşlarını çok iyi anlamalı. Hizmet hiçbir zaman standart değil. Çünkü müşterinin içinde olduğu durum standart değil. Doludan sonra araçları servislere çekecek yer bile kalmamıştı. Şöyle bir sonuç bulduk: Farklı şehirlerden eksperler müşteriye gitti. Bu güvenin güçlendirilebileceği noktalar hayati öneme sahip" dedi.
"Müşterilerimiz aracılığıyla varız ve ayaktayız" diyen Lejeune, sözlerine şöyle devam etti: "İnternetten müşteri görüşlerini yayınlamaya karar verdik. Onları dinleyerek kendimizi yenileyebiliriz. Bu konu şirket içinde kaygılara da yol açmıştı ama biz onları dinlemek ve kendimizi değiştirmek durumundayız. Karşılıklı güvenimizi güçlendiriyoruz."
Yenilenme ve değişimin önemine de vurgu yapan Lejeune, şunları söyledi: "İşimizi farklı ayaklar üzerine kurmalıyız ki sağlam olsun. Portföyü çeşitlendirmeliyiz. Özellikle konut ve kaskoyu sizi dinleyip geliştiriyoruz. Geleceğin araç sigortaları böyle olmayacak. Uzun yıllar ayakta kalmak için yatırım yapmaya devam ediyoruz. Karşılıklı güven duyarak başaracağımızdan şüphem yok."

ACENTE KANALINI GELECEĞE HAZIRLAMAK

Toplantıda "Acente Kanalını Geleceğe Hazırlamak" konseptli atölye çalışması için 82 acente bir araya geldi. Acenteler, gelirlerinin sürdürülebilirliği, büyüme sorunu, müşterinin merkeze yerleştirilmesinde temel adımlar ve alternatif dağıtım kanalı ve diğer rakiplerle gelecekte rekabet konuları üzerinde tartışıp fikirlerini bildirdiler. Bu çalışmalar sonrası oluşan fikirleri Özer Şimşek bir sonraki gün toplantıya katılan tüm acentelerle paylaştı. Şimşek ayrıca çıkan bu sonuçları bir manifesto ile tüm AXA Sigorta acenteleriyle de paylaşacaklarını açıkladı.





Hoş geldiniz partisi ve Suxe grubu konseri.









Özer Şimşek'in "Acente Kanalını Geleceğe Hazırlamak" sunumu.



Prof Dr. Acar Baltaş'ın "Güvenle Yaşamak" adlı konuşması.



Konser ve gala gecelerinde Erol Evgin ve Simge ile keyifli anlar.





Teknik kârlılıkta ödül alan ilk 20 acente AXA üst yönetimiyle.

'Bireysel Finansal Planlama' sigorta sektörünü büyütecek

Finansal Planlama Derneği (FPD) ve TSPB işbirliği ile 4 Ekim'de, "Yatırımcı Korunmasında Finansal Planlamanın Rolü" isimli bir panel gerçekleştirildi. Panelde konuşan **Prof. Dr. Suna Özyüksel,** finansal planlama uzmanı çalıştıran acente ve şirketlerin cirosu ile kârının arttığını dile getirdi.



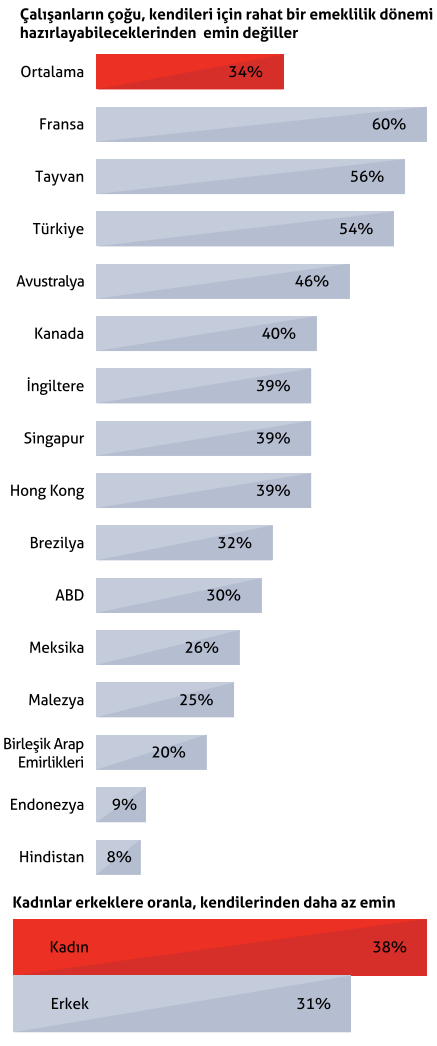
IOSCO, 2-8 Ekim 2017 tarihleri arasını, bu yıl ilk kez kutlanmak üzere, "Dünya Yatırımcı Haftası" olarak ilan etti. Finansal Planlama Standartları Kurulu (FPSB) ise Dünya Yatırımcı Haftası içerisindeki 4 Ekim gününü "Dünya Finansal Planlama Günü" olarak ilan etti. Bu kapsamda, Finansal Planlama Derneği (FPD) ve TSPB işbirliği ile 4 Ekim 2017 tarihinde, "Yatırımcı Korunmasında Finansal Planlamanın Rolü" konulu bir panel düzenlendi. Panelde bireysel finansal planlamanın emeklilik şirketleri ile yakın ilgisi olduğunu belirten Prof. Dr. Suna Özyüksel, dünyada, banka, menkul değer, portföy yönetimi ve yatırım şirketleri gibi finansal kurumların yanı sıra, sigorta ve bireysel emeklilik şirketleri finansal danışmanları ve aracılarının da müşterilerine tüm finansal konularda danışmanlık yaptıklarını belirtti.

MESLEĞİN YARATICISI 13 SİGORTA ACENTESİ

Özyüksel, bireysel finansal planlama hizmetinin, ilk kez 1970 yılında, 13 sigorta acentesi tarafından, ABD'de verilmeye başlandığını söyledi. Finansal planlamacıların tam kapsamlı bireysel finansal plan çerçevesinde, bireylerin gelirleri, giderleri, varlıkları, borçları, risk alabilme profilleri ve gelecekte ulaşmak istedikleri hedeflerini detaylı bir şekilde değerlendirdiklerini belirten Özyüksel şöyle devam etti: "Bu değerlendirme sonucunda sigortacılık, emeklilik, bankacılık, gayrimenkul, finansal yatırım, borçlanma, vergi konuları da dahil olmak üzere, tüm finansal konuları kapsayan, özel olarak hazırlanan planlar sunuluyor. Böylece bir yandan, müşterilerin varlıklarının daha fazlasını keşfetme ve yönetme imkanı elde ederken, öte yandan finansal kurumlarla yaptıkları sözleşmelerle, kendi ürünleri dışındaki ürünlerin de, çapraz satışlarını yapabiliyorlar."
Özyüksel finansal danışmanların, tüketicilerin önemli hayat olaylarını dikkate alarak, onların karşı karşıya olduğu riskleri tespit ettiklerini ve bu riskleri yönetmeleri için en uygun sigorta poliçelerini onlara önerdiklerini söyledi. Örneğin, çocuk sahibi olan çiftlere, çocuklarının geleceklerini garantiye almaları için hayat sigortası yaptırmalarını önerdiklerini belirtti. Ya da bireylerin emeklilikteki beklentilerini öğrenerek, emeklilik hayallerine kavuşabilmeleri için gerekli tasarrufu yapmaları için, onların harcamalarını yönettiklerini, bireysel bilançolarını yaptıklarını ve tasarruflarını en iyi şekilde yatırıma yönlendirmeleri için onlara en uygun emeklilik planlarını almalarını önerdiklerini ifade etti.

BİREYSEL EMEKLİLİK FONLARININ BÜYÜMESİNDE ROLÜ BÜYÜK

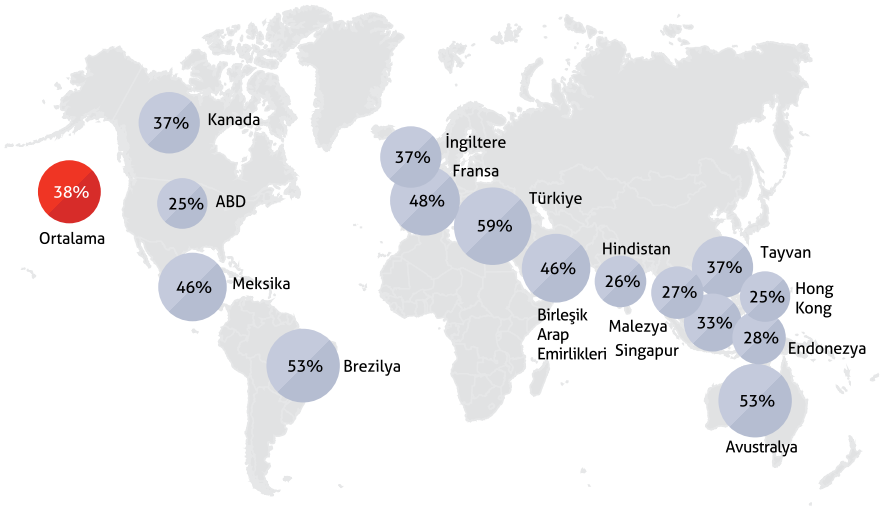
Özyüksel, bireysel finansal planlama danışmanlığının, bireysel emeklilik şirketlerinin ve bireysel emeklilik fonlarının ve dolayısıyla tasarrufların büyümesinde önemli rolü olduğunu belirterek, konuşmasını, HSBC tarafından, ABD, Avustralya, BAE, Birleşik Krallık, Brezilya, Endonezya, Fransa, Hindistan, Hong Kong, Kanada, Malezya, Meksika, Singapur, Tayvan veTürkiye'de yaptırılan bir anket araştırmasının sonucunu paylaşarak sürdürdü.
Ankette verilen cevaplara göre, emeklilerin, %65'i, emekli olana kadar, emeklilikleri için yatırım yapmaları gerektiğini bilmedikleri için, %29'u ise ne kadar tasarruf yapmaları gerektiğini bilmedikleri için, emekliliklerine hazırlanamadıklarını belirtmişler.
Gene, küresel düzeyde, çalışanların %34'ü, Türkiye'de ise %54'ü, emeklilik dönemlerinde rahat bir emeklilik geçiremeyeceklerinden endişe ettiklerini belirtmişler. Ancak buna rağmen, henüz tasarruf etmeyi düşünmemişler.
Küresel seviyede, çalışanların %38'i, Türkiye'de ise %59'u, henüz emeklilikleri için tasarruf yapmaya başlamamışlar, hatta niyetlenmemişler.



DEĞER YARATAN DİĞER HİZMETLER DE SUNULUYOR

Panelde söz alan GFN CEO'su Patrick Fitzgerald, günümüzde sigortacıların, rakiplerinden ayrılmasının giderek daha zor hale geldiğini belirterek, sigorta müşterilerini etkilemekteki zorluğun, kısmen onlarla irtibata geçmenin güçlüğünden kaynaklandığını, zira büyük çoğunluğunun sigortacılarıyla muhatap olma sıklığının yılda birden az olduğunu söyledi.
Fitzgerald, ileri görüşlü sigorta şirketlerinin tamamen yeni bir

Çalışanların çoğu emeklilikleri için tasarruf etmiyorlar.



S: Özellikle emekliliğiniz için tasarruf ediyor musunuz? A.Hayır, fakat tasarruf etmeyi planlıyorum veya Hayır ve tasarruf etmeyi planlamıyorum.

Cevaplayanlar: Emekliliğine az kalan kişiler

EĞİTİM 2 YILDIR TÜRKİYE'DE DE VERİLİYOR

Özyüksel, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Boğaziçi Üniversitesi ve Global Financial Network Enstitüsü işbirliği ile bu eğitimlerin, 2 yıldır Türkiye'de de verildiğini belirtti ve konuyla ilgili daha fazla bilgi almak isteyenlerin www.gfninstitute.com web sitesini ziyaret edebileceklerini söyledi.

Sigortacılar aşağıdaki değer yaratan hizmetleri de sunmaya başladılar



Kaynak: Bain&Company -2017

yaklaşımı benimseyip, standart sigorta ürünlerinin ötesine geçerek, müşterilerinin ve iş ortaklarının farklı ihtiyaçlarını karşılayan katma değerli hizmetler sunmaya başladıklarını ve sigortacıların artık, bireysel finansal planlama ve danışmanlık gibi çeşitli hizmetleri sağlayarak kurdukları bağlantılı hizmetler ekosisteminin merkezinde yer aldıklarını belirtti.

SİGORTACILAR MÜŞTERİLERİYLE İLİŞKİLERİNİ YENİDEN TASARLADI

Sigortanın ötesinde hizmetlerin sunulduğu bu ekosistemi oluşturarak, sigortacıların, müşteri ilişkilerini yeniden tasarladıklarını ve böylece gelirlerini artırarak maliyetlerini düşürdüklerini belirten Fitzgerald, 20 ülkede, 172 binin üzerinde bireysel sigorta müşterisiyle gerçekleştirilen 2017 tarihli "Bain Sadakat Araştırması" sonuçlarından, sigorta şirketlerinin ekosistem kapsamında hizmetler sunarak mevcut müşterilerin sadakatini artırabileceğinin, yeni müşterileri kendine çekebileceğinin ve müşteri kitlelerinin fiyat duyarlılığında düşüş sağlayabileceğinin görüldüğünü ifade etti.

Araştırmada, ekosistem hizmetlerinden faydalanan ve olumlu deneyimler edinen sigorta müşterilerinin, diğer müşterilere oranla, sigorta şirketlerine verdikleri sadakat notunun oldukça yüksek olduğunu, belli başlı piyasalardaki ekosistem hizmetlerine ilgi duyan müşterilerin çoğunluğunun bu hizmetleri sunan bir sigorta şirketine geçmeye hazır olduklarını belirttiklerini söyleyen GFN'nin CEO'su, bu sonuçların, böylesi hizmetlerin yeni müşterileri çekme gücünü gösterdiğini vurguladı.

Ayrıca, araştırmanın, poliçe sahiplerinin, ekosistem hizmetlerini sunan sigortacılara daha yüksek primler ödemeye de gönüllü olduklarını gösterdiğini, dolayısıyla bu hizmetlerin, sigortacıların, müşterileri tarafından, sadece fiyat kriteri ile seçilmesini de engellediğini ifade etti.

Sigortacıların ekosistemlerinde yer alan diğer hizmet sağlayıcılara müşteri kazandırarak da komisyon geliri elde ettiklerini, buna ilaveten, diğer şirketlerin kendi ekosistem platformlarını geliştirmesine yardımcı olarak, bu yardımları karşılığında da ücret aldıklarını belirten Fitzgerald, sözlerine "Ekosistem yaklaşımı bütün sigorta şirketleri için doğru ya da gerekli olmayabilir, ancak bu yaklaşımı benimsemiş sigorta şirketlerinin başarısını gösteren önemli tecrübeler yaşanmıştır. Örneğin düşük fiyatlı sigorta sağlayıcıları fiyat üzerinden rekabet etmeye devam etmeyi tercih edebilir. Bu şirketler yalnızca sigorta sektöründe kalarak önceliklerini düşük bedelli poliçeler satmaya, poliçe yönetiminde verimlilik ve kusursuz bir talep yönetim süreci sağlamaya verebilirler" diyerek devam etti.

EKOSİSTEM MÜŞTERİ SAYISINI VE PRİM GELİRİNİ ARTIRIYOR

Fitzgerald, bu konudaki stratejilerin, özellikle sigortacının güçlü ortakları olduğunda çok daha etkili olduğunu söyleyerek, arkasında Alibaba ve Tencent gibi Çinli teknoloji devleri ile geleneksel sigortacılık şirketi Ping An'ın bulunduğu Şanghay merkezli online sigortacı Zhong An'ın, 2013'teki kuruluşundan bu yana 400 milyondan fazla müşteri edindiğini, geçen yıl Zhong An'ın tahsil ettiği primlerin yaklaşık %90'ının ortaklık kurduğu platformlar üzerinden kendisine aktarıldığını belirtti.

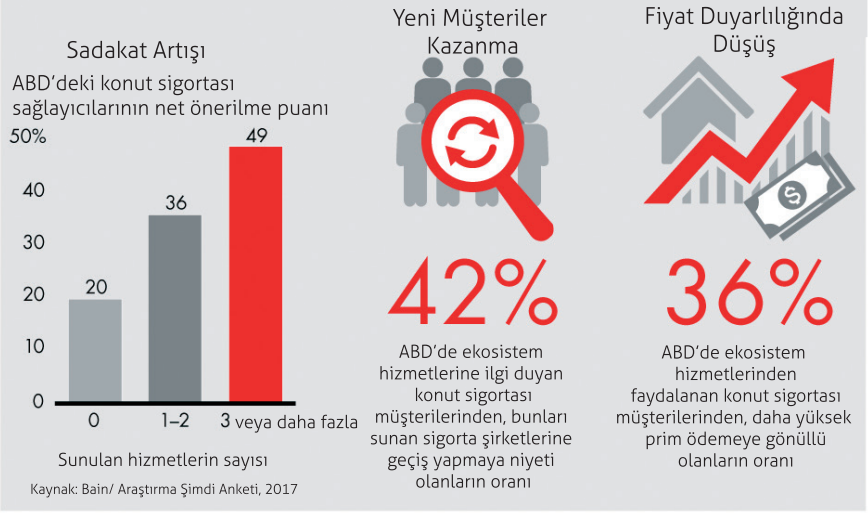
Gene Porto Seguro sigorta şirketinin, müşterilerine taşıt kredileri, tüketici finansmanı, kredi ve yatırım danışmanlığı gibi pek çok hizmeti sunan 20 şirketin dahil olduğu bir platform oluşturduğunu ve şirketin böylece, fiyat üzerinden agresif bir rekabete girmeye ihtiyaç duymaksızın, pazar payını büyütmeyi başardığını söyledi.

Fitzgerald, ekosistem oluşturma konusunda sigortacıların, sigorta dışı alanlarda faaliyet gösteren şirketlerin de sıkı rekabetiyle karşılaştıklarını, şirketlerin müşteri etkileşimlerinin hakimi olabilmek için birbirleriyle kıyasıya yarıştıklarını ve Bain araştırmasına göre, sigortacıların bu yarışta üstün gelmesinin, müşterilerin ekosistem hizmetlerine yönelik istekliliğini, kâra çevirebilmelerine bağlı olduğunun görüldüğünü de ifade ederek, araştırmada, başlıca pazarlarda sigorta müşterilerinin %80'den fazlasının böylesi hizmetlere ilgi duyduklarını ya da denemeye açık olduklarını belirttiklerini ve müşterilerin sigortacılarının ekosistemin merkezindeki hizmet sağlayıcı olarak yer almasını olumlu karşıladıklarını söyledi. Fitzgerald, konuşmasını, araştırmanın sonuçlarından bir ekosistemde öncü rol oynamayı seçen sigortacıların, iyi tasarlanmış bir stratejileri ve hızlıca harekete geçme kabiliyetleri olduğunda, rakiplerinden sıyrılmayı başarabildiklerinin, açıkça görüldüğünü ifade ederek, sonlandırdı.

Panel, Özyüksel'in, FPSB tarafından, 25 ülkede, finans sektöründe faaliyet gösteren çeşitli firmaların Bireysel Finansal Planlamacı istihdam ettikten sonra gördükleri farklılıklara ilişkin verdikleri cevapları paylaşmasıyla devam etti.

Türkiye'de finansal kurumlar son derece kapsamlı bir şekilde düzenlenip denetlendiği için, mevzuata aykırı uygulamaların mümkün olmadığını, ancak personelin eğitim yetersizliği nedeniyle hatalı uygulamaların yapıldığını, bunun da müşteri ile finansal kurumlar arasında uyuşmazlıklara yol açtığını, en kötüsünün ise güvenin zedelenmesi nedeniyle, müşterinin kaybedilmesi olduğunu söyleyen Özyüksel, bugün, Türkiye dahil 26 ülkede, finans sektöründe, hizmet veren bireysel finansal planlamacıların yetkinliğini gösteren, uluslararası Certified Financial Planner-CFP® ünvanının ve eğitiminin verildiğini belirtti.

Katma değerli ek hizmetlerin şirket gelirleri üzerindeki etkileri



Kaynak: Bain/ Araştırma Şimdi Anketi, 2017

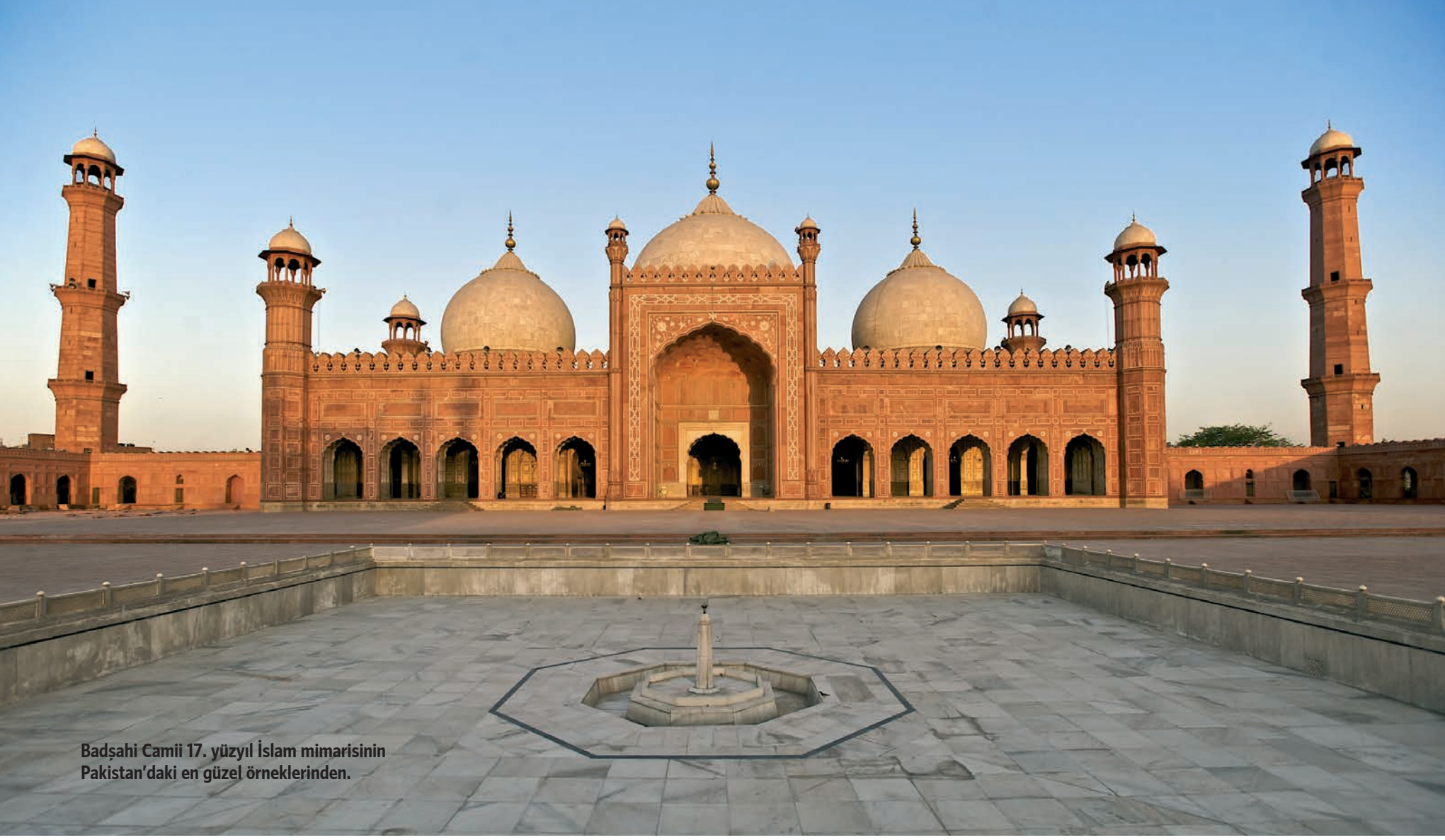
MÜŞTERİ SADAKATİNİ ARTIRIYOR

25 ülkede, finans sektöründe faaliyet gösteren çeşitli firmaların Bireysel Finansal Planlamacı istihdam ettikten sonra gördükleri farklılıklara ilişkin anketin sonucuna göre, firmalar, Bireysel Finansal Planlamacı istihdam ettikten sonra:

- %76'sı müşterilerinin sadakatinin arttığını,
- %81'i iş çeşitliliklerinin arttığını,
- %84'ü müşterilerinin memnuniyetlerinin pozitif yönde etkilendiğini,
- %64'ü müşteri şikayetlerinin minimuma indiğini,
- %67'si, kurumsal risklerinin azaldığını,
- %69'u, yasal riskleri ile compliance risklerinin azaldığını,
- %69'u FPU tarafından yönetilen fonların getirisinin daha yüksek oranda olduğunu,
- %69'u FPU'nun daha yüksek ciro yaptığını,
- %66'sı FPU'nun daha verimli olduğunu,
- %62'si FPU'nun yaptığı işlerden daha fazla kâr elde ettiğini,
- %61'i işletmelerinin toplam kârlarının arttığını belirttiklerini söyledi.



