

BELÇİKA DURGUNLUĞU INSURTECH İLE ÇÖZECEK ›S.32

GOOGLE'DAN SONRA AMAZON DA SİGORTADA ŞANSINI DENEYECEK

Google'ın 2015'teki sigorta macerası kısa sürmüş ve Google Compare açıldıktan 1 yıl sonra kapatılmıştı. Şimdiyse bir başka teknoloji devi Amazon sahneye çıkıyor. Amazon'un sigortacıları işe alacağını belirten yazarımız Okan Utkueri, şirketin başarılı olma ihtimalinin Google'dan daha yüksek olduğunu söylüyor. ›S.50



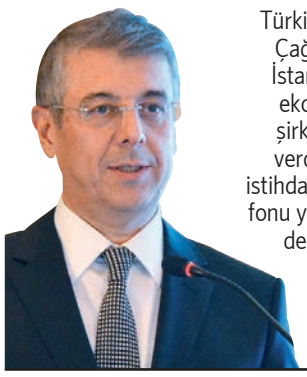
YAPAY ZEKANIN PATRONU KİM? ›S.24

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ARALIK 2017 YIL: 33 / SAYI: 469 AYDA BİR YAYINLANIR

Geleceğin sektörü



Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Can Akın Çağlar, TSB ile Rekabet Kurumu ortaklığında İstanbul'da gerçekleştirilen panelde sektörün ekonomideki öneminin altını çizerek, sigorta şirketlerinin toplam 90 trilyon liralık teminat verdiğini söyledi. Çağlar, "100 bin vatandaşa istihdam sağlayan sektörümüz, 114 milyar liralık fonu yönetiyor" dedi. Tazminat ödemelerine de değinen Can Akın Çağlar, 2017'de günde 51 bin hasar gerçekleştiğini ve buna karşılık sigorta sektörünün günde 72 milyon lira ödeme yaptığını aktardı.

Aynı toplantıda konuşan Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Türk ekonomisinin daha da büyüyeceği vurgusunu yaptı. Ülkedeki tüm sektörlerde büyüme potansiyeli olduğunu dile getiren Şimşek, en yüksek büyüme potansiyeline sahip sektörlerin başındaysa sigorta sektörünün geldiğini belirtti. Trafik sigortasına da değinen Şimşek, gelişen teknolojiyle birlikte gelecekte kazaların azalacağını, bu sebeple sektörün trafik sigortasına takılıp kalmaması gerektiğini söyledi. ›S.16



'İYİ SÜRÜCÜYLE KÖTÜ SÜRÜCÜ AYRIMI DERİNLEŞMELİ'

Aktüerler Derneği tarafından düzenlenen konferansta, başta zorunlu trafik sigortası olmak üzere, hayat dışı ve hayat sigortaları ele alındı. "Trafikte iyi-kötü sürücü ayrımı derinleşmeli" mesajının vurgulandığı konferansta, bireysel emeklilikte otomatik katılım sisteminin daha iyi anlatılması gerektiğine de dikkat çekildi. ›S.28

'SEKTÖRDE SAHA MÜSAİT, OYUNCULAR DAHA İYİ OLMALI'

Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, Hazine'nin düzenleyici çerçeve konusunda görevini büyük ölçüde yerine getirdiğini, sektördeki oyuncuların da bu uluslararası standartlardaki düzenlemelere uyumlu hâle gelmesi gerektiğini kaydetti. ›S.31



EĞİTİM SİGORTAYLA DAHA GÜZEL

Ebeveynlerin başlarına gelmesi muhtemel bir kaza ya da vefat durumunda çocukların eğitimlerine devam etmelerini sağlayan eğitim sigortası hızla popüler oluyor. Tüm eğitim seviyeleri için geçerli olan eğitim sigortasının veli açısından maliyeti sanıldığı kadar yüksek değil. ›S.22



SİGORTACILIK YENİ RİSKLERE VERİLEN TEMİNATLARLA BÜYÜYECEK

Swiss Re'nin öngörülerine göre, 2018 ve 2019 yıllarında küresel ekonominin daha da iyiye gitmesiyle beraber hayat dışı sigortalara talep artacak. Uzun vadede büyüme, özellikle de gelişmiş ülkelerde, yeni ve gelişen riskler çerçevesinde siber, iş durması, ürün geri çağırma ve repütasyon gibi alanlardaki teminat talepleriyle desteklenecek. ›S.25

TRAFİK SİGORTASINDA TAM KUSUR KARARI

Tek taraflı kazada hayatını kaybeden kusurlu sürücünün ailesine ödeme yapılması kararının Yargıtay 17. Hukuk Dairesi tarafından bozulmasını değerlendiren Prof. Dr. Samim Ünan, kararın buna benzer pek çok ödemeyi etkileyebileceğini söylüyor. Samim Ünan, kararda belirtilen gerekçelerin çoğuna katılmamakla birlikte, Yargıtay'ın değerlendirmesinin doğru olduğu kanısında. ›S.38





GELİRLERİ ARTIRMANIN ANAHTARI ANALİTİK

SAS'ın panelinde, veri analitiğinin sektördeki önemine dikkat çekildi. Gazetemizin Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız'ın moderatörlüğünü üstlendiği panelde, maliyetleri etkin yönetmek, gelirleri artırmak ve yüksek müşteri memnuniyeti için veri analitiğinin taşıdığı önem vurgulandı. ›S.17

İNTERNETTE EN ÇOK TRAFİK SİGORTASI ARATILDI

TOBB SAİK'in gündem araştırmasına göre, 2017 yılında sektördeki trend konu trafik sigortası. Google'da en çok aratılan konular araç sigortası fiyatları, tavan fiyat, taban komisyon, havuz, SBM, KOBİ ve acenteler olurken, dünya çapında sigortayla ilgili en çok aratılan kavramlar ise alternatif risk transfer sistemleri, gelişmiş oto sigortası ve riske göre online sigorta satan firmalar oldu. ›S.37



SİGORTA ŞİRKETLERİNE KİŞİSEL VERİLER İÇİN YENİ YÖNETMELİK

Kişisel verilerin silinmesi, yok edilmesi veya anonim hale getirilmesi hakkında hazırlanan yeni yönetmelik 2018 yılının başında devreye girecek. Sigorta şirketleri, verilen süre içinde iş süreçlerini ve yöntemlerini yeni yönetmelikle uygun hale getirmek için yoğun çalışma içine girdi. ›S.18

LIBERTY SİGORTA'DA GÖREV DEĞİŞİMİ

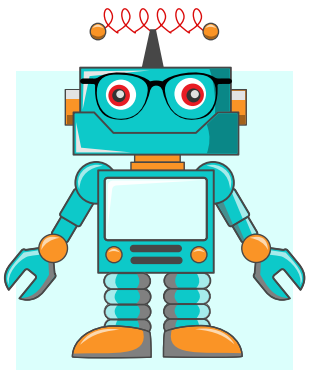
Liberty Sigorta'da önemli bir görev değişimi yaşanıyor. Liberty Türkiye'nin Genel Müdürü Defne Türkeş (solda) artık şirketin Malezya'daki operasyonlarını yürütecek. Liberty Türkiye'nin yeni Genel Müdürü ise Nihal Asker oldu. ›S.5



İK'NIN HEDEFİ GENÇ YETENEKLERİ ÇEKMEK

Yetenekli gençleri kazanıp elde tutmanın insan kaynaklarının (İK) varoluş amacı haline geldiğini belirten Mapfre Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Necla Aksoy, İK bölümlerinin bunu sağlayacak yaklaşım ve uygulamaların entegrasyonunu sağlamaya odaklandığını kaydetti. ›S.20





BES'TE ROBO DANIŞMANLIK

Robo danışmanlık sayesinde BES katılımcıları, analitik verilerle yatırım kararlarına yön verebiliyor ve emeklilik dönemi için çok daha rahat bir planlamanın da önü açılmış oluyor. Kişiye özel çözümler sunmayı hedefleyen robo danışmanlık trendinin büyüyerek devam edeceği öngörülüyor. ›S.35

'GÜVENCE'DEN ÖDEME 1 MİLYAR LİRAYI AŞTI

1998 yılından bu yana Türkiye Sigorta Birliği bünyesindeki özel bir hesap olan, 14 Haziran 2007 tarihi itibarıyla ise yasal bir çerçeveye kavuşan Güvence Hesabı'ndan yapılan toplam ödeme 1 milyar 150 milyon lirayı aştı. Şirket iflası ve ruhsat iptali dolayısıyla yapılan ödemeler son üç yıla damgasını vurdu. ›S.14

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

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta



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

www.sfs.com.tr



Türk sigorta sektörünün en genç şirketlerinden Gulf Sigorta'nın başarılı Satış Kanalları İtalya'nın Milano ve İsviçre'nin Lugano kentlerini gezdi. Geziye şirketin üst yönetimi tam kadro katılarak Satış Kanalları ile yakından ilgilendi.

Gulf Sigorta dağıtım kanalları Milano ve Lugano'yu doyasıya gezdi

Gulf Sigorta, Türk sigorta sektörüne iddialı bir giriş yaptı. 19 Ekim Perşembe akşamı Adile Sultan Sarayı'nda lansmanını yapan Gulf Sigorta, dağıtım kanallarına yönelik stratejisi ile de adından sıkça söz ettirmeye aday. Gulf Sigorta, başarılı Satış kanallarını 13-16 Ekim 2017 tarihleri arasında İtalya'nın Milano ve İsviçre'nin Lugano şehirlerine geziye götürdü. Gulf Sigorta'nın üst yönetiminin tam kadro katıldığı gezide acenteler unutulmaz bir 4 gün geçirdi. Dağıtım Kanalları gezisine, Genel Müdür Süleyman Sağıroğlu, Genel Müdür Yardımcıları, Ayşe Gardet, Sibel Sevinç, Muharrem Güven, Yeşim Başaran ve Gonca Ulusoy'un yanı sıra Pazarlama ve Kurumsal İletişim Müdürü Ali Ensari ile birlikte Bölge Müdürleri ve ilgili kanalın satış yöneticileri de katıldı.

13 Ekim 2017 Cuma günü Milano'ya saat 9.35'te varışla birlikte başlayan gezide şehrin gözde restoranlarından Di Gennaro'da öğle yemeği ve ardından Milano şehir turu yapıldı. Katılımcılar sonrasında Milano'nun en seçkin otellerinden biri olan AC Hotel By Marriot'da konaklarken, akşam yemeği için ise en iyi mekanlardan biri olan Antica Marmeria di Mirko'ya geçildi.

'HEDEFİMİZ; SÜRDÜRÜLEBİLİR KÂRLI BÜYÜMEK'

Gezinin ikinci günü AC Hotel By Marriot'da yapılan Dağıtım Kanalları Toplantısı'nda geziye katılan satış kanallarına konuşma yapan Genel Müdür Süleyman Sağıroğlu şunları söyledi: "Bildiğiniz gibi yoğun geçen bir satın alma, birleşme ve taşınma sürecinin ardından birlikteyiz. Bu yolculukta vizyonumuzu, sektörde en beğenilen sigorta şirketi olmak, hedefimizi de sürdürülebilir kârlı büyüme olarak belirledik. Bugün sizlere bunu nasıl başaracağımızdan bahsetmeliyim. Neler değişecek? Neler aynı kalacak?"

'EN İYİ HİZMETİ VERECEĞİZ'

Sağıroğlu şöyle devam etti: "Piyasa şartlarına daha uyumlu hareket etme kabiliyetimiz var. Özellikle bireysel tarafta farklı kanallar üzerinden doğru ve inovatif çözümler bulmaya ve öncü olmaya devam edeceğiz. Servis kısmında ise müşterilerimiz ile kontak kurduğumuz her noktada, özellikle ISO kalite belgeli hasar servisimiz tarafında en iyi hizmeti vermeye devam edeceğiz. Tüm bu yaklaşımlar sayesinde sürdürülebilir kârlı büyümeyi sağlamayı ve sektörde en beğenilen şirket olmayı başaracağımıza yürekten inanıyorum."

Toplantı sonrasında Milano şehir merkezinde serbest zaman geçirme şansını yakalayan katılımcılar İtalya'nın en güzel kentlerinden biri olan modanın başkentini doyasıya gezdi. Aynı günün akşam yemeği için İtalya'nın en gözde Restaurant&Club'ü olan Just Cavalli'de buluşan satış kanalları dolu dolu bir akşam geçirme şansını yakaladı.

Gezinin üçüncü günü İsviçre'ye geçen ekip, burada Lugano kentini ve Cresio Gölü'nü gezerek, öğle yemeğini kentin gözde mekanı Capo San Martino'da güzel göl manzarası eşliğinde yedi.

Gezinin son günü ise Milano yakınlarındaki, Avrupa'da görülmesi gereken en özel yerlerden biri konumundaki Como Gölü'ne gidildi. Tekne ile gölün en güzel yerleri gezilirken, Bellagio kasabasının Isola Comacina adasının tek restoranında geleneksel yerel yemek yenildi.

Gezinin en son noktası Sala Comacina kasabasına geçilirken, buradaki serbest zamanın ardından Milano Malpensa Havalimanı'ndan İstanbul'a dönüldü.

Satış kanalları, geziye tam kadro katılan ve kendileri ile yakından ilgilenen Gulf Sigorta yöneticilerine teşekkür ederken, yeni başarılar ve yeni gezilerde buluşmak için sözleştiler.



Lugano kenti ve Cresio Gölü ile Como Gölü'nü gezen başarılı satış kanalları güzel havanın tadını çıkardılar.





İtalya'nın gözde Restaurant&Club'lerinden Just Cavalli'de buluşan misafirler şık ortamda keyifli bir akşam geçirdiler.

MAPFRE Sigorta'dan dokuz ayda 226 milyon lira kâr

MAPFRE Sigorta Türkiye'de yılın üçüncü çeyreğine yönelik sonuçlarını açıkladı. Geçen yılın aynı dönemine göre kârını %25 artırarak 226 milyon 531 bin liraya ulaştıran MAPFRE Sigorta'nın teknik kârı ise geçen yıla oranla %4,77 artış gösterdi.

Türk sigorta sektörünün en güçlü şirketleri arasında yer alan MAPFRE Sigorta, Türkiye'de 2017 yılı üçüncü çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. MAPFRE Sigorta'nın kârı geçen yılın aynı dönemine göre %25,41 artış göstererek 226 milyon 531 bin liraya ulaştı. 2017 yılının üçüncü çeyreğinde MAPFRE Sigorta teknik kârını ise geçen yıla oranla %4,77 artırdı. 2017'nin üçüncü çeyrek verilerine göre sektöründe mühendislik branşında ilk sıradaki yerini koruyan MAPFRE Sigorta'nın bu alandaki toplam primi 162 milyon 380 bin lira. Sağlık branşında 4. sırada yer alan MAPFRE Sigorta'nın bu branştaki toplam prim üretimi ise 339 milyon 42 bin lira. Üçüncü çeyrek sonuçlarına ilişkin bir



değerlendirmede bulunan MAPFRE Sigorta Genel Müdürü (CEO) ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Alfredo Muñoz,"Beklentimiz son çeyrekte de büyümemizi sürdürüp 2017'yi şirket tarihimize en başarılı yıllarımızdan biri olarak yazdırmak. Bu yıl teknik kârlılığa odaklandık."

'2018'DE PAZAR PAYIMIZI ARTIRACAĞIZ'

"Üçüncü çeyrekte de %7'lik pazar payımızı koruduk ve 4. sırada yer aldık. Dünyadaki trendleri yakından takip ederek ve tüm süreçlerimizin dijitalizasyonunu sağlayarak operasyonel mükemmeliyete ulaşmayı, pazar payımızı 2018'de daha da artırmayı hedefliyoruz. Gider oranımızın %7'nin altında olması nedeniyle şu an pazarda en verimli şirketiz. Özellikle kaskoda sigortalılar tarafından en çok tavsiye edilen sigorta şirketiyiz" dedi.

MAPFRE Vakfı, trafik kurallarının önemine dikkat çekmeye devam ediyor

MAPFRE Vakfı,Türkiye'nin en büyük trafik etkinliği olan 8. Karayolu Trafik Güvenliği Sempozyum ve Sergisi'ne katıldı. 16-18 Kasım tarihleri arasında Ankara Ticaret Odası (ATO) Kongre Merkezi'nde düzenlenen ve trafikte saygı, trafik güvenliği ve medya, uluslararası trafik güvenliği uygulamaları, şoförlerin sorunları, bu sorunların trafik güvenliğine etkisi ve çözüm yolları gibi konuların ele alındığı sempozyumda, MAPFRE Vakfı "Kurumlarda Yol Güvenliği, Olası Riskler ve Uygulanabilecek Önlemler" konulu bir panel düzenledi.
Moderatörlüğünü MAPFRE Sigorta Güvenlik ve İş Sürekliliği Uzmanı Ilgar Kamacı'nın yaptığı panelde; MAPFRE Vakfı Yol Güvenliği Direktörü Jesus Monclus, Adalet Bakanlığı Trafik Kazaları Bilirkişisi ve Uluslararası Yol Emniyet Uzmanı Mert İntepe, Turkcell İş Sağlığı ve Güvenliği Proje Yöneticisi Melih Halil Yalçınkaya ile WRI Yol Güvenliği Projeleri Yöneticisi Tolga İmamoğlu konuşmacılar arasında yer aldı. Vakfın Türkiye Sorumlusu Necla Aksoy'un açılış konuşması ile başlayan panel, MAPFRE Vakfı Yol Güvenliği Direktörü Jesus Monclus'un vakıf çalışmalarını anlattığı sunum ile devam etti. Oturumda; kurumlarda yol güvenliğinin önemi, en iyi uygulamalar, Türkiye'de dikkat çeken trafik sorunları, STK'lar ve özel şirketlerin trafik güvenliği alanında geliştirdiği çalışmalar konuşuldu. MAPFRE yöneticileri, Milli Eğitim Bakanlığı ve Emniyet Genel Müdürlüğü yetkilileri ile önemli görüşmeler gerçekleştirirken; sempozyum boyunca MAPFRE Vakfı'nın 'Bıdık ile Köpük Trafikte' adlı çocuk oyunu çevre okullardan gelen çocuklar için sahnelendi.

'KURALLARIN ÖNEMİ HER FIRSATTA VURGULANMALI'

MAPFRE Vakfı'nın Türkiye Sorumlusu Necla Aksoy sempozyumla ilgili olarak şunları söyledi: "Sempozyum, trafik alanında sosyal sorumluluk projelerimizi daha fazla kişiye duyurmak, trafik kuralları konusunda misafirlerimizi bilinçlendirmek adına çok önemli. MAPFRE Vakfı olarak trafik kurallarının önemini her fırsatta vurguluyoruz. Bu kapsamda hem çocuklarımızı bilinçlendirmek hem de aileleri kurallara uyma konusunda teşvik etmek amacıyla son iki yıldır tiyatro oyunu sahneliyoruz. 'Bıdık ile Köpük Trafikte' adlı tiyatro oyunumuz geleceğin şoförlerine trafik kurallarının önemini anlatıyor. 5 bin çocuğa ve ebeveyne ulaşan oyunumuzla, çocukların trafik kuralları ile ilgili bilgi sahibi olmasını sağladık ve tiyatroya gitme alışkanlığı kazanmalarına katkıda bulunduk."



'ÖNCELİĞİMİZ TOPLUMSAL FAYDA'

MAPFRE Vakfı Yol Güvenliği Direktörü Jesus Monclus da "MAPFRE Vakfı olarak bugüne kadar birçok sosyal sorumluluk projesini hayata geçirdik. Toplumsal fayda için hem ulusal hem de uluslararası düzeyde çok sayıda kamu, özel kurum, STK'larla işbirliği yaparak projeler geliştiriyoruz. Gençlere emniyet kemeri kullanımının önemini anlatıyor, araç sürücülerine güvenli sürüş teknikleri eğitimleri veriyor, çocuklara eğitim programları sunuyor, onlar için tiyatro oyunları sahneliyoruz. Farklı hedef kitlelere yönelik çalışmalarımızın olumlu sonuçlar doğurmasından dolayı çok mutluyuz" dedi.



MAPFRE Gönüllüleri "Çocuklar ve Gençler İçin" koştu

Türk sigorta sektörünün en güçlü şirketleri arasında yer alan MAPFRE Sigorta, sosyal sorumluluk projelerinin yanı sıra kurumsal gönüllülük programıyla da toplumsal yardımlaşma ve dayanışmayı desteklemeye devam ediyor. 12 Kasım Pazar günü gerçekleşen Vodafone 39. İstanbul Maratonu'na katılan 30 MAPFRE Gönüllüsü, Kanserli Çocuklara Umut Vakfı (KAÇUV), Türk Eğitim Vakfı (TEV) ve Türkiye Çocuklara Yeniden Özgürlük Vakfı (TÇYÖV) için koşarak şimdiye kadar 48 bin TL bağış topladı ve koşuya katılan 375 kurum arasında en çok bağış toplayan 30 kurum arasına girdi.
EMEA İş, Müşteriler ve İnovasyon Müdürü Gregorio Rodriguez Santos, Müşteri İlişkileri Direktörü Jane Merttürk, İnternet Sigortacılığı ve Dijital Pazarlama Direktörü Angel Rodriguez Elicez ve Marmara Bölge Direktörü Elif Kocaman'ın yanı sıra çalışan gönüllüleri ve yakınlarının katıldığı koşu için bağışlar kasım sonuna kadar devam etti.


Defne Türkeş


Nihal Asker

Liberty Sigorta'da önemli görev değişimi

Liberty Sigorta'da önemli bir görev değişimi yaşanıyor. Liberty Türkiye'nin Genel Müdürü Defne Türkeş, artık şirketin Malezya'daki operasyonlarını yürütecek. Liberty Türkiye'nin yeni Genel Müdürü ise Nihal Asker oldu.

Yeni yıl hedeflerini ve şirket stratejisini belirleyen Liberty Sigorta'da, üst yönetimde önemli bir değişim yaşanıyor. 2014 yılından bu yana Liberty Sigorta Genel Müdürü görevini yürüten Defne Türkeş, dünyanın birçok ülkesinde yatırımları bulunan Liberty Grubu'nun Malezya'daki operasyonlarının başına atandı. Liberty Sigorta'nın Genel Müdürü pozisyonunu ise daha önce şirkette Hasar ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı görevini yürütmekte olan Nihal Asker alacak.

MALEZYA OPERASYONLARINI YÜRÜTECEK

Artık Liberty'nin Malezya'daki şirketi Liberty Insurance Bersad'da hizmet verecek olan Defne Türkeş, burada Genel Müdür görevini üstlenecek. Malezya hayat dışı sektöründeki en büyük 10 şirket arasında bulunan Liberty Insurance Bersad'a atanması hakkında konuşan Defne Türkeş şunları söyledi: "Malezya, ülkemizin yarısı kadar bir nüfusa sahip olsa da sigorta penetrasyonu %5 gibi yüksek bir seviyede; sigortayla iç içe olan bir ülke. Türkiye gibi rekabetin yüksek olduğu bir piyasada edindiğim tecrübeleri bu ülkeye taşıyarak, bir parçası olduğumuz Liberty ailesinin kültürünü ve değerlerimizi yeni görevimde de yaşatmaya devam edeceğim."