GFN CEO'su Patrick Fitzgerald, sigortacıların, iyi tasarlanmış bir stratejileri ve hızlıca harekete geçme kabiliyetleri olduğunda rakiplerinden sıyrılmayı başarabildiklerini söyledi.



Badşahi Camii 17. yüzyıl İslam mimarisinin Pakistan'daki en güzel örneklerinden.

'İPEK YOLU'NDA SİGORTACILIK

PAKİSTAN

Son yıllarda, özellikle yabancı yatırımcıların yüksek ilgi gösterdiği ve kapsamlı altyapı projelerine start veren Pakistan, stratejik konumu nedeniyle bölgenin sigorta ihtiyaçlarına cevap verecek bir pozisyona gelebilir.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

38 hayat dışı ve 9 hayat şirketi olmak üzere 47 oyuncunun bulunduğu Pakistan sigorta sektörü hızlı bir büyüme trendi içerisinde. 2015 yılında 2 milyar 211 milyon dolar prim üreten sektör, 2016 yılında prim üretimini %11.2 seviyesinde artırıp 2 milyar 470 milyon dolar prim üretti.
Hayat sektörünün yıllık %7 civarında büyümesi de üretimdeki artışın önemli nedenlerinden biri. 2015 yılında 1 milyar 537 milyon dolar prim üretilen hayat tarafı üretimini 1 milyar 651 milyon dolara çıkarırken, varlıklarını da ciddi oranda artırdı.
Pakistan'da sigorta sektörünün lokomotifini hayat sigortaları oluşturuyor. Üretimin önemli bir bölümü de bu sigortalardan geliyor. Hayat dışı tarafında üretim %19 gibi yüksek bir seviyede artarak 673 milyon dolar seviyesinde 806 milyon dolar seviyesine ulaştı. Hayat dışındaki büyümenin en büyük nedeni ise oto sigortaları.
31 Aralık 2016 tarihine göre Pakistan sigorta sektöründeki varlıkların toplamı 10 milyar 998 milyon dolara ulaşmış durumda. Hayat sigortası sektörünün varlıkları 8 milyar 816 milyon dolar olurken, hayat dışı sigorta sektörünün varlıklarının toplamı 2 milyar 182 milyon dolar seviyesinde.

SAYILARLA PAKİSTAN

Nüfus:	192 milyon
GSYİH:	282 milyar $
Kişi Başı GSYİH:	1.468 $
Dünya sigortacılığındaki payı:	%0.05
Prim Üretimi:	2 milyar 520 milyon $
Hayat:	1 milyar 773 milyon $
Hayat Dışı:	747 milyon $
Kişi Başı Prim:	13 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	0.89

YATIRIMLAR SEKTÖR PERFORMANSINI ARTIRIYOR

Ülkedeki en büyük sigorta oyuncularından EFU General Insurance'ın CEO'su Hasanali Abdullah, ülkede 2016 yılında büyük bir felaket yaşanmamasının da etkisiyle sigorta sektörünün iyi bir performans gösterdiğini söylüyor. Abdullah'a göre sektördeki büyüme enerji santrallerine yapılan yatırımlardaki artış, çimento üretim tesislerindeki artış, çok sayıda yeni büyük ölçekli altyapı projesi ve trafikteki araç sayısının artmasından kaynaklanıyor.

ÇİN'DEN PAKİSTAN'A 'EKONOMİK KORİDOR' DESTEĞİ

Diğer taraftan; yol yapımı, limanlar, enerji santralleri, barajların yapımı gibi konularda ortaklık sağlayan ve Pakistan ekonomisini canlandıran Çin-Pakistan Ekonomik Koridoru'nun (CPEC) etkileri de sigorta sektöründe gözlemlenebiliyor. Çin'in "İpek Yolu" projesinin bir parçası olan Çin-Pakistan Ekonomik Koridoru 46 milyar dolarlık yatırım anlamına geliyor. Bu yatırım da doğal yerel inşaat sektörünü büyütmenin yanı sıra, yakın dönemde büyümesi beklenen hayat dışına daha da ivme kazandırabilir.



SADECE PAKİSTAN'DA

Dünyanın en büyük sulama kanalları ve en geniş sulama sistemleri Pakistan'da bulunuyor. Indus nehri kenarına 1960 yılında kurulan kanallar günümüzde kullanılmaya devam ediyor.

HAYAT TARAFINDA BÜYÜME

Pakistan'da son yıllarda ortalama %15 büyüyen hayat sigortasının bu trendi 2017 rakamlarına da yansıtması bekleniyor. Sigorta farkındalığının artması ve ekonomik koşulların hızlıca iyileşmesi hayat sigortalarındaki büyümeyi tetikliyor. Ancak, sigorta şirketlerinin bir sorunu var. Hükümet tarafından hayat ve sağlık sigortalarına konulan vergiler sigortacıların gelecek planları yaparken kesin kararlar almasını engelliyor ve yatırımcıları temkinli olmaya itiyor. Eğer sorunlar çözülebilirse, bu branşlarda büyümenin önünde engel bulunmuyor. Diğer taraftan Pakistan, akıllı telefon kullanımının hızla yaygınlaştığı ülkelerden. Bununla beraber dijital yatırımlarını artıran hayat sigortacıları pastadaki paylarını artırabilir.

Kerem Özdağ, NN Hayat Genel Müdür Yardımcısı

NN Hayat ve Emeklilik'in Risk Genel Müdür Yardımcılığı görevine H. Kerem Özdağ atandı. Hacettepe İstatistik mezunu olan Özdağ aynı yıl Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu bünyesinde Sigorta Denetleme Aktüer Yardımcısı olarak iş hayatına başladı. Daha sonra aynı kurumda Sigorta Denetleme Aktüeri olarak çalıştı ve Boston Üniversitesi'nde Aktüerya yüksek lisansını tamamladı. Ernst & Young ve Sompo Japan Sigorta'da Aktüerya Müdürü görevlerinde bulundu. Özdağ, son 4 yıldır Türkiye Sigorta Birliği'nde Genel Sekreter Yardımcısı olarak görev yapıyordu.





HDI Sigorta'dan spora 'sosyal' destek

HDI Sigorta, yeni bir uygulamaya imza attı. Bundan böyle HDI Sigorta Spor sosyal medya hesaplarında, HDI Sigorta'nın sponsorluk çalışması yaptığı takımların müsabakaları ve başarı hikâyeleri, ülkemizde bizleri uluslararası arenada temsil eden sporcularımızın maç takvimleri ve müsabaka sonuçları, yine HDI Sigorta'nın sponsoru olduğu Lig Radyo program içerikleri ve sürpriz hediyeler, Türk sporuna hizmet etmiş spor adamlarının mesajları ve HDI Sigorta'nın kurum içi ve kurum dışı etkinliklerden bilgiler ve paylaşımlar yer alacak. Sosyal medya hesaplarına, Facebook ve Instagram'da HDISigortaSpor kullanıcı adıyla ulaşılabiliyor.

Tekafül için hız yapma zamanı

Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik Resmi Gazete'de yayınlandı. Yayınlanmasının ardından 3 ay sonra yürürlüğe girecek olan yönetmelik katılım sigortacılığının tanımını yapıyor, iş ve işleyişlerini daha detaylı şekilde düzenliyor. Hem şirketler tarafını hem de tüketici haklarını koruyan hükümler getiren yönetmelikle ilgili bilgi veren Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Mevzuatı, faiz hassasiyeti olan ve sigortacılığa uzak duran tüketicilere özellikle güven vermesi ve faizsiz sigortacılığa belirli bir hizmet ve uygulama standardı getirilmesi açısından önemli görüyoruz. Böylece faizsiz sigortacılığın sınırları çizildi. Uygulamada kritik iki nokta var: Birincisi sistem baştan sona faizsiz esaslara göre yönetiliyor. İkincisi katılımcıya belli bir süre sonunda para iadesi yapılıyor" dedi. Dünyada tekafül olarak bilinen katılım sigortacılığının 20 milyar dolarlık büyüklüğü olduğuna dikkat



çeken Sincek, "OKS'ye giriş yapan katılımcıların yüzde 60'ı faizsiz fonları tercih etti. Bu bize potansiyeli yüksek olan katılım sigortacılığının daha yolun başında olduğunu gösteriyor. Yeni yönetmelik katılım sigortacılığının yasal alt yapısını düzenlemiş oldu. Artık katılım sigortacılığı sektörü için hız yapma zamanı" şeklinde konuştu.

DANIŞMA KOMİTESİ DENETLİYOR

Yeni düzenlemeyle ilgili Sincek şu bilgileri verdi; "Mevcut sigorta sisteminden farklı olarak, katılımcıların katkılarından oluşan risk fonundaki birikimler, faizsiz finansal araçlarda değerlendiriliyor. Şirket faaliyetlerinin faizsiz finans ilkelerine uygunluğu, bu şirketlerden ürün alan katılımcıların hak ve menfaatlerinin korunması amacıyla, İslam fıkhı alanında uzman kişilerden oluşan bir Danışma Komitesi'nden görüş ve danışmanlık hizmeti alınarak denetleniyor."
Sincek sözlerine şöyle devam etti; "Yeni yönetmelikle birlikte bu alanda çalışan sigorta şirketlerinin katılım sigortacılığı alanında dünyada genel kabul görmüş belli modellerden birini uygulaması gerekiyor. Şirket bünyesinde ödenen sigorta katkı primlerinin şirket sermayesinden ayrıştırılması ve şirketlerin vermiş oldukları sigorta teminatları için ayrı risk fonu oluşturmaları gerekiyor. Bu risk fonuna ilişkin bilgiler şeffaf bir şekilde internet sitelerinden yayınlanıyor. Bu risk fonunun da dönem sonları itibarıyla yapılacak değerlemeler ile bakiye fazlalıkları olması durumunda, bu bakiye iadeleri belirli şartlar altında katılımcılara ödeniyor."

Finansal okuryazarlığı artıracak projeler

Vakıf Emeklilik Türkiye'de finansal okuryazarlığı artıracak toplumsal sosyal sorumluluk projelerine imza atıyor. Vakıf Emeklilik, çocuklara küçük yaşlardan itibaren tasarruf bilincini kazandırmak amacıyla ilkokullara yönelik olarak Kumbara Tasarımı Resim Yarışması düzenliyor.
Vakıf Emeklilik'in finansal okuryazarlık alanındaki bir diğer projesi de Sigorta Laboratuvarı. Vakıf Emeklilik bu kapsamda Kadıköy Göztepe Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile Şişli Ahi Evran Lisesi'nde sigorta laboratuvarı açtı. Proje ile öğrencilerin sigorta ile lise yıllarında tanışması amaçlanıyor.



Sigorta Laboratuvarı projesiyle gençler lise çağındayken sigortayla tanışıyor.

sigortacı gazetesi

Güneş Reklamcılık ve Ticaret Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi (Sorumlu)
Metin Öztürk
Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız
Art Direktör Feyza Kırmızı
Editör Yakup Sayar
Haber Merkezi
Renk Özcan - Umut Deniz Elçi
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 -
Meral Öztürk Akbaş
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 - Kasım 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.



Balık sezonunu Yeniköy'de Arnavutköy Balıkçısı'nda açtık...

Geçen ay yazarlar yemeği için Arnavutköy Balıkçısı'nda buluştuk. Adı sizi yanıltmasın, bu Arnavutköy Balıkçısı Yeniköy'de. Bütün Boğaz'ı gören güzel bir mekan.
Yemekten önce, lokantanın bahçesinde artık son demlerini yaşayan sonbahar güneşinin keyfini çıkardık. Arkadaşlarla güneş altında uzun uzun sohbet ettik. Daha sonra da yemekte önce mezelerin sonra da mevsimin ilk balıklarının lezzetini tattık. Arnavutköy Balıkçısı'nın hem mezeleri hem de balıkları çok güzeldi.
Geçtiğimiz ayki yemeğe arkadaşlarımız Mehmet Aydoğdu, Mehmet Muratoğlu, Fazıl Karaman ve Ali Erül katılamadı. Çok şey kaçırdılar, ama sağlık olsun. Geçen ayki yemekte konuklarımız Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Genel Müdür Yardımcıları Salih Çetinkaya, İsmail Aydemir ve Kurumsal İletişim Yöneticisi Bahadır İçel'di. Yeniköy'de panaromik Boğaz manzarasına karşı güzel bir yemek yedik. Bir anlamda balık sezonunu bu yıl Arnavutköy Balıkçısı'nda açtık. Yemek de sohbet de çok güzeldi. Bakalım devamı nerede gelecek… Bir diğer özel misafirimiz de Anadolu Sigorta eski Genel Müdürü Musa Ülken'di. Aslında misafir demek yanlış artık Musa Ülken'i sık sık aramızda görmenin keyfini yaşayacağız. (M. Emin Özcan)

1.1.2017-30.09.2017 dönemi sigo

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S
ALLIANZ	83.701	5	1.133.639	1	513.665	3	833	5	13.164	4	43.924	3	360.251	4	176.323	6	1.155.705	1	979	6		
ANADOLU	113.277	3	402.004	3	680.352	1	22.206	1	57.670	1	56.528	2	570.335	1	307.238	3	949.404	2	19.087	1		
AXA	38.901	10	153.478	6	570.339	2	342	7	5.562	7	34.195	4	427.644	2	130.578	10	658.438	6	19	13		
MAPFRE	14.164	22	339.042	4	231.975	7	387	6	4.487	10	31.986	6	234.827	6	189.355	5	898.434	3	260	9		
AK	31.409	13	188.545	5	419.337	4	2.899	3	4.370	11	30.364	7	397.205	3	189.581	4	332.750	9	8.409	2		
SOMPO JAPAN	8.914	27	46.669	11	332.093	5	55	11	1.945	14	20.910	9	147.275	10	152.675	9	847.883	4			2.438	2
ZİRAAT	118.919	2	12.753	20	100.680	14			2.476	13	921	27	212.934	7	809.674	1	77.783	23				
GÜNEŞ	33.606	11	113.504	7	210.175	10	5.207	2	22.580	2	15.957	11	204.395	8	167.977	7	314.328	10	4.095	4		
DOĞA	74.964	6	20.368	15	92.670	16	0	13	1	27	8.683	16	82.627	15	5.997	29	791.232	5	0	14		
HALK	28.789	14	29.667	13	93.911	15	28	12	128	19	1.741	25	177.427	9	53.558	16	590.706	7	94	12		
ZİRAAT HYT VE EMK	12.122	23																				
EUREKO	25.477	15	108.058	8	214.054	9	2.478	4	10.115	5	21.369	8	269.765	5	162.015	8	142.045	17	4.439	3		
GROUPAMA	10.233	25	104.688	9	215.957	8			4.806	8	11.994	14	80.373	16	457.907	2	89.853	21				
NEOVA	66.896	7	152	33	154.707	11	0	14			3.453	22	67.657	17	60.168	13	411.908	8	128	11		
HDI	15.845	21	9.878	21	240.968	6			3.510	12	63.308	1	132.364	11	79.177	12	176.789	14				
ACIBADEM SAĞLIK VE HYT	2.392	42	722.715	2																		
ERGO	7.723	29	64.337	10	131.585	12			15.409	3	33.738	5	86.520	14	56.776	14	147.433	15				
METLIFE	137.493	1																				
RAY	5.112	32	13.523	18	72.013	18	69	10	4.673	9	14.369	12	126.803	12	90.651	11	143.803	16	240	10		
ALLIANZ YŞM VE EMK	3.336	39																				
ANADOLU HYT VE EMK	813	46																				
HALK EMK	1.303	43																				
ETHICA	11.129	24	2.252	25	45.134	21							19.092	27	3.632	32	311.484	11				
GARANTİ EMK	3	55																				
ZURICH	84.587	4	2.360	23	41.633	22			763	15	17.591	10	106.783	13	48.842	17	17.560	30				
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	32.426	12																				
AVIVASA	52.824	8																				
VAKIF EMK	42.257	9																				
TÜRK NİPPON	20.808	16	19.173	17	36.505	24			2	25	3.545	21	18.325	28	9.087	27	196.675	13				
UNICO	9.498	26	7.083	22	103.270	13			464	16	7.274	18	59.996	18	19.637	21	85.224	22				
ANKARA	6.712	31	19.574	16	77.897	17			0	28	2.095	24	40.310	22	17.903	22	135.958	18				
QUICK	1.102	44	15	34	15.311	27					7	31	2.756	32	730	33	254.221	12				
GULF	19.978	17	21.089	14	14.570	28			442	17	13.911	13	55.787	19	42.623	19	22.967	29	921	7	157	4
AEGON EMK VE HYT	7	53																				
DUBAI STARR	3.487	38	1.093	28	51.175	20	158	8	239	18	4.987	19	40.931	21	46.772	18	-23	32	1.066	5		
SS KORU	3.572	37	156	32	12.088	29			2	26	225	30	4.548	31	10.600	26	130.683	19				
BEREKET	2.599	41	1.847	26	28.647	26					560	28	19.825	25	5.116	30	101.437	20				
LIBERTY	4.681	34	1.034	29	68.435	19			3	24	4.404	20	26.350	23	14.988	24	32.943	27				
NN HYT VE EMK	17.220	19																				
GENERALI	4.165	35	2.295	24	41.326	23	76	9	53	22	2.938	23	42.651	20	15.210	23	37.394	25	325	8		
BNP PARIBAS CARDIF HYT	562	47																				
ACE EUROPE	7.907	28	591	30							10.485	15	16.978	29	56.148	15						
SBN	16.922	20	12.948	19	3.382	31			18	23	1.598	26	19.750	26	13.977	25	59.070	24				
BNP PARIBAS CARDIF EMK	223	48																				
FİBA EMK	201	50	0	37																		
ORIENT	2.853	40	156	31	35.277	25			62	21	7.623	17	20.242	24	7.024	28	23.299	28				
GROUPAMA EMK	18.170	18																				
ALLIANZ HYT VE EMK	938	45																				
BNP PARIBAS CARDIF	7.560	30													24.394	20						
TURKLAND	3.640	36	1.165	27	10.791	30			88	20	238	29	5.609	30	3.914	31	36.188	26			281	3
COFACE																						
DEMİR HYT	218	49	43.504	12																		
EULER HERMES																						
ATRADIUS																						
KATILIM EMK VE HYT	4.896	33																				
TÜRK P & I									8.861	6											20.506	1
AXA HYT VE EMK	46	52																				
MAPFRE YAŞAM	6	54	2	35																		
MAGDEBURGER	0	56	2	36	3	32					0	32	0	33	0	34	8.495	31				
BEREKET EMK VE HYT	174	51																				
2017/9 ay toplamı	**1.216.762**		**3.599.358**		**4.859.926**		**34.739**		**161.893**		**470.918**		**4.078.335**		**3.430.248**		**9.182.070**		**40.061**		**23.382**	
2016/9 ay toplamı	**1.008.305**		**3.033.068**		**4.407.492**		**32.236**		**124.907**		**400.665**		**3.378.772**		**2.786.779**		**9.534.913**		**41.537**		**18.797**	
Artış oranı 2016/2017	**20,67**		**18,67**		**10,27**		**7,76**		**29,61**		**17,53**		**20,70**		**23,09**		**-3,70**		**-3,55**		**24,40**	

Yılın üçüncü çeyreğinde toplam üretim geçen yıla göre % 14.7 artarak 33.4 milyar liraya ulaştı

Hayat dışı büyüme enflasyonun gerisinde

Sigorta sektöründe 2017 yılı 9 aylık prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14.7 oranında artarak 33.4 milyar lira olarak gerçekleşti. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) verilerine göre, üçüncü çeyrek sonunda, sektördeki ilk 10 şirket reel olarak %7.3 oranında küçüldü.

2017 yılının üçüncü çeyreği sonunda prim üretiminin 28.4 milyar lirası hayat dışı branşlardan, 5 milyar lirası ise hayat sigortalarından elde edildi. Elementer branşlarda büyüme %10.2 ile enflasyonun gerisinde kalırken, hayat sigortalarında %49.2 oranında artış yaşandı. Eylül 2017 itibarıyla

orta şirketlerinin prim üretimi (bin TL)

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

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2017-9 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.

Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2016/9 ay	S	Hayat dışı 2017/9 ay	S	A %	Hayat 2016/9 ay	S	Hayat 2017/ 9 ay	S	A %	2016 9 aylık genel toplam	S	2017 9 aylık genel toplam	S	A %	PP
83.724	2					33.450	3	10.221	4	4.135.294	1	3.609.578	1	-13						4.135.294	1	3.609.578	1	-13	10,80
127.224	1	1.637	5			16.796	4	7.035	8	3.312.472	2	3.330.792	2	1						3.312.472	2	3.330.792	2	1	9,96
55.109	5					12.619	6	8.588	6	2.760.214	3	2.095.811	3	-24						2.760.214	3	2.095.811	3	-24	6,27
46.211	6			882	8	1.247	16	1.153	21	1.999.300	4	1.994.409	4	0						1.999.300	4	1.994.409	4	0	5,97
71.771	3	1.292	8	7.192	1	67.419	1	3.020	11	1.377.672	6	1.755.564	5	27	6	23	3	23	-58	1.377.678	6	1.755.566	5	27	5,25
20.076	13			4.769	4	4.976	11	4.970	9	1.617.234	5	1.595.650	6	-1						1.617.234	5	1.595.650	6	-1	4,77
4.499	23	1.411	6	35	23	4.144	13	1.558	18	1.067.259	7	1.347.785	7	26						1.067.259	7	1.347.785	7	26	4,03
20.239	12			407	13	1.684	15	7.721	7	919.985	9	1.121.876	8	22						919.985	9	1.121.876	8	22	3,36
1.275	26			24	25	22	25	16.874	2	523.031	16	1.094.737	9	109						523.031	17	1.094.737	9	109	3,28
14.699	16			5.593	3	4.703	12	76.260	1	752.349	11	1.077.302	10	43						752.349	11	1.077.302	10	43	3,22
										8.774	44	12.122	46	38	637.082	1	1.036.297	1	63	645.856	13	1.048.420	11	62	3,14
24.224	10	1.300	7			7.922	7	2.441	14	856.918	10	995.701	11	16						856.918	10	995.701	12	16	2,98
8.624	17					5.628	8	2.735	13	961.935	8	992.797	12	3						961.935	8	992.797	13	3	2,97
5.247	20			1.292	7	54	24	8.883	5	675.775	12	780.545	13	16						675.775	12	780.545	14	16	2,34
25.129	9			468	12			13.830	3	608.842	13	761.265	14	25						608.842	14	761.265	15	25	2,28
										584.940	15	725.108	15	24	5.923	20	6.197	20	5	590.863	16	731.305	16	24	2,19
17.553	14			205	16	462	20	1.396	19	604.541	14	563.138	16	-7						604.541	15	563.138	17	-7	1,68
										90.195	28	137.493	30	52	234.534	6	412.581	4	76	324.729	22	550.074	18	69	1,65
23.513	11			738	9	5.603	9	185	28	423.070	17	501.295	17	18						423.070	18	501.295	19	18	1,50
										3.711	46	3.336	49	-10	325.975	3	464.628	2	43	329.686	21	467.964	20	42	1,40
										677	50	813	52	20	329.275	2	420.394	3	28	329.952	20	421.207	21	28	1,26
										915	49	1.303	50	42	260.912	5	399.699	5	53	261.827	24	401.003	22	53	1,20
910	31			51	21			2.987	12	75.419	31	396.671	18	426						75.419	44	396.671	23	426	1,19
										3	59	3	60	-19	300.481	4	368.416	6	23	300.484	23	368.419	24	23	1,10
30.122	8			320	14	5.058	10	2.381	15	339.660	18	358.001	19	5						339.660	19	358.001	25	5	1,07
										22.086	41	32.426	42	47	198.563	8	320.112	7	61	220.649	27	352.538	26	60	1,05
										39.677	37	52.824	36	33	180.661	10	291.869	8	62	220.338	28	344.693	27	56	1,03
										44.229	34	42.257	40	-4	200.329	7	282.396	9	41	244.557	25	324.652	28	33	0,97
8.302	18			18	26			400	24	174.069	22	312.841	20	80						174.069	32	312.841	29	80	0,94
7.637	19	2.223	4	219	15	3.871	14	3.973	10	204.220	21	310.369	21	52						204.220	30	310.369	30	52	0,93
4.721	21	-718	11	41	22	15	26	2.342	16	211.389	20	306.850	22	45						211.389	29	306.850	31	45	0,92
226	33			3	27	8	27	1.611	17	0	60	275.991	23							0	60	275.991	32	0	0,83
61.287	4	1.167	9	6.233	2	13.065	5	0	29	239.114	19	274.197	24	15						239.114	26	274.197	33	15	0,82
										6	58	7	59	20	188.881	9	266.512	10	41	188.887	31	266.519	34	41	0,80
15.647	15			128	18	864	17	261	27	134.445	24	166.786	25	24						134.445	34	166.786	35	24	0,50
1.210	29			1.451	6	85	22	548	22	83.624	29	165.167	26	98						83.624	41	165.167	36	98	0,49
939	30			26	24	116	21	315	25	113.139	27	161.428	27	43						113.139	37	161.428	37	43	0,48
4.307	24			134	17	62	23	1.266	20	128.697	25	158.605	28	23						128.697	35	158.605	38	23	0,47
										6.783	45	17.220	45	154	82.833	13	135.053	12	63	89.616	39	152.273	39	70	0,46
4.548	22	0	10	88	20	0	30	443	23	143.299	23	151.512	29	6						143.299	33	151.512	40	6	0,45
										116	54	562	53	384	72.830	14	149.841	11	106	72.946	45	150.403	41	106	0,45
36.313	7			1.666	5					81.961	30	130.089	31	59						81.961	43	130.089	42	59	0,39
1.255	27					526	18			113.306	26	129.448	32	14						113.306	36	129.448	43	14	0,39
										325	51	223	54	-31	106.798	11	122.768	13	15	107.123	38	122.991	44	15	0,37
										48	55	201	55	323	35.471	16	108.140	14	205	35.519	51	108.342	45	205	0,32
3.303	25			127	19	490	19	262	26	60.621	32	100.716	33	66						60.621	46	100.716	46	66	0,30
										16.989	43	18.170	44	7	65.692	15	76.733	16	17	82.681	42	94.902	47	15	0,28
										946	48	938	51	-1	84.177	12	92.033	15	9	85.122	40	92.971	48	9	0,28
						39.526	2			43.942	35	71.480	34	63						43.942	48	71.480	49	63	0,21
1.218	28			492	10	8	28			24.891	40	63.633	35	156						24.891	53	63.633	50	156	0,19
		46.741	1							51.390	33	46.741	37	-9						51.390	47	46.741	51	-9	0,14
										39.675	38	43.722	39	10	3.570	21	1.644	21	-54	43.245	50	45.367	52	5	0,14
		43.493	2	473	11					43.879	36	43.966	38	0						43.879	49	43.966	53	0	0,13
		37.968	3							28.202	39	37.968	41	35						28.202	52	37.968	54	35	0,11
										3.709	47	4.896	48	32	16.648	18	26.625	17	60	20.357	54	31.521	55	55	0,09
240	32									18.537	42	29.607	43	60						18.537	56	29.607	56	60	0,09
										46	56	46	57	-1	19.201	17	17.413	18	-9	19.248	55	17.459	57	-9	0,05
										9	57	8	58	-3	10.152	19	14.854	19	46	10.160	57	14.862	58	46	0,04
0	**34**					**2**	29			322	52	8.502	47	2.540						322	59	8.502	59	2.540	0,03
										194	53	174	56	-10	381	22	51	22	-87	575	58	225	60	-61	0,00
731.301		**136.515**		**33.074**		**230.425**		**183.658**		**25.774.066**		**28.412.667**		**10,24**	**3.360.374**		**5.014.259**		**49,22**	**29.134.440**		**33.426.926**		**14,73**	
609.998		**133.362**		**25.395**		**162.778**		**75.063**				**25.774.066**					**3.360.374**					**29.134.440**			
19,89		**2,36**		**30,24**		**41,56**		**144,67**				**10,24**					**49,22**					**14,73**			

enflasyon oranları; TÜFE: %11.20, ÜFE: %16.28 olarak gerçekleşmişti.

LOKOMOTİF ÇÖKTÜ

Sigorta sektöründeki küçülmede, büyümede büyük pay sahibi olan trafik sigortalarındaki %3.7'lik gerilemenin payı büyük oldu. Büyüme oranları kaskoda %10.3, kazada %20.7, hastalık-sağlıkta %18.7, yangın ve doğal afetlerde %20.7, genel zararlarda %23 ve genel sorumluluk branşında %19.9 olarak kayıtlara geçti.

ŞİRKETLERE GÖRE ÜRETİM

2017 yılının 9 aylık döneminde en çok prim üreten şirket 3 milyar 609 milyon lirayla Allianz Sigorta oldu. Ancak Allianz'ın geçen yılın aynı dönemine göre %13 oranında küçülmesi dikkat çekti. Prim üretiminde bu şirketi 3.3 milyar lirayla Anadolu Sigorta ve 2.1 milyar lirayla Axa Sigorta takip etti.

Hayat sigortalarında en çok prim üreten şirket 1 milyar 36 milyon lirayla Ziraat Hayat ve Emeklilik olurken, onu 464.6 milyon lirayla Allianz Yaşam ve Emeklilik ve 420.4 milyon lirayla Anadalu Hayat ve Emeklilik şirketleri izledi.



34. DÖNEM TSEP MEZUNİYET TÖRENİ GERÇEKLEŞTİRİLDİ



Muhasebe Branşı mezunları



Sağlık Sigortaları Branşı mezunları

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın en prestijli eğitim programı olan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 34. dönemini başarıyla tamamlayan katılımcılar için mezuniyet töreni gerçekleştirildi. Milli Reasürans Konferans Salonu'nda 17 Ekim'de gerçekleşen Mezuniyet Töreni'ne TSEV Yönetim Kurulu; sigorta sektöründe görev alan çok sayıda genel müdür, genel müdür yardımcısı, yönetici, çalışan ve TSEV eğitmenlerinin yanı sıra Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, Sigortacılık Genel Müdürü Şerif Çakırsoy ve Başbakan Danışmanı Yücel Erence de katıldı.

Tören, Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Müdürü Mehmet Kalkavan'ın ve Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç'in konuşmalarıyla başladı. Konuşmaların ardından programda derece alanlara ödülleri ve programdan mezun olanlara plaket ve sertifikaları takdim edildi. Program birincisi HDI Sigorta'dan Ufuk Miral olurken; Sompo Japan Sigorta'dan Talar Kuruğoğlu program ikincisi ve Yangın&Mühendislik Branşı birincisi; Allianz Sigorta'dan Ömer Küçükyeğen ise program üçüncüsü ve Kaza Sigortaları Branşı birincisi oldu. Sağlık Sigortaları Branşını Anadolu Sigorta'dan Ümran Aksoy; Muhasebe Branşını Ergo Sigorta'dan Nazlı Selin Çalşimşek; Nakliyat Sigortaları Branşını Ergo Sigorta'dan Çağlar Karasu ve Hayat Sigortaları Branşını ise Fiba Emeklilik'ten Yusuf Atgüden birincilikle tamamladı.



Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç



HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç, Program Birincisi Ufuk Miral, TSEV Yönetim Kurulu Başkanı Taylan Türkölmez





Yangın&Mühendislik Branşı mezunları



Sağlık Sigortaları Branşı Birincisi Ümran Aksoy, Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç



Kaza Sigortaları Branşı mezunları





Muhasebe Branşı Birincisi Nazlı Selin Çalşimşek, Milli Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Şule Soylu

*TSEV'de her ay düzenlenen Kısa Süreli Eğitim Programları ve Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş eğitimleri ile aktüer adaylarına yönelik eğitimlerle ilgili bilgi almak için www.tsev.org.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.

Beklenmeyen vergilere dikkat

Hazine Müsteşarlığı tarafından yayınlanan 15.09.2017 tarihli genelge ile Genel Sorumluluk ve Kara Araçları Sorumluluk branşlarında muallak tazminat karşılığından kaynaklanan net nakit akışlarının iskonto edilmesi zorunlu hale getirildi. EY Türkiye Vergi Hizmetleri Ortağı Levent Atakan, bu düzenlemeyle ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: "Aslında düzenleme yeni değil, 10 Haziran 2016 tarihinde yayınlanan Muallak Tazminat Karşılığından Kaynaklanan Net Nakit Akışlarının İskonto Edilmesi Hakkındaki 2016/22 Sayılı Genelge ile iskonto zaten sigorta şirketlerinin hayatına girmişti. Ancak zorunluluk olmadığından sektörün genelini değil, geçen sene iskonto uygulayan birkaç şirketi etkilemişti. Şimdi zorunlulukla tüm sektörü etkileyecek.

'İSKONTO, MUALLAK HASAR UYGULAMASININ PARÇASI OLDU'

Hazine'nin yaklaşımından, artık bu iskonto uygulamasının muallak hasar karşılığı hesaplamasının ayrılmaz bir parçası olarak görüldüğü anlaşılıyor. Zorunluluğun amacının ne olduğu hakkında bir yorumda bulunmak çok mümkün değil.
Uluslararası muhasebe standartlarına bakıldığında; diğer bazı uygulamalar ile beraber iskonto uygulanıyor. İskonto uygulamasının sigorta şirketlerinin bilançolarını iyileştireceği açıkça görülüyor. Sigorta şirketlerinin bu seneki ayrılan muallak karşılıkları da azalacağından gelir tablosu tarafında da kâr oluşacak."

PİYANGODAN VERGİ ÇIKTI

Atakan, sözlerine şöyle devam etti: "Zorunluluğun bu sene için finansal tablolara olumlu etkileri kadar, beklenmedik vergisel sonuçlarının olacağını da belirtmek gerekiyor.



Bu sene ayrılacak muallak hasar karşılığındaki etkisi, göreceli olarak karşılığın az ayrılması olacak, burası tamam. Bu bahsettiğimiz dönem kârı etkisini yaratacak.
Ancak büyük sorun KVK 8'inci maddesinin 1/e-5'inci bendinden kaynaklanıyor. İlgili bentte 'Bir bilânço döneminde ayrılan sigorta teknik karşılıkları, ertesi bilânço döneminde aynen kâra eklenir' hükmü yer alıyor.
Aslında bilançoların karşılaştırılabilir olması için yapılacak düzeltme esnasında, yani 31.12.2015 ve 31.12.2016 bilançoları düzeltilirken 2017 yılındaki açılış muallak hasar karşılığında bir düzeltme yapılacak. Daha yalın bir anlatım ile geçen sene gider bu sene gelir kaydedilen tutarın bir kısmı öz kaynağın altına çekilecek. Burada çok basit bir yaklaşım ile karşılaşılacak; gider yazılırken nasıl kurumlar vergisi matrahının tespitinde dikkate alındı ise, ertesi yıl eksik gelir kaydedilen kısmın da matraha eklenmesi gerekiyor."
Bu şekilde düzeltme yapılır (zorunluluk olduğundan yapılacak) ve tutar kurumlar vergisi matrahına eklenirse, bu önceki yılların vergisinin bu döneme taşınarak ödenmesi anlamına gelecek. Özellikle şu an TBMM'de görüşülen Torba Kanun'daki sigorta şirketleri için %22'lik kurumlar vergisi oranı kanunlaşırsa, verginin yüksek orandan ödenmesi de söz konusu olacak."

'ÇOK KARŞILAŞILAN BİR UYGULAMA DEĞİL'

Levent Atakan, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Bu düzenlemenin arkasındaki motivasyon vergilendirme değil. Önceki dönemlerde gerçekleşen işlemlerin cari dönem içine muhasebe işlemleri sonucu taşınarak o döneme ilişkin vergilendirilecek bir işlem yokken vergi alınması çok karşılaşılan bir uygulama değil. Yukarıda yer verdiğimiz açıklamalar kapsamında konunun farklı değerlendirmelere tabi olabileceği açık. 2017'deki açılış kaydı sonrasındaki tüm işlemlerin karşılık düzeltmesi ile ilgili olduğu gibi. Ancak karşı söylem çok kuvvetli olacak, gider yazarken sorun yoksa gelir de kaydedilmeli."

Hazine'nin yayınladığı genelge ile muallak tazminat karşılığından kaynaklanan net nakit akışlarının iskonto edilmesi zorunlu hale getirildi. Zorunluluğun sigorta şirketleri için finansal sonuçlara olumlu etkileri olacağı tahmin edilse de beklenmedik vergi sorumlulukları da ortaya çıkabilir.

DÜNYADAN

Apple Watch'lu sigorta kampanyası

ABD'li sigorta şirketi John Hancock, Vitality (Zindelik) programını 25 dolarlık bedeli karşılığında etkinleştiren müşterilerine Apple Watch hediye edecek. Ancak bunun için kişilerin sürekli olarak aktif olması gerekiyor. Kişileri "Vitality Today" isimli uygulama üzerinden takip eden John Hancock, aylık 500 "Vitality Points" toplanmasını istiyor. Vitality programı, sağlıklı yaşam tarzını benimseyen poliçe sahiplerine çeşitli hediyeler sunmak üzere tasarlandı. Beden hakkında biyolojik istatistikler tutan Apple Watch da şu an için bu hediyelerden biri olarak dikkati çekiyor.



Las Vegas saldırısı silah poliçesi kapsamını değiştirtti

Sigorta startup'ı Lemonade, 59 kişinin hayatını kaybettiği, 500'den fazla insanın yaralandığı Las Vegas saldırısının ardından ateşli silahlarla ilgili poliçelerinde değişikliğe gideceğini duyurdu. Poliçeye yeni şartlar ekleneceği açıklanırken, askeri sınıf silahlar teminat kapsamı dışına alındı. Şirket yaptığı açıklamada "Fiyatı 2 bin 500 dolardan daha yüksek bir silahınız varsa rakiplerimizi öneririz" dedi. Ayrıca, ateşli silah poliçelerinin kapsamına yasa dışı silah ya da tabancanın dahil olmadığı bir kez daha hatırlatıldı. Bununla birlikte, saldırıdan sonra gündeme getirdikleri poliçe değişikliğine dair bazı ayrıntılar açıklandı: "Saldırı tüfekleriyle ilgili teminatı tamamen çıkaracağız. Biz sivillerin neden askeri sınıf silahlara ihtiyaç duyduklarını anlamıyoruz ve onları sigortalamamayı tercih ediyoruz. Silahların bir oyun, statü sembolü veya ideolojik destek olarak görülmesini doğru bulmuyoruz."



Tesla'ya avantajlı sigorta

Tesla ile Liberty Mutual, ABD'deki elektrikli otomobiller için özel olarak tasarlanan otomatik sigorta için işbirliğine gidiyor. Automaker sitesinin haberine göre, Liberty, satın almadan sonraki ilk yıl içinde hasar gören Tesla araçlarını perte çıkmış gibi düşünerek ödemesini yapacak. Sigorta şirketi AAA'nın bazı pazarlarda Tesla araçlarını sigortalarken daha fazla prim talep ettiği ortaya çıktı. Konuyla ilgili raporun Tesla Genel Sekreteri Elon Musk tarafından ele alınmasının ardından InsureMyTesla'nın ABD'de piyasaya sürülmesine karar verildi.

DASK'ta yapılacak çalışmalara acenteler de dahil edilmeli

SAB Başkanı Doğan Şen, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in DASK'ta sigortalılık oranını %100'e ulaştırmak için çalıştıkları konusundaki açıklamasını değerlendirdi. Birdenbire sistemi değiştirmek yerine, konunun önce SAİK, TSB, meslek komiteleri ile dernekler tarafına açılması ve çalıştay yapılması gerektiğini söyleyen Şen, acentelerin de süreçlere dahil edilmesinin başarı şansını artıracağını vurguladı.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Doğan Şen, sigorta sektöründe üst üste yaşanan sansasyonel haberlerle acentelerin dengesinin iyice bozulduğunu söyledi. Sektörde ülke ekonomisine bağlı olarak reel bir daralma olduğunu ifade eden Şen, yeni sigortalı ya da hiç sigortalanmamış bir kıymetin sigortalanmasının ender hale geldiğini kaydetti.

Acenteler için en azından işletme masraflarının bir kısmını karşılayan trafik, DASK gibi zorunlu sigortalarda da sürekli acenteyi köşeye sıkıştıran uygulamalar hayata geçtiğini dile getiren Şen, "Acente sabah işletmesini umutla açıp rastgele deyip işine başlıyor, ancak sorunsuz tek bir günü yok. Hâlâ yapılamayan trafik sigortaları, müşteriye ek teminatla trafik sigortası satma çabaları, bunların primlerinin peşin tahsil edilmeden poliçelerin düzenlenememesi, hâlâ dolu hasarlarının sonuçlanamaması... Sorun sadece trafikte değil; zorunlu hekim sorumluluk sigortası, tehlikeli madde zorunlu sorumluluk sigortası gibi zorunlu sigortaları yapan sigorta şirketi yok, yapan şirketler de kırk dereden kırk su taşıttırıyor" dedi.

Bu sorun ve sıkıntılardan dolayı acentelerin başını kaldırıp da çapraz satış yapamadığını, yeni bir müşteri ziyaretine gitmeye zaman bulamadığını belirten Şen, "Birçok acente arkadaşımız sağlık sorunları yaşıyor. Sağlık sorunlarının yegâne sebebi stresli iş hayatı. 'Ben masamda otururum, müşteri bana gelir, ben onlara trafik, DASK, bazılarına kasko, konut poliçesi yaparım, geçinir giderim' diyenlerin zaten hiç şansı yok" diye konuştu.

Bunları SAB olarak yıllar öncesinden söylediklerini hatırlatan Şen, sözlerine şu şekilde devam etti: "Ticari ve sınai işlere girmezsek; yangın, nakliyat, makine kırılması, sağlık sigortası, alacak sigortası gibi spesifik konulara eğilmezsek gelecekte sıkıntılı günler bizi bekliyor olacak dedik. Çünkü özelliği olmayan mikro poliçeler ve zorunlu poliçeleri herkes satabilir. Şimdi bunlar ne yazık ki bir bir tecelli ediyor. Bundan şahsen ve SAB olarak son derece rahatsızız. En küçük acenteden, sadece trafik sigortası satan acenteye kadar herkesin sistemde kalması için durmadan uğraşıyor, gelişen negatiflikleri pozitife çevirecek çareler arıyoruz."

Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in açıklamasından bahseden Şen, "Buna göre, DASK'ta poliçesini kesintisiz yaptıranlar, toplam konut sahiplerinin sadece %2'si. Ülkemizdeki 18 milyona yakın konutun %46'sı DASK'lı. Ama sorun bunların devamsızlığında. Tapu



dairesinin şartı olarak elektrik, su, doğalgaz abonelik yerlerinde DASK isteniyor ve toplumun çoğu sadece bu şekilde poliçesini yaptırıyor, bir sonraki sene yaptırmıyor. Özetle sisteme birileri giriyor birileri çıkıyor, devamlı poliçesini yaptıran ise sadece %2. İstenen %100 sigortalı olunması. Yeni bir Marmara depreminde oluşacak hasar çok büyük olacak, eğer sigortaları yoksa vatandaşın masrafını yine şefkatli devletimiz karşılamaya çalışacak ama bu devlete çok büyük bir yük. Oysa herkes sigortasını yaptırsa bu ekonomik riskten bahsetmemiş ve uzun yıllar sonrasının riskini şimdiden karşılamış oluruz" dedi.

'EL ELE VERİP SİGORTA HAVUZUNU BÜYÜTMELİYİZ'

Bir başka gerçekten de bahseden Şen, şunları söyledi: "Ülkemizde en az bir poliçe yaptıranların, toplam nüfusa oranı sadece %15.5. Sigorta havuzumuz çok küçük, bu havuzu el ele verip büyütmemiz lazım."

DASK'taki bu kötü tabloya rağmen, DASK havuzunun toplam hasar ödeme kapasitesinin 15 milyar liraya yükseldiğini ifade eden Şen, eğer tüm konutlar sigortalı olsa havuzun üzerine her yıl 2 milyar lira koyulacağını ve bunun katlanarak büyüyeceğini aktardı.

"Diğer taraftan, neden %2 sigortalılık oranımız var diye sektör olarak kendimize sormamız lazım.

Hazine, yani devlet kendine soracak, biz bunu halkımıza neden iyi anlatamadık, neden bu millet poliçesini yaptırmıyor, adı zorunlu olmasına rağmen neden %2'de kalmış. Sigorta şirketleri, acenteler soracak kendine, neden satamadık diye. Mesela sebeplerden biri şu: DASK sigorta şirketlerine %15-20 arası komisyon veriyor ama sigorta şirketi bunun sadece %7.5'ini acentesine veriyor. DASK primi 150 lira, komisyon 11.25 lira. Bu poliçenin basım maliyeti tek başına 5 lira" diyen Şen, acentenin bu sebeple bu konuyla uğraşmadığını, yenileme döneminde müşteriyi arayıp yenilemeniz var diyemediğini kaydetti.

'ACENTELER DAHİL EDİLSE OTO BES'TE CAYMA ORANI AZALIRDI'

İyi anlatılamayan bir ürünün de oto BES olduğuna dikkat çeken Şen, "Burada acenteler sistem dışında tutuldu. Acenteye verilen komisyon nerdeyse sıfır. Bankalar da çapraz ürün satma umuduyla satıyor, ama sosyal fayda ve ülke ihtiyacını iyi vurgulayamıyorlar. Bu sebeple cayma %50'nin üstünde" dedi. Bu kararların çok önemli olduğunu vurgulayan Şen, birdenbire sistemi değiştirmek yerine, konunun önce SAİK, TSB, meslek komiteleri, dernekler tarafına açılması, çalıştay yapılması ve sonra halka anlatılması gerektiğini, hangi noktada acente yoksa başarısızlığın da kaçınılmaz olduğunu ifade etti.