YENİ GENEL MÜDÜR ŞİRKET İÇİNDEN

Liberty Sigorta'da Defne Türkeş'ten bayrağı alan isim ise Nihal Asker olacak. Boğaziçi Üniversitesi Matematik Bölümü mezunu olan Nihal Asker, 2001 yılında Yeditepe Üniversitesi MBA programını tamamladı. Sigortacılık kariyerine 1993 yılında Aksigorta'da başladı. Daha sonra Kaza Departmanı Müdür Yardımcısı olarak görev aldı. Demir Sigorta ve Zurich Sigorta'da çalıştı. 2013'te Liberty Sigorta' ya katıldı. Önce Hasar Projeler ve Süreç Müdürü, ardından Hasar Direktör Vekili ve Hasar Direktörü olarak görev yaptıktan sonra Aralık 2016'da Hasardan ve Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı oldu. Liberty Sigorta içerisinden gelen bir isim olarak şirket değerlerini özümsemiş bir isim olan Nihal Asker, Liberty Sigorta'da bu göreve gelmekten gurur duyduğunu, önümüzdeki dönemde Liberty'nin dünya çapındaki standartlarında hizmet vermeye hazır olduğunu söyledi. Nihal Asker, atamasıyla ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Genel Müdürümüz Defne Türkeş'in grubumuzun Güneydoğu Asya'da önemli yatırımlarından birine atanması bizleri çok gururlandırdı. Kendisi, burada gösterdiği başarıyı orada da gösterecektir. Türkiye'deki hedeflerimize ise hız kesmeden devam ediyoruz. Liberty Sigorta için 2020 hedeflerini tüm ekibimizle bir araya gelip belirlemiş bulunuyoruz. Belirlediğimiz hedeflerimiz çerçevesinde çalışmalarımızı şekillendirmeye, müşteri ve acentelerimize en yakın ve en hızlı hizmeti vermeye devam edeceğiz. İş ortaklarımızla her zaman olduğumuzdan daha da sıkı bir iş birliği göstererek sektörün en istikrarlı şirketleri arasındaki yerimizi koruyacağız."

GELİŞEN EKONOMİ MALEZYA

Malezya Güneydoğu Asya ülkeleri içerisinde yıllık kalkınma oranı en fazla olan ülkelerden biri. Enflasyonu düşük, güçlü bir sermaye yatırımına sahip ekonomisi, sürekli gelişme içerisinde olan Malezya'da işsizlik oranı %7 civarında. Önceleri kauçuk ve kalaya bağlı olan ülke ekonomisi, 1980 yılından sonra daha farklı alanların desteğiyle gelişmeye başladı. Ülkede kişi başına düşen millî gelir 8617 dolar. Yıllık millî hasılanın %18'ini imalatçılık, %23'ünü tarım, %4'ünü de madencilik teşkil ediyor. En önemli ürünleri hindistancevizi, pirinç, muz, patates, ananas, hurma, mısır, çay, tütün olan Malezya, kalay üretiminde dünya birincisi.



Malezya'da sigorta sektörü, finans sisteminin içinde önemli bir yere sahip. Bunun yanında, ülkede sigortacılık son dönemde istikrarlı bir şekilde büyüme trendi içerisinde. Liberty bu bölgedeki en büyük sigorta şirketleri arasında bulunuyor.

Quick Sigorta sigortacılık öğrencileri ile buluştu

Quick Sigorta, Sivas'ın Zara ilçesinde düzenlediği "Teoriden Pratiğe Atlayış Serbest" temalı etkinlik çerçevesinde Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölümü öğrencilerine sigortayı anlattı.



Quick Sigorta'nın ilk büyük Sosyal Sorumluk Projesi olan ve "Teoriden Pratiğe Atlayış Serbest" sloganı ile yola çıkan etkinlik çerçevesinde Quick Sigorta yöneticileri Türkiye genelindeki sigortacılık okullarını bizzat ziyaret ederek sektör ile ilgili panel ve toplantılarda öğrencilerle bir araya geliyor. Sivas Zara, Cumhuriyet Üniversitesi, Zara Ahmet Çuhadar Meslek Yüksekokulu'nda Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölümü'nde gerçekleştirilen projenin ilk etkinliğinde öğrencilerin her türlü branşta sigortacılık teklifleri üretebilmeleri ve eğitim amaçlı sigorta poliçesi oluşturabilmelerini sağlayan yatırımın da açılışı yapıldı. Öğrencilerin gerçek anlamda sigortacılık uygulamalarını ve süreçlerini görebilmeleri için Quick Sigorta sistemlerinde üniversiteler için özel oluşturulan sunucular devreye alındı.

Düzenledikleri eğitim etkinlikleri ile ilgili açıklama yapan Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, sektörün gelişmesi için yapılması gereken çok şey olduğunu ve sigorta mesleğinin öneminin iyi anlatılması gerektiğini ifade etti:


Levent Uluçeçen


Ahmet Yaşar

Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen ve Quick Sigorta yöneticileri öğrencilere sigortacılık mesleği hakkında bilgi verdiler.

'EĞİTİME YATIRIM YAPIYORUZ'

"Sigortacılık çok önemli bir meslek bunu biz fark ettiremiyoruz. Sadece sizde değil bizde de var. O çaresizlik bizde de var. Sigortacılığın önemini anlatıyoruz. Sigortacılık olmazsa sanayi olmaz, hiç kimse yatırım yapmaz." Quick Sigorta'nın öncelikli olarak gençlerin elinden tuttuğunu belirten Uluçeçen, "Konusunda uzman yöneticilerimiz sigortacılık okullarında sektörün önemli ve güncel konuları ile ilgili bilgiler veriyor, konuşmalar yapıyor, öğrencilerle atölye çalışmaları yapıyor. Ama en önemlisi Quick Sigorta, eğitime yatırım yapıyor; okullarımıza ve öğrencilerimize gerçek uygulamaları birebir yapabilecekleri, yazılımlara ve sunuculara direkt erişerek gerçek sigortacılık deneyimini yaşayabilecekleri alt yapı yatırımını da üniversitelerimizin hizmetine sunacak. Öğrenciler bizim sistemimize her türlü branşta sigortacılık teklifleri üretebilecek ve eğitim amaçlı sigorta poliçesi oluşturabilecek. Blogumuza yazı yazabilecek, sosyal medya kanallarımıza içerik üretebilecek" diyerek sözlerini noktaladı. Etkinliğin devamında, Maher Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve GESİD Ankara Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yaşar ve Sigorta Eksperleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nedim Erdem öğrencilere sigortacılıkla ilgili sunumlar yaptılar.



1905 GSYİAD Takvimi'nin sponsoru Quick Sigorta

1905 Galatasaraylı Yönetici ve İşadamları Derneği (1905 GSYİAD) tarafından geleneksel olarak her yıl düzenlenen Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf Yarışması'nın 15'incisinin sponsoru Quick Sigorta oldu.

1905 GSYİAD tarafından düzenlenen Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf yarışması Quick Sigorta'nın sponsorluğunda gerçekleştirildi. Dereceye giren eserlerin Galatasaray 2018 takviminde kullanacağı yarışmaya 27 foto muhabiri 66 fotoğrafla katıldı. Yarışmada Birincilik Ödülü Metin Pala'ya, İkincilik Ödülü Adem Kabayol'a ve Üçüncülük Ödülü Veday Yangın'a verildi. Düzenlenen ödül töreninde konuşan Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, spora desteklerini artırarak devam ettirmeyi planladıklarını söyledi:

"Şirketimize bu fırsatı tanıdığı için Galatasaray'a ve GSYİAD'a çok teşekkür ediyoruz. Faaliyete başladığımız günden bu yana bazı sigorta branşlarında ilk 2'ye kadar yükseldik. Artık spor kulüplerine sponsor olacağız ve spora yatırım yapan şirketlerden biri olacağız."


Levent Uluçeçen Dursun Özbek

'SPORA YATIRIM YAPACAĞIZ'

Ödül töreninde konuşan bir diğer isim GSYİAD Başkanı Metin Öztürk oldu. Öztürk, "Ödül alan fotoğrafların kullanılacağı Galatasaray Takvimi günlük hayatta yanımızda olmasının yanında, arşiv özelliğiyle de öne çıkıyor. Galatasaray'ın başarılarını ve gururları 365 gün, tekrar tekrar yaşamamızı sağlıyor. Basın emekçilerimizin de burada büyük katkısı var. Tüm zorlu koşullarda dahi takımlarımızın yanında oluyorlar. Bu yılki sponsorumuz ise Quick Sigorta oldu. Quick Sigorta, adı gibi sektöre hızlı giren bir şirket. Önümüzdeki dönemde büyük işlere imza atacaklarını düşünüyorum" dedi. Törende son konuşmayı Galatasaray Kulübü Başkanı Dursun Özbek yaptı. Özbek, şunları söyledi: "Galatasaray arşivlerinde Sarı Kırmızı Kareler Yarışması sayesinde önemli fotoğraflar bulunuyor. GSYİAD'a çok teşekkür ediyorum. Quick Sigorta'da Levent Bey spora destek vereceklerini söylediler bu çok sevindirici. Galatasaray'ın başarıya odaklı yılında bize verilen tüm destek için teşekkür ediyoruz."





TARSİM'den jet hızında hasar ödemesi

TARSİM, 13 Kasım'da, Antalya'da meydana gelen hortum nedeniyle, ürünleri ve seraları hasar gören üreticilerden 500 civarında hasar ihbarı alındığını ve ihbarların ardından, 50'ye yakın eksperle bölgedeki tespit çalışmalarının tamamlandığını bildirdi. TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, hiçbir sigortalının mağdur edilmediğinin altını çizdi ve sözlerine şu şekilde devam etti: "Antalya'da örtü altı üretiminin yoğun olduğu ilçelerde sigortalılık oranı %20-%25'ler seviyesindedir. Henüz %75-%80'e yakın sera sigortalanmamış durumda. Hasarın yoğun olarak yaşandığı, Kumluca, Finike ve Demre ilçelerine bağlı alanlarda gezdiğimiz zaman, poliçelerini yaptıran üreticilerimizin içlerinin rahat olduğunu gördük. Poliçesini yaptırmayan üreticilerimiz ise ne yazık ki büyük bir mağduriyet ve panik yaşamaktadır. Hasarlarla ilgili tespit işlemlerini hızla tamamlayarak, sigortalı üreticilerimize ödemelerini gerçekleştirdik.

Bu vesileyle, Örtü Altı Kayıt Sistemi (ÖKS) kaydını yaptıran üreticilerimizin hasar görsün ya da görmesin, ileriye dönük olarak mutlaka poliçelerini yaptırmalarını tavsiye ediyor ve bir kez daha geçmiş olsun dileklerimizi iletiyoruz."

TARSİM, Antalya'da meydana gelen hortum nedeniyle zarar gören seralar ve narenciye ağaçlarının hasar tespitlerini hızla tamamlayarak, sigortalı üreticilere ödemelerini gerçekleştirdi.



TARSİM "Gücümüzün Farkındayız, Ortak Hareket için Hazırız" Çalıştayı'nda

TARSİM, geçtiğimiz günlerde, Kuşadası'nda, Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) tarafından, sigorta sektörünün ve sigorta acentelerinin geleceğe güvenle bakabileceği bir ortam yaratılması amacıyla düzenlenen, "Gücümüzün Farkındayız, Ortak Hareket için Hazırız" başlıklı Çalıştay'a katıldı. TARSİM'in sponsor olarak destek verdiği Çalıştay'a, Başbakanlık Hazine Müsteşar Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Akif Eroğlu ile sigorta şirketleri yöneticileri ve acente temsilcileri katıldı. Satoğlu, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin işleyişi, 2017 yılında uygulamaya alınan yenilikler ve devam eden çalışmalar hakkında bilgi verdi, katılımcılardan gelen soruları yanıtladı. Organizasyon kapsamında yoğun ilgi gören TARSİM standında, ziyaretçilere bilgilendirmelerde bulunuldu ve sorular yanıtlandı.





TARSİM dünya markası olma yolunda

TARSİM, 31 Ekim – 5 Kasım tarihlerinde, Tunus'ta düzenlenen 13. SIAMAP Uluslararası Tarım Makinaları ve Balıkçılık Fuarı'na, 12-18 Kasım tarihleri arasında ise Almanya'nın Hannover kentinde düzenlenen AGRITECHNICA 2017 Fuarı'na katılarak, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı ile diğer kurumlarla birlikte ülkemizi temsil etti.

Ülkemizin onur konuğu olduğu 13. SIAMAP Uluslararası Tarım Makinaları ve Balıkçılık Fuarı'na, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Dr. Ahmet Eşref Fakıbaba ile Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü'nden yetkililer, TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt katılım sağladı.

Hem 52 ülkeden, yaklaşık 2.900 katılımcının ve 500 bin ziyaretçinin katılımı ile gerçekleşen, Avrupa'nın en büyük tarımsal mekanizasyon fuarı olan AGRITECHNICA 2017'de, hem de Kuzey Afrika başta olmak üzere birçok Afrika ülkesinden yaklaşık 300 bin ziyaretçinin yer aldığı, 13. SIAMAP Uluslararası Tarım Makinaları ve Balıkçılık Fuarı'nda, TARSİM yoğun ilgi ve beğeni ile karşılandı.





HDI SİGORTA YÖNETİM BİLGİ SİSTEMLERİ GRUP MÜDÜRÜ EMRAH ÇALIK:

Dijital dönüşümde diğer ülkelerden öndeyiz

HDI Sigorta Yönetim Bilgi Sistemleri Grup Müdürü Emrah Çalık, dijitalizasyonda Türk sigorta sektörünün diğer dünya ülkelerine, hatta birçok Avrupa ülkesine göre ileride olduğunu ifade etti. Çalık, veriye erişim ve hasar operasyon sistemlerinin olgunluğu açısından sektörün oldukça gelişmiş olduğunu vurguladı.

HDI Sigorta Yönetim Bilgi Sistemleri Grup Müdürü Emrah Çalık, Türk sigorta sektörünün, dijitalizasyonun gerektirdiği altyapı konusunda diğer dünya ülkelerine, hatta birçok Avrupa ülkesine göre çok daha iyi durumda olduğunu ifade etti. 'Veri'nin dijital dönüşümün olmazsa olmazlarından olduğunun altını çizen Çalık, "Sadece Sigorta Bilgi Merkezi bünyesinde merkezileştirilen veriyi bile bulamayan onlarca Avrupa ülkesi sayabilirim. Diğer veri kaynaklarını da dikkate aldığınızda ülke kıyaslamasında fark ciddi anlamda açılıyor" dedi.
"Bugün, satış yöntemleri açısından nihai tüketiciye çok fazla dokunmasak da poliçe, hasar operasyon sistemlerimizin olgunluğu üst seviyede. Türkiye'nin her köşesinden binlerce satış kanalı sigorta şirketlerinin sistemlerine erişerek anlık teklif alıp poliçeye dönüştürebiliyor, tahsilat işlemlerini gerçekleştirebiliyor, ofisinde poliçeyi basıp ya da elektronik ortamda müşteriye ulaştırabiliyor. Birçok Avrupa ülkesinde bu süreç halen posta yoluyla devam ediyor" diyen Çalık, diğer taraftan, sigorta sektörünün teknolojiyi kullanma yöntemlerinin de her geçen gün gelişip iyileştiğini dile getirdi.



'STARTUP'LARI SEKTÖREL VERİYLE BULUŞTURMAYI AMAÇLIYORUZ'

HDI Sigorta'nın startup'lara önem veren bir şirket olduğunun altını çizen Çalık, konu hakkında şunları söyledi: "Startup'ların fikirlerinin daha çok dinlenmeleri gerektiğini düşünen bir yönetim anlayışımız var. Halihazırda iki projemizi startup'lar üzerinden ilerlettik. Yakın zamanda bir tanesini daha tanıtacağız. Şirket olarak startup'ların yenilikçi fikirlerini mevcut süreçlerimiz ile birleştirmeye bugün de gelecekte de açığız. Gelecekte daha çok startup ile bir araya gelerek bu genç arkadaşlarımızın fikirlerinden, teknolojiyi kullanma biçiminden şirketimizi yararlandırmak istiyoruz. Ancak bir diğer amacımız da startup'ları sektör hakkında bilgilendirebiliyor ve sektörel veri ile buluşturabiliyor olmak."

'SİGORTA SEKTÖRÜNÜN GEÇMİŞ 10 YILDA GERÇEKLEŞTİRDİĞİ DEĞİŞİM VE DÖNÜŞÜM GÖZ ÖNÜNE ALINDIĞINDA, GELECEK 5 YILIN ÇOK HIZLI GEÇECEĞİNİ BELİRTEN ÇALIK, "ÖZELLİKLE SATIŞ ÖNCESİ VE SONRASINDA TEKNOLOJİNİN KULLANIMINI ELE ALDIĞINIZDA INANILMAZ BİR DEĞİŞİM VAR. SİGORTA SEKTÖRÜNÜN BU ALANDA ÇOK HIZLI HAREKET EDECEĞİNİ DÜŞÜNÜYORUM. BUNU YAPABİLMEK İÇİN İHTİYACIMIZ OLAN TEKNOLOJİYE SAHİP OLDUĞUMUZA, SADECE SÜREÇLERİN YENİDEN TASARLANMASI GEREKLİLİĞİNE İNANIYORUM" DİYE KONUŞTU.

'TEK EKSİK SÜREÇLERİN YENİDEN TASARLANMASI'

Sigorta sektörünün geçmiş 10 yılda gerçekleştirdiği değişim ve dönüşüm göz önüne alındığında, gelecek 5 yılın çok hızlı geçeceğini belirten Çalık, "Özellikle satış öncesi ve sonrasında teknolojinin kullanımını ele aldığınızda inanılmaz bir değişim var. Sigorta sektörünün bu alanda çok hızlı hareket edeceğini düşünüyorum. Bunu yapabilmek için ihtiyacımız olan teknolojiye sahip olduğumuza, sadece süreçlerin yeniden tasarlanması gerekliliğine inanıyorum" diye konuştu.
HDI Sigorta'nın teknolojik ve dijital yatırımlarından da bahseden Çalık şunları söyledi: "Başta acentelerimiz olmak üzere tüm satış kanallarımızın müşterilerimize daha hızlı ve verimli hizmet verecekleri altyapıları sunma adına yatırımlar ve projeler üzerinde çalışıyoruz. Aynı zamanda müşterilerimizin de platforma bağımsız erişerek işlemlerini tamamlayabilecekleri sistemler üzerinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz."

'YATIRIMLARLA ACENTENİN HAYATINI KOLAYLAŞTIRIYORUZ'

Çalık, acenteleri için yaptıkları teknolojik yatırımlarıysa şu şekilde anlattı: "Mevcut operasyonel sistemlerimizin yanı sıra acentelerimizin hayatını kolaylaştırdığını düşündüğümüz ve ELMA adını verdiğimiz raporlama portalımız var. Yine poliçe işlemlerini internete erişebildikleri her ortamdan gerçekleştirebildikleri WEB Kolay sistemimiz mevcut. Diğer tarafta acentelerimizi yaklaşık 15 milyon Facebook kullanıcısı ile buluşturduğumuz ve HDIBOT adını verdiğimiz Facebook Messenger platformumuz var. Bu platform Türk sigorta sektöründe bir ilk. Müşterilerimiz Facebook Messenger üzerinden HDI Sigorta ile sohbet ederek sadece iki soru ile 3 alternatifli teklifi 30 saniyede karşılaştırabiliyorlar. Acentelerini seçip poliçe işlemlerini tamamlayabiliyorlar."

YENİ PROJELER YOLDA

HDI Sigorta olarak bir taraftan satış kanalları ve müşterilerini desteklerken diğer taraftan sektörde ilk uygulanan projeleri hayata geçirmek adına yoğun çalıştıklarını aktaran Çalık, yakın zamanda bunlara bir yenisini daha ilave edeceklerini, birkaç projenin de halihazırda gündemlerinde olduğunu kaydetti.
Tüm bu proje ve yatırımların iki temel amacı olduğuna değinen Emrah Çalık, "Birincisi, mevcut müşterilerimizi memnun ederek bizimle birlikte daha çok yürümelerini sağlamak. İkincisiyse, yeni müşterilere ulaşarak poliçe sayımızı ve prim büyüklüğümüzü artırmak. Bu iki noktadaki kritik başarı şirketimizin geleceğini oluşturuyor. Geçmiş 10 yıla baktığımızda; prim üretimini 8 kat, poliçe sayısını %156, oto dışı müşteri adedini %425, çalışan sayısını 2 kat, acente sayısınıysa 3 kat artıran bir şirketiz. Gelecekte de en az geçmiş 10 yıldaki gibi bir başarıya ulaşmak istiyoruz" dedi.

'SOSYAL MEDYANIN ÖNEMİ BÜYÜK'

HDI Sigorta için sosyal medyanın öneminin de büyük olduğuna dikkat çeken Çalık, "Bizim için sosyal medya, sadece görünür olma adına bulunduğumuz bir alan değil. HDIBOT ile müşterilerimiz sohbet edercesine işlemlerini tamamlayabiliyorlar. Bugün için Seyahat Sağlık, Trafik ve Kasko sigortası gibi ürünleri için teklif alıp, en yakın acente tercihi ile poliçe satın alabiliyorlar. Ayrıca yeni hasar ihbarlarını HDIBOT üzerinden gerçekleştirip mevcut hasar dosyalarının durumlarını da öğrenebiliyorlar. Bunların ötesinde marka imajımızı güçlendirmeye, bağlılığı artırmaya yönelik, HDI ailesi takipçileri ile şirket içi ve dışından haberler ve duyurular, hediye kampanyaları, sponsorluk duyurularımız ile sürekli bir etkileşim sağlama çabasındayız. Amacımız takipçilerimiz ile sürekli ve olumlu etkileşimde kalmak" diye konuştu.

'MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ EN ÖNCELİKLİ KONUMUZ'

Müşteri memnuniyetinin HDI Sigorta için en öncelikli konu olduğunu vurgulayan Emrah Çalık, "Bu öncelikli alanı işimizin ve operasyonlarımızın merkezine alarak hareket ediyoruz. Süreçlerimizin tamamını müşteriye nasıl artı değer katarız felsefesi ile değerlendirip, iyileştirmeye özen gösteriyoruz. Müşterilerimizin tüm işlemlerini hızlı, esnek ve doğru bir şekilde yapabilmeleri adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Çalışmalarımızın tamamında, müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştıracak ve değer katacak sonuçlar almayı hedefleyen bir şirketiz. Biz ne kadar iyi olduğumuzu düşünsek de tabii ki son karar müşterinin. Dolayısı ile müşterilerimize mümkün olan her ortamda bizden memnuniyetlerini sormaya çalışıyoruz. Müşterilerimizden aldığımız olumsuz geri bildirimler sonrasında süreçlerimizi yeniden gözden geçirerek geliştirmemiz gereken alanlar üzerinde mesai harcıyoruz" dedi.

Türk Nippon Sigorta %80 oranında büyüdü

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta sektörünün 2017 yılı eylül sonu itibarıyla, hayat dışında %10'luk bir büyüme kaydettiğini belirtti. Pamukçu, Türk Nippon Sigorta olarak 2017 yılı eylül sonu itibarıyla, 2016 yılının aynı dönemine kıyasla %80 oranında büyüdüklerini de sözlerine ekledi.
2017 yılının dokuz ayı sonunda sigorta sektöründe yazılan brüt primler ele alındığında, 9.2 milyar lira ile en çok prim üretilen branşın kara araçları sorumluluk sigortaları olduğunu aktaran Pamukçu, "Bu branşı 4.9 milyar lira ile kasko sigortaları takip etmiştir. Kasko branşı, geçen yılın aynı dönemine oranla %10.3'lük bir büyüme göstermiştir. Kasko ve trafik sigortası dışında, sektörü değerlendirdiğimizde; hastalık / sağlık branşında %18.7, yangın ve doğal afetler branşında ise %20.7'lik bir büyüme görülmektedir" dedi.
Hastalık/sağlık branşında, 2016 yılının ilk dokuz ayı sonunda yazılan prim 3 milyar lirayken, 2017 yılının aynı döneminde yazılan primin 3.6 milyar olarak gerçekleştiğini söyleyen Pamukçu, "Sağlık sigortaları ürün bazlı detayda ise sektör, tamamlayıcı sağlık sigortalarında 2016 yılına göre %177, yabancı sağlık sigortalarında ise %12 oranında bir büyüme kaydetmiştir" diye konuştu.

'HEDEFİMİZ SAĞLIK VE KOBİ SİGORTALARINDA BÜYÜMEK'

Türk Nippon Sigorta'nın, 2017 yılında özellikle bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına ağırlık verdiğini dile getiren Pamukçu, 2018 yılında da aynı alanlarda aktif bir oyuncu olacaklarını ve bu ürünlerin satışına ağırlık vereceklerini vurguladı. Pamukçu ayrıca, 2018 yılında çapraz satış imkanlarını daha da artırarak sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve aynı zamanda üretimde branş dengesini sağlamayı hedeflediklerini kaydetti.

SİGORTALILARI AYRICALIKLI KILAN KAMPANYALAR

Özellikle 2017 yılının ekim ayıyla birlikte önce kasko ürününde başlatılan ve sonrasında tamamlayıcı sağlık ürünleriyle devam eden 'Uçuran Kampanya'yı tüm sigortalılar ve acenteleriyle paylaştıklarını belirten Pamukçu, söz konusu kampanya ile 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 dile getiren Pamukçu, "Türk Nippon Sigorta olarak 2018 yılında da sigortalılarımız için, güçlü satış kanallarımız sayesinde, farklı ve yeni kampanyalarla kaliteli hizmet vermeye devam edeceğiz" dedi.
Yaptıkları bütün kampanyalarla aynı zamanda acentelerinin satışlarını da desteklemeyi hedeflediklerini ifade eden Pamukçu, düzenledikleri kampanyalarla her zaman acentelerinin motivasyonunu artırmayı ve onlara ek kazanımlar sağlamayı hedeflediklerini kaydetti.


E. Baturalp Pamukçu

'SAHANIN NABZINI TUTUYORUZ'

"Kampanyalarımızda hedef, şirketimize olan bağlılık duygusunu pekiştirmek dışında, çapraz satış imkanları yaratmak, sigortalı beklentilerine çözüm bulmak, aynı zamanda da üretimde branş dengesini sağlamaktır" diyen Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti:
"Kampanyalarımızla değişik ürünlerle sahanın nabzını da 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."

'BAŞARI HİKÂYELERİNİ DAHA İYİ ANLATMALIYIZ'

Son dönemlerde dünyada ve Türkiye'de artan doğal afetler hakkında da açıklamalarda bulunan Pamukçu, sigorta sektörünün başarı hikâyelerini yeterince anlatamadığını belirtti.
"Birçok doğal afet sonucunda büyük hasarlar meydana geliyor ve bu hasarlar için sigortacılar üstlerine düşen görevleri hızlıca yerine getirerek, zaman geçirmeden gerekli ödemeleri yaparak sigortalıların güven duygusunu ve sigorta yaptırdıkları şirketlere olan bağlılıklarını güçlendiriyorlar. Tanıtımı biraz daha güçlü yapmak, olmayanı değil olanı anlatmak gerekiyor.
Biz şirketler olarak şu ana kadar olanı anlatamadığımız için güven duyulmayan taraf olarak görünüyoruz" diyen Pamukçu, sektör olarak bireylerin sigortaya ve sektöre bakış açısını değiştirmeleri gerektiğini belirtti.

'RİSKLERİN AZALTILMASINDA SEKTÖRÜN ROLÜ ÖNEMLİ'

Doğal afet riskinde hasarların büyük ve karmaşık olmasından dolayı, bir sektörün afet riskini karşılamasının çok güç olduğunun altını çizen Pamukçu, bu nedenle, afet risklerinin finansmanında ve afet risklerinin etkisinin azaltılmasında özel sektörün önemli bir rol alması gerektiğine dikkat çekti.
Finans sektörü içinde çok önemli bir yere sahip olan sigorta sektörünün, en temel anlamıyla ulusal kaynak ve varlıkların uğrayacakları zararları en aza indirgeme işlevini yerine getirdiğinden bahseden Pamukçu, "Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, sigorta bilincinin yaygınlaştırılması için uygulanabilirliği olan zorunlu sigortaların hayata geçirilmesi çok önemli" dedi.
Zorunlu poliçelerin takibinin yapılması ve sağlam kontrol mekanizmalarının kurulması gerektiğini vurgulayan Pamukçu, "Bu durum tam olarak sağlana madığı ve uygulanabilir yaptırımlar olmadığı için zorunlu poliçelerde bile sigortalılık oranının maalesef düşük olduğunu gözlemliyoruz. Zorunlu poliçe yaptırması gereken firmaların, kamu ile ilişkilerinin olduğu tüm noktalarda söz konusu kontrollerin kurulması bu konuda bir iyileştirme sağlayacaktır" şeklinde konuştu.

'SİGORTA EĞİTİM MÜFREDATINA DAHİL EDİLMELİ'

Pamukçu, "Topluma, hasarı olmasa bile sigortanın faydalarını anlatmak, sigortayı anlatmak zor. Bence en başta, sigorta bilincinin çocuklara eğitimle verilmesi gerekiyor. Ülkemizde 'sigortacılık' kavramını, eğitim müfredatlarına ilave ederek, geniş bir eğitim çerçevesinde anlatmanın, sigorta sektörü için atılacak en büyük adımlardan biri olacağı görüşündeyim" diye konuştu.
Pamukçu, "Sigorta bilinci arttıkça, bu bilince sahip olan tüketiciler, kendi ihtiyaç ve beklentileri ile paralel sigorta ürünlerini doğru şekilde seçerek, risklerini en sağlıklı şekilde teminat altına alabileceklerdir" dedi.

Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta olarak 2017 yılı eylül ayı sonu itibarıyla, 2016 yılının aynı dönemine kıyasla %80 oranında büyüdüklerini söyledi.



Ray Sigorta'dan acentelerine unutulmaz Minsk seyahati

Ray Sigorta, performanslarıyla öne çıkan acentelerini Beyaz Rusya'nın başkenti Minsk seyahati ile ödüllendirdi. Acenteler, motivasyonlarını artıran organizasyondan büyük memnuniyetle ayrıldı.

Ray Sigorta'nın acentelerinin motivasyonlarını ve performanslarını artırmayı amaçladığı seyahatler serisi hız kesmeden devam ediyor. Ray Sigorta, bu amaçla başarılı acentelerini 8-11 Kasım tarihleri arasında Beyaz Rusya'nın başkenti Minsk'e götürdü. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan'ın liderliğinde gerçekleşen gezide unutulmaz 3 gün geçiren katılımcılar, Beyaz Rusya'nın kültürünü yakından tanıma ve Minsk'in turistik yerlerini görme şansını yakaladılar. Geniş parkları, bahçeleri, nehirleri, gölleriyle yemyeşil bir şehir olan Minsk'i doyasıya gezen acenteler, yılın son aylarındaki iş yoğunluğunu bir miktar da olsa üstlerinden atma şansı yakalayarak moral depoladılar.
Gezide acenteler, kentin ikonik ve tarihi dokusunu deneyimlediler ve bölgenin sunduğu doğal güzelliklerin tadını çıkarttılar.
Katılımcılar ayrıca eski köy yaşamından bir kesit sunan Dudutki köyünde eski ziraat araçları ile





yürütülen tarım tekniklerini gözlemlediler ve tamamen doğal köy ürünlerini deneme fırsatı buldular. Seyahatin başka bir durağı olan Stalin Hattı gezisi ise acentelerin en çok ilgisini çeken yerlerden oldu. Savaşın kaderini belirleyen tarihî hat üzerindeki bölgede 2. Dünya Savaşı'ndan kalma piyade tüfekleriyle atış talimi yapan acenteler aynı zamanda gerçek bir tankı sürme şansı yakaladılar.
Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, değerli bir acente ağına sahip olan Ray Sigorta'nın acentelerinin motivasyonlarına önem verdiğini ve onlarla fikir alışverişinde bulunmayı da kendine ilke edindiğini vurgulayarak, bu çerçevede gerçekleştirilen acente gezilerinin çok verimli geçtiğinin altını çizdi. Erdoğan, bu tür gezilerin devam edeceğini de sözlerine ekledi.



Generali Sigorta tüm bölge acenteleriyle bir araya geliyor

Generali Sigorta, bölgesel acente toplantılarını ekim-kasım aylarında gerçekleştirdi.

Dağıtım kanalı stratejisinin merkezinde acenteleri bulunan Generali Sigorta, her yıl olduğu gibi bölgesel bazlı gelenekselleşen acente toplantılarını ekim-kasım aylarında gerçekleştirdi. Toplantılarda Generali Sigorta Genel Müdürü Maurizio Pescarini, 2017 yılını değerlendirip, şirketin 2018 yılı planlarından bahsetti. Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan ise, 2017 yılı içerisinde acentelere yaptıkları aylık ürün kampanyalarından, seyahat kampanyalarından, ürün ve sistem iyileştirmelerinden, yıl içerisinde verilen eğitimleri özetleyerek 2018 yılında acentelerin dünyasının nasıl olması gerektiğini anlattı.

En son konuşmacı Baş Genel Müdür Yardımcısı Patrick Savre, şirketin şu an hali hazırda üzerinde çalıştığı 2018 yılı içerisinde devreye alınacak projelerini ve yeni ürünlerini açıkladı. Toplantı sonunda üst yönetim ekibi serbest kürsü şeklinde acentelerin sorularını tek tek yanıtladı.

GÜÇLÜ PROJELER

Çok verimli geçen toplantı sonrasında acenteler memnun şekilde ayrıldılar. Generali Sigorta Genel Müdürü Maurizio Pescarini, acenteler ile bir araya gelmekten duyduğu memnuniyeti dile getirirken:

"Göreve gelişimle birlikte acentelerimizi daha yakından tanımak ve onları dinlemeyi arzu ettim. Önümüzde güçlü projelerimiz ve önemli hedeflerimiz var. Bu hedeflere ulaşmak üzere birlikte önemli işler yapacağımız değerli iş ortaklarımızla tanışmaktan büyük keyif aldım" dedi. Pescarini sözlerini şöyle tamamladı: "Önemli bir acente ağına sahip olan şirketimizin acentelerinin motivasyonlarına her zaman önem veriyoruz ve onlarla fikir alışverişinde bulunmayı da ilke edindiğimizi söyleyebilirim. Bu çerçevede gerçekleştirilen kampanyalarımız ve acente gezilerimizde acentelerimiz ile bir araya geleceğiz.





Generali acenteleri medeniyetin merkezi Kapadokya'daydı

Generali Sigorta, acenteleri için düzenlediği eğlenceli ve kazançlı kampanyaların yanı sıra seyahat kampanyalarına devam ediyor. 2017 yılında gerçekleştirilen Kapadokya seyahat kampanyasını kazanan Generali acenteleri 22-24 Eylül tarihlerinde UNESCO Dünya Mirası Listesi'ndeki Kapadokya'da bir araya geldi. Generali Sigorta Genel Müdürü Maurizio Pescarini ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan'ın ev sahipliğinde gerçekleşen etkinliğe, 40 başarılı acente katıldı. Gezi 2 gece 3 gün sürdü ve Generali acenteleri Kapadokya'nın gizemli ve tarihi atmosferinde temiz havanın tadını çıkarttılar. Gezi rehberinin bilgilendirmesi eşliğinde, Göreme Açık Hava Müzesi, Güvercinlik Vadisi, Üç Güzeller, Ihlara Vadisi, Uç Hisar, Turasan Şarap Fabrikası, Avanos, Paşabağı ve Peri Bacaları gibi bölgenin doğal güzellikleri, tarihi yapıları, geleneksel yerleşim yerlerine yapılan ziyaretlerle bölgenin gizeminde yolculuğa çıkan Generali acenteleri, Kapadokya'nın en büyük ve en derin yeraltı şehirlerinden olan Kaymaklı Yeraltı Şehrine yapılan ziyaret ile bölgeyi daha yakından keşfe çıktılar. Katılımcılar şafak vaktinde eşsiz bir manzara üzerinde balonlar eşliğinde güneşin doğuşunu izlediler. Aynı gün güneşin batışını izlemek için Kızıl Vadide düzenlenen kokteylde hatıra fotoğrafları çektirdiler. Son akşam gala yemeğinde Generali yönetimi ve acenteleri canlı müzik eşliğinde keyifli vakit geçirdiler.

2017'de hızlanan ve 2018'de daha güçlü 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 acentelerimiz için pek çok önemli kampanyayı hayata geçirdik. Bu kampanyalarla acentelerimize motivasyon sağlayabilecekleri kazanımlar için ciddi fırsatlar sunduk. Önümüzdeki dönemde de benzeri kampanyalara devam ederek tüm acentelerimizle bir arada olmayı umuyoruz" şeklinde konuştu.





Generali Sigorta'dan uçak bileti iptaline güvence

Generali Sigorta ve Enuygun.com işbirliğiyle sunulan "Bilet İptal Güvencesi" ile uçak bileti satın alanlara, promosyonlu ya da promosyonsuz her uçak biletini, uçağın kalkmasından 3 saat öncesine kadar iptal hakkı veriliyor. Biletini iptal edenlere Generali Sigorta güvencesi ile bilet tutarının %90'ı iade ediliyor. Bilet İptal Güvencesi hizmetinin tanıtımı için Swiss Otel'de düzenlenen basın toplantısında konuşan Generali Sigorta Genel Müdürü Maurizio Pescarini, "Sektördeki uzmanlığı ve yenilikçi yaklaşımı Generali Sigorta'yı, Enuygun.com için ideal iş ortağı haline getirdi. Ortaklığımız kapsamında Bilet İptali Güvencesi sunarak Generali Sigorta'nın seyahat sigortası ile birlikte kullanıcılara Enuygun.com üzerinden alınan uçak biletlerinin koşulsuz iade imkanını tanıyoruz. Bu yeni hizmetin müşteriler tarafından çok beğenileceğinden ve seyahat pazarında yeni bir standart belirleyeceğinden eminim" dedi. Enuygun.com CEO'su Çağlar Erol ise, "Artık uçak bileti satın alırken ani planlar yüzünden biletim yanar endişesi taşımanıza gerek kalmayacak" diye konuştu.



Çağlar Erol bu hizmeti müşterilerin talep ettiğini belirtirken, Maurizio Pescarini de yeni ürünün seyahat sigortasına yeni bir standart getireceğini söyledi.

Doğa Sigorta'dan milli otomobile yerli güvence

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın çağrısıyla başlatılan yerli otomobil üretimi projesi hakkında açıklamalarda bulunan **Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı,** Türkiye'nin %100 yerli sigorta şirketi olarak projeye her türlü desteği vermeye hazır oldukları mesajını verdi.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın çağrısıyla başlatılan ve Türkiye'nin alanında öncü 5 şirketi tarafından sürdürülmesi planlanan yerli otomobil üretimi projesi, Türkiye'nin milli projesi olarak kamuoyunda heyecan yarattı. Türkiye'nin %100 yerli sermayeye sahip sigorta şirketi olan Doğa Sigorta, "yerli otomobile yerli güvence" ile destek vermeye hazır olduğunu açıkladı.

'ULAŞILABİLİR KOŞULLARDA KASKO VE TRAFİK SİGORTASI'

Konu hakkında konuşan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, sadece yerli otomobil üretimi olarak değil, Türkiye'nin milli projesi olarak gördükleri bu projeye destek vermeye gönüllü olduklarını belirtti. Bir sigorta şirketi olarak üzerlerine düşen her görevi yapmaya hazır olduklarını kaydeden Kırmızı, "Üretim aşamasında olduğu gibi üretildikten sonra da trafiğe çıkan her araca en ulaşılabilir koşullarda kasko ve trafik gibi güvenceleri sağlayacağız. Bir sigorta firmasının zorlanabileceği noktalarda bile fedakârlık yapmaya hazırız. Bunu yerli bir şirket olarak milli bir görev edindik" dedi.



'TÜRKİYE POTANSİYELİNİ KULLANMALI'

Türkiye'nin proje aracılığıyla otomotiv üretimindeki köklü deneyimini ortaya koyarak, bu yöndeki iddiasını tüm dünyaya kanıtlayacağını vurgulayan Kırmızı şunları söyledi: "Türkiye'nin son 15 yılda ortaya koyduğu başarılı kalkınma politikası, ekonomi yönünde sürdürdüğü başarılı girişimlerin eseri oldu. Bugün geldiğimiz aşamada yerli otomobil üretimi de bu yönde sürdürülen girişimlerden biri. Türkiye başarılı kalkınma politikasıyla son 15 yılda zirveye ulaşmıştır. Yerli otomobil projesi, Türkiye'nin ulaştığı zirveden, dünya ölçeğinde atılımlar yapacağı bir dönemin başlangıcı olacak."

'ATILIM SÜRECİNE EN BÜYÜK DESTEK'

Türkiye'nin yerli otomobil üretiminde köklü deneyiminden gelen güçlü bir potansiyel barındırdığını ifade eden Kırmızı, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Türkiye, otomotiv sektöründe gösterdiği başarılı performansının zirveye ulaşabileceği bir dönemin içerisindedir. Önümüzdeki dönemde daha da olgunlaşacak bu milli projenin tüm süreçlerinin başarıyla tamamlanması sadece otomotiv sektörüne değil, Türkiye ekonomisine, global ölçekte Türkiye'nin dünyadaki konumuna ciddi bir katma değer sağlayacaktır. Türkiye, bulunduğu coğrafi konumunun etkisiyle komşuları ve Türki Cumhuriyetler için yerli otomobilin satış alanları açısından da güçlü bir potansiyel oluşturmaktadır. Gerek iş gücümüz gerek milli sermayemiz gerekse de dış ticaretteki hakim gücümüzle bu projenin ülkemizin atılım sürecine en büyük desteği vereceğine inanıyoruz."

Tavan fiyat uygulamasıyla sektörde fiyat disiplini oluştu

Nihat Kırmızı, tavan fiyat uygulaması sayesinde sektörde fiyat disiplini sağlandığını, fiyat tartışmalarının ortadan kalktığını söyledi.

Her ay Hazine Müsteşarlığı'nın belirlediği oranlarda fiyat artışı yaşanan zorunlu trafik sigortasında nisan ayında getirilen tavan fiyat uygulamasının 2018 yılında da devam edeceğini düşündüklerini kaydeden Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, tavan fiyat uygulamasının sektörde bir disiplin yarattığına işaret etti.

'TARTIŞMA ORTADAN KALKTI'

Nihat Kırmızı, NTV canlı yayınında yaptığı açıklamada sektöre ve özellikle trafik branşına ilişkin soruları yanıtladı. Kırmızı, getirilen tavan fiyat uygulamasıyla birlikte havuzun da kurulduğunu, böylece sektörde hangi araç grubuna nasıl bir fiyat belirleneceği konusunun netlik kazandığını vurgulayarak şu değerlendirmede bulundu: "Uygulama yürürlüğe girdiğinde fiyat konusunda tartışmalara yol açtı. Ancak ilerleyen dönemlerde bu tartışmalar ortadan kalkarak, sektörde bir fiyat disiplini oluşmuş oldu. Çok farklı fiyatlar yok ortada. Zaten havuzda fiyatlar belli. Kullanıcılar da artık neyi, hangi fiyata alacaklarını bildikleri için ucuz mu, pahalı mı tartışmaları genel anlamda ortadan kalkmış oldu."

TÜKETİCİYE KORUMA KALKANI

Havuz sisteminin tüketici nezdinde bir koruma kalkanı oluşturduğuna da dikkat çeken Kırmızı, uygulamayla birlikte sektörde beliren "gelir kaybı yaşarız" endişesinin giderek yok olmaya başladığını, 2018'de sektörün kendini domine ettiği yeni bir dönemin başlayacağını ifade etti. Öte yandan, zorunlu trafik sigortasının sadece zorunlulukla değil, sorumluluk bilinciyle ele alınması gerektiğinin altını çizen Kırmızı, uygulamanın kazaların azaltılması yönünde bir tablo sunmasını beklediklerini sözlerine ekledi. Kırmızı, sürücüleri caydırıcılık noktasında cezai şartların artırılmasına yönelik önlemlerin alınması tavsiyesinde bulundu.

Kırmızı, "Trafik sigortalarında tavan fiyat kalkıyor mu?" sorusuna da şu yanıtı verdi: "Hazine'nin belirlediği oranlarda fiyat değişimleri her ay yapılıyor. Bu oranlarda yapılan değişimlerle birlikte, tavan fiyat uygulamasının 2018'de devam edeceğini düşünüyoruz" dedi.

'SÜRÜCÜSÜZ ARAÇLARLA ÖLÜMLÜ KAZALAR AZALABİLİR'

Çin'de kaza yapan sürücüsüz araçla ilgili soruyu yanıtlayan Kırmızı, şunları söyledi: "Sürücüsüz araçlar kaza yapmaz diye bir beklenti içine girilmesi yanlış. Yazılımlardan kaynaklı kazalar oluşabilir. Ancak bu araçlarla kaza oranının düşmesini bekliyoruz. Hem sektörel açıdan hem de şirketimiz açısından yaptığımız çalışmalarda hasar frekansının ve hasar ağırlığının düşmesi, beklentilerimiz arasında yer alıyor. Sürücüsüz araçlar ölümlü kazaların azalmasına destek olabilir."

Sanat eseri sigortalarına VHV Reasürans desteği

VHV Reasürans, sanat sigortaları branşındaki farklı risk türlerine özel teminat içerikleri sunan beş farklı sigorta ürünü çerçevesinde reasürans desteği sağlamaya başladı.

Son yıllarda Türkiye'de gerçekleştirilen sanat sergileri ve uluslararası sanat etkinliklerindeki artışın yanı sıra, gerek iş dünyasının önde gelen isimlerinin gerekse de sanat eseri koleksiyonerlerinin bu alana giderek artan ilgisi sonucu, sektörün gündemine de bu alanda sağlanabilecek teminat çözümleri yerleşti. Türk sigorta sektöründe de sanat eseri sigortaları alanında daha kapsamlı ve özel çözüm arayışları ortaya çıkmaya başladı.