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in "DASK'ta sigortalılık oranını %100'e ulaşıncaya kadar çalışacağız" dediğini hatırlatan Şen, "Yani halka duyuracaklar; ey ahali, size 3-6 ay süre, DASK poliçenizi gidip en yakın acenteden yaptırın, ya da, mesela DASK primini sizden elektrik faturasıyla birlikte alırım diyecek. Çünkü başka türlü %100 oranına ulaşmak mümkün değil. Acenteleri de içeren bir açıklama yok tabii, ama en azından biz bu şekilde içermesini temenni ediyoruz" dedi.

"Eğer böyle tecelli ederse, DASK primini tahsil eden elektrik kurumu yetkisi olmadan acentelik mi yapacak? DASK primi nasıl hesaplanacak? Fatura içinde primini ödeyen sigortalı, 'Bu iş ciddiymiş, ben bir acenteye gideyim' dediğinde mümkün olacak mı? Bir sürü sorunda peşi sıra gelecek ve en çok da acenteler mağdur olacak, potansiyel istihsal bir anda buharlaşma tehlikesi içine girecek" diyen Şen, sözlerine şu şekilde devam etti: "SAB olarak diyoruz ki; 'Değerli acenteler, gelin trafik ve zorunlu sigortalar dışında satış yapın. Yapmayı bilmiyorsanız derneğimize gelin, istişarelerde bulunalım, eğitim verelim. Çok değerli şirketlerimiz, DASK komisyonunun çoğunu kendinize alıyorsunuz, biz acentelere az veriyorsunuz. Oysa operasyonel masraf bizde, sizde masraf neredeyse sıfır, gelin adil olun.' Hazine'ye, DASK'a da diyoruz ki; 'Ne yapacaksak birlikte yapalım, acenteyi yok saymayacak, acentenin komisyonuna zeval vermeyecek uygulamalar icra edelim. Çünkü orta kesimi ihtiva eden biz acenteler üretimin hâlâ en çoğunu yapıyorken, bizi güçsüz bırakacak, bizim yok olmamıza neden olacak uygulamalardan kaçının, çünkü biz yok oluyoruz.' Bizi önemseyin, sesimizi duyun."

Sigortacı Gazetesi ekim ayı misafirleri



Soldan sağa: Sigortacı Gazetesi Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız, Art Direktörü Feyza Nimet Kırmızı, Log Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Volkan Yılmaz, Sigortacı Gazetesi İmtiyaz Sahibi Metin Öztürk, Bereket Sigorta Genel Müdür Vekili Balkan Akbaş, Genel Müdür Yardımcıları Şevket Kaya, Fırat Işık ve Abdullah Yıldırım.



Sigortacı Gazetesi Editörü Yakup Sayar, Feyza Nimet Kırmızı, Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Adnan Sığın, Metin Öztürk, Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, Genel Müdür Coşkun Gölpınar, Genel Müdür Yardımcısı Ali Ercan Köseoğlu, Kurumsal İletişim Müdür Yardımcısı İrem Kösoğlu.



Feyza Nimet Kırmızı, Orient Sigorta Genel Müdürü Kurt Ebik, Birant Yıldız ve Metin Öztürk.

Birant Yıldız, Feyza Nimet Kırmızı, Metin Öztürk, Sigortayeri Genel Müdürü Cüneyt Tanrıverdi, Aktifbank Kurumsal İletişim Müdürü Duygu Özgüç Evren ve Sigortayeri Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü Ezgi Örencik.



Metin Öztürk, Feyza Nimet Kırmızı, Chubb Türkiye Genel Müdürü Emre Buğday ve Birant Yıldız.





Feyza Nimet Kırmızı, Metin Öztürk, Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Gardet, CEO Süleyman Sağıroğlu, Pazarlama ve Kurumsal İletişim Müdürü Ali Ensari, Sigortacı Gazetesi Danışmanı Meral Öztürk, Birant Yıldız.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

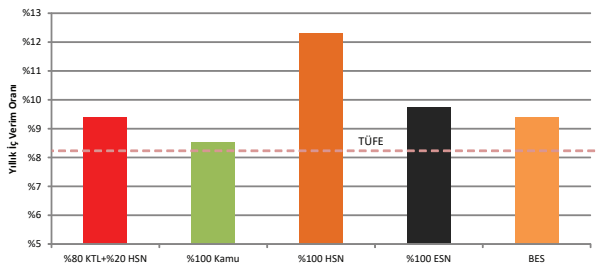
Emeklilik gelir planları ile irat ürünlerinde
esnek ve yenilikçi çözümler için
size **Adendum yeter**!

Adendum

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

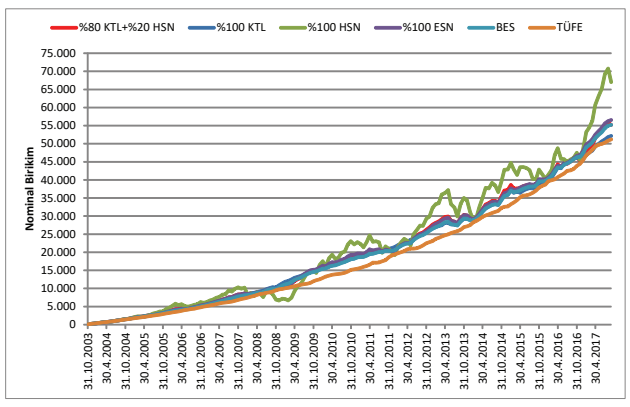
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-29.09.2017 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



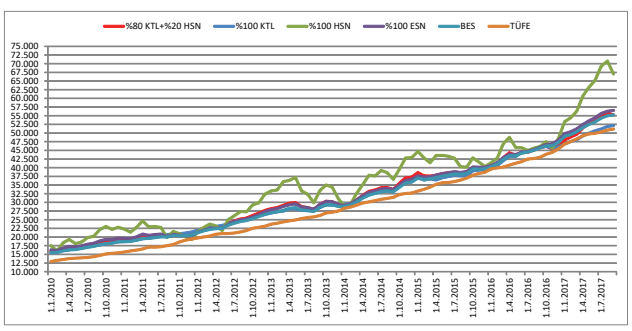
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.09.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,38 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %12,31 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-29.09.2017 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 31.10.2003-29.09.2017 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, 29.09.2017 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 55.212 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 51.173 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-29.09.2017 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.

Eylül enflasyonu değişmedi

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 eylül ayında %5.67 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki düşüş %6.46 olarak gerçekleşti. Eylülde Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.03 oranında düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %1.74 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2017 yılı eylül ayında herhangi bir değişime uğramadan, ilk defa bir önceki ay ile aynı değerde kaldı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

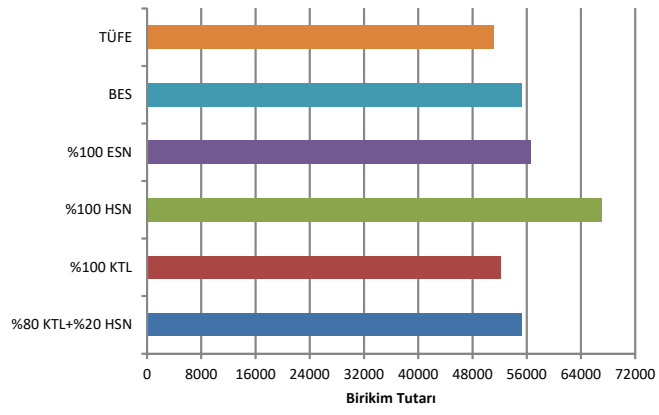
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

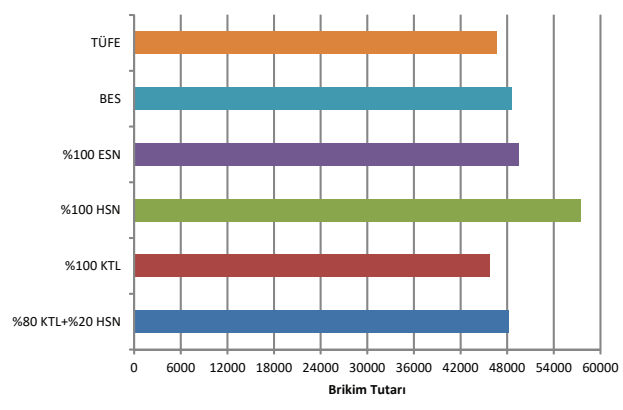
31.10.2003-29.09.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-29.09.2017 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 29.09.2017 tarihinde 55.212 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Eylül 2017 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 305 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-29.09.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.09.2017 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 29.09.2017 tarihinde 57.434 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





Oto BES için düzenlemeler yıl sonuna kadar tamamlanacak

Hazine Müsteşarı Osman Çelik, sektörün üst düzey yöneticileri ile bir araya gelerek sektörle ilgili değerlendirmelerde bulundu. Çelik, sektör hacminin büyütülmesi gerektiğini, hazırlanan orta vadeli programda da bireysel emeklilikle ilgili hedefler koyulduğunu ifade etti. Çelik, yurtiçi tasarruf oranlarının yükselmesi, kişilerin emeklilikteki alım güçlerinde yaşayabilecekleri azalmanın önüne geçilmesi ve piyasa derinliğinin artırılması konularının öncelikli olduğunu vurguladı. 9 aylık dönemde otomatik katılımda sistemden ayrılmaların öngörülenin üzerinde gerçekleştiğini, ancak yine de cayma hakkını kullanmayan çalışanların, BES'in ilk gününden itibaren ulaşılan katılımcı sayısının yaklaşık %40'ına denk geldiğini belirtti. Otomatik katılımın bu haliyle bile olumlu bir tablo ortaya koyduğunu ifade eden Çelik, sistemde aksayan yönlerin tespit edilip gerekli müdahalelerin yapılmasının önemini vurguladı. Bu bağlamda, BES'in yaygınlaştırılması ve sistemden çıkışların azaltılması için yapılacak düzenlemeleri yıl sonuna kadar tamamlamayı hedeflediklerini aktardı.



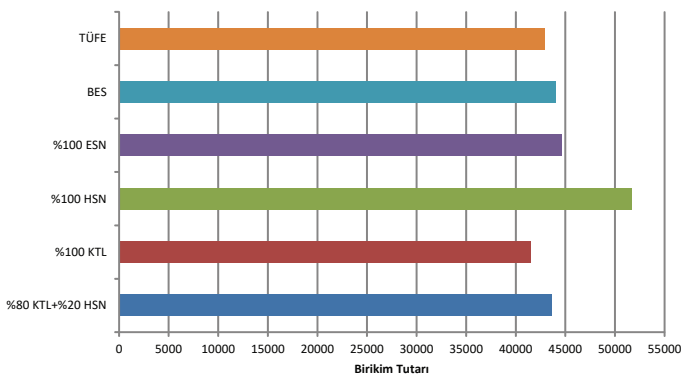
'İŞVEREN KATKISI ÖNEMLİ'

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar, aynı toplantıda BES ve otomatik katılımdaki son gelişmelerden bahsetti. 15 Eylül itibarıyla, otomatik katılımla sisteme dahil edilen 6 milyon çalışandan 2.6 milyonunun sistemde kaldığını söyledi. Bu konuda yapılabilecek çalışmalara da değinen Çağlar, işveren katkısı ve cayma süresinin uzatılması ile gelecek otomatik katılım revizyonundan bahsetti. Tanıtım ve bilgilendirme faaliyetlerinin artırılması ve ek 1.000 liralık devlet katkısının daha kısa sürede ve nakden hak edilmesi ile ilgili çalışmalar yapılabileceğini belirtti. Bir süredir gündemde olan 18 yaşından küçüklerin sisteme girmesine yönelik mevzuat değişikliğinin yapılabileceğine değinen Çağlar, bu çalışmalarla sistemin iyileştirilebileceğini ifade etti.

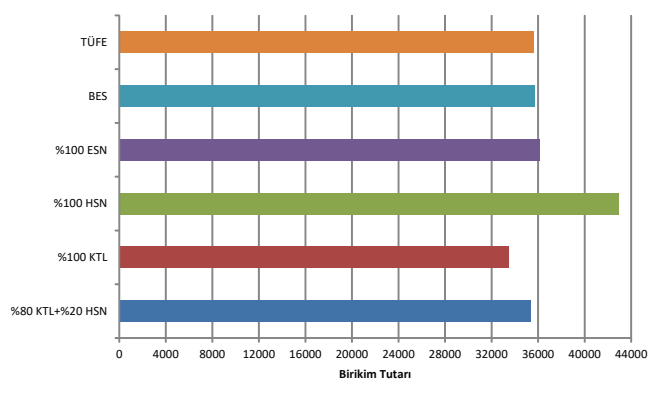


Hazine Müsteşarı Osman Çelik, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin yaygınlaştırılması ve sistemden çıkışların azaltılmasına yönelik olarak yapılacak düzenlemeleri yıl sonuna kadar tamamlamayı hedeflediklerini ifade etti.

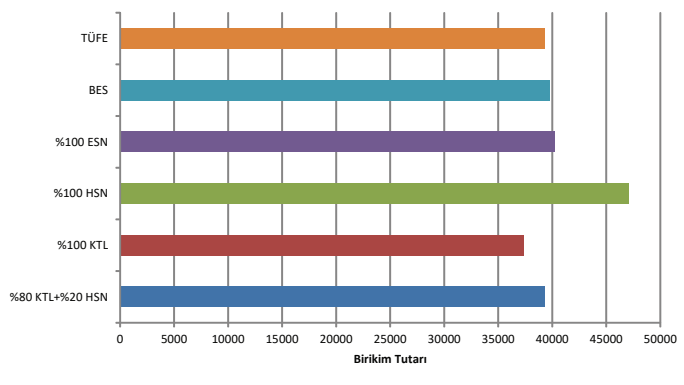
31.01.2006-29.09.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



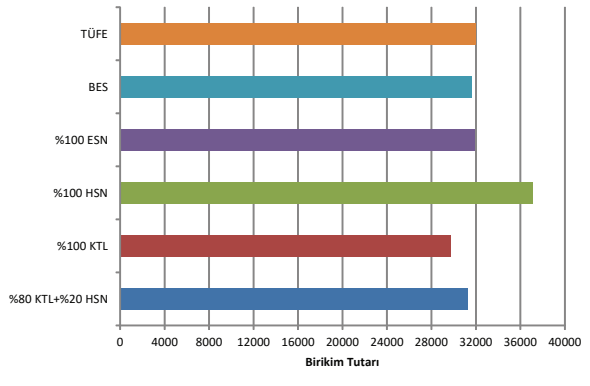
31.01.2008-29.09.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-29.09.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-29.09.2017 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.

Sigortacılar da teminat mektubu verebilecek

Şimdiye kadar yalnızca bankalar tarafından düzenlenen teminat mektupları artık sigortacılar tarafından da verilebilecek. Teminat mektuplarının temelindeki sigorta sözleşmesi Kefalet Sigortası genel şartlarına tabi olacak.

İş hayatında "teminat gösterilmesi" ihtiyacı ile çok sık karşılaşılmaktadır. Kendisiyle iş yapılan kişilerin ödeme güçlüğü içine düşmeleri veya başka sebeplerle ödeme yapmaktan kaçınmaları halinde onlardan alacaklı olan kişinin veya kamu kurumunun alacağını elindeki teminattan karşılayabilmesi son derece önemli bir husustur. Bir satıcının başka bir ülkedeki alıcıya mal sattığını düşünelim. Alıcı, ödeme yapmadan önce malın kendisine teslim edilmesini; satıcı ise malı teslim etmeden önce kendisine ödemenin yapılmasını ister. Hem alıcının hem de satıcının bu haklı görülmesi gereken kuşkusunu bertaraf etmek ve her ikisine de lazım gelen güvenceyi sağlamak için "akreditif" kurumu ortaya çıkmıştır. Bir banka, alıcının satış bedelini ödeme borcu için taahhütte bulunarak satıcıya güvence vermekte; ayrıca alıcıya satış konusu malın satış sözleşmesine uygun şekilde yollanmış olduğunu belge üzerinde denetleyerek ancak uygunluğu saptadıktan sonra parayı satıcıya aktarmaktadır. Böylece alıcı da satıcı da gereken güvencelere sahip olmanın verdiği rahatlıkla ticaretlerini sürdürme olanağına kavuşmaktadırlar.

"HEMEN" ÖDEME SAĞLIYOR

Bankaların sağladığı teminatlara olan ihtiyaç yalnızca uluslararası satışlarda değil, iş hayatının her alanında mevcuttur. Bir teminatın varlığı ve sağlamlığı kadar, en çabuk şekilde paraya çevrilmesi de önem taşımaktadır. Bir alacağın güvencesi olarak taşınmaz üzerinde kurulan ipoteğin paraya çevrilmesi uzun zaman aldığından, bu güvence sağlam sayılsa dahi, birçok halde arzu edilen etkiyi meydana getirmemektedir. Bu sebeple zaman içinde en üst düzeyde ihtiyaç gideren "banka teminat mektupları" ortaya çıkmıştır. Banka teminat mektupları "kesin" ve "süresiz" ve "ilk talepte ödeme koşullu" olduklarında alacaklı için hem sağlam hem de çok çabuk paraya dönüştürülen çok etkili bir güvence niteliğindedirler. Sağlamlık, bunların borçlusunun bir "banka" olmasından ileri gelmektedir; "süresiz olma" özelliği sayesinde banka teminat mektubu, alacağın devam ettiği bütün süre boyunca yürürlükte kalan bir güvence oluşturmaktadır; "kesin olma" ve ilk talepte ödeme" ise bankanın ödeme yapma yükümlülüğünün (daha önce mahkeme kararı elde etme, ihtar veya ihbarda bulunma, borçluya süre verme gibi) herhangi bir koşula bağlanmamış bulunmasını ve alacaklının teminatın paraya çevrilmesi istemini bankaya ilettiğinde, hemen ödemeye kavuşacak olmasını sağlayan özelliklerdir.


Kefalet sigortası alıcıya da satıcıya da güven veriyor.

Bu tür teminat mektupları şimdiye kadar yalnızca bankalar tarafından düzenlenmekte idi. Bir süre önce yapılan düzenlemeler ile, sigortacıların da bunları düzenlemeleri yolu açılmıştır. Şu halde, "banka teminat mektubu" yanında bir de "sigortacı teminat mektubu" (kefalet senedi) söz konusu olacaktır.

KEFALET SENEDİNİN SİSTEMDEKİ YERİ

Hukuksal açıdan teminatlar "ayni" ve "şahsi" (kişisel) olmak üzere iki ana gruba ayrılırlar. Ayni teminatlarda alacaklının güvencesini bir ayın (belirli bir mal varlığı unsuru) oluşturur. Rehin bir ayni teminattır. Çünkü malvarlığına dahil belirli bir değer üzerinde kurulur. Alacaklı (gerektiğinde = alacağı hiç veya gereği gibi ödenmediğinde) bu değeri paraya çevirtecektir. Banka lehine (mesela verdiği konut kredisini temin etmek üzere) kurulan taşınmaz ipoteği ayni teminat olma niteliğini taşır. Kredi borcu geri ödenmezse, banka üzerinde ipotek hakkı bulunan taşınmazı sattıracak ve (bakiye) alacağını bu satış hasılatından alacaktır. Buna karşılık şahsi teminatlarda mal varlığının belirli bir unsuru değil, tamamı güvence oluşturmaktadır. Kefalet şahsi teminata örnektir: Bankanın kredi alacağı için bir üçüncü kişi borçluya kefil olmuşsa; alacak ödenmediğinde banka kefilin mal varlığını oluşturan değerlerin tamamına (icra görevlilerinin takdirine de bağlı olarak) el uzatabilir ve bunların paraya çevrilmelerini isteyebilir.

TEMELİNDE KREDİ SÖZLEŞMESİ VAR

Banka teminat mektubu banka tarafından alacaklıya verilen şahsi teminat niteliğindedir. Borcu banka teminat mektubu ile güvence altına alınmış olan borçlu açısından bakıldığında ise, bankanın ona kredi açmış (gayrinakdi = nakit olmayan kredi vermiş) olduğunu belirtmek gerekir. Şu halde banka teminat mektubunun temelinde, borcu için alacaklıya teminat mektubu verilecek borçlu ve banka arasında yapılmış bir kredi sözleşmesi vardır. Banka, imzasını taşıyan teminat mektubunu, o mektubun düzenlenip (alacaklıya) verilmesini öngören bu kredi sözleşmesi uyarınca düzenlemektedir.

BANKA TEMİNATIYLA İÇERİK BENZER

Kefalet sigortasına geldiğimizde de durum aynıdır: Kefalet sigortası uyarınca sigortacı, sigorta ettirenin bazı alacaklılarına olan borçları için "kefalet senedi" düzenleyerek teminat sağlamaktadır. Burada sigortacı tarafından düzenlenecek "kefalet senedi" banka teminat mektubunun işlevini görecektir. Kefalet senedinin alacaklıya sağladığı imkânlar da banka teminat mektubu ile aşağı yukarı aynı olmak zorundadır, aksi halde uygulamada bunlara rağbet edilmez. Şu halde, sigortacının düzenleyeceği "kefalet senedi" banka teminat mektubu ile aynı içeriğe sahip bulunacaktır (ilk talepte ödeme olanağı, kesin ve süresiz). Kısaca yalnızca "mümzi" (senedi imzalayan ve borç altına giren borçlu) değişecek, bankanın yerini sigortacı alacaktır.

KEFALET SENEDİ TEMELİNDEKİ SÖZLEŞME İLİŞKİSİ

Yukarıda, bankanın düzenlediği teminat mektubunun bir tür (gayrinakdi) kredi olduğunu ve banka ile borçları için alacaklıya teminat mektubu verilen borçlu (banka müşterisi) arasında da bir kredi sözleşmesi ilişkisinin kurulduğunu vurgulamıştık. Sigortacı ile borçlarını temin etmek üzere lehine kefalet senedi düzenlenen borçlu (sigorta ettiren) arasında ise kredi sözleşmesi değil bir sigorta sözleşmesi mevcuttur.

Bu çerçeve içinde şunu belirtmek mümkündür: Banka, müşterisiyle bir bankacılık işlemi olan kredi sözleşmesi yapmaktadır. Sigortacı





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

SİGORTA ETTİREN İLE KEFALET SENEDİNİ DÜZENLEYEN SİGORTACI ARASINDAKİ İLİŞKİ BİR SİGORTA İLİŞKİSİDİR VE BU DA KURAL OLARAK KEFALET SİGORTASI GENEL ŞARTLARINA VE VARSA TARAFLARIN KARARLAŞTIRACAĞI ÖZEL ŞARTLARA TABİ BULUNACAKTIR.

ise, müşterisiyle sigorta sözleşmesi ilişkisi içindedir. Sigorta ettiren ile kefalet senedini düzenleyen sigortacı arasındaki ilişki bir sigorta ilişkisidir ve bu da kural olarak Kefalet Sigortası Genel Şartları'na ve varsa tarafların kararlaştıracağı özel şartlara tabi bulunacaktır.

GENEL ŞARTLARIN TEMEL ÖZELLİKLERİ

Ülkemizde sigortacı tarafından düzenlenecek teminat mektuplarının (kefalet senetlerinin) temelindeki sigorta sözleşmesi (en azından "ana içeriği" açısından) "Kefalet Sigortası Genel Şartları" hükümlerine tabi olarak düzenlenecektir. Bu genel şartların temel özellikleri aşağıdaki gibi özetlenebilir:

İlgili kişiler

Borçlu (sigorta ettiren veya sigortalı) : Sigortacının kendisine "kefil olduğu" belirtilen kişidir.