Bu arayışlara bir lokal çözüm de VHV Reasürans'tan geldi. VHV Reasürans, sanat sigortaları branşındaki farklı risk türlerine özel teminat içerikleri sunan beş farklı sigorta ürünü çerçevesinde reasürans desteği sağlamaya başladı. 12 Eylül'de Four Seasons Hotel Bosphorus'taki tanıtım etkinliği ile duyurulan VHV Reasürans'ın bu yeni faaliyet alanında sanat riskleri kapsamında geliştirilen ürünlerle ayrı ayrı özel sanat eseri koleksiyonları; geçici ve kalıcı sanat sergileri ve müzelere teminat çözümleri sunuyor.

VHV Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Fatih Ağacık, şunları söyledi: "Sanat eseri sigortası ile tablolar, heykeller, fotoğraflar, değerli antika ya da tasarım mobilyalar ve müzik aletlerinden özel kullanım eşyalara, mücevherlere ve değerli saatlere kadar; sanatsal ve/veya tarihi değeri olan ve özel anlam içeren çok geniş yelpazedeki parçalar için sigorta koruması sağlanmaktadır. Söz konusu teminat tüm riskler kategorisinde sunuluyor ve sigortalanan eserlerin bulunduğu adreslerin yanı sıra, adresler arası taşımalar esnasında veya eserlerin emanet olarak bulunduğu sergi, galeri ve müzelerde maruz kalabilecekleri tüm zararlara karşı koruma sağlıyor. Mücevher ve değerli saatler, sanat eserlerinin yanında ek teminat ile sigorta poliçesi kapsamına alınabiliyor ve söz konusu ek teminat, hem kasada saklama hem de kullanım risklerine karşı geçerli oluyor."



VHV Reasürans, sanat eseri sigortalarına reasürans desteği sunacağını Four Seasons Hotel Bosphorus'ta düzenlenen etkinlikte duyurdu.

DOĞAL AFET VE TERÖRİZM RİSKLERİ DE KAPSANIYOR

Teminatların, doğal afet ve terörizm tehlikelerini de içerdiğini aktaran Ağacık, "Sanat sigortaları alanında faaliyete geçerek, Türk sigorta sektörüne bu alanda uluslararası teknik donanım ile Türkçe teminat wording'i ve Türkçe hizmet sunan bir oyuncu kazandırmış olduk. VHV Reasürans'ın piyasanın beklenti ve ihtiyaçlarına yönelik güçlü anlayışı ile sanat sigortaları alanında geliştirdiği ürünlerini buluşturması, buradaki çözüm arayışına en iyi cevap olma iddiasındadır" dedi.

VHV Reasürans yenilikçi ürünlerle tamamlayıcı çözümler sunuyor

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, Türkiye'deki inşaat sektörünün dinamizmi ve hızlı büyümesinin, VHV Grubu'nun Türkiye pazarına girmesinde büyük bir etkisi olduğunu söyledi. Türk müteahhitlerin hem yurt içinde hem de yurt dışında dikkat çekici bir üne sahip olduklarını dile getiren Stahl, "En başarılı 250 uluslararası inşaat firması arasında 50'den fazla Türk müteahhit bulunuyor ve bu şirketler Çin'den sonra ikinci sırada yer alıyor" dedi.

Son yıllardaki altyapı, enerji, sağlık ve inşaat alanlarındaki kamu ve özel sektör girişimlerinin bu alandaki büyümeyi hızlandırdığını dile getiren Stahl, bunun sonucunda bu tür projelerin sigortalanması için daha komplike finansal ve teknik gerekliliklerin ortaya çıktığını aktardı. Stahl, yerel uzmanlığa sahip A dereceli bir şirket olarak hem



finansman sağlanan bankalarca talep edilen mali yeterlilik gereksinimlerini karşılayabildiklerini, hem de komplike teminat taleplerine çözüm üretebildiklerini belirtti.

'SEKTÖRDE İLGİYLE KARŞILANDIK'

Kuruluşlarından itibaren sektör oyuncuları tarafından yakın bir ilgiyle karşılaştıklarını ifade eden Maximilian Stahl, "Şirketimiz niş bir alanda gelişme ve tüm rakiplerimize saygılı olma yaklaşımıyla kuruldu. Sektördeki yerimizin farkındayız ve iş ortaklarımız da iş yapış tarzımızdaki bu açıklığa ve dürüstlüğe değer veriyor. Bugün, 25'in üzerinde broker ve büyük acenteyle, ayrıca hayat dışı sigortacılık alanında faaliyet gösteren 35 şirketin çoğuyla yakın çalışmalar yürütüyoruz. Bu sayede, 500'den fazla müşterinin endüstriyel, ticari ve proje risklerine reasürans desteği sağlıyoruz" diye konuştu.

Beş yıl içinde iş hacimlerini üç kat artırmayı planladıklarını vurgulayan Stahl, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Öncelikli odağımız yangın, mühendislik, sorumluluk ve güneş enerjisi santralleri gibi iş kolları olacaktır. Aynı zamanda siber riskler, mimarlar/mühendisler için mesleki sorumluluk sigortaları gibi yenilikçi ürünlerle tamamlayıcı çözümler üzerinde de çalışıyoruz. İhtiyaçları belirlemek için sigorta piyasasını sürekli olarak gözlemliyoruz ve piyasaya yeni ürünler sunmayı planlıyoruz."

'SİBER SİGORTALAR ÖNEM KAZANACAK'

Türkiye'deki sigorta piyasasında, dış pazarlar tarafından tahsis edilen kapasiteler nedeniyle yoğun bir rekabet yaşandığından bahseden Maximilian Stahl, "Bununla beraber deprem, terörizm ve siyasal risk sigortaları kapsamında artan bir talep olduğunu görüyoruz. En önemlisi; siber, kredi/kefalet ve mesleki sorumluluk sigortalarının yakın gelecekte büyük önem kazanacağını öngörüyoruz" şeklinde konuştu.

Güvence Hesabı'nda toplam ödeme 1 MİLYAR 150 MİLYON LİRAYI AŞTI

1998 yılından bu yana Türkiye Sigorta Birliği bünyesinde özel bir hesap konumunda olan, 14 Haziran 2007 tarihinden itibaren ise 5684 sayılı Sigorta Kanunu 14. maddesiyle yasal bir çerçeveye kavuşan Güvence Hesabı'ndan yapılan toplam ödeme 1 milyar 150 milyon lirayı aştı.

Çok fazla bilinmemesine rağmen günümüzde sigorta sektörünün gizli kahramanı konumundaki Güvence Hesabı'ndan 1998 yılından bugüne toplamda 150 bin 629 adet dosyaya 1 milyar 150 milyon lira tutarında ödeme yapıldı.

Güvence Hesabı verilerine göre, 1998 yılından 2001 yılına kadar sadece ölüm ve defin başlığı altında ödeme yapılan hesaptan 2003 yılı itibarıyla maddi, ölüm ve defin, maluliyet ile tedavi adı altında 4 başlıkta ödeme yapılmaya başlandı. 2003 yılında yavaş yavaş adı duyulmaya başlanan hesaba söz konusu yılda toplamda 13 bin 381 başvuru olurken, 7.7 milyon liralık ödeme yapıldı. Sonraki yıllarda fondan gerçekleştirilen ödemeler sürekli artarken, 2007 yılında yasal bir çerçeveye kavuşan hesaptan, sektörde faaliyet gösteren birkaç sigorta şirketinin faaliyetlerinin sonlandırılması nedeniyle 2015 yılında 156.8 milyon lira, 2016 yılında ise 312 milyon lira gibi ciddi büyüklükte ödemeler yapılması dikkat çekti.

ŞİRKET İFLASI VE RUHSAT İPTALİ SON 3 YILA DAMGASINI VURDU

Güvence Hesabı verilerine göre, bugüne kadar ödenen toplam 1 milyar 150 milyon liralık ödemenin 425.7 milyon liralık kısmı sigorta şirketinin iflası ya da ruhsat iptalinden doğan tazminat ödemeleri kaynaklı gerçekleşti. Sigortacılık Kanunu'nun 14/c maddesine (sigorta şirketinin iflası ya da ruhsat iptali) göre 2003 yılından bugüne gerçekleşen bu ödemelerde en yüksek tutar 2016 yılındaki toplam 29 bin 534 dosyadan doğan 187.5 milyon liralık ödeme olurken, bu yılın ilk 9 ayında bu yöndeki 2 bin 618 dosyaya ödeme tutarı 99.2 milyon lirayı aştı. 2015 yılında ise toplam 13 bin 339 başvuruya 73 milyon liralık ödeme gerçekleştirildi. Öte yandan söz konusu madde kapsamında ikinci en yüksek başvuru adedinin olduğu yıl ise 2004 yılı oldu. 2004 yılında toplam 19 bin 15 adet başvuru olduğu gözlenirken, söz konusu yıldaki tazminat ödemesi ise 16.7 milyon lira oldu. Bu madde kapsamında en az başvurunun olduğu yıl 2014 olurken, bu yılda 42 adet başvuruya 1 milyon 87 bin lira tazminat ödemesi yapıldı.

YENİ BİR REKORA KOŞULUYOR

Sigortacılık Kanunu'nun 14/a,b ve ç maddelerine (a: Sigortalının tespit edilememesi durumunda kişiye gelen bedensel zararlar için, b: Rizikonun meydana geldiği tarihte geçerli olan teminat tutarları dahilinde sigortasını yaptırmamış olanların neden olduğu bedensel zararlar için, ç: Çalınmış veya gasp edilmiş bir aracın karıştığı kazada, Karayolları Trafik Kanunu uyarınca işletenin sorumlu tutulmadığı hallerde, kişiye gelen bedensel zararlar için) göre, 1998 yılından bugüne toplam 52 bin 178 dosyaya 724.4 milyon lira ödeme yapıldı. Bu maddeler kapsamına

Sigorta Şirketinin İflası ya da Ruhsat İptali Gereği Yapılan Tazminat Ödemeleri (TL)

Yıl	Maddi	Ölüm ve Defin	Maluliyet	Tedavi	Toplam	Dosya Sayısı
2003	6.723.163	211.825	22.035	16.826	6.973.850	13.288
2004	14.172.464	2.177.941	85.935	267.947	16.704.287	19.015
2005	11.433.915	2.012.578	289.593	324.605	14.060.691	14.173
2006	2.668.539	2.036.362	695.255	423.942	5.824.099	4.113
2007	4.994.878	2.568.506	844.306	601.045	9.008.735	1.021
2008	1.085.334	1.644.796	682.720	362.527	3.775.376	612
2009	318.970	1.305.369	567.854	408.578	2.600.771	277
2010	224.841	934.709	478.239	261.216	1.899.005	184
2011	92.702	430.145	470.079	294.451	1.287.377	102
2012	92.956	774.836	425.160	61.276	1.354.228	77
2013	48.789	535.477	605.112	88.526	1.277.904	56
2014	22.940	861.398	188.137	15.480	1.087.954	42
2015	53.227.048	8.497.213	11.164.749	163.534	73.052.544	13.339
2016	163.957.298	9.127.549	14.443.060	22.020	187.549.926	29.534
2017/9	74.989.430	10.911.643	13.390.324	2.849	99.294.246	2.618
Toplam	**334.053.267**	**44.030.347**	**44.352.557**	**3.314.821**	**425.750.992**	**98.451**

Yapılan Toplam Tazminat Ödemeleri (TL)

Yıl	Maddi	Ölüm ve Defin	Maluliyet	Tedavi	Toplam	Dosya Sayısı
1998		4.333			4.333	10
1999		40.345			40.345	50
2000		60.566			60.566	45
2001		133.590	2.093	4.949	140.632	48
2002		375.344	3.606	19.444	398.394	79
2003	6.723.163	895.545	65.251	42.089	7.726.049	13.381
2004	14.172.464	4.630.920	208.661	321.964	19.334.008	19.216
2005	11.433.915	9.360.836	1.305.930	857.218	22.957.898	14.740
2006	2.668.539	11.376.170	2.962.334	933.562	17.940.606	5.296
2007	4.994.878	12.520.959	5.054.076	1.903.666	24.473.579	3.665
2008	1.085.334	16.283.321	7.455.834	1.941.668	26.766.157	5.302
2009	318.970	23.331.476	10.136.970	3.857.246	37.644.662	8.121
2010	224.841	21.446.067	15.345.013	8.735.092	45.751.013	17.711
2011	92.702	19.598.889	17.214.009	4.752.737	41.658.337	8.463
2012	92.956	26.700.713	20.395.520	679.812	47.869.002	1.312
2013	48.789	26.909.728	30.349.972	688.412	57.996.901	1.275
2014	22.940	28.844.367	44.684.377	801.313	74.352.996	1.455
2015	53.227.048	40.553.028	61.477.909	1.570.147	156.828.132	14.708
2016	163.957.298	61.807.876	84.625.186	1.760.493	312.150.853	31.159
2017/9	74.989.430	84.949.405	94.224.698	1.945.032	256.108.564	4.593
Toplam	**334.053.267**	**389.823.478**	**395.511.439**	**30.814.844**	**1.150.203.028**	**150.629**

Kaynak: Güvence Hesabı



giren tazminat ödemelerinin en yüksek olduğu dönem ise içinde bulunduğumuz 2017 yılı oldu.
2017 yılının ilk 9 aylık verilerine göre söz konusu fondan 1.985 adet dosyaya 156 milyon lirayı aşan tutarda tazminat ödemesi yapıldı.
Güvence Hesabı'ndan 2015 yılında bu yöndeki bin 369 adet başvuruya 83.7 milyon lira, 2016 yılında ise bin 625 adet başvuruya 124.6 milyon lira ödeme yapıldı.
2016 yılı, toplamdaki 312 milyon liralık rekor ödemenin yanı sıra, 31 bin 159 adet toplam dosya sayısı ile bugüne kadar yıllık bazda en çok başvuru alınan yıl olarak dikkat çekti. Öte yandan bu yılın 9 ayında başvuru sayısının 4 bin 593 adet ile son iki yılın çok altında kaldığı gözlenirken, ödemedeki 256 milyon liralık tutar ise daha yılın tamamlanmasına 3 ay olmasına rağmen yeni bir rekora doğru gidebileceğini gösteriyor.

GÜVENCE HESABI KAPSAMINDAKİ SİGORTALAR

- Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası (Trafik Sigortası)
- Zorunlu Karayolu Taşımacılık Mali Sorumluluk Sigortası
(6704 Sayılı Kanun gereği 26.04.2016 itibari ile yürürlükten kaldırılmıştır.)
- Karayolu Yolcu Taşımacılığı Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası
- Tüpgaz Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası
- Tehlikeli Maddeler ve Tehlikeli Atık Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası
- Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası

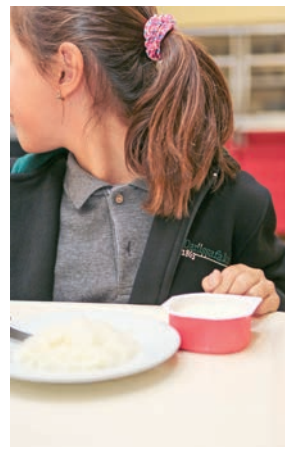
GÜVENCE HESABI NEDİR?

Güvence Hesabı, Türkiye Sigorta Birliği bünyesinde, belli zorunlu sigortaların teminatlarına ilişkin olarak, sigortalının belirlenemediği, rizikonun meydana geldiği tarihte geçerli bir sigortanın bulunmadığı ya da çalınmış veya gasp edilmiş araçların katıldığı kazalarda, zarar gören kişilerin, sigorta güvencesinden yoksun kalmaması ve bedeni zararların giderilmesi amacıyla kuruldu.
Bunun yanında, kapsamında olan zorunlu sigortaları yapan sigorta şirketlerinin ruhsatlarının iptal edilmesi, iflas etmesi gibi durumlarda, zorunlu sigortalarını bu şirketlerden alan sigortalıların, teminatları kapsamındaki her türlü maddi ve bedeni zararı temin etmek de Güvence Hesabı'nın görevi.
Kapsamı ise,
- Sigortalının tespit edilememesi durumunda kişiye gelen bedensel zararlar
- Rizikonun meydana geldiği tarihte geçerli olan teminat tutarları dahilinde sigortasını yaptırmamış olanların neden olduğu bedensel zararlar
- Zorunlu sigorta teminat limitleri ile sigorta poliçesinde belirtilen teminat arasındaki fark kadar ödenecek bedensel tazminat tutarları
- Sigorta şirketinin malî bünye zaafiyeti nedeniyle sürekli olarak bütün branşlarda ruhsatlarının iptal edilmesi ya da iflası halinde (Güvence Hesabı kapsamında kalan Zorunlu Sigortalar ile sınırlı olarak) ödemekle yükümlü olduğu maddi ve bedensel zararlar
- Çalınmış veya gasp edilmiş bir aracın karıştığı kazada,13/10/1983 tarihli ve 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu uyarınca işletenin sorumlu tutulmadığı hallerde, kişiye gelen bedensel zararlar
- Ayrıca Hesaba, Yeşil Kart Sigortası kapsamında Türkiye sınırları içinde meydana gelen zararlardan dolayı Büroca tekemmül ettirilen hasar dosyalarının tazminat ödemesi için Büro tarafından da başvurulabiliyor.

Şirket İflas/Ruhsat İptali Dışında Yapılan Tazminat Ödemeleri (TL)

Yıl	Ölüm ve Defin	Maluliyet	Tedavi	Toplam	Dosya Sayısı
1998	4.333			4.333	10
1999	40.345			40.345	50
2000	60.566			60.566	45
2001	133.590	2.093	4.949	140.632	48
2002	375.344	3.606	19.444	398.394	79
2003	683.720	43.216	25.263	752.199	93
2004	2.452.979	122.725	54.018	2.629.722	201
2005	7.348.259	1.016.337	532.612	8.897.207	567
2006	9.339.808	2.267.079	509.620	12.116.507	1.183
2007	9.952.454	4.209.770	1.302.621	15.464.845	2.644
2008	14.638.525	6.773.114	1.579.141	22.990.780	4.690
2009	22.026.106	9.569.116	3.448.669	35.043.891	7.844
2010	20.511.358	14.866.774	8.473.876	43.852.008	17.527
2011	19.168.744	16.743.930	4.458.285	40.370.960	8.361
2012	25.925.878	19.970.360	618.536	46.514.774	1.235
2013	26.374.250	29.744.861	599.886	56.718.998	1.219
2014	27.982.969	44.496.240	785.833	73.265.042	1.413
2015	32.055.815	50.313.160	1.406.613	83.775.588	1.369
2016	52.680.327	70.182.126	1.738.474	124.600.927	1.625
2017/9	74.037.762	80.834.374	1.942.183	156.814.319	1.975
Toplam	**345.793.131**	**351.158.882**	**27.500.023**	**724.452.036**	**52.178**

Mapfre Vakfı'ndan Darüşşafaka'ya destek



Mapfre Vakfı, toplumsal gelişim üzerine projeler üretmeye devam ediyor. Bir toplumun geleceğinin, yalnızca o toplumu oluşturan bireylerin gelişimiyle şekilleneceği bilinciyle hareket eden Vakıf, Darüşşafaka Cemiyeti işbirliğinde geliştirdiği proje kapsamında Darüşşafaka'da eğitim gören 30 öğrencinin yıllık beslenme giderlerini üstlendi.
Toplamda 953 öğrencinin eğitim gördüğü okulda yalnızca annesini veya babasını kaybeden ve öğrenme kapasitesi yüksek öğrenciler yer alıyor. Öğrenciler, Darüşşafaka'da ilkokul beşinci sınıftan lise sona kadar tam burslu ve yatılı eğitim alıyor. On yaşında ailelerinden emanet alınan çocuklar, 18 yaşında, araştıran, sorgulayan, özgüvenli, ülkesine karşı sorumluluk hisseden gençler olarak uğurlanıyor. Öğrencilerin %58'i Anadolu, %42'si İstanbul'dan geliyor.

Finans zirvesinden: Katılım sigortacılığı ekonomiye moral verecek



İstanbul Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen Küresel Katılım Finans Zirvesi'nde konuşan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, dünyada 20 milyar dolar işlem hacmine ulaşan katılım sigortacılığının Türkiye'de büyük potansiyele sahip olduğunu, bu finansal gücün ekonominin tansiyonunu dengelediğini belirtti.
Sincek şunları söyledi: "Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi'nde faizsiz emeklilik fonları, 2010 yılında kullanılmaya başlandı. Faizsiz fonlar, mevcut durumda yaklaşık 5,5 milyar liralık büyüklükle %7,19'luk pazar payına sahip. İlgili pazar payı 2010 sonunda ise sadece 7,5 milyon lira büyüklük ve %0,06 oranında pazar payına sahipti. Özellikle 2017 yılı başında başlayan Otomatik Katılım Sistemi'nde ise faizsiz fonu tercih edenlerin hem katılımcı sayısına göre, hem de fon büyüklüğüne göre, pazar payları dikkate alındığında %63'lü seviyelerde olması faizsiz fonun emeklilik pazarındaki tercihte ön planda olduğunu göstermektedir."

Fibaemeklilik, Groupama'nın bireysel emeklilik portföyünü devralıyor

Fibaemeklilik, Groupama Emeklilik ile bireysel emeklilik portföyünü devralmak üzere anlaşma imzaladı. İlgili resmî kurumlardan gereken onayların alınması sonrasında; Groupama Emeklilik'in bireysel emeklilik portföyü Fibaemeklilik'e geçecek.
Fibaemeklilik, öncesinde CIV Hayat portföyünü devralmış, sonrasında ise sektörde bir ilke imza atarak Ergo Emeklilik'i satın almıştı. Diğer yandan bireysel emeklilikte 'fon marketi' uygulamasını başlatmış ve sektöre yeni bir soluk getirmişti. Şimdi de Groupama Emeklilik ile yaptığı anlaşma ile Türkiye'de ilk defa bireysel emeklilik portföy devrini gerçekleştirmiş oluyor.
Fibaemeklilik, Groupama Emeklilik ile yaptığı anlaşma ile bireysel emeklilik sözleşme sayısını iki katına, acente sayısını da yaklaşık 750'ye yükseltiyor.



Soldan sağa: Groupama Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Regis Longin, Groupama Sigorta Genel Müdürü Francis Desmazes, Fibabanka Genel Müdürü ve Fibaemeklilik Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Mert, Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu.

En çok büyüyecek sektör SİGORTACILIK

22 Kasım'da Türkiye Sigorta Birliği ile Rekabet Kurumu ortaklığında gerçekleştirilen panelde, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek en çok büyüme potansiyeli olan sektörlerin başında sigorta sektörünün geldiğini dile getirdi. Sigortacılığın öneminden bahseden TSB Başkanı Can Akın Çağlar ise, sigorta şirketlerinin 2016 yılında toplam 90 trilyon liralık teminat verdiğini ve dolaylı yoldan 100 binden fazla vatandaşa istihdam sağladığını söyledi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ile Rekabet Kurumu ortaklığında "Big data, kişisel verilerin korunması ve sigorta sektöründe veri paylaşımının regülasyon ve rekabet hukuku açısından değerlendirilmesi" başlıklı bir panel düzenlendi. 22 Kasım'da İstanbul'da Raffles Hotel'de düzenlenen panelin ilk bölümünde sırasıyla TSB Başkanı Can Akın Çağlar, Rekabet Kurumu Başkanı Prof. Dr. Ömer Torlak ve Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek konuştu.
TSB Başkanı Çağlar, sektörün Türkiye ekonomisindeki önemine ilişkin bir sunum gerçekleştirdi. Çağlar, sigorta şirketlerinin 2016 yılında toplam 90 trilyon liralık teminat verdiğinden, dolaylı yoldan 100 binden fazla vatandaşa istihdam sağladığından ve 114 milyar liralık fonu yönettiğinden bahsetti.
Gündemdeki konunun zorunlu trafik sigortasındaki tavan fiyat uygulaması olduğunu vurgulayan Çağlar, "2017'de bütün enerjimizi buraya aktardık. 11 yılda bu branşta toplam 7.3 milyar lira zarar ettik" dedi. Bu yılki tavandan kaynaklı zararı 2.3 milyar lira olarak hesapladıklarını, Hazine'nin düzenlemesiyle bu zararın 2.1 milyar liraya düştüğünü belirten Çağlar, "Kâr etmeyi düşünmüyoruz, ama çok da zarar etmeyelim" açıklamasında bulundu.



Soldan sağa: Kişisel Verilerin Korunması Kurumu Başkanı Prof. Dr. Faruk Bilir,Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Rekabet Kurumu Başkanı Prof. Dr. Ömer Torlak, Hazine Müsteşarı Osman Çelik.

'GÜNDE 72 MİLYON LİRA TAZMİNAT ÖDENDİ'

Tazminat ödemelerine de değinen Çağlar, geçen yıl toplam 23.4 milyar lira tazminat ödendiğini, 2017'de günde 50 bin 803 adet hasar gerçekleştiğini ve buna karşılık sektörün günde 71.7 milyon lira ödeme yaptığını anlattı.
Çağlar'dan sonra bir konuşma yapan Rekabet Kurumu Başkanı Prof. Dr. Ömer Torlak ise, "Rekabet Kurumu olarak bizler, bir yandan tüm sektörlerde olduğu gibi sigorta sektöründe de 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun çerçevesinde etkin rekabetin tesisini gözetirken, bir yandan da sektörün yapısal meselelerine kamu ve özel sektör paydaşları ile birlikte çözüm aramayı önemli bir rekabet savunuculuğu olarak görüyoruz" diye konuştu.

'TÜRKİYE DAYANIKLI BİR ÜLKE'

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek ise konuşmasında, "Türkiye ekonomisinde finans boyutu çok önemli. Bu bakımdan sektöre önemli derecede katkıları olan sigorta sektörünün de güçlü bir şekilde gelişmesini önemsiyoruz. Kişi başı brüt prim 2002 yılında 54.4 lirayken 2016 yılında 512.7 liraya, yani 9.4 katına çıktı. Türkiye son 15 yılda yaşanan iç ve dış şoklara rağmen %5-6 büyüdü ve küresel rekabette yoluna devam etti. Yaşanan bu şokların etkisini hızlı bir şekilde atlattı. İnsanıyla, şirketleriyle ve ekonomisiyle dayanıklı bir ülke olduğunu kanıtladı" dedi.
Şimşek, "2016 yılında yaşanan olumsuzluklara rağmen 585 bine yakın kişiye istihdam sağlandı. Türkiye'nin bu şoklara karşı tepki verecek güçlü bir manevra alanı var. Güçlü tarafları daha çok. Türkiye'nin önü açık. Bütün sektörlerde büyüme potansiyeli var. En çok büyüme potansiyeli olan sektörlerin başında sigorta sektörü geliyor" şeklinde konuştu.

'TRAFİK SİGORTASINA TAKILIP KALMAYIN'

"Sigorta sektörünün gelişmesini önemsiyorum. Sektörün trafik sigortasına ilişkin kaygılarını dinliyorum. Sektörün zarar analizi bizim analizimizle örtüşmüyor. Gerçekler değişirse varsayımlarımızı gözden geçiririz. Sigortacılık böyle bir sektör. Yağmurlu günlerde şemsiye tutmaları gerekiyor" diyen Şimşek, sektöre de seslenerek, "Trafiğe takılıp kalmayın. Teknoloji sayesinde 5-10 yıl içerisinde arabalara kaza yaptıramayacaksın" ifadelerini kullandı.

'ÜRETİM DÖRDE KATLANMALI'

Konuşmalardan sonra Vakıf Emeklilik ve Unico Sigorta sponsorluğunda gerçekleşen "Sigorta ve Bireysel Emeklilik Sistemi" oturumuna sektörün dört önemli ismi katıldı. Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç, Emeklilik Gözetim Merkezi Genel Müdürü Mustafa Akmaz, Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı ve Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu güncel konuları değerlendirdi.
Dünya prim üretiminde Türkiye'nin payının %0.28 olduğuna dikkat çeken Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç, "Hayat dışında payımız yüzde yarım. Prim üretimini 4'e katlamalıyız ki dünya ortalamasını yakalayabilelim" dedi.
Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, trafikte fiyatların ucuzlamasının halk için pozitif olduğunu, ancak sektörde sistematik risk yaratabileceğini kaydetti.
EGM Genel Müdürü Mustafa Akmaz, sigortacılıkta gözetim ve politika üretimine katkıda bulunduklarını ifade etti.
Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı ise otomatik katılımın Türkiye'ye yeni bir tasarruf alışkanlığı kazandırdığını belirtti.

SEKTÖRÜN TALEPLERİ

TSB Başkanı Can Akın Çağlar, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in dinlediği konuşmasında sektörün taleplerini de sıraladı.

Sektörün hayat dışına ilişkin talepleri şöyle:

- 2018'de trafik tarifesinde en az enflasyon kadar zam yapılması,
- Havuz dışında araç grupları ve basamaklarda serbest tarifeye geçilmesi,
- Genel Şartlar'da maliyet artırıcı düzenlemelerin yapılmaması,
- Eşdeğer parça kullanımının desteklenmesi,
- Değer kaybı sorununun çözülmesi.

Emeklilik branşındaki talepler ise şu şekilde:

- İşveren katkısının cüzi ve tedrici olarak sağlanmaya başlaması,
- 1000 lira başlangıç devlet katkısının nemalandırılması,
- Portföy yönetiminde %40 kuralının kaldırılması,
- 18 yaş altındakilerin sisteme katılması.

SAS'IN DÜZENLEDİĞİ ANALİTİK SİGORTACILIK GÜNÜ 2017'DE VERİ ANALİTİĞİNİN SUNDUĞU İMKANLAR MASAYA YATIRILDI

Müşteri memnuniyeti ve geliri artırmanın anahtarı veri analitiği

Veri analitiği ve yazılım hizmetlerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden SAS, "SAS Analytical Insurance Day 2017: Embracing New Opportunities with Analytics" başlıklı bir etkinlik düzenledi. 2 Kasım'da İstanbul'da Ritz Carlton Hotel'de düzenlenen etkinlikte açılış konuşmasını yapan SAS Türkiye Genel Müdürü Berna Helva, veri analitiğinin şu anda dünyanın gündeminde olduğunu belirterek, "Veri analitiği şirketlere katma değer sağlıyor, kârlılığı artırıyor, operasyonel maliyetleri düşürüyor, suistimalleri engelliyor ve regülasyonlara uyum sağlamayı kolaylaştırıyor" dedi.
Açılış konuşmasının ardından Sigortacı Gazetesi Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız'ın moderatörlüğünü yaptığı panele geçildi. Panelin konuşmacıları Eureko Sigorta Analitik Sigortacılık Direktörü Özlem Odar, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Sigorta Sahteciliklerini Engelleme Direktörü ve İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Salih Taşyon, SAS Sigortacılık Danışmanı Ayşegül Arışan ve AvivaSA Emeklilik ve Hayat Müşteri Yönetimi ve Dijital Bölüm Yöneticisi Emek Akbal, farklı açılardan veri analitiğinin nasıl kullanıldığını anlattılar.



Birant Yıldız, Özlem Odar, Salih Taşyon, Emek Akbal ve Ayşegül Arışan düzenlenen panelde veri analitiğinin sektör için önemini ele aldılar.

'YENİ PARA BİRİMİ: VERİ'

Birant Yıldız, "Veri yeni bir para birimidir" diyerek konunun önemine dikkati çekti. 70 milyon sigorta poliçesinin bulunduğunu ifade eden Yıldız, 7 milyon BES'li ve 3.3 milyon da OKS'li olduğunu hatırlatarak, "Sigortacılık, dünyada analitiği en çok kullanan ikinci sektör" dedi.
Ayşegül Arışan, sigorta şirketlerinin veri analitiğini etkin olarak nasıl kullandığına dair örnekler verdi. Veri analitiğinin doğru zamanda doğru karar almada etkili olduğunu kaydeden Arışan, şirketlerin maliyetleri daha etkin yönetmek, gelirleri artırmak ve müşteri memnuniyetini yükseltmek için veri analitiğini kullandığından bahsetti. Yeni müşteri kazanmak ya da mevcut müşterileri elinde tutmak için analitiğin sağladığı öngörülerin çok önemli olduğunun altını çizen Arışan, "Gelecekte analitik araçlara daha fazla ihtiyaç olacak. Kurumsal risk yönetimi gibi noktalarda da işe yarayacak" dedi.
Salih Taşyon veri analitiğinin sahteciliğe karşı kullanımını anlattı. Taşyon, "Skorlama mantığıyla çalışıyoruz. En riskli olanlar en üstte oluyor. Bu tip en riskli dosyalar, sigorta şirketinin kendi datasıyla tespit edemeyeceği dosyalar. Kaza yapan araçların network analizleri yapılıyor. Sistem akıllı ve öğreniyor. Sahte olduğu kesinleşmiş dosyaları verdiğimizde 'Buna dikkat et' diyor. Şimdilik sadece oto branşlarında bu sistem var, ancak sağlık ve hayat branşında da kullanmak üzere çalışmayı sürdürüyoruz" dedi.
Son 2 yıldır SAS'ın sağladığı analitik araçları kullandıklarını dile getiren Taşyon, bu sürede 50 milyon liradan fazla suistimal yakaladıklarını söyledi.
Özlem Odar ise müşterinin gelecekte nasıl bir katma değer yaratacağını öngören bir model kullandıklarını aktararak, "Müşteri iptal talebiyle geldiği zaman hangisine kalması için ısrar etmeli, hangisine tamam demeliyiz, bunu biliyoruz. Müşterinin şirkette kalışı en az bir yıl, biz de bu süreçte sürekli olarak memnuniyeti ölçüyoruz" dedi.

'MÜŞTERİ İYİ TANINMALI'

Tüketicilerin ürün değil, güven satın aldığını belirten Emek Akbal, konuşmasında rekabet ortamından ve Y jenerasyonundan bahsetti. Y jenerasyonunun daha az soru ve daha kişisel ürünler istediğinden bahseden Akbal, "Öncelikle müşteriyi tanımak gerekiyor. Fark yaratmak için müşterinin yanında olmak ve ihtiyacı olduğunda ona doğru müşteri deneyimini sunmak şart, hepimizin aşağı yukarı aynı ürünü sattığını göz önüne alırsak, fark yaratmanın tek yolu müşteri deneyimi. Müşterinin hayatını bilmek ve ona uygun müşteri deneyimi yaratmak lazım" diye konuştu.
Panelden sonra konuşan SAS Türkiye Profesyonel Hizmetler Analitik Danışmanlık Müdürü Onuralp Öztürk, "Doğru müşteri deneyimi, yapay zeka ve makine öğrenimi, Nesnelerin İnterneti (IoT), hatırlı pazarlama (influencer marketing), chatbot'lar ve kişisel verilerin korunması gibi konular 2017 trendleri arasında öne çıkıyordu" diyerek, daha sonra SAS'ın bu konularda nasıl yardımcı olabileceğinden bahsetti.
Interamerican Veri Bilimi Koordinatörü Julie Simou, veri yönetiminin önemini vurguladı. Daha sonra, Baysal Sezgin Hukuk Bürosu Kurucu Avukatı Özlem Baysal Sezgin ile SAS Türkiye Kıdemli İş Çözümleri Yöneticisi Görkem Şevik, Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ve SAS'ın bu kanuna adaptasyonda nasıl yardımcı olabileceğini anlattılar.
Ydrogios Insurance Risk ve Aktüeryadan Sorumlu Yöneticisi Thanos Agelopoulos da, veri yönetimi, suistimal tespiti ve önlenmesi gibi konuları yöneterek başarılı olmanın püf noktalarını ve SAS'ın başarı yolunda sunabileceği desteği anlattı.

'SAS Analytical Insurance Day 2017'de veri analitiğinin sigorta sektöründeki önemine dikkat çekildi. Sigortacı Gazetesi Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız'ın moderatörlüğünü üstlendiği panelde, maliyetleri daha etkin yönetmek, gelirleri artırmak ve müşteri memnuniyetini yükseltmek için veri analitiğinin büyük önem taşıdığı vurgulandı.

OKS'DE KÂRLILIĞI ARTIRMAK İÇİN VERİ YÖNETİMİ...

Toplantının son bölümündeyse, Danışman Alper Erdinç ve SAS Türkiye Satış Yöneticisi Sina Onat, OKS rüzgarının daha kârlı bir şekilde nasıl yönetilebileceğini ele aldılar. Alper Erdinç, birçok katılımcının sisteme girdikten sonra katılımcısı olduğu emeklilik şirketinden beklediği ilgiyi göremediği için ayrıldığını belirtti.
Sina Onat ise, "OKS'de kârlılığı artırmak için veri yönetimi yapmanız, mevcut müşterilerinizi segment bazında görmeniz gerekiyor. Bu şekilde müşteriyi de tanımış oluyorsunuz. Müşteri ile temas ettikten sonra aksiyon alıyor ve bu aksiyonların başarılı olup olmadığına bakarak bir yol haritası belirliyorsunuz. Çıkışı azaltmak, yeni müşteri kazanmaktan daha kolay olduğu için bu alana yönelmeyi seçebilirsiniz. Böylece kârlılığınızı artırır ve katılımcıların sizden beklediği ilgiyi onlara sunabilirsiniz" dedi.
SAS EMEA Kıdemli Direktörü Stefan De Lombaert'in de Solvency II ve IFRS konusunda yaptığı sunumun ardından, toplantı bir kokteylle sonlandırıldı.

Sigorta şirketlerinin gündemi 'KİŞİSEL VERİLERİ KORUMA'

Kişisel verilerin silinmesi, yok edilmesi veya anonim hale getirilmesi hakkında yeni yönetmelik 2017'nin başında devreye girecek. Sigorta şirketlerinin verilen süre içinde iş süreçlerini yeni yönetmelikle uygun olacak şekilde gözden geçirmesi gerekiyor.

Kişisel Verileri Koruma Kurumu tarafından hazırlanan, Kişisel Verilerin Silinmesi, Yok Edilmesi veya Anonim Hale Getirilmesine İlişkin Usul ve Esaslara İlişkin Yönetmelik Taslağı, 29 Mayıs 2017 tarihinde kamuoyu görüşüne sunuldu. Taslak Yönetmelik metnine ilişkin görüş ve öneriler, 12 Haziran 2017 tarihine kadar bildirildi ve Kişisel Verilerin Silinmesi, Yok Edilmesi veya Anonim Hale Getirilmesi Hakkında Yönetmelik 28 Ekim 2017 tarih ve 30224 sayılı Resmi Gazete'de yayınlandı.

2017'DE YÜRÜRLÜĞE GİRİYOR

Yeni yönetmeliğin sektöre etkisini değerlendiren EY Vergi Bölümü ve KS Avukatlık Ortaklığı Müdürü Ceylan Necipoğlu, şunları söyledi: "Avrupa Birliği uygulamasına paralel olarak hazırlanan ve 7 Nisan 2016 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmiş olan 6698 Sayılı Kişisel Verilerin Korunmasına İlişkin Kanun (KVKK) tahtında düzenlenmesi öngörülen yönetmeliklerden biri olan Kişisel Verilerin Silinmesi, Yok Edilmesi veya Anonim Hale Getirilmesi Hakkında Yönetmelik hükümleri 1 Ocak 2018 tarihinde yürürlüğe girecek olup; belirtilen tarihe kadar Yönetmelik'ten kaynaklanan gereksinimlerin yerine getirilebilmesi için hazırlıklara başlanması gerekiyor. Yönetmelik'te, 'silme' kişisel verilerin ilgili kullanıcılar için hiçbir şekilde erişilemez ve tekrar kullanılamaz hale getirilmesi işlemi; 'yok etme' ise, kişisel verilerin hiç kimse tarafından hiçbir şekilde erişilemez, geri getirilemez ve tekrar kullanılamaz hale getirilmesi işlemi olarak tanımlanıyor. Bunlardan farklı olarak, kişisel verilerin anonim hale getirilmesi ise, kişisel verilerin başka verilerle eşleştirilse dahi hiçbir surette kimliği belirli veya belirlenebilir bir gerçek kişiyle ilişkilendirilemeyecek hale getirilmesi olarak ifade ediliyor.

KİŞİSEL VERİ POLİTİKASI

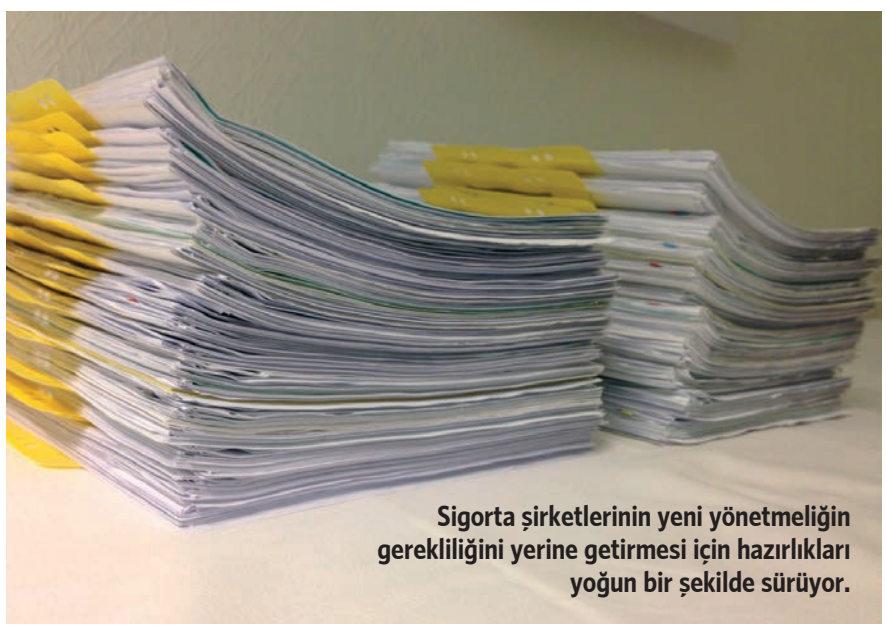
Yönetmelik ile veri sorumlularına çeşitli yükümlülükler getiriliyor ve en önemlisi olarak şirkete dair kişisel veri süreçleri envanterine uygun olarak 'kişisel veri saklama ve imha politikası hazırlama yükümlülüğü' işaret ediliyor. Kişisel verilerin silinmesi, yok edilmesi veya anonim hale getirilmesini Yönetmelik 'imha' kavramı ile tasvir ediyor. Buradaki kritik nokta, sigorta şirketinin kişisel verileri saklama ve imha politikası hazırlanmış olmasının mevzuata uygun işlem yaptığı anlamına gelmediği; yükümlülüğünün devam ettiğinin fark edilmesi.
Yönetmelik uyarınca veri sorumlusu sıfatındaki sigorta şirketlerinden, bahsi geçen politikada belirtilmiş olan süreleri takip ederek işlenmekte olan kişisel verileri periyodik olarak silmesi, yok etmesi ya da anonim hale getirmesi bekleniyor.
Bunun yanı sıra ilgili Yönetmelik uyarınca, periyodik silme süresinin altı ayı geçmemesi ve silinen ya da yok edilen her türlü veriye dair kayıtların 3 yıl süreden az olmamak kaydı ile saklanması da gerekiyor.
İlaveten, aynı Yönetmelik'te, veri sorumlularından kişisel verileri silme, yok etme veya anonim hale getirme yükümlülüğünün ortaya çıkmasını tarihi takip eden üç ay içinde ilgili işlemleri yerine getirmesi de bekleniyor.

ŞİRKETLERE BÜYÜK YÜKÜMLÜLÜK

İlgili Yönetmelik sigorta sektörü özelinde ele alındığında; sigorta firmaları hem kişisel veri hem de özel nitelikli kişisel verileri yoğunluklu bir şekilde işleyen regüle bir sektöre mensup olmaları ve aynı anda bir kişiye farklı farklı hizmetler sağlayabileceği gerekçesi ile fazlası ile yükümlülük altındadır.
Örneğin, ilgili kişinin hem hayat hem DASK hem de ferdi kaza sigortası bulunması halinde, bahsi geçen poliçeler konu hizmetlerin ilgili kişiye sağlanabimesi adına ilk etapta ilgili kişiden birçok farklı veri seti talep ediliyor.
Hizmetin ve ilgili saklama süresinin sona ermesini müteakiben amacı sona ermiş verinin silinmesi yok edilmesi ya da anonim hale getirilmesi gerekiyor, bu durum arka planda ve işleyişte sigorta firmalarına farklı bir iş yükü doğuruyor.
Öte yandan, pazarlama faaliyetler alanında da sigorta firmalarını sekteye uğratabileceği düşünülmektedir.
Tüm bunların yanı sıra, sektörün risk analizleri ve öngörülerle doğrudan ilişki içerisinde olması gerekçesi ile sigorta firmalarının bir kanuni dayanağı olmaksızın işleyiş için hazırlamış olduğu raporlara ve bunlara ilişkin sair dokümantasyona da bir saklama süresi belirlenmesi bekleniyor. Burada dikkat edilecek husus bu sürenin makul olarak belirleniyor olması.

SAĞLIK TARAFINDA BELİRSİZLİK

Gerek mevzuata dayalı raporlamalar gerekse sigorta şirketlerinin faaliyetlerini sürdürmesi kapsamında yürüttükleri acente, reasürör veya brokerler ile gerçekleştirmekte olduğu iç raporlamalar sağlık verileri bakımından risk arz ediyor. Nitekim sağlık verilerini kapsayan Sağlık Bakanlığı tarafından yayımlanmış yönetmeliğin yürürlüğünün Danıştay tarafından durdurulmuş olması; sağlık verilerinin işlenmesinde sigorta firmalarına rahat bir nefes aldırırken bir yandan da farklı soru işaretlerine sebebiyet verdi.
Sigorta firmalarının raporlama ve bunun gibi işleyiş için önemli olan ancak kişisel veriye dokunan faaliyetlerinin durdurulmasının beklenmesi iş hayatının ve olağan hayatın akışına ters düşeceğinden; veri minimizasyonu ve açık rızayı farklı kanallar vasıtası ile hızlıca topluyor olmak en risksiz alınabilecek önlemlerdendir.
Şu aşamada, Yönetmelik yürülüğe girene kadar olan sürede hızlıca veri kategorilerinin belirlenmesi ve silinecek ya da anonim hale getirilecek veri kümelerine karar verilmesi isabetli olacaktır."



Sigorta şirketlerinin yeni yönetmeliğin gerekliliğini yerine getirmesi için hazırlıkları yoğun bir şekilde sürüyor.

Sigortacı Gazetesi kasım ayı misafirleri



AXA Sigorta Direktörleri İlknur Öztürk ve Şeyda Atan, Yönetim Kurulu Murahhas Üyesi Ali Erlat, Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, Metin Öztürk, AXA Sigorta Direktörü Alper Tanyel, Feyza Kırmızı, Birant Yıldız.