Lehtar : Kefalet sigortası uyarınca yapılacak ödemeyi almaya hak kazanan (borçludan alacaklı olan) kişidir.

Sigortacı lehtara ödeme yapacaktır. Kefalet senetleri şarta bağlı düzenlenebileceği gibi ilk talepte ödemeli olarak da düzenlenebilir.

HANGİ BORÇLAR İÇİN TEMİNAT VERİLECEĞİ SORUNU

Kefalet sigortası çerçevesinde verilebilecek teminat, borçlunun her türlü borcu için söz konusu olabilir. Bu konuda tarafların anlaşması esastır. Genel Şartlar ise özellikle aşağıdaki teminatları saymaktadır:

Avans Ödeme Teminatı: Alınan avansa rağmen borcun ifa edilmemesi veya avansın geri verilmemesi.

İmalat / Bakım / Onarım Teminatı: Üretim, bakım veya onarım sonrasında, edimin konusunu oluşturan hususun alacaklıya teslim edilmesini izleyen belirli bir süre içinde işçilik kusuru sonucu ortaya çıkan zararlar.

Emniyeti Suistimal Teminatı: Bu teminata ilişkin olarak Genel Şartlarda aynen şu tanım yer almaktadır: "Kefalet senedinde ismi belirtilen çalışanların, hile, dolandırıcılık, zimmete para geçirme gibi eylemleri nedeniyle, işverenin zarar görmesine karşı teminat sağlar". Bu tanımdan lehtarın işveren, sigorta ettirenin/sigortalının ise çalışan olacağı gibi bir sonuç çıkmaktadır.

Gümrük ve Mahkeme Teminatı: Vergi daireleri, gümrük idareleri ve mahkemeler tarafından talep edilmesi mümkün kamu alacağının karşılanması.

İhaleye Katılım (Geçici Teminat) Teminatı: Bir ihaleye katılması söz konusu olan sigorta ettirenin o ihale tamamlanmadan ihaleden ayrılması veya ihaleyi kazanmasına rağmen sözleşmeyi imzalamaması veya ihale kapsamında sunması gereken teminatları sunamaması.

"KEFALET SİGORTASI ÇERÇEVESİNDE VERİLEBİLECEK TEMİNAT, BORÇLUNUN HER TÜRLÜ BORCU İÇİN SÖZ KONUSU OLABİLİR. BU KONUDA TARAFLARIN ANLAŞMASI ESASTIR."

Ödeme Teminatı: Alt yüklenicilere ve işçilere yapılacak ödemelerin yapılmaması.

Performans Teminatı: Projeyi gerçekleştirme edimini yüklenmiş olan tarafın yükümlülüklerini hiç veya gereği gibi yerine getirmemesi.

Sözleşme Teminatı: Sözleşmeden kaynaklanan yükümlülüklerin hiç veya gereği gibi yerine getirilmemesi.

Kamu İhaleleri Teminatı: 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu ve ilgili diğer mevzuata tabi ihalelerden kaynaklanan yükükmlülükler.

Kamu Alacakları Teminatı: 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkındaki Kanundan kaynaklanan kamu alacağını ödememesi.

SİGORTA SÖZLEŞMESİNİN SONA ERDİRİLMESİ

Kefalet sigortası sözleşmesi tarafların kararlaştıracakları süre (çoğunlukla bir sene) için yapılacaktır. Sigortacı bu süre içinde, sigorta ettirenin ihtiyaç duyacağı kefalet senetlerini (teminat senetlerini) düzenleyecektir. Ancak Genel Şartlar sigorta ettirene ve belirli koşulların varlığı halinde de sigortacıya sözleşmeyi öngörülen süreden daha önce sonlandırma yetkisini vermektedir. Kanımızca, sözleşmenin süresinden önce son bulması durumunda, lehtar, elindeki kefalet senedinden doğan hakları serbestçe kullanabilecektir.

SİGORTACININ KEFALET SENEDİ DÜZENLEMEKTEN KAÇINMASI

Sigortacı ile sigorta ettiren arasında bir kefalet sigortası sözleşmesinin yapılması, sigortacının her kefalet senedi düzenlenmesi istemini mutlaka kabul etmekle yükümlü sayılmasını gerektirmez. Sigortacı belirli hallerde kefalet etmekten kaçınabilir (mesela borçlunun kredi değerliliğinin önemli ölçüde bozulması veya sigortacıya sunulan bilgi ve belgelerin kefalet edilmesinden kaçınılmasını haklı göstermesi).

RİZİKONUN GERÇEKLEŞMESİ

Sigorta ettiren, sigortacı tarafından temin edilmiş olan borcunu ödemez ve bunun üzerine kefalet senedinin paraya çevrilmesi söz konusu olursa, sigorta ettirenin lehtar tarafından yapılan paraya çevirme isteminin sebebine, miktarına veya bakiyesine ilişkin sigortacıya karşı herhangi bir savunma veya itirazda bulunması mümkün değildir.

TAZMİNAT TUTARI

Genel Şartlara göre sigortacının, sigorta dönemi içinde ödeyeceği azami tazminat tutarı, poliçede belirtilen azami tazminat tutarı ile sınırlıdır. Kanımızca bu hükmün anlamı şudur: Sigortacı, düzenleyeceği bütün kefalet senetlerinin içereceği toplam tutarı, sigorta sözleşmesinde öngörülen azami limit düzeyinde tutabilir. Buna karşılık düzenlediği kefalet senetlerinin toplamı bu azami limiti aşmış olursa, sigortacının aşan kısmı da karşılaması gerekebilecektir.

HALEFİYET VE RÜCU

Kefalet Sigortası Genel Şartları bir yandan sigortacının ödediği tazminat tutarınca hukuken lehtarın yerine geçeceğini ve lehtarın borçluya karşı olan haklarına halef olacağını; diğer yandan da sigorta ettirenin, sigortacının düzenlemiş olduğu kefalet senedi ile ilgili ödediği tutarı, temerrüt faizi ile birlikte sigortacıya geri ödemekle yükümlü olacağını öngörmektedir.

Bu çerçeve içinde, ödenmiş olan primlerin karşılığı yalnızca sigortacının teminat sağlamasıdır. Buna karşılık sigorta ettiren sağlanan teminat kapsamında sigortacı tarafından yapılan ödemelerden yararlanmayacak, bunları sigortacıya geri ödemekle yükümlüdür.



ALİ ERHAN TAMER
ali@botudio.com

Önü arkası veri bilimi

BARCLAYS Bank CEO'su sahnede ve arkasındaki koca ekranda "İnsanların %70'i bizden nefret ediyor" yazıyor. Bunu öz eleştiri olsun diye yapmadığı apaçık. Bu yazıyı kaleme aldığım dakikalarda Las Vegas'ta düzenlenen Money 20/20 etkinliğinin 2 ay önceki Kopenhag ayağında yerinde izleme şansına sahip olduğum etkinliğin özü ve özeti gelecek veri biliminde.

Yapay zeka üzerine yapılan tartışmalar ve altında yatan endişeler bir tarafa, şüphesiz ki bildiğimiz mesleklerin birçoğu yakın gelecekte olmayacak. Bu bizi korkutmalı mı, o kadar da emin değilim. Gizli işsizlik bu kadar ayyuka çıkmışken, robotların yapacağı şey sadece bu gizliliği ortadan kaldırmak olacak. Bu sebeple aslında çok daha verimli bir dünyadan bahsedebiliriz.

Bu ayki konum ise aslında kaybolan mesleklerin yerine gelecekler üzerine. Girişte bahsetmiş olduğum ve gelecek olarak tanımladığım "veri bilimi" meselesi aslında son 5 yıldır gündemizde yer eden tüm yıkıcı inovatif işlerin temelini oluşturuyor.

Herkesin bildiği tabirle yapay zeka ve asıl önemli olan tarafı ile derin sinir ağları ve makine öğrenmesi teknolojileri veri biliminin ve veri bilimi üzerine çalışan bilim insanlarının, geleceğin girişimcileri, patronları ya da CEO'ları olacağını ön görmek çok da zor değil. Matematik ve istatistik temeli ile başlayıp ileri matematik ve hatta uzay matematiğine kadar giden ve bugünlerde "Yapay zeka dünya için tehdit" diyen Elon MUSK'ın asıl işaret ettiği, biraz asosyal çokça dahi abiler.

Bugün makinelere insan gibi karar aldıran, satrançta Kasparov'u, Go oyununda Ke Jie'yi yenen yapay zeka aslında büyük verinin algoritmalar ile yönetilmesinden başka bir şey değil. Yeterince zaman verirseniz bir makine ile her şeyi yapabilirim diyebilecek kadar ilerlemiş durumda insanoğlu ve bunun temelinde yatan şey ileri derecede matematik istatistik ve algoritma bilgisi.

Yapay zeka konunun sadece magazin tarafı aslında. Verinin toplanması, kaydedilmesi, anlamlandırılması ve karar aşamasında kullanılması meselelerin her biri bugün, "Nesnelerin İnterneti", "Blockchain", "Makine Öğrenmesi", "Yapay Zeka" gündemleri ile teknoloji dünyamızın göbeğinde. Hepsinin amacı verinin bir yerinden tutmak ve veriyi daha kolay erişebilir, yönetilebilir ve kullanabilir hale getirmek.

Dijital ayak izi dedikleri konu yani dijital dünyada yaptığımız her hareketin, biz bir amacı olduğu için yapmasak bile, bir gün karşımıza bir amaç için kullanılacak hale getirilmesi bugünlerde tüm gelecek tahmincilerin ortak gündemi. Güven değişimi "Trust Shifting" üzerine sıkça kaynak karıştırdığım ve önünü arkasını anlamaya çalıştığım bir mesele olarak Twitter sevenlerin tabiri ile hayatımın bugünlerdeki Trend Topic konusu.

UBER ile yaptığınız bir ulaşım sonucu sizi puanlayan ya da sizin puanladığınız şoförler, AirBNB'de kullandığınız evin sahibine ilişkin yapacağınız bir yorum ya da ev sahibinin yerde bıraktığınız havlulara ilişkin söyleyecekleri, 1 yıl sonra alacağınız kredi esnasında karşınıza çıkacak desem bugünlerde gülersiniz belki ama emin olun makineler bu verilerinizi anlamlandırıp kredi notunuzu düşürmekte çok hevesli olacak.

En bilindik versiyonları olan akıllı telefonlar ile hayatımıza giren Nesnelerin İnterneti (IoT) cihazları, sigortalanabilir risklerimizden, kredi skorumuza, duygusal hallerimizden, gün içi açlık durumumuza kadar birçok veriyi üretirken, yapay zeka ile bezenmiş makineler sizi daha çok anlamaya ve tanımaya başlıyor. Size ait bütün bu kayıtlar manipüle edilemez bir şekilde Blockchain üzerinde kayıt altına alınırken üstelik.

Çokça konuşulan ve bana da sık sık sorulan 'hangi mesleklerin sonu gelecek' ya da 'gelecekte hangi meslekler doğacak' konusuna ilişkin çok zihin açıcı yanıtlarım olabilir belki ama en sade ve etkilisi inanın "Veri Bilimcisi" olacaktır. Şu günlerde Lineer Regresyon dersinden nefret eden arkadaşlarıma bir kez daha düşünmelerini ve sahip oldukları milyonlarca dolar değerindeki know-how'u ceplerine koymalarını tavsiye ederim. Zira yakında bolca harcayabilecekleri büyük bir zenginliğe sahipler.

— spektral koordinatlar —
Gri, akromatik renkler olan beyaz ve siyahın eşit derecede karıştırılmasından elde edilir ve akromatiktir. Gri ışık, eşit miktarda kırmızı, yeşil ve mavi ışığın yansıtılmasıyla oluşturulabilir.

— genel tanımları —
Sıkıntı, realite, ciddiyet, nötr, soğuk, tanımsızlık, eşitlik, denge, yaşlanma

— renk koordinatları —

HEX	#808080
RGB	128, 128, 128
CMYK	52, 43, 43, 8
HSV	0°, 0%, 50%

— gri tonları —
Füme, kül, kır, boz, çelik, barut, arduvaz, duman, gümüş, taş, fildişi, ekru



01 **AUDEMARS PIGUET** audemarspiguet.com
02 **AUGUST SMART LOCK** august.com
03 **CROSS X GRAPHITE** cross.com
04 **GIBSON GOVERNMENT EXPLORER** gibson.com
05 **SUZUKI GSX-S1000F** suzukicycles.com
06 **NIKE** nike.com
07 **BOSE SOUNDLINK REVOLVE+** bose.com
08 **SONY XPERIA XZ PREMIUM** sonymobile.com
09 **MIANSAI** miansai.com
10 **LOGITECH POP AKILLI TUŞ** logitech.com



20 TL

MANUŞ BABA

Son zamanların en çok konuşulan ve ses getiren isimlerinden Manuş Baba, Dönersen Islık Çal adlı ilk albümüyle müzikseverlerle buluşuyor.



35 TL

MILEY CYRUS

Dünyaca ünlü pop yıldızı Miley Cyrus'un merakla beklenen yeni albümü "Younger Now" Sony Music etiketiyle yayınlandı.

YERLİ

1- Manuş Baba - Dönersen Islık Çal
2- VEGA - Delinin Yıldızı
3- Serdar Ortaç - Cımbız
4- Selda Bağcan -
40 Yılın 40 Şarkısı (2 PLAK)
5- Tarkan - 10
6- Kardeş Türküler - Yol
7- Sezen Aksu - Biraz Pop Biraz Sezen
8- Adamlar - Rüyalarda Buruşmuşuz
9- Son Feci Bisiklet - Kötü Şeyler
10- M.F.Ö - Kendi Kendine

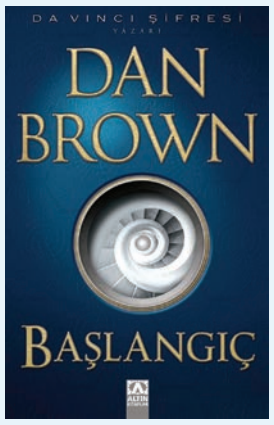
YABANCI

1- Miley Cyrus - Younger Now
2- 50 Cent - Best of 50 Cent
3- Stevie Parker - The Cure
4- Cristina Branco - Abril
5- Miles Davis - Kind Of Blue
6- Homeland - Hindi Zahra
7- El Dorado - Shakira
8- David Gilmour -
Live At Pompeii
9- Hugh Laurie - Let Them Talk
10- Sonic Youth - Murray Street

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Başlangıç *Dan Brown*

İnsanoğlunun var olduğu günden beri cevabını bulmaya çalıştığı temel soruya cevap bulma iddiasındaki bir fütüristin keşfini açıklayacağı gece her şey karanlığa gömülür. Eski öğrencisinin sunumuna davetli olan Simgebilim Profesörü Robert Langdon bu keşfi öğrencisinin anısına duyurmaya karar verir. Ancak, kendisini bekleyen şifrelerden, acı sürprizlerden ve ölümcül fanatiklerden habersizdir. 'Melekler ve Şeytanlar' ve 'Da Vinci Kodu' gibi çok satan kitapların yazarı Dan Brown, bu kez de 'Başlangıç' ile okurun karşısına çıkıyor.

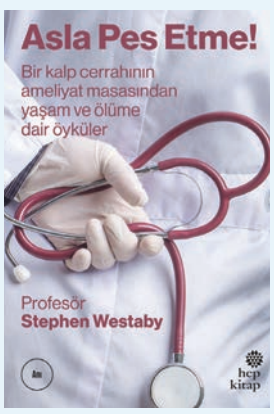


536 sy. 38 TL

Asla Pes Etme!

Stephen Westaby

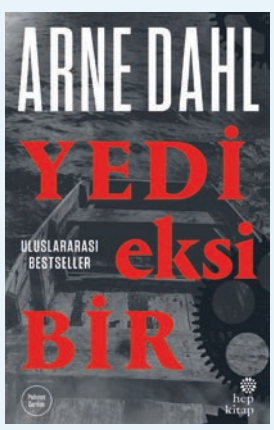
Profesör Stephen Westaby kalp cerrahisinde sınırları zorluyor. 35 yıllık mesleki hayatında 12 bin ameliyat gerçekleştiren profesör birçok hastasını ölümden döndürdü. Westaby anılarında okuyucuları şaşırtmaktan bir saniye bile geri kalmıyor. Sayısız kalp krizi geçiren altı aylık bir bebek, "kilitli kalma" sendromundan mustarip genç bir kadın ve sekiz yıl boyunca hayatı pile bağlı olan bir adam… Güçlü, önemli ve akıl almaz derecede etkileyici bir kitap Asla Pes Etme!



302 sy. 26 TL

Yedi Eksi Bir *Arne Dahl*

Her suç mahallinde çıplak gözle görülmesi imkânsız küçük bir dişli çark gizli. Şifreyi sadece Dedektif Sam Berger'in çözebileceğini bilen biri ona mesaj gönderiyor. On beş yaşında başka bir kız daha arkasında hiçbir iz bırakmadan kaybolunca, Sam bir seri katille karşı karşıya olduklarını anlıyor, ama amirlerini buna ikna etmesi neredeyse imkânsız. Son kurbanı bulmaya çalışırken bir yandan da kendi şeytanlarıyla mücadele etmek zorunda olan Sam, katilin karanlık mesajını bir an evvel çözemezse her şey için çok geç olacak.



352 sy. 29 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Trafik canavarları! (3)

HATIRLARSANIZ iki ay evvelki yazımda trafikteki araçları 7 kategoriye ayırmıştım, üçünü geçen ay yazdım, bu ay da dördüncü ile başlıyorum. Kafama takılan bir şey var, bu yazdıklarımı acaba kaç kişi okuyor ve de buradan esinlenerek daha dikkatli kullanıyor mu aracını, hani bir tabir vardır 'attığın taş ürküttüğün kurbağaya değer mi' diye. Gerçekten bu yazılar hedef kitleye ulaşıyor mu?

***

TİCARİ ARAÇLAR (OTOMOBİL, KAMYONET VE MİNİBÜSLER)

Burada en öncelikle her gün gördüğüm bu araçları kullananların, büyük bir ihtimalle, kendi araçları yok. O yüzden bunun keyfini çıkarmaya çalışıyorlar ve de bunu yaparken sık sık diğer araçlarla yarışa giriyorlar, çok tehlikeli ve süratli kullanıyorlar araçları. Trafikte iken dikkat edin üzerinde şirket logosu olan araçlara, o anda etraftaki taksilerle beraber ortalığı dağıtırlar. Bu konuda yapılacaklar çok daha basit ve kolay, şirketler şoförlerini düzgün sürüş teknikleri konusunda eğitmeliler. Bu eğitim işini yapan şirketler var, çok zor değil, her yıl bir kaç saat eğitim emin olun olayların çok önemli bir kısmını çözer. Büyük uluslararası şirketler şoförlerini sistematik olarak eğitir, KOBİ'lerin de bu konuda gerekeni yapmaları lazım. Kökende iyi bir eğitimden geçmemiş elemanı eğitmek işverenin de sorumluluğudur.

***

ŞİRKET ARAÇLARI

Şirket araçlarındaki en önemli sorun patronlarına şirin görünmek için olmayacak işler yapmaları ve maalesef patronlarının onlara doğru yolu göstermemeleri. Herhangi bir AVM'ye veya bir etkinliğe gidin mekanın önünün makam arabaları ile işgal edildiğini görürsünüz. Feci bir araç kirliliği yaratırlar, ben her zaman şoföre'git ben seni çağırdığımda gelirsin' derdim. Eşleri işte kendileri AVM'de olan hanımefendiler şoförleri hep kapı önünde isterler ve tabii ki karmaşa yaratırlar bir de, anlaşılmaz bir şekilde hiç kimse bu saçmalıklara müdahale etmez. Yol kenarlarına plastik babalar koyarlar araçlar park etmesinler diye ama makam şoförleri bu sefer de plastiklerin önüne park ederler. Bu tür park etme Zorlu'da çok geçerli, tüm yol kenarları makam araçları tarafından işgal ediliyor devamlı. Koskoca yollar hep tek şeride düşüyor geç geçebilirsen. AVM'nin otoparkı çok büyük 'git içeride park et ben seni çağırırım' dese patron işi çözülür, 3 saat zaten bedava, anlaşılır gibi değil.

***

MOTOSİKLET VE BİSİKLET

İstanbul'da araç sürüyorsanız her an sağınızdan veya solunuzdan bir motosiklet veya bisiklet önünüze kırabilir veya aynanıza çarpabilir veya sizi kaza yapmaya zorlayabilir. Bu arada sürücülerin kaskı olabilir veya olmayabilir. Genelde kalitesiz ve bakımsız bu araçlar üzerinde hiç denetim yoktur. Yoldaki araçların çoğunluğu ya kuryedir ya da yemek siparişi götürüyordur. Bazen kaldırım üzerinde giderler bazen de ters yönden gelirler. Hiçbir trafik kuralına riayet etmezler, kırmızı ışık sarı ışık aldırmazlar, çok dikkatli olmaz isen de kazaya sebebiyet verirler. Kendilerini diğer araçlarla eşit görürler ama hiçbir kurala uymayarak bu eşitliği bozarlar. Tam bir başı bozukluk ve sistemsizliğin kol gezdiği bir şekilde kullanılıyor bu araçlar. Motosiklet ve bisiklet kullananlar, genelde, neyin doğru neyin yanlış olduğunu biliyorlar, ama hiçbir denetim olmadığı için her istediklerini yapıyorlar. Benim gerçekten cevabını vermekte zorlandığım şey, bu karmaşanın nasıl sona erdirileceğidir. Otoriteden bir yetkili acaba içinde bulunduğumuz bu karmaşadan nasıl çıkabileceğimizi biliyor mu, yoksa bırakalım batarsa batsın mı diyor çok merak ediyorum.

***

ÖZEL ARAÇLAR

Yukarıda ayrı ayrı yazmaya çalıştığım tüm araçlar içerisinde nisbeten doğru kullanılanlar özel araçlar, tabii ki kurallara uymamak, karşıdaki sürücünün haklarına saygı göstermemek gibi eksikler burada da geçerli. Benim bu sınıfta özellikle belirtmek istediğim genelde araçların sinyallerinin çok az kullanıldığı. Bununla ilgili birkaç gün araç takipleri yaparak istatistik oluşturmuştum. Erkeklerin %50'si kadınların ise %80'i hiç araç sinyalini kullanmıyor ve maalesef bu en kolay ve basit trafik kuralına bile uyulmuyor.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Aşk ve beyin

İNSANIN hayatını etkisi altına alan en kuvvetli duygulardan bir tanesinin sinirsel temellerinden bahsetmek hiç kolay değildir. Hele konu aşk olunca işler iyice zorlaşıyor, zira AŞK kalıplara sığmayan hislerden bir tanesidir.

Aşık olduysanız mutlaka tecrübe etmişsinizdir; aşık olan insan cesaretlenir. Frontal korteksin deaktivasyonunda bir süreliğine bile olsa muhakeme ortadan kalkıverir ve mantıklı düşünme yetisi geçici olarak devre dışı kalır. Kişinin aşık olduğu bireyi değerlendirirken başvurduğu yargı ölçütlerinde gevşeme görülür ve kişi aşık olduğu kişiler dışındaki kişilere karşı da daha olumlu davranışlar sergiler.

Yani aşık olduğunuzda muhtemelen etrafınızdaki insanlar da sizdeki değişimi anlayacaklardır. Aileniz, iş arkadaşlarınız, dostlarınız için de fiziksel ve psikolojik değişiminiz oldukça belirgin olacaktır.