Feyza Kırmızı, Metin Öztürk, SAB Başkanı Doğan Şen, İSAD Başkanı Turusan Bağcı, SAAD Başkanı İrfan Uzun, Birant Yıldız, PASAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mustafa Zerenüz ve ASİAD Başkanı Hüseyin Duru.



Metin Öztürk, Halk Emeklilik Genel Müdürü Ömer Faruk Öztürk, Pazarlama ve Kurumsal Satış Müdürü Sibel Sağlam, Birant Yıldız, Feyza Kırmızı.



Metin Öztürk, Feyza Kırmızı, LOG Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Volkan Yılmaz, Generali Sigorta Kurumsal İletişim Yöneticisi Sahra Altunbaş, Genel Müdür Maurizio Pescarini, Birant Yıldız, Generali Sigorta Pazarlama Direktörü Kerem Ölmez.



VHV Reasürans Mühendislik ve Sorumluluk Müdür Yardımcısı Ali Arısoy, Genel Müdür Yardımcısı Fatih Ağacık, Feyza Kırmızı, Metin Öztürk, Birant Yıldız.



Metin Öztürk, Feyza Kırmızı, Sigorta Eksperleri Derneği (SED) Başkan Vekili Fikret Gülbahar, TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi (SEİK) Başkan Yardımcısı Çetinay Karaol, SEİK Başkanı Yalçın Kaya, Birant Yıldız, SED Başkanı Ahmet Nedim Erdem, TOBB SEİK Üyesi Tayfun Ermetin.



Birant Yıldız, Feyza Kırmızı, (Avrasya Sigorta Acenteleri Derneği) AVSAD Genel Sekreteri Jülide Çilingir, Yönetim Kurulu Başkanı Eyyup Çelik, Metin Öztürk, AVSAD Başkan Yardımcısı Volkan Bahadır Şınık.



Feyza Kırmızı, Birant Yıldız, Garanti Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, LOG Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Volkan Yılmaz ve Metin Öztürk.



Feyza Kırmızı, Metin Öztürk, İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut, Meslek Komitesi Üyesi Akif Metin Bengi, Meclis Üyesi, Hilmi Orbay, Meslek Komitesi Üyesi Arda Turcan, Birant Yıldız.



İNSAN KAYNAKLARI

MAPFRE SİGORTA İNSAN KAYNAKLARINDAN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI NECLA AKSOY:

Genç yetenekleri çekmek çağdaş yaklaşımlarla mümkün

Günümüzde yetenek kazanmanın ve bu yetenekleri elde tutmanın insan kaynaklarının varoluş amacı haline geldiğini belirten **Necla Aksoy,** insan kaynaklarının bunu sağlayacak çağdaş yaklaşım ve uygulamaların çalışma ortamına entegrasyonuna odaklandığını kaydetti.

Bu ayki "İnsan Kaynakları" köşemizin konuğu MAPFRE Sigorta İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Necla Aksoy oldu. Günümüzde, organizasyonların değişim dalgasına yetişip ayakta kalabilmeleri için gereken nitelikli insan gücünü çekecek stratejilere odaklandığını belirten Necla Aksoy, yetenek kazanmanın ve bu yetenekleri elde tutmanın insan kaynaklarının varoluş amacı haline geldiğini söyledi. Yeteneği kurumlara getirecek ve orada tutacak olanınsa, çağdaş yaklaşım ve uygulamaların çalışma ortamına entegrasyonu olduğunu ve insan kaynakları politikalarının bunu sağlamaya odaklandığını söyleyen Aksoy, sorularımızı yanıtladı.



"GENÇ YETENEKLER KENDİLERİNİ GERÇEKLEŞTİRMELERİNE İMKÂN VERECEK BİR ŞİRKET ARIYORLAR. BİZ DE ONLARA BUNU VAAT EDİYORUZ. GÜNÜMÜZDE DEĞİŞİMLER, GÜNCELLENEN İŞ MODELLERİ, DİJİTALLEŞME VE REKABET SÜREKLİ KENDİMİZİ GÜNCEL TUTMAMIZI GEREKTİRİYOR. YETENEKLERİ ŞİRKETE KAZANDIRDIKTAN SONRA ASLINDA İŞİMİZ YENİ BAŞLIYOR. YETENEKLERİ ELDE TUTABİLMEK İÇİN İK UYGULAMALARIMIZI, EĞİTİM, GELİŞİM VE İÇ İLETİŞİM FAALİYETLERİMİZİ TİTİZLİKLE TAKİP EDİYORUZ."

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

İnsan kaynakları yönetimi, iş dünyasındaki gelişmeler ve çalışma hayatının gereklerine paralel olarak sürekli değişiyor ve evriliyor. Son 10 yılda her biri birbirini tetikleyen yeni yeni keşifler ve giderek artan değişim hızı, bizi çok kısa süre önce bilimkurgu diyebileceğimiz bir döneme taşıdı. Endüstri 4.0 olarak anılan bu dönemde, interaktif teknolojiler, otomasyon ve yapay zeka sadece sanayiyi değil, akla gelecek bütün sektörleri ultra dijital bir döneme taşıdı. Bu dönemde insan kaynakları politikaları, organizasyonların bu değişim dalgasına yetişip ayakta kalabilmeleri için gereken nitelikli insan gücünü çekecek stratejilere odaklanıyor. Yetenek kazanmak ve elde tutmak 10 yıl önce de insan kaynağının önemini anlayan şirketlerin ana temasıyken, şimdi artık insan kaynaklarının varoluş amacı. Personel yönetimi ve idari görevler, artan teknolojik yatırımlar sayesinde her geçen gün giderek otomasyonla çözümleniyor. İleri görüşlü şirketler artık insan kaynakları faaliyetlerini, çalışan bağlılığının artırılması ve kurum kültürünün güçlendirilmesine odaklıyor. Yeteneği kurumlara getirecek ve orada tutacak olansa, çağdaş yaklaşım ve uygulamaların çalışma ortamına entegrasyonu. Artık çalışana sağlanan geniş ve kişiye özel yan haklar aradığımız yetenekleri şirkete çekmemize yetmiyor. Bunun yanı sıra, kurumda insana verilen değer, yani çalışanı sadece bir işgücü olarak görmeme, özel yaşamı destekleme, yaptığı işle görünür olma imkanı, global trendleri takip eden, tüm insanlığa faydalı, sosyal sorumlu şirket olma gibi kriterler yeteneklerin seçimlerini şekillendiriyor. İnsan kaynakları politikaları bu ortamları şirketlerde oluşturmaya odaklanıyor.

İşe yeni personel alırken ne gibi kriterlere bakıyorsunuz?

MAPFRE Sigorta işe alım süreçlerimiz, tüm dünyada uygulanan MAPFRE işe alım politikaları ile aynı. En önem verdiğimiz kriterlerin başında, şirketimizin değerleri ile uyumlu, hem iş için hem de çok önemsediğimiz kurum kültürümüz için doğru çalışanların seçilmesi geliyor. Bu noktada, adayların bir dizi yetkinliği sergilemiş olmasını arıyoruz. MAPFRE'nin değerlerini gözlemlenebilir davranışlar olarak tanımladık ve adaylarımızın tamamının hangi fonksiyon için değerlendirildiğinden bağımsız olarak bu değerleri sergilemesini bekliyoruz. İçeriğini "Hizmet Ruhu", "Yenilikçilik" ve "Adanmış Bir Ekip" değerlerimizden yola çıkarak oluşturduğumuz temel yetkinliklere sahip adayları detaylı analizler sonucunda belirliyoruz. Ayrıca, her bir iş ve seviyesi için tanımlanmış diğer yetkinlikleri de envanterler aracılığı ile ölçümlüyoruz. Buna ek olarak birçok pozisyon için, şirketimiz global ihtiyaçlarına özel olarak hazırlanmış olan vaka çalışmaları ve online olarak yaptığımız sözel ve sayısal testlerde uyguluyoruz.

YENİ TREND 'ONLINE MÜLAKAT'

Aynı zamanda çok yoğun çalışan ve mülakat için vakit ayırmakta zorlanan adaylarımız için modern dünyada yeni işe alım trendi olan online mülakat yöntemini uyguluyoruz. Adaylarımız dilediği yerden dilediği zaman pozisyonla ilgili olarak önceden oluşturulmuş sorulara cevap verip bizlerle paylaşabiliyor.
Tüm bu değerlendirmeler neticesinde pozisyona en uygun bulunan adaylarımıza iş teklifi yapıp onu; sürekli kendini geliştirebileceği, değişen, dinamik ve global bir dünyaya davet ediyoruz.

Genç yetenekleri kendinize nasıl çekiyorsunuz?

MAPFRE hem globalde hem de Türkiye'de sürekli ivme gösteren çok başarılı ve tanınan bir marka. Türkiye sigorta sektöründe ilk 4 şirket arasında yer alıyoruz. Genç yetenekler hızlı büyüyen ve büyümenin beraberinde

'ÇALIŞANLARIMIZIN HEPSİ BİRER MAPFRE VATANDAŞI'

MAPFRE'nin global İK perspektifi ile Türkiye'deki arasında nasıl farklar var?

MAPFRE gerçek anlamda global bir organizasyon ve dünyanın hangi köşesinde olursa olsun çalışanlarımızın kendisini aynı zamanda bir MAPFRE vatandaşı olarak hissetmesini sağlamak en büyük amacımız. Türkiye'de İK uygulamalarımız lokal ihtiyaçlardan doğan ufak tefek adaptasyonlar dışında tamamen globalle paralel. Projelerimizi global olarak belirliyoruz, İK ekibi olarak çeşitli çalışma gruplarına üyeyiz ve gündelik iş yaşantımız, MAPFRE'nin genel merkezinde konumlanan kurumsal İnsan Kaynakları çalışanı ve yöneticileriyle iç içe.

‘ÇALIŞANLARIMIZIN HER BİRİ KURUM KÜLTÜRÜMÜZÜN TEMSİLCİSİ’

İzlediğiniz İK politikasında diğer şirketlerden farkınız ne?
İnsan kaynakları uygulamalarımız, kurumumuzun ihtiyacı olan ve çalışan bağlılığını artıracak uygulamaları hayata geçirmek, stratejilerimizin gerçekleşmesine hizmet edecek organizasyonel yapıları kurmak ve her şeyden önce bizi geleceğe taşıyacak olan yetenekleri geliştirmek, bulmak ve çekmek için MAPFRE kültürünü pekiştirmek ve benimsetmek esasına dayanıyor.
Bu anlamda birçok modern şirketle örtüşen aksiyonlarımız olsa da, biz bu yolda tüm çalışanlarımız ve yöneticilerimizde birlikte çalışıyoruz. Tüm MAPFRE'liler birer kültür temsilcisi ve İK politikalarımız tüm ekibimizin ortak sorumluluğu olarak algılanıyor. Gerek grup çalışmaları, gerekse bire bir görüşmelerimizle çalışanlarımıza ve yöneticilerimizle kültür konularında sohbetler ediyoruz. Değişim insanla başlıyor ve etrafımızda olan biten değişime ayak uydurmak gerçekten zor. İhtiyacımız olduğunda, tüm MAPFRE ekibinin orada sizin için hazır bulunacağını bilmek, bizim kurumumuzun en farklı kılan özelliği diyebiliriz.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

getirdiği hızlı bir dönüşümün içerisinde olan şirketleri tercih ediyor. Ayrıca tüm departmanlarımızın yurtdışı ile bağlantılı çalışıyor olması ve yeni projelerin her zaman desteklenmesi, burayı onlar için hedeflenen şirketler arasına koyuyor. Ayrıca çalışanlarımıza sunduğumuz fonksiyonel mobilite ve eğitim fırsatları yeteneklerini geliştirmelerine, hatta bu yetenekleri farklı ülkelerde değerlendirmelerine de imkân sağlıyor.

‘GENÇLERE GELİŞEBİLECEKLERİ BİR ORTAM VAAT EDİYORUZ’

İnsan ve toplum odaklı bir şirket olmamız ve fark yaratan insan kaynakları uygulamalarımız da en önemli tercih edilme sebeplerimiz arasında yer alıyor. Büyük, global bir yapının parçası olmamıza rağmen aile gibi hissetmekten hiç uzaklaşmadık. Takım çalışmasına, iş dışında da bir arada olmaya, her önemli kararda çalışan katılımına, iş-özel yaşam dengesini çeşitli programlarla desteklemeye, şirket içerisindeki çeşitliliğe ve hem kurumsal sosyal sorumluluk hem de gönüllülük ile birlikte topluma faydalı olmaya çok inanıyoruz. Genç yetenekler tüm bu kavramların çok farkında, artık salt iş değil kendilerini gerçekleştirmelerine imkân verecek bir şirket arıyorlar. Biz de onlara bunu vaat ediyoruz.
Günümüzde değişimler, güncellenen iş modelleri, dijitalleşme ve rekabet, her şirket gibi bizim de sürekli kendimizi güncel tutmamızı gerektiriyor. Yetenekleri şirkete kazandırdıktan sonra aslında işimiz burada yeni başlıyor. Elde tutabilmek için insan kaynakları uygulamalarımızı, eğitim, gelişim ve iç iletişim faaliyetlerimizi titizlikle takip ediyoruz.

Yetenek yönetimine nasıl bir yatırım yapıyorsunuz?
Yetenek yönetimi bizim açımızdan şirketin başarısının temel taşı ve çalışanın şirkete bağlılığını doğrudan etkileyen bir faktör. Geçtiğimiz yıl tüm MAPFRE ülkeleri ile aynı anda Yetenek Yönetimi projesini başlattık ve MAPFRE stratejisini her yerde ve her zaman gerçekleştirebilecek yeteneklerimizin, çeşitli değerlendirmeler sonucunda ihtiyacı olan gelişim alanlarını ortaya çıkardık. Şimdi onlara bireysel gelişim planları hazırlayarak mesleki ve kişisel kariyerlerine katkı sağlayabilecekleri, MAPFRE stratejilerini uygulama ve şirketi hedeflerine ulaştırmakta kolaylık sağlayacak çeşitli eğitimler alma fırsatı sunuyoruz. MAPFRE Global Yetenek Ağı dünyanın neresinde olursa olsun MAPFRE'de çalışan yetenekleri aynı çatı altında topladı.

İHTİYACA GÖRE EĞİTİM

Çalışanlarınıza kişisel ya da mesleki ne gibi gelişim imkânları sağlıyorsunuz?
Her yıl eylül ayından itibaren eğitim ihtiyaç analizi sürecimiz başlıyor. Tüm çalışanların eğitim ihtiyaçlarını, izleyen yılın stratejik hedefleri, yöneticilerimizin performans geri bildirimi sırasında belirledikleri aksiyon planları, yetenek havuzunda yer alan çalışanlarımızın gelişim planları paralelinde sürekli yenilediğimiz bir eğitim kataloğumuz var.
Teknik eğitim ihtiyaçlarımızda en büyük işbirlikçilerimiz; iç eğitmenlerimiz, yöneticilerimiz ve TSEV. Kurumsal gelişim ve ticari eğitimlerde ise Türkiye'nin en iyi eğitim şirketleri ve eğitmenleri ile çalışıyoruz.
Sınıf eğitimlerine ek olarak, e-öğrenme eğitimleri için tüm dünyada global olarak kullandığımız Ecampus adında bir platformumuz var. Platformun içeriği çok zengin, kurumsal politikalarımıza ilişkin eğitimler, hemen her konuda kişisel gelişim eğitimleri ve liderlik gelişimi içeriklerine global olarak ulaşabiliyoruz.
Son olarak çalışanlarımızın profesyonel gelişimlerini desteklemek amacıyla üniversitelerle işbirliklerimiz var.
Her yıl tekrarladığımız, sigortacılık için özel olarak oluşturduğumuz Mini MBA bunlardan biri. Ayrıca üst ve orta kademe yönetim ile yönetici adayı çalışanlarımız için özel olarak şekillendirilen, International Management Development, Global Leadership ve Executive Avanza gibi Madrid'deki fiziki kampüsümüzde düzenlenen çeşitli liderlik eğitimleri ile yine Madrid'de spesifik branşlarda gelişime odaklanan teknik global programlara şirketimizden de her yıl en az 4-5 çalışanımız katılıyor.
Bunun yanı sıra çalışanlarımızın yabancı dil eğitimlerini de dil eğitimi politikalarımız kapsamında destekliyoruz.

Çalışanlar için ne gibi sosyal faaliyetleriniz oluyor?
Öncelikle çok güçlü bir gönüllülük programımız var. Her ay, isteyen her çalışanımızın katılabileceği en az bir gönüllü etkinlik gerçekleştiriyoruz. Bazen bir huzurevi ziyareti, bazen kimsesiz çocuklarla bir sosyal aktivite, bazen evsizlere çorba dağıtımı, bazense bir yardım kampanyası olabiliyor.
Bu program değerlerimizin içinde olan sosyal sorumlu bir şirket olma sözümüzle çok örtüşüyor.
Diğer taraftan, çok sayıda sosyal kulübümüz var. Çalışanlarımız; su altı, müzik, dans, fotoğrafçılık, tiyatro ya da ebru gibi farklı branşlarda şirket katkısıyla atölyelere katılabiliyor, geziye gidebiliyor ve sonuçlarını tüm şirketle paylaşabiliyoruz. Örneğin tiyatro kulübümüz bir oyun çıkartıyor ve oyunun gelirini bir vakfa bağışlıyoruz.

ÇALIŞANLARA SAĞLIK DESTEĞİ

Ayrıca, içeride çok güçlü bir “Sağlıkla Yaşam Programı”mız var, hatta geçtiğimiz ay Brandon Hall'den “En Iyi Sağlık Programı ve Yan Haklar” kategorisinde bize gümüş ödül getirdi. Çalışanlarımızı; diyetisyen, sigarayı bırakma, psikolojik danışmanlık gibi konularda maddi olarak destekliyoruz. Ebeveynlerimiz için bilinçlendirici seminerler düzenliyor, şirketimizdeki yeni annelere profesyonel ebeveyn koçu ile koçluk desteği veriyoruz.
Her özel günü birtakım yaratıcı etkinliklerle kutluyor, motivasyon aktiviteleri yapıyor ve çok sayıda stant etkinliği ile çalışanlarımızın karşısına hep bir yenilikle çıkıyoruz.

MAPFRE Sigorta İnsan Kaynakları ekibi, tüm çalışanların kendilerini birer “MAPFRE vatandaşı” olarak hissedebilmesi için çalışıyor.





Çocukların eğitimini güvenceye alan Eğitim Sigortası yaygınlaşıyor.

Eğitim sigortayla daha güzel

Çocuklu aileler için en değerli varlıkları olan çocuklarının, kendi başlarına gelmesi muhtemel bir kaza ya da vefat durumunda eğitimlerine devam etmelerini sağlayan ve bunu ekonomik bir güvenceyle gerçekleştiren Eğitim Sigortası hızla popüler oluyor. Tüm eğitim seviyeleri için geçerli olan Eğitim Sigortasının veli açısından maliyeti ise eğitim için ayrılan ortalama 20 yıllık bütçenin %3'ünü geçmiyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Ülkemizde ilk ve orta öğretim kurumlarında yaklaşık 1.5 milyon öğrenci özel okullarda okuyor. Bu okulların fiyatları büyük kentlerde yıllık 15 bin liradan başlayıp 100 bin lira seviyelerine kadar ulaşırken, diğer birçok kentimizde ise 10 -20 bin lira aralığında seyrediyor.

Özel okullarda öğrenciler, bursluluk dışında, devletin son 4 yıldır uygulamaya koyduğu belli sayıdaki öğrenciye verilen 4 bin liraya varan destek haricinde tamamen ailelerinin desteğiyle okuyabiliyor. Beklenmedik bir şekilde bu desteğin kaybolması ise çocuklarımızın eğitim hayatını zorlayabiliyor.

Ülkemizde üniversite seviyesinde ise 7 milyon öğrencinin 500 bini özel üniversitelerde öğrenim görüyor. Eğitim Sigortası, bu kesim için daha fazla önem taşıyor. Çünkü, eğitim ücretlerini karşılayan ebeveynlerinin vefat veya maluliyeti halinde, eğitim ücretini karşılayacak başka biri çıkmazsa, öğrencinin özel eğitim kurumunda okuması pek mümkün görünmüyor. İlk ya da orta öğretim olsa özelden devlete geçmesi söz konusu olabilir ama üniversitede öyle bir geçiş de mümkün değil. Çünkü, özel ya da devlet, üniversitede okumak için mutlaka sınava girip bir yeri kazanmak gerekiyor. Yani, özel üniversitede okuyan bir öğrenci, kayıt parasını ödeyemediği için okuldan ayrılırsa eğitim hayatı kesintiye uğramış oluyor. Üniversiteye devam etmesi için tekrar sınava girip bir devlet üniversitesi kazanması gerekiyor.

Üniversitede okuyan öğrencinin ailesinin yaşı, ilköğretimde okuyan öğrenci velisine göre artık daha yüksek oluyor ve riziko artıyor. Yani, üniversitede okuyan bir öğrenci için Eğitim Sigortası büyük önem taşıyor.

FARKLI ÖZELLİKLERİ OLAN SİGORTA ÜRÜNLERİ

Sektörde çok sayıda sigorta şirketinin farklı içerikte Eğitim Sigortası ürünü bulunuyor. Bu durumda sigorta şirketleri müşterilerini, ürünün içerikleri hakkında detaylı bilgi edinmeleri konusunda uyarıyor. Poliçe kapsamında verilen teminatların içeriklerine ve özel şartların getirdiği istisnai durumlarda sunulan detaylara dikkat etmeleri öneriliyor.

Verilen teminatlarla herhangi bir kaza halinde vefat, sürekli sakatlık, kritik hastalıklar ve işsizlik gibi olası durumlara karşı sigortalılar güvence altına alınıyor.

İHTİYACA GÖRE SİGORTA SEÇENEKLERİ

En az 4, en fazla 20 yıllık süreyle devam eden Eğitim Sigortası seçenekleri bulunuyor. Ürün ihtiyacı aile yapısına göre farklılık gösterebiliyor. Sadece bir velinin gelir elde ettiği ailelerde sadece bir veli Eğitim Sigortası alarak çocuğunun eğitimini teminat altına alabiliyor. Buna karşılık iki ebeveynin de çalıştığı ailelerde teminat ikiye bölünerek her iki veli de riske karşı önlem alabiliyor. Okul yetkililerinin, sigortanın gerekliliği konusunda bilinçlendirilmesi de, Eğitim Sigortasının tanıtımı ve farkındalığı açısından önemli bir yol alınmasını sağlıyor.

Eğitim Sigortası'nın veli açısından maliyeti, eğitim için ayrılan ortalama 20 yıllık bütçenin tahminen en fazla %3'üne denk geliyor. Bu hesaplama yapıldığında, çocuklarının kesintisiz bir eğitim hayatı sürmesini amaçlayan veliler için bu ürünün uygun olduğu söylenebilir.

Ayrıca sektörde yıllar geçtikçe maliyeti düşen Eğitim Sigortası ürünleri sunuluyor. Yani, örneğin 10 yıllık risk süresi azaldıkça primler de düşüyor.

DOĞA SİGORTA CEO'SU NİHAT KIRMIZI:

Endişe yaşamadan garantili eğitim

Doğa Sigorta olarak sigorta konusunda toplumsal farkındalık yaratmak misyonuyla faaliyetlerini sürdürdüklerini, sundukları her ürün ve hizmete bu bakış açısıyla yaklaştıklarını ifade eden Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı eğitim alanında ürünleri ile ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Eğitim Sigortası'na yönelik sunduğumuz ürünümüzde de başta anne ve babalar olmak üzere aileleri bu konuda bilinçli olmaya davet ediyoruz. Eğitim çağındaki bireyler için sunduğumuz ürünümüzde, eğitim alan öğrencilerin velileri için gerekli olan tüm teminatları sağlıyoruz. Teminatımızla; herhangi bir kaza halinde vefat, sürekli sakatlık, kritik hastalıklar ve işsizlik gibi olası durumlara karşı bireyleri güvence altına alıyoruz."

'ÜRÜN HAKKINDA BİLGİ EDİNİN'

Eğitim Sigortası'nın çocukların tüm eğitim - öğretim hayatını güvence altına alırken, ebeveynlerin hayatlarına huzur içinde devam etmelerini olanaklı kıldığını vurgulayan Kırmızı "Çocuğu için Eğitim Sigortası yaptıran bir aile, sunulan teminatlar karşısında çocuğuna, gelecek endişesi yaşamadan garantili bir eğitim-öğretim hayatı sunabiliyor. Bu durumda, sağlanan bu teminatlar sonucunda ailede gerçekleşebilecek kayıplar söz konusu olduğunda, çocuğunun eğitimi aksamadan devam edebiliyor" dedi. Kırmızı, Doğa Sigorta olarak, hayatın normal akışında ortaya çıkabilecek kayıplara karşı ailelere bu ürünü kullanmalarını özellikle tavsiye ettiklerini belirtti. Kırmızı, Eğitim Sigortası alınırken bakılması gereken hususlarda da şu değerlendirmelerde bulundu: "Sektörümüzde çok sayıda sigorta şirketinin farklı içerikte Eğitim Sigortası ürünü bulunuyor. Bu durumda biz müşterilerimizi, ürünün içerikleri hakkında detaylı bilgi edinmeleri konusunda uyarıyoruz. Poliçe kapsamında verilen teminatların içeriklerine ve özel şartların getirdiği istisnai durumlarda sunulan detaylara dikkat etmelerini öneriyoruz. Biz Eğitim Sigortası prim ödemelerinde 1 yıllık ödeme planı sunuyoruz. 235 - 450 lira aralığında değişiklik gösteriyor."

"Çocuğu için Eğitim Sigortası yaptıran bir aile, sunulan teminatlar karşısında çocuğuna, gelecek endişesi yaşamadan garantili bir eğitim öğretim hayatı sunabiliyor. Bu durumda, sağlanan bu teminatlar sonucunda ailede gerçekleşebilecek kayıplar söz konusu olduğunda, çocuğunun eğitimi aksamadan devam edebiliyor."



GARANTİ EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ BURAK ALİ GÖÇER:

Kolay ulaşılabilir ürün

"Aileler planlarını daima çocuklarının iyi eğitim alarak kendilerine parlak bir gelecek çizmeleri üzerine kurguluyorlar. Eğitim Sigortası'nın yararlarına ve kapsamına baktığımızda ihtiyaca yönelik bu ürüne sahip olmak oldukça kolay."

Sözlerine bir örnekle başlayan Garanti Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "Çocuğunun önünde 12 yıl eğitim süresi ve yıllık 30 bin lira eğitim masrafı olan 35 yaşındaki bir velinin 12 yıl için ödeyeceği toplam prim tutarı 4 bin 725 lira oluyor ve bu rakamı 525 liralık 9 taksitte ödeyebiliyor. Velimizin %27'lik vergi diliminde olduğunu da varsayarsak, taksitlerin 383 liraya düştüğünü görüyoruz. Yani primin %27'sini devlet ödüyor. Eğitim Sigortası'nın yararlarına ve kapsamına baktığımızda ihtiyaca yönelik bu ürüne sahip olmak oldukça kolay ve ulaşılabilir" dedi.

Ailelerin planlarını daima çocuklarının iyi eğitim alarak kendilerine parlak bir gelecek çizmeleri üzerine kurguladıklarını söyleyen Göçer, "Bütün ebeveynlerin çok iyi bildiği gibi eğitim hayatı, uzun süreli, meşakkatli ve masraflı bir yolculuk. Çocukların iki yıl ana okulu, 12 yıl ilkokul-lise, dört yıl üniversite ve hatta iki yıl da yüksek lisans olmak üzere yaklaşık 20 yıllık eğitim hayatı için aileler ciddi bütçelere ihtiyaç duyuyor. Elbette her aile gelir seviyesi, yaşam standardı ve çocuk sayısı gibi nedenlere bağlı olarak ortalama okul yılı masrafını fark edebiliyor. Ayrıca okulun devlet okulu veya özel okul olması gibi belirleyici etkenler de önemli." Göçer, Garanti Emeklilik olarak, Eğitim Sigortası ürünlerini bu etkenleri ve ihtiyaçlardaki değişkenliği göz önüne alarak her ihtiyaca cevap verebilecek esneklikte hazırlamaya özen gösterdiklerini belirtti.

'İKİ VELİ DE ÖNLEM ALABİLİR'

"Ürünlerimizde veliler kendi yaşamsal riskleri sonucunda çocuklarının eğitimlerinin sekteye uğramasının önüne geçebiliyorlar" diyen Göçer, sözlerine şöyle devam etti: "Ürün ihtiyacı aile yapısına göre farklılık gösterebiliyor. Sadece bir velinin gelir elde ettiği ailelerde sadece bir veli Eğitim Sigortası alarak çocuğunun eğitimini teminat altına alabilir. Buna karşılık iki ebeveynin de çalıştığı ailelerde teminat ikiye bölünerek her iki veli de riske karşı önlem alabilirler."



"Garanti Emeklilik olarak, uzun yıllar müşterilerimize Eğitim Sigortası ürününü vefat teminatı ile sunmaya devam ettik" diye konuşan Göçer, konuşmasını şöyle sonlandırdı: "Bu teminata ek olarak maluliyet seçeneğini de ekledik. Eğitim sigortamızın teminat tutarı sigortalının ihtiyaçlarına ve ödeme gücüne göre değişiklik gösterebilecek esneklikte tasarlandı. Çocuğunuzun yıllık eğitim gideri ve eğitim süresi ne kadarsa, teminat tutarı bunu kapsayacak şekilde oluşturuluyor ve her yıl kalan eğitim süresi ile orantılı olarak azalıyor. Örneğin, öğrencinin yıllık eğitim masraflarının 10 bin lira olduğunu ve 8 yıllık bir eğitim süresi kaldığını düşünürsek; ilk yılın sigorta teminatı 80 bin lira olarak belirlenir. İkinci sigorta yılında ise sigorta teminat tutarı 70 bin liraya düşer. Bu şekilde sigorta teminatı her yıl azalarak, kalan eğitim gideri tutarını kapsayacak şekilde güvence oluşur."

VAKIF EMEKLİLİK:

Eğitim ile Eğitim Sigortası bir bütün

"Eğitim Sigortası, velilerin kaygılarını ortadan kaldırmaya yönelik bir üründür. Okul kayıt dönemlerinde bu ürün ile velilerin buluşması sağlanarak; eğitim ile eğitim sigortasının veli açısından bir bütün olduğu vurgulanmalıdır."

Vakıf Emeklilik tarafından yapılan açıklamada, Türkiye'de gün geçtikçe özel okula giden öğrenci sayısı artmasına dikkat çekildi. Açıklamada, "Şu an özel okula giden öğrenci sayısı, Ülkemizdeki toplam öğrenci sayısının %10'unu oluşturmaktadır. Tüm bunlar göz önüne alındığında büyük bir potansiyel olduğu kaçınılmaz bir gerçektir.

Veliler çocuklarını özel okula yazdırırken; çocuğu adına kesintisiz eğitim, kusursuz ve iyi bir gelecek kaygısıyla hareket etmektedir. Eğitim Sigortası, velilerin bu tür kaygılarını ortadan kaldırmaya yönelik bir üründür. Okul kayıt dönemlerinde bu ürün ile velilerin buluşması sağlanarak; eğitim ile Eğitim Sigortası'nın veli açısından bir bütün olduğu vurgulanmalıdır" denildi.

'KAYIT DÖNEMİNDE EĞİTİM SİGORTASI FARKINDALIĞI DAHA DA ARTIRILMALI'

Vakıf Emeklilik'in açıklamasında farkındalık konusuna da dikkat çekildi: "Farkındalığın artırılması için öncelikle velilere bir gelecek profili çizilerek olumsuz bir durumda mevcut durumun nasıl yürütülebileceği sorusu sorulmalıdır Bu soru karşısında bugüne kadar önlem almamış velilere bu durumu nasıl çözebileceğinin yolu Eğitim Sigortası ile gösterilmelidir.

Öncelikle okullardaki yetkili kişilerin, sigortanın gerekliliği konusunda bilinçlendirilmesi, Eğitim Sigortası'nın tanıtımı ve farkındalığı açısından önemli bir yol alınmasını sağlayacaktır.

Okul kayıt dönemlerinde farkındalığı artırma konusunda stant, broşür ve reklam çalışmaları yapılmalıdır."

Fiyatlar hakkında değerlendirme ise şu şekilde: "Eğitim Sigortası, bir öğrencinin tüm eğitim döneminin; velinin başına gelebilecek olumsuz koşullara karşı garanti altına alınmasıdır. Eğitim Sigortası'nın veli açısından maliyeti (yaşa, cinsiyete, sigorta süresine göre değişmektedir), eğitim için ayrılan ortalama 20 yıllık bütçenin tahmini en çok %3'üne karşılık gelmektedir."

Sigorta şirketleri yapay zekâ ile dışarıya bağımlı olabilir

Yapay zekâ sigortacıların işlerini kolaylaştırsa da, sigortacıların yapay zekâ teknolojisini üretecek güçleri olmaması ve bu desteği dışarıdan almaları büyük bir risk oluşturuyor.

Banka ve sigorta şirketlerindeki çalışanların tamamının yapay zekâ ile yönlendirilen robotlarla değiştirildiğini düşünün. Kimseye maaş verilmediğini ve hiçbir çalışanın hasta olmadığını. Yapay zekâ ile şirketlerin işi her ne kadar kolaylaşacak gibi gözükse de gerçek o kadar da basit değil. G20 ekonomilerinin finansal düzenlemeleriyle ilgilenen uluslararası kuruluş Finansal İstikrar Kurulu (FSB), banka ve finans sektöründe çalışanların makinelerle değiştirilmesinin, düzenleyicilerin kontrolünün ötesinde bulunan teknoloji şirketlerine bağımlılık yaratacağını, bunun da büyük riskler doğuracağını söylüyor.

YENİ KURALLARA İHTİYAÇ DUYULABİLİR

FSB tarafından yapılan açıklama, yapay zekâ ve makine öğreniminin ortaya çıkabilecek risklere karşı muntazam bir şekilde gözetlenmesi gerektiğini savunuyor. Yapay zekâ ve makine öğrenmesi, müşterilerin kredi durumunun değerlendirilmesi, verinin işlenmesi, sigorta sözleşmelerine değer biçilmesi ve pazarlardaki kârlı segmentlerin belirlenmesi gibi konularda geleneksel yöntemlerin yerini alan teknolojiler arasında yer alıyor. Bu teknolojiler için uluslararası belirlenmiş standartlar olmasa da FSB, yeni kurallara kısa bir süre içinde ihtiyaç duyabileceğimizi söylüyor.
Diğer taraftan, yeni bir teknoloji olduğu için artan yapay zekâ kullanımı hakkında güvenilir bir veri henüz bulunmuyor. Bu durum da düzenleyici kurumların, pazar ve finans kuruluşları arasındaki yeni ve beklenmeyen bağların etkisini saptamasını son derece zorlaştırıyor. Örnek olarak; yapay zekâ kredi skorlarını otomatize ederek verilen kredilerin sürdürülemez bir boyuta gelmesine neden olabilir.
Aynı zamanda, yapay zekâ doğru kullanıldığı takdirde finans dünyası için gelecek vaat etse de yapay zekâ kullanımının artması, sigorta ve bankacılık şirketlerinin yapay zekâ teknolojilerinde uzmanlaşan az sayıda şirketin insafına kalması anlamına gelebilir.
Yapay zekâ kullanımının hızlı bir şekilde artmasıyla beraber, dışarıdaki teknoloji oyuncuları finans sektörü üzerinde söz sahibi olabilir. Bu da, sektörde büyük önem sahibi olan bazı oyuncuların, sektördeki düzenlemelerin erişimi dışında olması anlamına geliyor. Büyük yapay zekâ şirketlerinden birinin iflas etmesi durumunda, çok sayıda büyük finansal kuruluş operasyonel süreçlerinde çıkmaza girebilir. Yapay zekânın "kritik önemdeki" süreçlerde kullanılıyor olması halinde ise iş yapamaz bir duruma sürüklenebilirler.
Ayrıca, kötü bir şekilde sonuçlanan finansal kararları kimin aldığını takip etmek de yapay zekâ kullanımının artışıyla beraber zorlaşıyor. Yapay zekâ ve makine öğrenmesi bazlı yanlış bir karar alınırsa ve bu kararın negatif sonuçları olursa, sorumluluğun kimde olduğunu bulmak hiç de kolay olmayabilir.

HIZA AYAK UYDURMAK

Teknolojik gelişmeyi belirli standartlara ve düzenlemelere bağlamaktaki bir diğer zorluk ise teknolojinin kurallardan çok daha hızlı bir şekilde gelişmesi. Finansal sektörü tamamen dönüştürmesi beklenen yapay zekâ uygulamalarını denetleyecek kuralları şimdiden koymak son derece zor.
Hıza örnek vermek gerekirse;

- Düzenlemeleri dikkate alarak finansal işlemleri gözden geçiren ve para aklama olaylarını açığa çıkararak bankaları daha güvenli kılan RegTech teknolojilerine yapılan yatırımın 2020 yılına kadar 6.45 milyar dolara ulaşması bekleniyor.
- Danışma şirketi Accenture tarafından yapılan bir araştırma ise bankacıların üçte ikisinin, gelecek 3 yıl içinde bankaların müşterilerle temasında ana kanalın yapay zekâ olacağını düşündüklerini ortaya koyuyor.
- Avrupalı sigortacıların şimdiden insurtech olarak adlandırılan sigorta teknolojilerine yaptığı yatırım 400 milyon doları aşmış seviyede. Ülkemizde bile pek çok sigorta şirketi chat robotu teknolojisini sosyal medya üzerinden kullanmaya başladı.
- Kuzey Avrupa bölgesinin en büyük bankalarından Nordea, geçtiğimiz günlerde 4 bin personel ile yollarını ayırdıklarını, şirket içi süreçlerde otomasyona yöneleceklerini açıkladı. Şirket şimdiden sıradan müşteri sorularını cevaplamak için bir yazılım kullanmaya başladı.
- Hollandalı ING, yapay zekâ kullanan ticaret mekanizmalarının sayısını artırdı.
- Fon yöneticileri, dışarıdan uzman desteği ile makine öğrenimi araçları kullanıyor, bu sayede internet üzerindeki haber ve araştırmaları inceleyerek, yeni trendler hakkında fikir sahibi oluyor.

Diğer taraftan, düzenleyici kurumlar da yapay zekâ uygulamalarını kullanıyor. Kurumlar bu uygulamalar ile para aklama ve sigorta suistimallerini tespit edebiliyor. Günün sonunda, yapay zekâ finans sektöründe işletim masraflarının azaltılması, kârlılığın artırılması ve müşteriler için sunulan seçeneklerin genişletilmesi konusunda yardım ederken, yapay zekâ uygulamalarındaki verinin güvenliği konusu ise düzenleyicileri endişelendiriyor.



Şirketler kârlılıklarını artırmak için yapay zeka uygulamalarına yöneldikçe, teknoloji şirketlerinin değeri artıyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

SWISS RE KÜRESEL SİGORTACILIKTA KISA VE UZUN VADE İÇİN ÖNGÖRÜLERİNİ AÇIKLADI

Küresel sigortacılık yeni risklere verilen teminatlarla büyüyecek

Swiss Re son Sigma raporunda küresel sigortcılığın bu yılı nasıl kapayacağını ve önümüzdeki iki yılda nasıl bir seyir izleyeceğini inceledi. Buna göre, 2017'de küresel ekonominin güçlenmesiyle global hayat dışı prim üretimi arttı. 2016'da %2.3 oranında büyüyen hayat dışı üretim, bu yıl %3 civarında büyüdü. Gelişmiş ülkelere bakıldığında, 2017'de hayat dışı üretim %2 oranında artış gösterdi. 2016 yılında büyüme %1.5 oranında gerçekleşmişti. Dolar bazındaysa, 2017'de hayat dışındaki büyüme %4 olarak kayıtlara geçti. 2016'da dolar bazında büyüme %1.4 oranındaydı. Gelişmekte olan ülkelerdeyse hayat dışı üretimdeki artış 2017 yılı için %6 oldu. Büyüme oranı her ne kadar son iki yıla göre iyileşme göstermiş de olsa, 2010 ile 2014 yılları arasındaki ortalama yıllık büyüme oranı olan %8'in altında kaldı.

AFETLER KÂRLILIĞI VURDU

Üretimdeki artışa karşın, yılın ikinci yarısında gerçekleşen büyük doğal afetler kârlılığı tehdit etti. Harvey, Irma ve Maria kasırgalarının yanı sıra Meksika'daki depremler ve ABD'nin Kaliforniya eyaletindeki geniş çaplı orman yangınları yılın ikinci yarısına damga vurdu. Swiss Re raporda, kasırgalar ile Meksika depremlerinin sigortalı hasarının 95 milyar dolar civarında hasara yol açtığını belirtti. Bu hasarın, yıl sonunda hem sigortacıların hem reasürörlerin bilançolarında ciddi etkileri olacağı ifade edilirken, hasarlar dolayısıyla şimdiden fiyatların artmaya başladığı kaydedildi. Swiss Re, önümüzdeki dönemde bu kayıplar dolayısıyla reasürans fiyatlarında önemli artışlar öngörüldüğünü vurguladı.

HAYAT DIŞINA TALEP ARTACAK

Swiss Re, 2018 ve 2019 yıllarında ekonominin daha da iyiye gitmesini, buna bağlı olarak hayat dışı sigortalara talebin de artmasını bekliyor. Sigma öngörülerine göre, küresel hayat dışı üretim 2018 ve 2019 yıllarında %3 oranında büyüyecek. Gelişmekte olan ülkeler yine büyümenin lokomotifi olacak ve bu ülkelerde üretim 2018 yılında %6, 2019 yılındaysa %7 oranında artacak. Gelişmiş ülkelerdeyse enflasyon artışı ve makroekonomik koşulların mütevazı oranlarda iyileşmesi sonucunda hayat dışı üretimde büyüme yavaşlayacak. Kârlılık açısından bakıldığındaysa, bu yılkinin aksine doğal afet hasarlarının ortalama seviyelerde seyredeceği varsayılırsa hayat dışında kâr artacak. Uzun vadede, özellikle de gelişmiş ülkelerde büyüme, yeni ve gelişen riskler çerçevesinde siber, iş durması, ürün geri çağırma ve repütasyon gibi alanlardaki taleple desteklenecek.

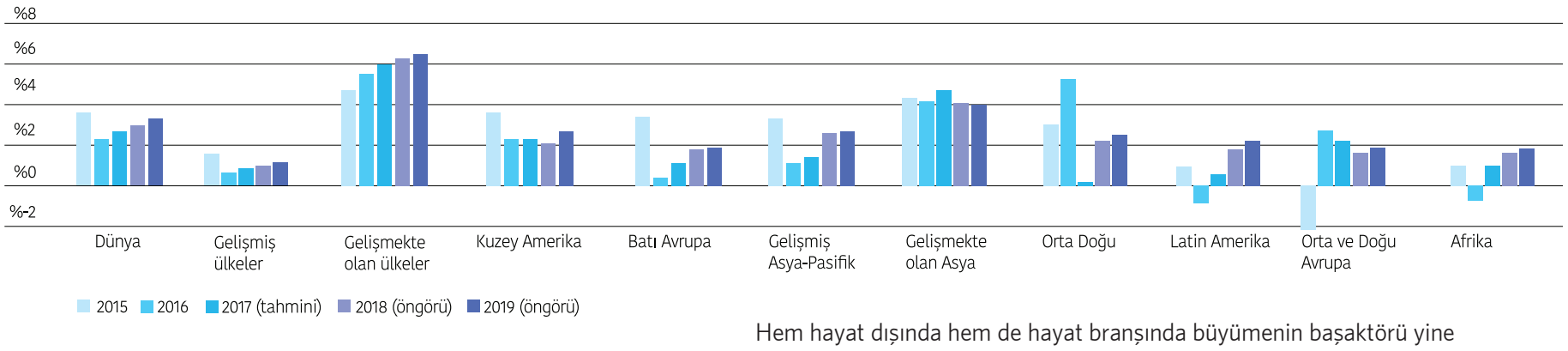
HAYATTA BÜYÜMENİN LOKOMOTİFİ YİNE ÇİN

Hayat tarafına bakıldığında, küresel prim üretimi 2017 yılında %3 arttı. Hayattaki büyüme, 2016 yılında %2 oranındaydı. Büyüme hızı, önceki 5 yılın ortalama büyüme olan %1.3'ün iki katından fazla olarak kayıtlara geçti. %17'lik bir büyüme oranıyla gelişmekte olan ülkeler, özellikle de Çin, hayat branşındaki büyümenin başaktörüydü. Gelişmiş ülkelerdeyse hayat prim üretimi %0.2 oranında küçüldü. Yine de, 2016 yılındaki %2'lik daralmaya kıyasla bir miktar iyileşme kaydedildi.
Swiss Re'nin öngörülerine göre, önümüzdeki iki yılda küresel hayat prim üretimi %4 oranında artacak. Büyüme, yine gelişmekte olan ülkelerden gelecek. Bu ülkelerdeki büyüme 2018 ve 2019'da %10 olarak gerçekleşecek. Gelişmiş ülkelerdeyse büyüme %1-2 civarında olacak.