Aşık kişi, dopamin, serotonin ve noradrenalin gibi hormonları aktif ve dengeli bir şekilde salgılayarak bedenini ve ruhunu çok olumlu bir yolculuğa çıkartır. Bu hormonların işlevine kısaca bir göz atalım şimdi; dopamin ödül sisteminin temelidir. Özlem duymak, özlediği kişiyi görmeden duramamak ve tutku onun işlevidir. Oksitosin, eşler arasında bağlanmayı sağlar. Eşler arasında sevgi, şefkat ve empati sağlamak başlıca işlevidir. Noradrenalin, sevgi ve aşk esnasında yüz kızarması, göz bebeklerinde büyüme, çarpıntı ve heyecandan sorumludur.

Adrenalinin etkisi de eklenirse mide krampları, ellerde titreme ve terleme görülebilir. Serotonin ise mutluluk hormonudur, eksikliğinde depresyon ve panik atak gibi nevrotik bozukluklar baş gösterir. (Prof. Dr. Sinan Canan)

Aşkta yoğun bir arzulama hali ön plana çıkar. Romantizm kişileri esir alarak bazen mantıklı düşünmekten de alıkoyabilir. Aşık olan kişi diğer kişiye odaklanarak başka bir şey düşünemez hale gelebilir.

Böylece alt benlik, benlik ve üst benlik (akıl) arasında çatışmalar yaşanabilir. Yani görüyoruz ki mantığımız ve duygularımız arasında gel-gitler oluşturan biraz dengesiz bir duygu aşk. Fakat o an yaşanılan coşku ve heyecan tüm bu dengesizliklerin üzerini örtebiliyor, yaşadığı olumsuzluklar kişinin aklına bile gelmeyebiliyor. İşte büyüklerimiz boş yere "aşkın gözü kördür" demişler.

Her şeye rağmen güzel bir duygu aşk. Ve insanı da güzelleştiriyor. Aşk esnasında salgılanan hormonlar cilde parlaklık, gözlere canlılık ve kişiye maksimum yaşam enerjisi veriyor. Kişi kendini müthiş dinamik, zinde ve sağlıklı hissetmekle kalmıyor; her şeye, her olaya daha pozitif bakmaya başlıyor.Tabii hele bir de bu duygu karşılıklı ise o zaman daha da güzel bir hale geliyor bu hal. Özgüven artıyor, özbenlik yükseliyor, kişi kendini hiç olmadığı kadar güçlü hissediyor.

Tarihteki en duygusal şiirler, en anlamlı romanlar ve en hisli besteler hep aşkın etkisiyle ve gücüyle ortaya çıkmıştır. İnsanın yaratıcılığını da besleyen bu güçlü duygunun ömrü konusunda spekülasyonlar mevcut olsa da bilimsel olarak maalesef ömrünün sadece 2,5-3 yıl olduğu artık neredeyse ispatlanmış durumda. Bundan sonrası artık dopamin ve noradrenalin gibi mucizevi hormonlara değil oksitosin denilen sevgi hormonuna, kişilerin kendi çabalarına, vefasına, sabrına, anıların ve zamanla oluşan alışkanlıkların gücüne kalıyor.

Aşk bizi ne mutluluktan havalara uçursun, ne de ölümüne acı çektirsin.

Zira bu şekilde yaşanan bir duygunun sağlıklı olduğundan söz etmek çok zor. Umuyorum ki; yaşadığımız aşklar bizleri dengelesin, daha iyiye doğru dönüştürsün, yalnız olmadığımızı hissettirsin, bizleri daha güçlü ve daha bilge yapsın.

Hepimize AŞK dolu bir sonbahar diliyorum.

LEICA THAMBAR-M 90MM F/ 2.2

Efsane geri dönüyor

Dünyanın en özel fotoğraf makinelerine ve objektiflerine imza atan Leica, 1935 yılında satışa sunulan klasik lensi yeniden piyasaya sürüyor. Thambar-M 90mm F/ 2.2 adını taşıyan lens, sunduğu üstün görüntü kalitesiyle fotoğrafçıların beklentisini karşılayacağa benziyor.



MOTO Z2 PLAY

Aileye yeni üye

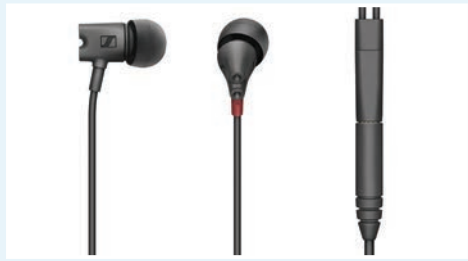


Lenovo çatısı altına giren geçmişin efsane isimlerinden Motorola, mobil alanda varlığını sürdürmeye tam gaz devam ediyor. Moto Z ailesinin en yeni üyesi Moto Z2 Play, serinin özelliklerini geliştirirken, kendi segmentinde kullanıcılara da yeni bir alternatif sunuyor.

HTC U11 PLUS

HTC iddialı

Kısa bir süre önce HTC U11'i piyasaya süren HTC, şimdi de yeni amiral gemisi telefonu HTC U11 Plus'ı tanıtmaya hazırlanıyor. 2 Kasım'da U11 Plus'ı gün ışığına çıkarmak için gün sayan HTC, yeni telefonuyla iddialı geliyor.



SENNHEISER IE 800 S

Dudak uçuklatan fiyatlı kulaklık

Sennheiser, kulak içi kulaklığı IE 800'ün yeni versiyonu IE 800 S'i ses tutkunlarının beğenisine sundu. Akustikte yapılan iyileştirmelerle çok daha kaliteli ses deneyimi vaat eden kulaklıkta, seramik yapılı gövde ile istenmeyen gövde içi rezonans minimuma indirgeniyor. Böylece yine en doğal ve gerçekçi ses iletimi yapılmış oluyor. Oval silikonlar kulağa en rahat şekilde oturuyor. Almanya'da üretilen kulaklık bu ay yurtdışında 999,95 dolardan satışa sunulacak.



FOSSIL Q NEELY - Q JACQUELINE

Fossil'den iki yeni model

Kadınlara hitap eden Fossil Q Neely ve Q Jacqueline, şirketin şimdiye kadar hazırladığı en küçük hibrit akıllı saat modelleri olarak lanse ediliyor. Fossil, bu saatleriyle direkt olarak Apple Watch sınıfına oynamıyor. Özelliklerinde hibrit takısı geçen çünkü bünyelerinde ekran yer almayan saatler, bu sayede altı aya kadar batarya ömrü sunabiliyorlar. Aktivite takibi yapma ve telefona gelen bildirimleri tireşimle belirtme gibi faydalı özellikleri bulunan Q Neely ve Q Jacqueline, üç adet programlanabilir butonla geliyor. Q Neely ve Q Jacqueline, 155 dolar ile 175 dolardan satışa sunulacak.





SONY MINI WIRED GAMEPAD

Çocuklara özel

Sony'nin rakiplerinin çok ilerisinde satış rakamlarına ulaşan oyun konsolu PlayStation 4, biliyorsunuz DualShock 4 ile beraber geliyor. Sony, bu sefer ise farklı bir yol izleyerek yeni kumandası Mini Wired Gamepad ile çocukları hedef alıyor.

MICROSOFT INTELLIMOUSE EXPLORER

Farelerin kralı

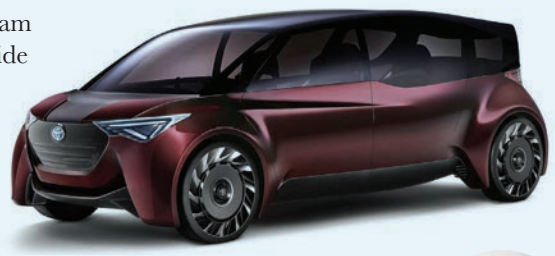
Günümüzde daha çok Surface modelleriyle gündeme gelen Microsoft, ortaya çıktığı kadarıyla efsane fare modeli IntelliMouse Explorer'u geri getirmeye hazırlanıyor.



TOYOTA FINE-COMFORT RIDE

Toyota'dan özel jet konforu vaat eden Fine-Comfort Ride

Tokyo Otomobil Fuarı'nda gösterimi yapılmak üzere karşımıza çıkardığı TJ Cruiser konseptiyle tüm gözleri üzerine çekmeyi başaran ve kullanıcılardan olumlu geri dönüşler alan Toyota bu çizgisini devam ettirecek gibi gözüküyor. Fine-Comfort Ride isimli konseptinin detaylarını paylaşan Toyota, geleceğin otomobilleri konusundaki vizyonunu özellikle kokpit teknolojileriyle ön plana çıkartmayı planlıyor.



GARMIN SPEAK

Otomobillere dijital asistan

Ön cama takılması için tasarlanan yuvarlak gövdeli Garmin Speak, bünyesinde 1.5 inç OLED ekran barındırıyor ve LED bildirimler yapabiliyor. Sürücü güvenliğini üst düzeye çıkaran cihaz, gerekli ayarlamalar yapıldığında navigasyon bilgilerini hem sesli hem de görsel olarak karşınıza getirebiliyor. Cihaz, akıllı ev donanımlarınızı dahi sesli olarak yönetmenizin önünü açıyor.



SAMSUNG CONNECT TAG

Unutkanlığa çözüm

Sahibi olduğunuz eşyaları sık sık kaybediyor ya da çocuğunuzu sürekli olarak takip etmek istiyorsanız sizin de bir takip cihazına ihtiyacınız var. Bu alana en son dahil olan isimlerden Samsung, "NB-IoT" teknolojisini kullanan "Connect Tag" isimli kompakt takip cihazıyla pazara sağlam bir seçenek getiriyor. Ülkemizde faaliyet gösteren birçok büyük operatörün aktif olarak testlerini gerçekleştirdiği bir teknoloji olan NB-IoT, neslerin interneti altyapısına sahip cihazların birbirleriyle 4,5G altyapısı üzerinden düşük enerji kullanarak bağlantı kurmasına dayanıyor.



ZTE AXON M

İki ekranlı katlanabilir akıllı telefon

Tam ortadan ikiye katlanan bir kasası bulunan ve bünyesinde iki adet 5,2 inç TFT LCD ekran yer alan cihaz, her iki ekranda da 1920×1080 piksel çözünürlük sunuyor. Ekranlar, Gorilla Glass 5 ile korunuyor. Akıllıca tasarlanan menteşe sistemiyle kullanılmaz düzeyde olmayan bir kalınlıkla (12.1 milimetre) tasarlanan telefon, tamamen açıldığı zaman adeta büyük bir tablet halini alıyor.



IMAC PRO

On çekirdek işlemcili iMac Pro performansıyla sınırları zorluyor

Şimdiye kadar üretilen en güçlü iMac olma özelliğini taşıyan iMac Pro, sunduğu performansla sınırları zorluyor. iMac Pro, gelişmiş grafik düzenleme, sanal gerçeklik içeriği oluşturma ve gerçek zamanlı 3D işleme için üst düzey performansına sahip. Bu işlemciyi yetersiz bulan profesyoneller için Apple, 10 çekirdekli ve 18 çekirdekli Xeon işlemcileri de sunuyor. Flash mimarisi ve tamamen yeni termal tasarımıyla iMac Pro aynı ince ve kusursuz iMac tasarımında yüzde 80'e kadar daha fazla soğutma kapasitesi vaat ediyor. iMac, yeni uzay grisi kasası ve 1 milyar rengi destekleyen etkileyici 27 inç Retina 5K ekranıyla da fark yaratıyor.



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



İstanbul'un tarihi anıtları (3)

KULELİ ASKERİ LİSESİ BİNASI, Sultan 2. Mahmud döneminde süvari birlikleri kışlası olarak inşa edilmiştir. 1843 yıllarında Sultan Abdülmecit devrinde yeniden inşa edilirken iki tarafına kuleler ilave edilmesiyle Kuleli Kışlası adını almış, 1871'de de tadilata uğrayarak bugünkü halini almış ve 1925 yılında KULELİ ASKERİ LİSESİ olarak faaliyete geçmiştir. 1940 yılında 2. Dünya Savaşı nedeniyle Anadolu'ya nakledilmiş ve bina hastane olarak kullanılmış, 1947'de eski yerine dönmüştür.
180 dönüm araziye sahip bina İstanbul Boğazı'nın en görkemli noktasındadır. Binanın müze yapılmak üzere Kültür ve Turizm Bakanlığı'na tahsisi söz konusu ise de Milli Savunma Bakanlığı konuyu bina ve bahçesi olarak ayrı ayrı mütalâa etmektedir. Buna göre bu çok görkemli yer halen ihtilaf konusudur.
Selimiye Kışlası'nda da müze tesis edileceği dikkate alınırsa, bu konumdaki yerlerin daha başka işlerde kullanılması uygun olur



kanaatindeyim. Bekliyoruz...
ZİRAAT BANKASI KARAKÖY BİNASI başlıklı yazımla ilgili bir gelişmeyi paylaşmak istiyorum.
Eylül ayı içerisinde bir gün, Ziraat Bankası Genel Müdürlüğü'nden beni arayarak, yazımdan dolayı duyulan memnuniyeti belirttiler.
Tarihi binanın yapılacak tadilatla hüviyetinin korunarak hem banka hem de toplantı, sergi ve galeri gibi sosyal etkinliklere hizmet verebilecek bir tesis haline getirileceği hususunda bilgi verdiler.
Bu nazik arayıştan cesaret alarak, "tarihi binaya ek olarak yapılmış olan bölümün bu tadilâttan ayrı tutulmasının doğru olacağı" fikrimi belirttim.
"Yapılan proje ile ek binanın görünüş olarak tamamen değişik bir hale geleceğini ve tarihi dokuyu bozmayacağını" belirttiler.
Bu olay, Sigortacı Gazetesi'nin sigorta sektörü dışında da geniş bir çevrede takip edildiği ve bizlerin de o oranda okunduğumuzu gösterdiği için çok mutlu oldum.

BİR ALINTI
Ağustos 2017 sayımızdaki yazımda, ünlülerimizin günlük sokak kıyafeti olarak kullandığı giysi ve aksesuarların astronomik (bana göre) fiyatlarıyla ilgili takıntımı dile getirmiştim.
Aşağıdaki yazıyı, konuyu kendine has üslûbu ve usta kalemi ile dile getiren Ertuğrul Özkök'ün 5 Ekim 2017 tarihli Hürriyet gazetesinin 21. sayfasındaki köşesinden aynen kopyaladım.
Aynı konuyu paylaşmış olmamın gururu ile.
"Selim, Cambridge Düşesi kaç liralık elbise giyiyor biliyor musun?
KELEBEK Yayın Yönetmeni Selim Akçin'e soruyorum bu soruyu...
Çünkü her hafta sokakta fotoğrafını çektirdiği bazı Türk ünlülerinin üzerlerindeki elbiselerin markalarını ve fiyatlarını veriyor.
Maşallah günlük sokak kıyafetlerinin bile hepsi yabancı, ünlü ve çok pahalı.
The Times gazetesi dün, artık bir moda ikonu olan Cambridge Düşesi Kate Middleton'un giydiği bazı elbiselerin fiyatlarını verdi:
2011 yılında Obama ve eşi ile saraydaki buluşmada giydiği elbisenin değeri 175 paundmuş.
Yani 820 lira.
Çocuğuna hamileyken giydiği elbisenin fiyatı 35 paundmuş.
Yani 165 lira.
Doğumdan sonra hastaneden çıkarırken bebeklerinin üzerindeki elbisenin değeri 12 paundmuş.
Yani 56 lira...
Yahu bizim sokağımızda, Türk malı giysilerle gezebilecek kadar gerçek zengin biri yok mu... "



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

İş yerindeki yalnızlığın işten ayrılmaya etkisi!..

İŞLETMELERDE, çağdaş yönetim anlayışı uygulamalarına geçiş yaşanırken, çalışanları bekleyen en rahatsızlık verici durumun "Tükenmişlik sendromu" olduğunu daha önceki yazılarımda da belirtmiştim. Günümüzde çalışanların motivasyonunu etkileyen, onları aşırı yorgunluk ve bitkinlik duygusuna sokan, kariyer hedeflerinden uzaklaştıran, hırs ve idealizm kaybı yaşatanın "Tükenmişlik sendromu" olduğunu buradan anlatmaya çalışmıştım. Bireylerdeki duygusal tükenme, beraberinde duyarsızlaşmalarına neden olmakta ve düşük başarı hissi, kişilerce yoğun yaşanmaya başlamaktadır. Bunun sonucunda da, kişiler başarısızlık duygularına son vermek amacıyla işten ayrılma niyetine girmektedirler. Mevcut bu bulguların yanı sıra, başka bir durumun daha kişilerin işten ayrılma niyetlerini etkilemektedir. Bu duruma da "İş yerinde yalnızlığın, işten ayrılma niyetine etkisi" denmektedir.

Kişinin arzu ettiği sosyal ilişki düzeyine erişememesi nedeniyle maruz kaldığı, rahatsızlık veren psikolojik bir durumu gösteren bu yalnızlık düzeyi, bireyin sadece genel yaşamıyla sınırlı kalmayıp, iş yerinde de artan bir şekilde hissedilmektedir. Bazı zamanlar, kişi genel yaşantısında bu sorunla karşılaşmazken, iş yerinde sosyal ortamdan uzak kalması nedeniyle kendisini yalnız hissedebilir. Bilim insanları, iş yerinde yalnızlığı, kişinin arzu ettiği ile yaşadığı (mevcut) ilişkiler arasındaki olumsuz farklılık ve bu farklılığı giderme gücünden yoksunluk sebebiyle ortaya çıkan bir durum olarak tanımlamaktadır. İş yeri verimliliğinin çalışanlar arasında sağlıklı ve güçlü ilişkilerin varlığına bağlı olduğu tartışılmaz bir örgütsel kavramdır. İş yaşamında en gerekli olan arkadaşlık sevgisi kişileri yalnızlıktan uzaklaştırarak, çalıştığı yere olan aidiyetlik duygusunu artırır.

Ancak çalışanların çoğu için sosyal bir çevrede olmak, sosyal yoksunluk ve yalnızlık hisleriyle baş edebilmek için yeterli bir ortamın sağlandığı anlamına gelmemektedir. Bundan dolayıdır ki, iş yerinde yaşanan yalnızlık, genel yalnızlıktan farklı olarak, sadece iş ortamında etkin olabilmektedir. Bir başka ifadeyle günlük yaşamında sosyal açıdan doyurucu ve yalnızlık hissetmeyecek sağlıklı ilişkileri olan bir kişi, iş ortamında sosyal ilişkiler kurmak amacıyla gerçekleştirdiği sosyal çabalarında sıkıntılar yaşayabilmektedir. Bu durum da çalışanın, iş yerinde gittikçe yalnızlaşan ve bulunduğu ortamdan dışlanmış, yalnızlık ve dışlanmışlık duyguları yaşamasına neden olabilmektedir.

Peki, yaşanılan bu durum, işyerindeki çalışanlar üzerinde tam olarak nasıl bir etki yaratmaktadır? Yapılan araştırmalar sonucunda, iş yerindeki yalnızlığın, çalışılan organizasyona olan bağlılığa, güvene, yaşanılan iş stresine, iş doyumuna ve iş performansı üzerine etkileri olduğu görülmüştür. Çalışanların işyeri bağlılığı, beklenilen bir tutum olmakla beraber, onların yalnızlık hissetmeyeceği ve aynı zamanda bulunduğu organizasyonun amaç ve değerlerine en yüksek seviyede bağlı, birer davranış içinde olmaları gerekmektedir. Organizasyon içinde yalnızlık hisseden çalışanların, bu yukarıda saydığımız tutumları göstermeleri olanaksızdır. Bunun sonucunda hissedilmeye başlanılan işten ayrılma duygusu, bir müddet sonra işten ayrılmayla sonuçlanan bir niyete dönüşmektedir. Hepimiz biliyoruz ki işten ayrılma niyeti, çalışanın işletmede kalma konusunda olumsuz bir karar vermesi sonucu olarak tanımlanmaktadır. İşten ayrılma niyeti, ayrılma kararını iki şekilde etkilemektedir. İşten ayrılma niyeti organizasyon yapıları açısından sadece işten ayrılma davranışına yol açması nedeniyle değil, örgütsel ve bireysel olumsuz etkileri nedeniyle de önemlidir. İşyerlerindeki donanımlı çalışanların işten ayrılmalarıyla sonuçlanan eylemleri, kurumsal sermayenin en büyük kaynağı olan entelektüel sermayede azaltıcı bir etki yaratacağı da ayrı bir gerçektir.

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



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



Kuşburnu deyip GEÇMEYİN...

Soğuk algınlığı ve osteoartritte destekleyici ürünlerinden yararlanabilirsiniz.

Kuşburnu, ülkemizin hemen her bölgesinde yabani olarak yetişen, çalı şeklinde yabani bir güldür. Halk arasında itburnu, yaban gülü gibi isimler de verilmektedir. Anadolu'da meyve, kök ve genç dalları halk ilacı olarak değişik amaçlar için yaygın olarak kullanılmaktadır. Hem halk ilacı hem de ilaç olarak, kuşburnunun en çok meyvesi kullanılmaktadır.

Kuşburnu meyvesi nedir?

Meyve, aslında çilek gibi yalancı bir meyvedir. Çiçek tablası etlenmiş ve meyveleri saran etli bir kısım meydana getirmiştir. Tohum zannedilen sert çekirdekler ise aslında esas meyvelerdir. Halk ilacı olarak kullanılışlarda, araştırmalarda ve piyasadaki ürünlerin önemli bir kısmında yalancı meyvenin tamamı kullanılmaktadır. Avrupa Farmakopesi (Avrupa ülkelerinde ve ülkemizde kullanılan ilaç standartlarının bulunduğu kitap) ise sert çekirdeklerinden ve çevresindeki tüylerden kurtarılıp kurutulmuş yalancı meyve kabuğunun kullanılmasını ister. Bitki ve meyve çaylarında da bu kısım kullanılmaktadır. Meyve kabukları, C vitamini bakımından diğer kısımlara göre daha zengindir.

Gıda ve halk ilacı kullanılışı

Kuşburnu meyveleri ve meyvelerinden hazırlanan meyve suyu, marmeladı ve çayı gıda olarak yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Anadolu'da halk ilacı olarak, değişik kuşburnu türlerinin meyveleri öksürük, bronşit ve romatizmada ayrıca mide ağrılarına, hemoroit ve ishale karşı genellikle çayı halinde kullanılmaktadır.

Halk ilacı kullanılışlarını bilimsel açıdan araştırmak üzere yapılan çalışmalarda, kuşburnu meyvelerinin ülsere karşı ve yangı giderici belirgin etkilere sahip olduğu bulunmuştur. Bu çalışmalar bize, halk ilacı olarak kullanılış amaçlarının bir kısmını açıklar. Ama çalışmalar henüz başlangıç kademesindedir. Daha çok çalışma gereklidir. Yani "kuşburnu ülser ilacıdır" demeyelim!

Kullanılış

Geleneksel olarak soğuk algınlığı, üşütme ve bu durumlardan koruyucu olarak günde 2 defa 2.5 g miktarda 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 meyve tozunun genellikle C vitamini bakımından zenginleştirilmiş kapsülleri yukarıda belirttiğim amaçlar için kullanılmak üzere piyasada bulunmaktadır.

İnsan üzerinde yapılan bilimsel araştırmalar, osteoartritte mafsal kilitlenmesi ve ağrıların hafifletilmesinde de yardımcı olabileceğini göstermiştir. Klinik çalışma sonuçları genellikle günde 5 g standart tozun 3 ay süre ile kullanılması sonucunda pozitif etkilerin daha iyi görülebileceğini belirtmektedir. Osteartritte kullanılan preparatlar daha çok özütü kullanılarak hazırlanır ve genellikle kapsül şeklindeki ürünler piyasada bulunur.

Mevsim geçişlerine dikkat!

Havaların soğuması ile enfeksiyon hastalıkları da artmaya başlar. Özellikle yaşlılar, çocuklar, hamileler ve kronik hastalığı bulunanlar yüksek risk altındadır. Özellikle risk altındaki kişilerin grip aşısı ile aşılanması korunma açısından önemlidir.

Mevsim geçişlerinde öncelikle dengeli beslenmeye ve vitamin alımımıza çok dikkat etmeliyiz. Özellikle A, C, D ve E vitaminleri ile magnezyum, selenyum ve çinko mineralleri bağışıklık sistemimizi güçlendirir. Omega-3, omega-9 yağ asitleri ile probiyotikler de beslenme düzenimiz içinde mutlaka yer almalı ve mevsim değişikliği dönemlerinde alım miktarlarını artırmalıyız. Dengeli ve düzenli beslenmek, yeterli ve kaliteli uyumak, düzenli egzersiz yapmak, hareketsiz kalmamak, stresten uzak durmak veya stresi yönetmeye çalışmak, bağışıklık sistemimizi güçlendirmenin olmazsa olmazlarıdır. İlave olarak dışarıdan alınan gıda takviyeleri ile de bağışıklık sistemimizi güçlendirmek mümkündür. Bunlara örnek verecek olursak;

Beta glukan; Hasta olmadan önce koruyucu olarak da hastayken tedaviye destek olarak da kullanılabilir.

Ekinezya; Ekinezya bitkisi de güçlü bir antioksidan ve bağışıklık sistemi güçlendiricidir.

Zencefil, ıhlamur, kuşburnu gibi bitki çaylarından da aynı amaçla yararlanabilirsiniz.



Uykusuzluk yaşam kalitenizi düşürmesin!

Yetişkin bir insanın günde yaklaşık 7 saat uyuması gerektiği herkes tarafından bilinen bir gerçek. Ne yazık ki insanlar artık eskisinden daha az uyuyor ve uyku kalitesi de daha düşük.

Uyku sağlığı bozuk olanlarda;
• Vücut sıcaklığı düşer,
• Psikiyatrik hastalıklara olan direnç azalır,
• Akyuvar sayısı azalır. Vücudun hastalıklara karşı direnci düşer,
• Kas gücü zayıflar,
• Kan şekeri dengesi bozulur,
• Nefes alış veriş ritmi bozulur,
• Görme ve konuşma bozuklukları başlar,
• Unutkanlık baş gösterir,
• Stres hormonu salgılanır. Sinirlilik, tahammülsüzlük oluşur.

Uykunuzun kalitesini artırmak için;
• Her gün aynı saatlerde uyuyup, aynı saatlerde uyanmaya özen gösterilmelidir.
• Akşam yemeği yatmadan en az 2-3 saat önce yenilmeli, ağır yiyeceklerden uzak durulmalıdır.
• Çay, kahve, kola gibi kafein içeren içecekler, uyumadan önceki üç saat içinde tüketilmelidir.
• Yatak odanızda televizyon, bilgisayar, cep telefonu gibi cihazlar bulundurmamaya özen gösterilmelidir.
• Yatak odasının ısısı 18-21 C° arasında olmalıdır.
• Yatak odasının gürültüsüz, karanlık ve düzenli olması sağlanmalıdır.
• Çok sert veya yumuşak olmayan ortopedik bir yatak ve yastık tercih edilmelidir.
• Düzenli egzersiz alışkanlığı kolay uykuya dalmanızı sağlayacak faktörler arasındadır.
• Alarm için cep telefonu yerine, pille çalışan saatler tercih edilmelidir.

Ayrıca uyku kalitesini bozan burun tıkanıklığı, sinüzit, uyku apne sendromu, alerji, aşırı kilo, tiroid, kalp ve romatizmal hastalıklar gibi nedenler, vücudunuzun dinlenmesini önleyerek başka sağlık sorunları yaşamanıza neden olabilir. Bu nedenle kaliteli bir uyku istiyorsanız mutlaka genel sağlık kontrolleri de yaptırılmalıdır.

Uyku düzensizliği nasıl anlaşılır?
Geçici kısa süreli ve aralıklarla, sadece birkaç günden bu yana ortaya çıkan uyku düzensizliği tedavi gerektirmeyebilir. Uyku geçmişi, uykusuzluğun hasta tarafından abartılıp abartılmadığının anlaşılmasını sağlar, hastanın eşi ile uykusunun niteliği ve hastanın uyku kalitesi görüşülür. Uyku düzensizliği olan hastalar, tıbbi durum ve uyku geçmişi ele alınarak değerlendirilir. Gerekirse hastanın ana uyku apnesi, uyuklama hastalığı uyku bozukluğuna sahip olabileceği şüphesi varsa özel uyku çalışmaları önerilebilir.

Uyku düzensizliği tedavi edilebilir mi?
Rahatlama terapisi, uyku sınırlama, yeniden uyku düzeni oluşturmak gibi davranış teknikleri uyku sorununu çözebilir.



SAĞLIKLI LEZZETLER

TAVUKLU ARPA SALATASI

Arpa, oldukça faydalı tahıl gruplarındandır. B vitamini ve mineral değeri oldukça yüksektir. Zengin lif kaynağı olması sebebiyle özellikle sindirim sorunlarını giderme ve önlemede faydası büyüktür. Sağlımız için pek çok faydası olan arpayı farklı şekillerde tüketebilirsiniz. Araştırmacı, Yazar ve TFF A Milli Takım Supervisor Chef'i Ebru Omurcalı'dan lezzetli bir tarif "Tavuklu Arpa Salatası"…

MALZEMELER:

Yarım su bardağı arpa
300 gr. tavuk göğsü
Yarım brokoli
1 demet doğranmış maydanoz

SOS
1 adet limon suyu
1 çorba kaşığı nar ekşisi
2 diş sarımsak – ezilmiş
4 çorba kaşığı zeytinyağı
1 tatlı kaşığı hardal
1 tatlı kaşığı kimyon
1 tatlı kaşığı pul biber
1 tatlı kaşığı nane
1 tatlı kaşığı limon kabuğu rendesi



YAPILIŞI

Arpaları iyice yıkayın ve bir gece suda bekletin. Ertesi gün üzerini iki parmak geçinceye kadar su koyun. Önce yüksek daha sonra kısık ateşte suyunu çekene kadar pişirin. Gerekirse azar azar su ilave edin. Ayrı bir tencereye su koyup kaynatın. Küçük parçalara bölünmüş brokoliyi kaynamış suda 3-4 dakika haşlayın. Brokoliyi süzgeç yardımıyla tencereden alın ve buzlu suyun içine koyarak soğutun (blanching). Tavukları küçük küçük doğrayın ve yanmaz tavada soteleyin. Sos malzemelerini ayrı bir kasede çırpın. Arpa soğuyunca tüm malzemeyle birlikte harmanlayın.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Yabancıların serbest meslek faaliyetleri gelirlerinin vergilendirilmesi:

TÜRKİYE'DE yerleşmiş olmayan gerçek kişiler ile kanuni veya iş merkezi Türkiye'de bulunmayan kurumlar dar mükellef kabul edilmekte ve tam mükelleflerden farklı olarak sadece Türkiye'de elde ettikleri kazanç ve iratlar üzerinden Türkiye'de Gelir veya Kurumlar Vergisine tabi tutulmaktadır.

Öte yandan, Türkiye Cumhuriyeti Devleti ile yabancı devletler arasında akdedilen çifte vergilendirmenin önleme anlaşmaları ile ilgili ülke mukimlerinin Türkiye'de elde ettikleri gelirler, belli şartlara bağlı olarak mevcut iç mevzuattaki oranlara kıyasla daha düşük oranda vergilendirilmekte hatta Türkiye'de bu gelirler üzerinden hiç vergi alınmayabilmektedir. Tabiatıyla, buna benzer avantajlar Türkiye mukimlerinin anlaşmanın tarafı diğer ülkede elde ettikleri gelirler üzerinde söz konusu ülkede yapılacak vergilendirmede de sağlanabilmektedir.

Geçtiğimiz günlerde, Gelir İdaresi Başkanlığı'nca, anlaşmalara taraf ülkelerin mukimlerinin Türkiye'de icra ettikleri serbest meslek faaliyetlerine ilişkin gelirlerinin Türkiye'de vergilendirilmesine yönelik açıklama ve düzenlemelerin yer aldığı Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmaları Genel Tebliği (Seri No:4) yayımlanmıştır.

Serbest meslek faaliyetinin tanımı anlaşmaların genellikle 14. Maddesinde yapılmış olup, Gelir Vergisi Kanununun 65. Maddesindeki tanımla benzerlik içermektedir. Ancak, sanatçı ve sporcuların faaliyetlerinin vergilendirilmesinin anlaşmalarda farklı bir Maddede yer aldığına dikkat edilmesinde fayda bulunmaktadır.

Kurumlar (tüzel kişiler ve teşebbüsler) serbest meslek faaliyetlerini çalışanları aracılığı ile icra ederler. Dolayısıyla, kurumların da serbest meslek faaliyeti icra etmesi mümkündür.

Çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları tek bir standartta değildir, farklı modeller söz konusu olabilmektedir. Buna bağlı olarak da anlaşmaların yorumlanması değişiklik arz etmektedir. Tebliğde, farklı anlaşma türleri gruplandırılarak bu modeller çerçevesinde vergilendirmeye yönelik açıklamalar yapılmıştır.

Anlaşmaya taraf ülke mukimlerinin, Türkiye'de ne şekilde vergilendirileceği; gerçek kişi ve kurum olmalarına, hizmeti Türkiye'ye gelerek ya da gelmeden ifa etmelerine, Türkiye'de kalma sürelerine, Türkiye'de işyeri veya sabit yerleri olup olmadığına, ödemenin Türkiye'de yapılıp yapılmadığına gibi şartların tamamına ya da bazılarına bağlı olarak değişebilmektedir.

Öte yandan, tebliğdeki Japonya anlaşması ile ilgili 18 No'lu örnekte de görüleceği üzere anlaşmaların ekindeki protokol hükümleri de vergilendirme açısından önem arz edebilmektedir. Keza, "Çifte Vergilendirilmenin Önlenmesi" başlıklı olarak genellikle anlaşmaların 23. Maddesinde yer alan düzenlemelere de dikkat edilmelidir.

Tebliğde; Türkiye'de icra edilen serbest meslek faaliyeti ve hizmet sunumuna ilişkin olarak sözleşme ya da ödeme yapıldığı sırada süre veya diğer şartlara ilişkin olarak Türkiye'nin vergilendirme yetkisinin oluşmadığı açıkça tespit edilemiyorsa, faaliyet ve hizmetlere ilişkin olarak yapılan serbest meslek ödemeleri üzerinden vergi sorumlularının vergi tevkifatı yapmak zorunda oldukları ifade edilmiştir.

Çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarının avantajlarından faydalanılabilmek için ilgili ülke mukiminin kendi ülkesinin yetkili makamlarından mukimlik belgesi alarak bunun aslı ile noter veya Türk konsolosluklarınca tasdikli tercümesini vergi sorumlusuna ibraz etmeleri şarttır. Bu belge ibraz edilemezse anlaşma hükümleri iç mevzuat hükümlerimiz uygulanacaktır. Diğer taraftan, bir takvim yılına ilişkin mukimlik belgesinin, izleyen yılın dördüncü ayına kadar geçerli olduğu da tebliğde belirtilmiştir.

Tebliğ ile; çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmasının tarafı olan bir ülke (gerçek ya da tüzel kişi) mukimine serbest meslek faaliyeti karşılığı yapılan ödemede anlaşma hükümleri gereği tevkifat uygulanmayacaksa tebliğ ekindeki formların düzenlenerek vergi dairesine verilmesi zorunluluğu getirilmiştir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Yazarımız yurtdışında olduğundan bu ayki yazısını gönderememiştir.

HABER



Gaziantepli sigortacılardan kan ve kök hücre bağışı

İlik bekleyen yüzde 80'i çocuk binlerce lösemi hastası için "Donör ol, hayat kurtar" sloganıyla başlayan kampanyaya sigortacılardan destek geldi. Kampanyaya en fazla desteği verebilmek için kendilerine hedef koyan sigortacılar, acente ziyaretleri sırasında konu ile ilgili bilgilendirme ve davet çalışması yaptılar, "Belki de sensin" diyerek yüzlerce kişiyi kan vermeye çağırdılar. Bağış kampanyası 25 Ekim'de Gaziantep'te yoğun katılımla düzenlendi.

Kampanya kapsamında toplumun bu konuya daha fazla duyarlı olması gerektiği belirtilirken lösemi hastalarının yüzde 80'den fazlasının 18 yaş altı olduğu da hatırlatıldı. Gaziantep'te düzenlenen kan bağışı etkinliğinden sonra kampanyanın tüm ülkeye yayılması hedefleniyor. Bin kişiden birinin lösemi hastalığına tutulma ihtimalinin olduğunu vurgulayan sigortacılar, "Ne kadar çok kişiye ulaşabilirsek hayat kurtarma ihtimalimiz o kadar çok artar" dedi.







10 KASIM

İLAÇ GİBİ KONSER

Ünlü rock grubu Gripin, hayranlarıyla 10 Kasım'da İstanbul Hayal Kahvesi Atakent sahnesinde buluşuyor.



11 KASIM

MANUŞ BABA KENDİ EVİNDE

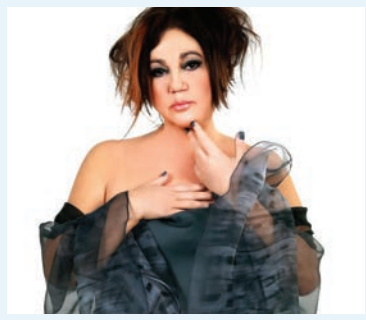
Son zamanlarda adını sıkça duyurmaya başlayan Manuş Baba, "Dönersen Islık Çal" adlı ilk albüm turnesiyle Bademaltı Cafe Antalya'da...



13 KASIM

MAMBO İTALİYANO

İtalyan mutfağının en egzotik hali için İstanbul MSA'da buluşup farklı lezzetlerin birbirleri ile uyumunu keşfe çıkarmayı vaat ediyor.



14 KASIM

NAZAN ÖNCEL ZORLU'DA

Türk pop müziğinin divası olarak gösterilen Nazan Öncel 14 Kasım'da İstanbul Zorlu PSM Ana Tiyatro'da müzikseverlerle buluşuyor.



16 KASIM

ATA DEMİRER GAZİNOSU

Ünlü oyuncu Ata Demirer, 16 Kasım Perşembe Uniq Hall'de İstanbul Komedi Festivali kapsamında seyirciyle buluşacak!



17 KASIM

ALPER KUL - HAMİLEYİM!

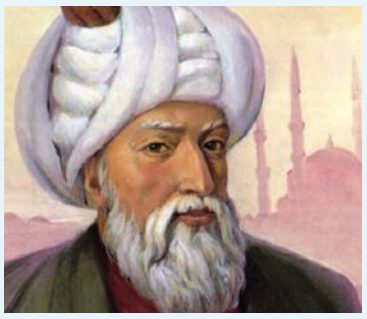
Güldür Güldür'le ününe ün katan başarılı oyuncu Alper Kul, İstanbul Komedi Festivali kapsamında 17 Kasım'da İstanbul BKM Tiyatro sahnesinde...



18 KASIM

İSTANBUL'DA LATİN GECESİ

İstanbul Küçükçekmece'deki Hayal Kahvesi Atakent, Latin dansseverleri 18 Kasım'da GESDA Latin Dansları Akademisi ile unutulmaz bir geceye davet ediyor.



19 KASIM

MİMAR SİNAN'IN İSTANBUL'U

"Mimar Sinan'ın İstanbul'u" gezisiyle Mimar Sinan'ın izinden onun yaşam felsefesini anlamak için İstanbul'daki eserlerinde keşfe çıkmaya hazır mısınız?



20 KASIM

BÜYÜK MOSKOVA SİRKİ UFO

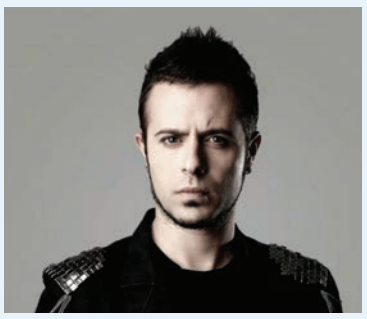
Dünya üzerindeki sirkler arasında ilk üçte yer alan 'Büyük Moskova Sirki', hayvansız 'UFO' gösterisi ile İstanbul Sinan Erdem Spor Salonu'nda olacak.



23 KASIM

PİYASADAKİ YENİ BOMBA

Ankara'da içinden çıktığı mahalle yaşantısını müziğine büyük bir samimiyetle aktaran Ezhel, İstanbul IF Performance Hall Beşiktaş'ta sahne alacak.



25 KASIM

SONBAHARIN ADAMI EMRE AYDIN

Pop rock tarzının ülkemizdeki en iyi isimlerinden Emre Aydın, 25 Kasım'da İstanbul Kadıköy'deki Dorock XL sahnesinde...



2004 yılında kurulan ve kendi ismini taşıyan Türkiye 'nin ilk reggae albümü "Sattas"ı 2012 yılında çıkaran ekip adını ülkemiz haricinde yurtdışında katıldığı çeşitli konser ve festivallerde de duyurdu.

Geçtiğimiz sene Montreal Caz Festivali'nde ülkemizi temsil eden Sattas, 30 Kasım'da İstanbul Beyoğlu Sanat Performance Sahnesi'nde müzikseverlerle farklı ve kendine özgü, sahne deneyimlerini paylaşacak.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Yaşasın Cumhuriyet

BİLİRSİNİZ Can Yücel'i severim. Zamam zaman şiirlerine bu köşede yer vererek hatırlanmasına gayret ederim. Tabii ustanın unutulmasına imkan yok ama ben yine ustayı anarak moral bulurum, şiirlerini sizlerle paylaşmaktan da keyif alırım. Nedendir bilinmez, bir süreden beri ustaya bu satırlarda yer vermediğimin farkına vardım. Bizimkisi vefasızlık değil, yaz tatili ve bu süreç içinde yaşanılanlar ustayı anmamıza fırsat vermedi. Artık kusurumuz affola...
Ama anmadan olmaz; bazı olaylar, bazı kişiler vardır ki onları anmadan hiç olmaz.
İşte böyle bir olayı ekim ayı içinde yaşadık. Cumhuriyetimizin 94'üncü yılını kutladık. Ömrümüz elverdikçe daha nicelerini kutlayacağız, yaşatacağız.
Yaşasın Cumhuriyet... Can ustanın en beğendiğim şiirlerinden biri. Ustamız şiirinde Cumhuriyetimizi öyle bir betimlemiş ki, bu kadar olur...
Ustanın bu şiirini daha önce sizlerle paylaşmıştım ama fazlasından zarar gelmez.
Şiirdeki çocuğun heyecanıyla ben de 'Yaşasın Cumhuriyet' diye bağırıyorum. Böylece bir taşla iki kuş vurup, hem büyük usta Can Yücel'i, hem de Cumhuriyetimizin kurucusu Büyük Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü ve cumhuriyetin kurulması için canlarını, kanlarını veren şehitlerimizi saygıyla anıyorum.
Şimdi hep berabar Can ustanın 'Yaşasın Cumhuriyet' şiirine kulak verelim.

Gölköy adında bir yer varmış Gelibolu'da
Televizyonda gösterdiler geçen gün.
Gelenek edinmiş köy halkı,
"ben kendimi bildim bileli bu böyledir"
Diyor muhtar:
...29 Ekim'de toptan sünnet ederlermiş çocuklarını...
Derken ekranda entarili bir çocuk belirdi
Kirvesi tutmuş kolundan
Yatırdılar bir kamp yatağına,
Ardından sünnetçi olacak zat boy gösterdi
Elinde bıçağıyla,
Çocuk kaldırdı başını, bağırdı:
*"**Yaşasın Cumhuriyet"** diye*
Bunun üzerine de ekran kararda
Korkarım bu, sade Gölköy'lülerin değil, umumumuzun
Sade küçüklerimizin değil, büyüklerimizin de
Düştüğü bir tarihsel yanılgı
*Çünkü sünnet değil, **farzdır cumhuriyet.***

Cumhuriyet Bayramınız kutlu olsun.
Gazetemiz aylık yayınlandığı için bu kutlama belki tam gününde olmadı. Olsun, farketmez. Cumhuriyetin yaşandığı her gün bizim için bayramdır. Tekrar Bayramınız Kutlu Olsun.

SEKTÖRDEN

DASK'ta %100 hedefi acenteler için fırsat

İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği (İSAD) Yönetim Kurulu Başkanı ve Acentenin Geleceği Platformu'nun (AGEP) kurucularından Turusan Bağcı, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in "DASK'ın otomatiğe bağlanacağına" ilişkin sözleriyle ilgili açıklamada bulundu.
Turusan Bağcı, bu fikrin AGEP'in önerilerinden biri olduğunu belirterek "Hedef DASK'ta sigortalılık oranının %100'e ulaşması. Sıra diğer altı zorunlu sigortada. Acenteler için önemli bir üretim kaynağı olacak" dedi. AGEP'in önerisi arasında yer alan proje kısa süre içerisinde hayata geçiyor. Hazine Müsteşarı Osman Çelik'in ziyareti sırasında gündeme gelen, sekiz zorunlu sigortada trafik dışındakilerin de denetlenebilir olması konusundaki görüşmede ilk sırada yer alan zorunlu deprem sigortası ile ilgili istişarede ortaya çıkan ve Bakan'a iletilip çalışmalarına başlanan proje hayata geçiyor.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Yürümek üzerine...

GEÇTİĞİMİZ ay hafta arası bir yemek programımız vardı arkadaşlarla. Buluşma saati 20.00. Gidilecek yer de ofisime yaklaşık 4 km mesafede bir lokanta. Saat 18.45 gibi işim bitti ofiste. O saatte araç ile oraya gitmek 15 dk en fazla, ama çıkmak için de çok erken. Arada bir yerlere gidip yapacak bir işim de yok. "En iyisi yürüyeyim" dedim, zaten epeyce bir süredir daha fazla yürümek için bahaneler üretip ortamlar yaratıyorum kendime. Baktım yürüyüş süresi 35-40 dk civarı, 19.15'e kadar bir şeylerle oyalanıp çıktım ofisten.

Başlangıç ile bitiş noktası arasında en az altı kez kaldırım değiştirmek zorunda kaldım yolun uygunsuzluğundan. Bu dört kilometrenin en az bir kilometresini de yoldan yürümek zorunda kaldım benzer nedenlerden. Kaldırımların darlığı nedeni ile yarım düzine ağaca ve birkaç kişiye çarptım yürürken. Bu arada kaldırımdan giden iki-üç motosiklete de tepki gösterdim.

Kaldırımda olduğum kısıtlı zamanlarda yürümeye uygun görünüyor olsa da çok az bir kesim hariç tamamında da bir seviye ve homojenlik sorunu olduğunu gözlemledim, yani yürürken önünüze dikkatlice bakmazsanız biçimsiz bir taş, beklenmedik bir meyil ya da çukur, ya da park dubası yüzünden tökezlemeniz, hatta sakatlanmanız dahi olası. Bunların yanında sokak lambaları ve aydınlatmalarının yetersizliği de hem işi zorlaştıran, hem de kazaları artıran bir diğer unsur.

Tabii gün yağışlı bir gün ise kaldırımda oluk oluk akan ya da yollarda biriken sular ile yapılacak mücadeleyi de göz ardı etmemek gerek.

Dolayısı ile İstanbullunun konforlu yürüyüş alanları hala Belgrad Ormanı, Bağdat Caddesi ya da altındaki sahil yolu, Boğaz'ın belli bölgeleri ve diğer tek tük parkurlar ile sınırlı ne yazık ki.

Oysa mesela Viyana, Amsterdam, Londra veya Gent'te her yere yürüyerek, yıpranmadan, ıslanmadan ve kirlenmeden ulaşabiliyorum, bazılarında günde en az 15 km yürüyerek üstelik. Aynı durum gittiğim hemen tüm Avrupa ülkeleri için de geçerli neredeyse. Hal böyle olunca da oralarda yürümek keyif oluyor, insan ne kadar, ne süre ile yürüdüğünü ancak saatler sonra bacakları ağrımaya başladığında fark edebiliyor. Burada ise yürümek azim, sabır ve hazırlıklılık gerektiren bir şey. Bir de bu koşullar altında cesaret tabii!

Yayaya saygı yok. Yayayı düşünen, koruyan bir yol planlaması yok. Kendisi de yaya olan dükkan çalışanı günün herhangi bir anında önündeki kaldırımı su ve sabuna boğuyor mesela, ya da bir başkası ağzındaki sakızı atıyor kaldırıma. Gece geç gelen bir sürücü birkaç metre fazla yürümemek için çekiyor aracını kaldırıma. Yer altı çalışması yapan sucu ya da telefoncu kazdığı çukuru doğru dürüst ve güvenlikli bir şekilde kapamadan gidiyor oradan. Balkon temizleyen ya da saksı sulayan ev hanımı bocalıyor yukarıdan aşağı o pis suları.

Uygarlık sadece kaldırımların yüksekliği ya da vatandaşların trafik görevlileri ve işaretlerine ne kadar riayet ettiği değil, bir bütün olarak tüm düzenin yayayı ne kadar ön plana aldığı ve önemsediği aslında.

Ayrıca konu sadece uygarlık ve insan hakları da değil. Doğru dürüst, rahatça ve istediğimiz zaman sorunsuz bir şekilde yürüyebilmek bir sağlık konusu da aynı zamanda. Yemeleri, içmeleri bizden hiç de az olmayan birçok Avrupa ülkesi vatandaşının bizden çok daha fit ve sağlıklı görünmelerinin sebebi de bu kanımca. Yediden yetmişe her an yürüyorlar, koşuyorlar, bisiklete biniyorlar.

Yürümek gerek, yürümeyi istemek ve bunu bir hak olarak görmek. İnsan yürüdüğü zaman etrafını keşfeder, bir aracın içinde ya da metroda iken görmediği şeyleri görür. Yürüyen insan düşünür, kendini dinler, sorunlarını çözer hatta. Yürüyen insan diğer insanları görür, onlarla iletişime girer ve içinde olduğu toplumu ve çevresini daha iyi tanır.

Sözün özü her fırsatta yürüyün ve yürümek için fırsat yaratın, yolda her zaman öncelikli olduğunuzu, bunun hakkınız olduğunu hissedin ve hissettirin. Zamanınız varsa size her yer yürüme mesafesindedir.

Görüşmek üzere.



Mumya

KÜNYE
Yönetmen: Alex Kurtzman
Senaryo: Senaryo ekibi
Oyuncular: Tom Cruise, Sofia Boutella, Russell Crowe
Türü: Fantastik, Macera, Korku
Yapım Yılı: 2017

Tom Cruise, Mumya efsanesinin heyecan verici uyarlamasında başrolde. Çölün derinliklerindeki bir lahitte gömülü olan, kaderi haksız bir şekilde elinden alınmış kadim prenses günümüze uyanır. Yıllardır içinde büyüyen kötülükle insanoğluna dehşet saçmaya başlar. Ortadoğu'nun kumlarından günümüzün modern Londra'sına uzanan Mumya, mucize, gerilim ve hayal gücü arasında denge kuruyor.



Kral Arthur Kılıç Efsanesi

Günümüzün en takdir edilen sinema yönetmenlerinden Guy Ritchie, Arthur'un sokaklardan tahta uzanan yolculuğunu anlattığı klasik Excalibur esfanesini kendi dinamik stiliyle karşımıza getiriyor. Babası öldürülen ve doğuştan sahip olduğu taht hakkı amcası tarafından gasp edilen Arthur şehrin arka sokaklarında son derece zor koşullarda büyür. Kılıcı taştan çektiğinde ise bütün hayatı altüst olur.



Hayat

Hayat, Uluslararası Uzay İstasyonu'ndaki bir grup bilim insanının, Mars'ta her şeyin yok olmasından sorumlu ve son derece hızlı evrimleşen bir yaşam formunu bulmalarıyla, keşif görevlerinin kabusa dönüşmesini anlatıyor. Dünyadaki yaşamı ve ekipteki insanları tehdit etmeye başlayan bu yaşam formunu durdurmak için amansız bir mücadele başlıyor. Filmin yönetmenliğini Daniel Espinosa üstleniyor.



Kabuktaki Hayalet

Shirow Masamune'nin kült manga ve anime serisinden uyarlanan cyberpunk filmde, Major karakterini Scarlett Johansson canlandırıyor. Ghost in the Shell mangası ve animesi, Matrix filminin ilham kaynağı olarak cyberpunk eserleri arasında önemli bir yere sahip. İnsanların teknolojiyle iç içe geçtiği bir gelecekte geçen, olağanüstü görselliğe sahip, aksiyon dolu bir macera! Filmin yönetmen koltuğunda Rupert Sanders oturuyor.



Testere: Jigsaw Efsanesi

Michael ve Peter Spierig kardeşlerin yönettiği ve Josh Stolberg ve Pete Goldfinger'ın yazdığı Testere: Jigsaw Efsanesi'nin başrolünde bu rol ile tanınan Tobin Bell yer alıyor. Serinin sekizinci filmi olan Saw: Legacy, izleyicileri yine korku dolu bir yolculuğa çıkarmayı vaat ediyor. Serinin ilk filmlerinin yönetmeni olan ünlü korku-gerilim filmi yönetmeni James Wan da bu filmin yapımcıları arasında yer alıyor.

KÜNYE
Vizyon tarihi: 3 Kasım
Yönetmen: Michael Spierig, Peter Spierig
Senaryo: Josh Stolberg, Pete Goldfinger
Oyuncular: Matt Passmore, Tobin Bell
Türü: Korku, Gerilim
Yapım Yılı: 2017



10 KASIM

Doğu Ekspresi'nde Cinayet

1930'lu yıllarda İstanbul ve Paris arasında sefer yapan ünlü Şark Ekspresi' nde bir cinayet işlenir. Amerikalı bir milyoner trende ölü bulunur. Trende çok sayıdaki yolcu arasında ünlü Belçikalı dedektif Hercule Poirot'da bulunur. Trenin kara saplanıp durması, Poirot'ya yerel yetkililer duruma el koymadan önce cinayeti çözmesi için birkaç saat zaman verecektir. Filmin yönetmenliğini Kenneth Branagh üstleniyor.



10 KASIM

Yol Ayrımı

Mazhar Kozanlı çok büyük bir tekstil şirketinin sahibidir. İş hayatında son derece profesyonel, ailesine karşı duygusuzluk derecesinde katı bir adam olan Mazhar Bey, babasından kalan bu şirketi oldukça agresif bir politikayla yönetmektedir. Günün birinde geçirdiği trafik kazası hayata bakışını tamamen değiştirir. Yol Ayrımı, uzun bir aradan sonra yönetmen Yavuz Turgul ve Şener Şen'i bir araya getiriyor.



24 KASIM

All I See Is You

Gina küçük yaşta ailesiyle geçirdiği bir trafik kazasından sonra görme yetisini büyük oranda kaybetmiş olan genç bir kadındır. Eşi James'in çevresini ona detaylı şekilde tasvir etmesi ile Gina dünyanın kendine göre bir versiyonunu kurgulayabilmektedir. Kornea nakliyle görüşü düzelen Gina'nın James'e olan bağımlılığı azaldıkça James'in korkuları da artmaya başlar. Filmin yönetmen koltuğunda Marc Forster oturuyor.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Alman yazarın öngörüleri...(2)

ALMAN Yazar Udo Gollub öngörülerine şöyle devam ediyer: Ucuz elektrik, ucuz ve verimli suyu da beraberinde getiriyor. Deniz suyunun arındırılmasının maliyeti metreküp başına 25 sente düşmüş durumda. Dünyanın birçok bölgesinde yetersiz su kaynağı yok sadece yetersiz içilebilir su kaynağı var. Eğer neredeyse hiçbir maliyet olmadan herkes istediği kadar temiz suya ulaşabilirse neler olur bir hayal edin.

SAĞLIĞIN GELECEĞİ

Tricorder X'in fiyatı bu sene duyurulacak. Bazı firmalar Tricorder (Star Trek'te medikal tarama yapan bir cihaz) denilen ve telefonunuzla çalışan bir medikal cihaz üretiyorlar. Bu cihaz sayesinde retina taraması yapabilir, kan ve nefes örneklerinizi sisteme yükleyebilirsiniz. Cihaz, 54 biyogöstergeyi analiz ederek neredeyse tüm hastalıkları tanımlayabilecek. Ve ucuz olacağından neredeyse dünyadaki herkesin bu medikal sisteme erişimi olabilecek. Hoşçakal, tıbbî kurumlar.

3D YAZICILAR

Son 10 yılda en ucuz 3D yazıcının fiyatı 18.000$'dan 400$'a düşerken hızı da yaklaşık 100 kat arttı. Tüm büyük ayakkabı firmaları çoktan 3D yazıcılarla üretime başladılar.
Bazı uçak yedek parçaları çoktan 3D yazıcılarla üretilmeye başlandı. Uzay istasyonunda bulunan 3D yazıcı sayesinde de eskiden yanlarında taşımak zorunda oldukları onca yedek parçayı elimine ettiler bile.
Bu yılın sonunda akıllı telefonlar 3D tarama özelliklerine sahip olacaklar. Artık telefonunuzla ayağınızı tarayıp evde ayağınıza mükemmel uyan bir ayakkabı üretebileceksiniz. Çin'de 6 katlı bir ofis binası 3D yazıcıyla üretildi bile. 2027 yılına geldiğimizde üretilen her şeyin yüzde 10'u 3D yazıcılardan çıkmış olacak.

İŞ FIRSATLARI

Eğer girmek istediğiniz bir iş fikri varsa, kendinize sorun: Gelecekte bu iş var olacak mı?.. Eğer cevabınız evet ise bunun gerçekleşmesini nasıl hızlandırabilirsiniz?
Eğer bu iş telefonunuzla çalışmayacaksa unutun o fikri.
20. yüzyılda başarıya ulaşması için tasarlanan her iş fikri 21. yüzyılda başarısızlığa uğrayacak. Önümüzdeki 20 yılda, günümüzdeki işlerin yüzde 70-80'i ortadan kalkacak. Elbette gelecekte yeni işler olacak, ancak herkes için yeteri kadar olacak mı bu kadar kısa sürede, orası belli değil.

TARIM ROBOTLARA EMANET

Gelecekte 100$'lık bir tarım robotu olacak. 3. Dünya ülkelerindeki çiftçiler, tüm gün tarlada çalışmak yerine kendi robot çiftçilerinin yöneticisi olabilecekler. Topraksız tarım çok daha az su ile yapılacak. Petri kabında yetiştirilen ilk et hazır bile ve gelecekte gerçek hayvandan üretilen etten daha ucuz olacak. Günümüzde tüm tarım arazilerinin yüzde 30'u inekler için kullanılıyor. Eğer bu alanlara ihtiyacımız olmazsa neler olur hayal edin. Böcek proteinini yakın zamanda piyasaya sürmeye hazırlanan yeni girişimler var. Böcekler normal etten daha fazla protein içeriyor. Bu ürünler alternatif protein kaynağı olarak etiketlenecekler. Çünkü birçok insan hâlâ daha böcek yeme fikrine sıcak bakmıyor.
Bitcoin, gelecekte dünyanın olağan para birimi haline gelebilir.

UZUN ÖMÜR

Günümüzde her yıl ortalama insan ömrü yaklaşık 3 ay uzuyor. 4 yıl önce ortalama insan ömrü 79 yıldı, günümüzde ise 80 yıl oldu. Ortalama artışın kendisi bile artıyor. 2036'ya geldiğimizde, ortalama 1 yılda 1 yıldan daha fazla artacak. Yani hepimiz çok çok uzun hayatlar yaşayabiliriz, büyük ihtimalle 100 yıldan uzun hayatlar.
10$ gibi bir fiyata Asya ve Afrika'da en ucuz akıllı telefonlara ulaşabileceksiniz. 2020'ye geldiğimizde insanların yüzde 70'i akıllı telefon sahibi olacak. Herkesin dünya seviyesinde bir eğitime erişimi olacak demek bu. Her çocuk, 1. Dünya ülkelerindeki çocukların okulda öğrenmesi gereken şeyler için Khan Academy'yi kullanabilir. Uygulamayı Endonezya'da yayınladılar bile. Yakında da Arapça, Svahili ve Çince sürümleri de çıkacak. Eğer İngilizce uygulamayı bedava yayınlarsak olağanüstü bir potansiyel görüyorum. Yarım yıldan kısa bir sürede Afrika ve dünyanın geri kalanındaki çocuklar akıcı bir İngilizceye sahip olabilir. Esen kalın...



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

2017 Baden Baden izlenimleri

Bu yılki toplantıların ana gündem maddesi, yaşanan son katastrofik olaylar, ortaya çıkan hasarın boyutu ve reasürans maliyetlerine olası etkisiydi.

Baden Baden, Almanya'nın güney batısında, Fransa sınırına yakın, şirin bir kasaba. Oldukça yeşil, ortasından ufak bir nehir geçen, bu sessiz ve sakin kasaba, her yıl ekim ayının sonlarında 4 gün boyunca reasürans camiasının buluşma yeri oluyor.
Adeta tüm kasaba, bir reasürans fuarına ev sahipliği yapıyor.
Şehrin sokakları, ağırlıklı yarım saatlik aralıklarla ayarlanan, farklı lokasyonlara dağılmış toplantılara yetişmek için koşuşturan sigortacılarla doluyor.
Ülkemizden de yoğun bir katılım olan bu toplantılar, yenileme dönemi öncesinde sigortacılar ve reasürörler arasında karşılıklı nabız yoklanan, beklenti ve hedeflerin paylaşıldığı görüşmelere sahne oluyor.
Yoğun toplantı trafiğinin yanı sıra, düzenlenen çok sayıdaki kokteyl ve yemek aktivitesi sayesinde, sosyal ortamda sohbet etme ve networking fırsatı da yakalanıyor. Bu yılki Baden Baden buluşması 22-26 Ekim arasında gerçekleşti.

AÇILIŞ SEMPOZYUMU

Toplantıların açılışı, her yıl pazar günü Guy Carpenter tarafından düzenlenen sempozyumla gerçekleşiyor. Bu yılki sempozyumun ana teması, teknoloji, sermaye ve iş modelleri açısından yaşanan değişim süreciydi. Özellikle, "Bu değişim süreci reasürans sektörü için ne ifade ediyor ve sektör bu durumdan nasıl faydalanabilir" sorusu üzerinde duruldu.



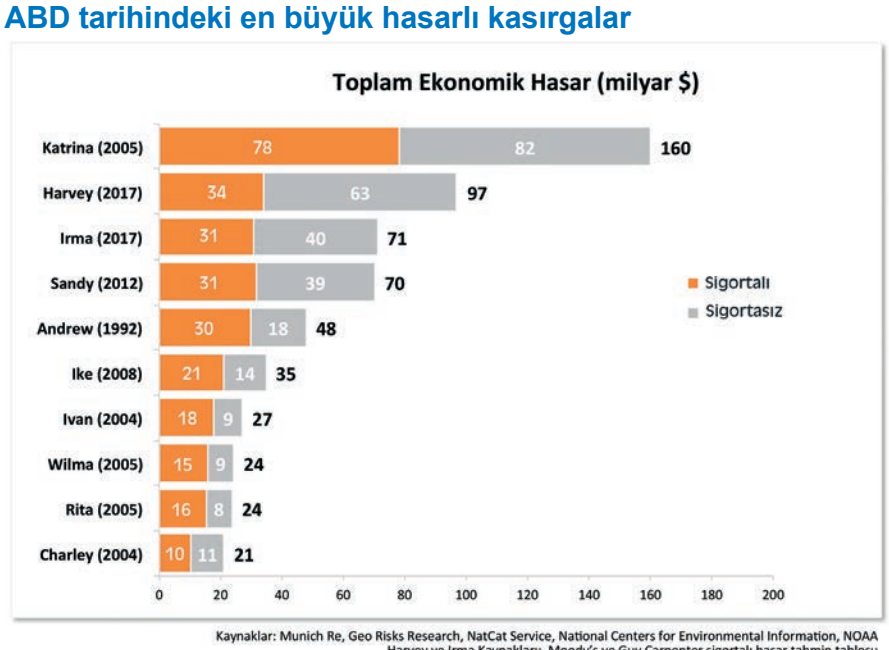
Sempozyumdaki konuşmalarda ve panelde, özellikle reasürans sektöründeki mevcut yapının ve çalışan kadroların sahip olduğu deneyim, bilgi birikimi ve mesleki hafızanın önemine değinildi.
Ayrıca, sigortacılık alanındaki insan öğesinin etkisinin ve teknolojinin oynadığı rolün altı çizildi. Genel kanı, dijitalleşme süreciyle bir değişimin kaçınılmaz olduğu, ama reasürans sektörünün işleyişini kökten değiştirecek, yıkıcı bir teknolojik devrimin gerçekleşmesinin çok kolay olmadığı yönündeydi.

2017 yılına katastrofik hasarlar damga vurdu

Beklenildiği gibi, toplantılarda ve sohbetlerde gündeme gelen ana konu, yaşanan son katastrofik olaylar sonucu oluşan hasarın boyutu ve en önemlisi de, reasürans yenilemelerine ve fiyatlara etkisiydi.
2017 yılının üçüncü çeyreğinde, dünya genelinde yaşanan katastrofik hasarların frekans ve şiddeti önemli bir ivme kazandı. Bu çeyrekte geçekleşen toplam sigortalı hasarın 100 milyar dolar seviyesini aşması bekleniyor.
Bu toplam sigortalı hasarın, yaklaşık yarısının reasüransa konu olduğu tahmin ediliyor. Yani, reasürans piyasası bu yıl yaklaşık 50 milyar dolar tutarında hasar ödeyecek.
Öte yandan, global anlamda reasürans şirketlerinin yıllık konsolide kâr rakamı da yaklaşık 50 milyar dolar. Yani, oluşan bu hasarlarla, reasürörler bu yılki gelirlerini kaybetmiş oldular.

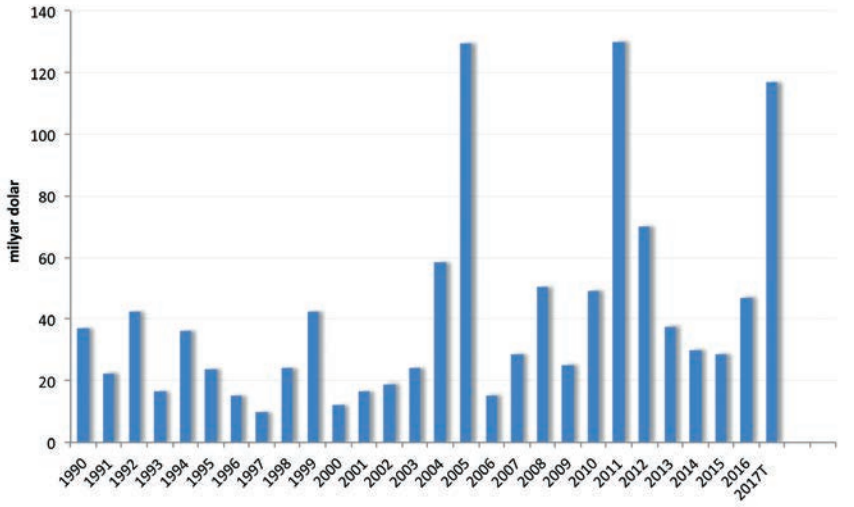
Yandaki tablo, 1990'dan itibaren yaşanan katastrofik hasar tutarlarını yıllar bazında gösteriyor.
ABD, Karayipler ve Porto Riko'yu etkileyen Harvey, Irma ve Maria (HIM) kasırgaları ile birlikte Meksika'da meydana gelen depremler 2017'ye damga vurdu. Bu olaylara ek olarak, ekim ayındaki Nate Kasırgası, Kaliforniya bölgesindeki yangınlar ve son olarak Avrupa'nın batı kıyılarını etkileyen Ophelia Kasırgası bu rakamları daha da artıracak gibi görünüyor.
Aşağıda yer alan, ABD'yi etkileyen tarihsel anlamda en ciddi kasırgalar listesine baktığımızda, ilk 3 içerisindeki 2 kasırganın 2017'ye ait olması, tabloyu çok çarpıcı bir şekilde ortaya koyuyor.
Hasarların yılın kalan bölümünde daha da artması, ilave sermaye ihtiyacını gündeme getirecek ve oluşacak etkinin boyutunu daha da artıracak.

ABD tarihindeki en büyük hasarlı kasırgalar



Kaynaklar: Munich Re, Geo Risks Research, NatCat Service, National Centers for Environmental Information, NOAA
Harvey ve Irma Kaynakları: Moody's ve Guy Carpenter sigortalı hasar tahmin tablosu

Sigortalı katastrofik hasarlar



Reasürans yenilemeleri ile ilgili beklentiler

Yaşanan hasarlar, reasürörler bazında farklılık gösteriyor. Bazıları sadece gelirlerini kaybederken, bazıları için yeni sermaye ihtiyacı anlamı taşıyor. Dolayısıyla, hasar tutarları ve risk iştahlarına göre bu yıl reasürör bazında farklı yaklaşımlar ve uygulamalar görme ihtimalimiz çok yüksek.
Oluşan bu hasarlar, aynı zamanda alternatif ürünler olan Catbond (afet bonosu) piyasasında da ciddi kayıplara yol açtı.
Alternatif reasürans ürünlerine ve retrosesyon yoluyla reasürörlere kapasite sağlayan yatırımcılar ilk defa bu boyutta hasarla karşılaşıyor. Onların yaklaşımı ve kapasite sağlama iştahı, tüm piyasayı yakından etkileyecek.
Baden Baden görüşmelerinde ortaya konan ana mesaj, bu sene reasürans maliyetlerinde bir indirim yaşanmasının pek mümkün olmayacağı yönünde. Bu durum, 10 yıldan fazla bir süredir devam eden indirim dönemi ve rahat piyasa koşullarının sonuna gelindiği anlamını da taşıyabilir. Reasürörler, oluşan hasarlara işaret ederek, bu fırsatı kullanıp fiyatları yukarı çekme arzularını dile getiriyorlar.
Hasarlardan etkilenen ülkeler ve programlarda bu artışlar yaşanmaya başladı bile. Öte yandan, bu yılı hasarsız kapatan ve sonuçların olumlu olduğu ülke piyasalarında sigortacılar böyle bir artışı anlamlı ve adil bulmuyor.
Bizim gibi hasar yaşanmayan piyasalarda olası fiyat artışının önündeki bir diğer bariyer de, hala piyasada ciddi bir reasürans kapasitesinin mevcut olması.
Sonuç itibarıyla, bu yıl çok daha zorlu ve çetin görüşmelere sahne olan, reasürörler ve sigortacılar arasındaki uzun soluklu ve karşılıklı işbirliğine dayalı ilişkilerin test edileceği bir yenileme yaşayacağız gibi görünüyor.



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.