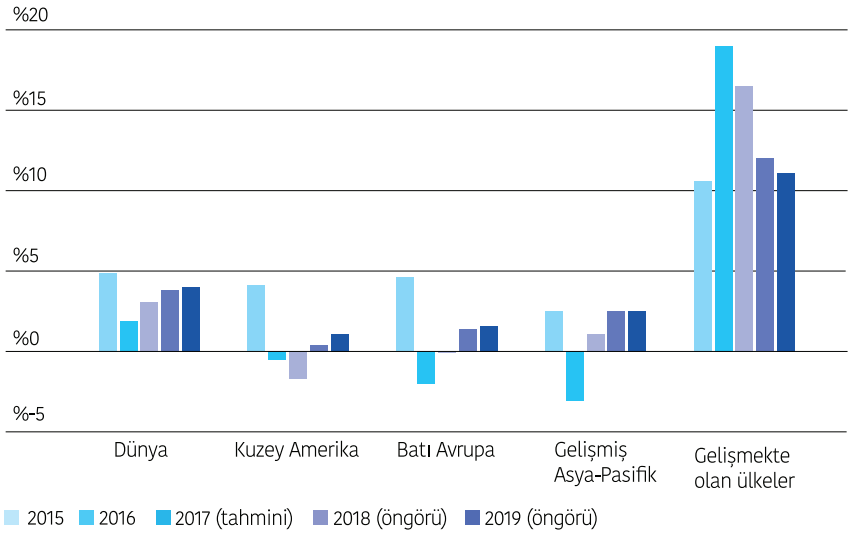
Swiss Re'nin öngörülerine göre, 2018 ve 2019 yıllarında küresel ekonominin daha da iyiye gitmesiyle beraber hayat dışı sigortalara talep artacak. Uzun vadede büyüme, özellikle de gelişmiş ülkelerde, yeni ve gelişen riskler çerçevesinde siber, iş durması, ürün geri çağırma ve repütasyon gibi alanlardaki teminat talepleriyle desteklenecek.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

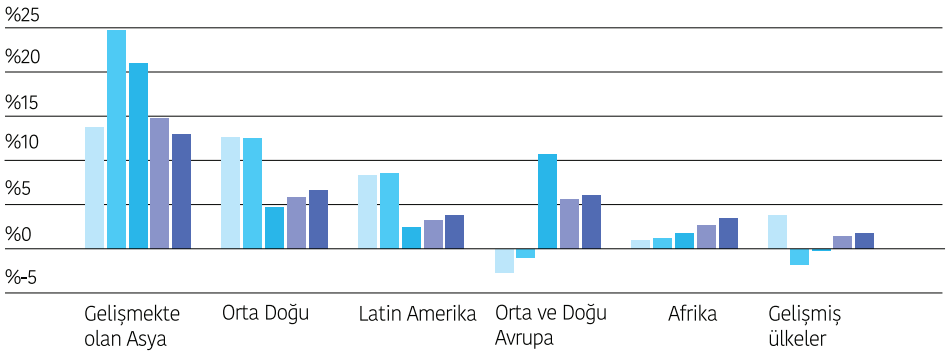
2015-2019 yıllarında hayat dışı prim üretimlerindeki artış



2015-2019 yıllarında hayat branşı prim üretimlerindeki artış



Hem hayat dışında hem de hayat branşında büyümenin başaktörü yine gelişmekte olan ülkelerdi. Swiss Re öngörülerine göre, 2018 ve 2019 yıllarında da büyüme ağırlıklı olarak yine hayat dışı ülkelerden gelecek. Bu ülkelerde büyüme hayat dışında %6-7, hayat branşındaysa %10 civarında büyüyecek. Gelişmiş ülkelerdeyse hayat dışında büyüme %3, hayattaysa %4 oranında olacak.



GELENEKSEL MONTE CARLO VE BADEN BADEN REASÜRANS GÖRÜŞMELERİ TAMAMLANDI

Reasürans görüşmelerine doğal afetler damga vurdu

Monte Carlo ve Baden Baden'da gerçekleştirilen reasürans görüşmelerinde ana gündem maddesi yılın ikinci yarısında yaşanan doğal afetlerdi. Sektör yöneticileri, bu afetlerin yol açtığı 100 milyar dolar civarındaki sigortalı hasarın reasürans fiyatlarını artıracağını belirtse de, artışın ne kadar olacağı konusunda farklı görüşler aktardı.

Geleneksel reasürans görüşmeleri, eylül ayında Monako'daki Monte Carlo'da, ekim ayındaysa Almanya'daki Baden Baden'da gerçekleştirildi. Her yıl sigortacıların ve reasürörlerin bir araya gelip karşılıklı olarak görüştüğü ve bir sonraki senenin reasürans piyasasını belirlediği bu toplantılarda yılın gündemi doğal afetler oldu.
ABD'de gerçekleşen Harvey, Maria ve Irma kasırgaları, yine ABD'nin Kaliforniya eyaletinde gerçekleşen geniş çaplı orman yangınları ile Meksika'daki depremler yılın ikinci yarısında büyük hasara yol açtı.
Swiss Re kasırgalar ve Meksika depremlerinden 95 milyar dolar sigortalı hasar beklediğini açıklarken, AIR Worldwide da Kaliforniya yangınlarının 10.5 milyar dolar sigortalı hasara yol açabileceğini ifade ediyor.
Böyle bir ortamda, yaşanan doğal afetlerin fiyatlara etkisi de en merak edilen konuların başında geliyor. Konuya dair fikrini aldığımız sektör yöneticilerinin hepsi farklı görüşler öne sürdü. Buna karşın hepsi de yaşanan doğal afetlerin piyasayı büyük ölçüde etkilediği konusunda hemfikirdi.

FİYATLAR KONUSUNDA FARKLI GÖRÜŞLER

Monte Carlo ve Baden Baden görüşmelerinin ardından görüşünü aldığımız Lockton Re Senior Vice President Okan Çağlayan, son 5 senedir görülen düşük katastrofik hasar frekans seyrinin, 2017 yılının 3. çeyreğinde son 10 yılın en yüksek seviyesine çıktığını ifade etti. 2018 yılında artık fiyatların düşmeyeceğini, ancak fiyat artışının ne oranda gerçekleşeceği konusunda henüz kesin bir şey söylenemeyeceğini dile getiren Çağlayan, "Emin olduğumuz tek konu; bu şiddette bir kasırga silsilesinin 2018 kasırga sezonunda tekrar meydana gelmesi durumunda piyasanın önemli ölçüde sertleşme sürecine gireceğidir" dedi.
Görüşünü aldığımız bir diğer yönetici olan GRC Howden Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Vedat Basan ise, her ne kadar "soft market koşulları bitti" denilemeyecek de olsa, reasürans kapasite sağlayıcıları nezdinde 2018 yılının daha sert bir piyasaya geçiş dönemi olacağını belirtti. Reasürans koruması satın alan sigorta ve reasürans şirketlerinin bu yılki hasarlar sonrasında daha yüksek maliyetlerle doğal afet kapasitesi satın alma gerekliliklerinin kaçınılmaz olduğunu vurgulayan Basan, "Aynı zamanda, hasarlardan etkilenen dünyanın en büyük Kıta Avrupa'sı reasürans piyasası ve İngiltere merkezli Lloyd's piyasası da uzun yıllardır ilk kez kârsızlık problemi ile karşılaşacak ve birçok reasürörün sermaye artırımı gerçekleştirme gerekliliği de doğabilecek" diye konuştu.
Mapfre Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Volkan Babür ise, afetler sonucunda görülen fiyat artışının beklendiği kadar yüksek olmadığını ifade etti. "Önce Monte Carlo, sonrasında da Baden Baden görüşmelerinde reasürans fiyatlarında ciddi artışlardan bahsedildi. Bu artışın bahsedilen kadar yüksek olmadığını Türkiye piyasası yenilemelerinde görmeye başladık" diyen Babür, afetlerin fiyat yükselişine etkisinin önceleri bahsedilen %25-30 seviyesinde değil, yaklaşık %5-10 arasında olduğunu aktardı.

'REASÜRÖRLER TÜRKİYE'YE GÜVENİYOR'



Reasürans piyasalarının uzun yıllardır Türkiye'ye kapasite sağladığını, ayrıca, sektörümüzdeki yoğun yabancı sermaye varlığı paralelinde de ülkemizdeki sigorta uygulamalarını yakından takip ettiğini dile getiren Vedat Basan, "Reasürans piyasalarının Türkiye'ye pozitif bakış açısı, ülkemizin coğrafi konumu ve gelişmekte olan sigorta ve reasürans piyasalarına yakınlığı nedeniyle de artarak devam ediyor. Yabancı sermayenin, sigorta şirketlerinde gerçekleştirdiği yatırımlara ilave olarak, sigorta aracılığı faaliyetlerinde artarak sürdürdüğü yatırımlar da, piyasaların sektörümüze güvenle baktığının göstergesi olarak yorumlanabilir" dedi.

GRC HOWDEN REASÜRANS BROKERLİĞİ GENEL MÜDÜRÜ VEDAT BASAN:

Daha sert bir piyasaya geçilecek

"Sigorta sektöründe yer alan önemli kapasite sağlayıcılarının tümünü etkileyen doğal afet zararları, pazarın tüm lider oyuncularının 3. çeyrek sonuçlarının negatif seyrine yol açtı. Bu doğrultuda, 2018 yılının daha sert bir piyasaya geçiş dönemi olacağını öngörüyoruz."

GRC Howden Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Vedat Basan, uzun yıllardır süregelen soft marketin bittiğini söylemenin çok sert bir yaklaşım olacağını ifade etti. Basan, "Ancak, sektörde yer alan önemli kapasite sağlayıcılarının tümünü etkileyen doğal afet zararları, pazarın tüm lider oyuncularının 3. çeyrek sonuçlarının negatif seyrine yol açtı. Uzun yıllardır süregelen soft market koşulları, sigortalıların da her yıl daha düşük maliyetle sigorta satın alma beklentisini sağladı ve gerçekleştirdi. Bu trendin ne şekilde farklılaşacağını yıl içerisinde daha net olarak deneyimleyeceğiz" diye konuştu.

'30 YILDAKİ EN AĞIR HASAR'

Aynı yıl içerisinde yaşanan büyük ölçekli birçok felaketin, sigorta ve reasürans piyasalarının son 30 yılda karşılaştıkları en ağır sonuçları doğurduğuna dikkat çeken Basan, "Reasürans koruması satın alan sigorta ve reasürans şirketlerinin bu hasarlar sonrasında daha yüksek maliyetlerle doğal afet kapasitesi satın alma gereklilikleri kaçınılmaz oluyor. Aynı zamanda, hasarlardan etkilenen dünyanın en büyük Kıta Avrupa'sı reasürans piyasası ve İngiltere merkezli Lloyd's piyasası da uzun yıllardır ilk kez kârsızlık problemi ile karşılaşacak ve birçok reasürörün sermaye artırımı gerçekleştirme gerekliliği de doğabilecek" dedi.

'KÜRESEL ISINMAYA GÖRE HESAPLAR GÜNCELLENMELİ'

Temmuzda İstanbul'da yaşadığımız dolu ve sel olaylarını da yorumlayan Basan şunları söyledi: "Teknik kârlılığın güncel bir sorun olarak sürekli gündemde kaldığı piyasamızda, aynı yıl içerisinde ve sigorta penetrasyonunun nispeten daha yüksek olduğu sigorta branşları ve coğrafyasında tekrarlanan bu tip hasarlar, doğal afet sonrası acil hasar yönetim süreçlerinin de yeniden yapılandırılmasını sağlayacaktır. Küresel ısınma; geçmiş yılların istatistikleri baz alınarak hesaplanan risk primlerinin ve olası hasar senaryolarının gerçekleşen güncel veriler ışığında gözden geçirilmesini şart koşuyor."
Reasürans fiyatlarının yükselmesinin dereceli olarak sigorta primlerini de etkileyeceğine dikkat çeken Basan, "Katastrofik hasar bilançolarının, sigorta maliyetlerine aynı yıl içerisinde doğrudan yansıtılması, sigorta prensipleri ile bağdaşmıyor. Bu nedenle 2018 ve gelecek yılların doğal afetler açısından ne şekilde sonuçlanacağı da, sigorta primlerinin ne yönde bir dalgalanma seyrinde olacağı konusunda önemli bir gösterge olacaktır" diye konuştu.

MAPFRE SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI VOLKAN BABÜR:

Temmuzdaki sel ve dolu olayları reasürans fiyatlarını etkilemez

Mapfre Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Volkan Babür, Kuzey Amerika'da yaşanan birçok kasırga ve doğal afetin bu sene tüm reasürans piyasalarını etkilediğini ifade etti. Bununla beraber, reasürörlerin "katastrofik reasürans" dışında hâlâ rekabetçiliklerini devam ettirdiğini söyleyen Babür, bu nedenle, "soft market bitti" yorumunu yapmanın çok mümkün olmadığını belirtti. Örneğin Eylül 2017'de Almanya'nın Münih kentinde 50'ncisi düzenlenen IMIA, yani Uluslararası Mühendislik Sigortaları Birliği Konferansı'nın açılış konuşmasında Başkan Oscar Treceno, "Sigortacılar olarak artık soft market fazında değiliz, artık 'sıvı' market fazına girmiş bulunuyoruz. Bundan daha yumuşak ve kaygan başka bir dönem hatırlamıyorum' dedi. Yine aynı konferansta açıklanan "IMIA Mühendislik Sigortaları Fiyat İndeksi Araştırması geçmiş dönemlerde oluşan büyük katastrofik olayların fiyatlarda, özellikle ihtiyari fiyatlarda bir düzelme ya da artma eğilimi yaratmadığını ortaya koydu" diyen Babür, şöyle devam etti: "Kısacası, ucuz kapasite bulunduğu sürece fiyatlarda ciddi bir düzelme beklemek doğru olmaz."

'FİYAT ARTIŞI BEKLENDİĞİ KADAR YÜKSEK DEĞİL'

Irma ve Harvey kasırgalarının ABD'de verdiği toplam ekonomik hasarın 150-200 milyar dolar civarında olduğunun tahmin edildiğini aktaran Babür, "Bu rakam Ağustos 2005'teki Katrina Kasırgası'nın verdiği etkiden %25 daha fazla. Bu yıkıcı sonuç, tüm reasürörleri bir adım geri çekilerek mevcut durumlarını değerlendirmeye, kârlılıklarını gözden geçirmeye ve fiyatlama politikalarını revize etmeye itti. Önce Monte Carlo, sonrasında da Baden Baden görüşmelerinde reasürans fiyatlarında ciddi artışlardan bahsedildi. Bu artışın bahsedilen kadar yüksek olmadığını Türkiye yenilemelerinde görmeye başladık" dedi. Reasürans fiyatlamasının her portföyün hasarlılık boyutu ile doğru orantılı olduğunu kaydeden Babür, "Ancak, yurtdışında yaşanan olayların fiyat yükselişine etkisi önceleri bahsedilen %25-30 seviyesinde değil, yaklaşık %5-10 arasında değişiyor. Tabii ki, bu durumun tüm dünyada, özellikle de Kuzey Amerika'da daha farklı etkisi olabileceğini de unutmamak gerekiyor" diye konuştu.

'PRİMLER ARTARSA SEBEBİ KÂRSIZLIK OLUR'

Temmuz ayında İstanbul'da yaşadığımız dolu ve sel olaylarının anlaşmaları nasıl etkileyeceğini sorduğumuz Babür, şunları söyledi: "Temmuz ayında yaşananlar, Türkiye piyasası için çok olağan dışı bir iklim olayıydı. Sigorta şirketleri, eksperler ve tamir firmaları yaşanan dolu ve sel olayına hazır değildi. Yaşanan bu felaketi beklenen büyük İstanbul depremi öncesinde piyasanın tatbikatı olarak değerlendiriyorum. Şirketlerin tamamının bu olayda nerede aksaklıklar yaşadığını iyi değerlendirerek eksik taraflarını geliştirmesi gerekli. Aksi halde, hasarlarının bir an evvel ve eksiksiz olarak tamir olacağı ya da tazmin edileceği beklentisi ile sigorta poliçesi alan vatandaşlarımız mağduriyet yaşayabilir" dedi.
Söz konusu olayların reasürans anlaşmalarını nasıl etkileyeceği konusunun henüz net olmadığını söyleyen Babür, sözlerine şu şekilde devam etti: "Her sigorta şirketinin kendi reasürans programı çerçevesinde, kendisinin dayanabileceği kadar bir muafiyeti var. 17-28 Temmuz tarihlerinde yaşanan dolu ve sel hasarları, piyasada faaliyet gösteren birçok şirketin reasürans muafiyeti altında kalacağı için bu hasarlar sadece şirketlerin net kârlılıklarını etkileyecek ama reasürans programlarında çok fazla etki yaratmayacaktır. Dolayısıyla piyasada bir fiyat artış trendi görülürse; bunun reasürans etkisi değil de şirketlerin kendi kârlılıklarının etkilenmiş olmasından kaynaklandığını bilmemiz gerekiyor."

"17-28 Temmuz tarihlerinde yaşanan dolu ve sel hasarları, piyasada faaliyet gösteren birçok şirketin reasürans muafiyeti altında kalacağı için sadece şirketlerin net kârlılıklarını etkileyecek, ama reasürans programlarında çok fazla etki yaratmayacakmış gibi görünüyor."



'FİYAT DALGALANMALARINI BAŞARIYLA ATLATIRIZ'

"Konut ve küçük işletmelerin sigortalarında; dolu ve sel hasarları ile yurtdışı olayların etkileri neticesindeki CAT maliyet artışları nedeniyle; şirketler bir miktar orijinal fiyat artışı çabası içinde olabilir. Ancak bunun çok uzun süreli olabileceğini tahmin etmiyorum. Yılbaşında fiyatlarda bir miktar artış olsa bile ilk çeyrek ile ikinci çeyrek arasında tekrar bir normalizasyon beklemek çok yanıltıcı olmaz sanırım" diyen Babür, sözlerini şöyle noktaladı: "Tüm bu değerlendirmelere rağmen, Türkiye gelişmekte olan ve kişi başı sigorta primi açısından kat edilecek çok yolu olan bir ülke. Tüm reasürörler de bu potansiyelin farkında. Bu nedenle bu dalgalanmaların başarıyla atlatılacağına olan inancımız tam."

LOCKTON RE BAŞKAN YARDIMCISI OKAN ÇAĞLAYAN:

Piyasadaki kapasite fazlası fiyat artışını dengeleyebilir

Lockton Re Başkan Yardımcısı Okan Çağlayan, özellikle son 5 senedir görülen düşük katastrofik hasar frekans seyrinin, 2017 yılının 3. çeyreğinde son 10 yılın en yüksek seviyesine çıktığını söyledi. 2005 yılı Katrina kasırgası ve 2011 yılında gerçekleşen Japonya'daki tsunami, Yeni Zelanda depremleri ile Tayland sellerinin ardından piyasaların kümülatif bazda büyük doğal afet hasarlarıyla karşı karşıya kaldığını belirten Çağlayan, birçok reasürans şirketinin son 5 yıldaki kârının önemli bir kısmını kaybettiğine dikkat çekti. Bununla birlikte, reasürans piyasalarına yeni kapasite girişinin devam ettiğini ifade eden Çağlayan, "Piyasadaki kapasite fazlası, kasırgalardan canı yanmış olan reasürörlerin fiyatları artırma isteklerini dengeleyebilir. 2018 yılında reasürans fiyatlarının daha da düşmeyeceğini söyleyebiliriz. Fakat fiyat artışının tek haneli mi çift haneli mi olacağını aralık ayında daha net görebileceğiz. Emin olduğumuz tek konu; bu şiddette bir kasırga silsilesinin 2018 kasırga sezonunda tekrar meydana gelmesi durumunda piyasanın önemli ölçüde sertleşme sürecine gireceğidir" dedi.

'DOLU FAKTÖRÜ FİYATLARI ARTIRACAK'

Türkiye özelinde de konuşan Çağlayan, dolu ve sel olaylarının büyük ölçüde sigorta şirketlerinin konservasyonunda kaldığını, katastrofik hasar fazlası reasürans anlaşmalarını önemli ölçüde vurmadığını söyledi. Çağlayan, şunu da ekledi: "Fakat, dolu faktörünün dahil edileceği anlaşmalarda bu hava olayının eskiye göre fiyatlara artış yönünde etkisi olacağını rahatlıkla ifade edebiliriz."
Türkiye'deki deprem riskinin, hâlâ kasırga riskini üzerlerinde taşıyan reasürörler için dengeleyici bir unsur olduğunu dile getiren Çağlayan, "Euroya karşı hızla değer kaybeden Türk Lirası, euro bazında olan katastrofik teminat ihtiyacını modelleme programlarında düşük göstermektedir. Modellemeye dahil edilmeyen ferdi kaza, kasko kümülleri gibi birçok faktör sebebiyle birçok şirketin benzer koruma limitlerini almalarını beklemekteyiz. Devalüasyon seyrinin böyle gitmesi halinde sertleşebilecek piyasa koşullarının Türkiye piyasasına olan etkisi beklenenden az olacaktır" diye konuştu.

"Piyasadaki kapasite fazlası, kasırgalardan canı yanmış olan reasürörlerin fiyatları artırma isteklerini dengeleyebilir. 2018'de reasürans fiyatlarının daha da düşmeyeceğini rahatlıkla söyleyebiliriz. Fakat fiyat artış oranının tek haneli mi çift haneli mi olacağını aralık ayında daha net görebileceğiz."



AKTÜERLER DERNEĞİ'NİN ULUSLARARASI AKTÜERLER BİRLİĞİ'YLE BİRLİKTE DÜZENLEDİĞİ KONFERANSTA GÜNDEM DEĞERLENDİRİLDİ

'İyi sürücüyle kötü sürücü ayrımı derinleşmeli'

Aktüerler Derneği tarafından düzenlenen konferansta, başta trafik olmak üzere hayat dışı ve emeklilik konuşuldu. Trafikte "iyi-kötü sürücü ayrımı derinleşmeli" mesajı vurgulanırken, emeklilik tarafında Otomatik Katılım Sistemi'nin daha iyi anlatılması gerektiğine dikkat çekildi.

Aktüerler Derneği'nin Uluslararası Aktüerler Birliği (IAA - International Actuarial Association) ile birlikte düzenlediği, hem yurt içi hem de yurt dışından katılımcı ve konuşmacıların yer aldığı bölgesel konferans, Dernek Başkanı Orhun Emre Çelik'in konuşması ile başladı. Derneğin ilk uluslararası toplantısı olan konferans 2 gün sürdü. İlk gün, "trafik odaklı hayat dışı sigortaları", ikinci gün ise "hayat sigortaları ve emeklilik" ile ilgili konuşmalar yapıldı.



Mapfre Sigorta CEO'su Alfredo Muñoz Perez, Unico Sigorta CEO'su Cenk Tabakoğlu, Koru Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ender Güzeler, Liberty Sigorta CEO'su Defne Türkeş, Orient Sigorta CEO'su Kurt Ebik ve Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen.

AKTÜERLERİN ÖNEMİ ARTIYOR

Aktüerler Derneği Başkanı Orhun Emre Çelik'in açılış konuşmasında ilk olarak 1951'de kurulan ve mevcut üye sayısının 159 olan dernekle ilgili genel bir değerlendirme yaptıktan sonra aktüerlerin çalışma alanlarından, sigortacılık sektöründeki öneminden bahsetti. Konuşmada Türkiye'de 127 aktüerin olduğu, hepsinin de çalıştığı şirketlerde üst düzey yönetici pozisyonunda olduğu vurgulandı. Aktüerliğin disiplinler arası ve her konuyla ilgilenen bir meslek olduğuna dikkati çeken Çelik, "Aktüerlik büyük veri çağında bu çok daha önemli bir hâl aldı. Çünkü çıplak gözle bakıp anlayacağımız sistemlerde çalışıyoruz" diye konuştu.



Arif Hikmet Cesur, trafikteki zararın sektörde konuşulduğu kadar yüksek olmayacağını ve diğer branşlardan gelecek kârla kapanacağını ifade etti.

DÜZENLEMELERİN ETKİSİ GÖRÜLECEK

Daha sonra söz alan Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Arif Hikmet Cesur, sektöre ilişkin önemli değerlendirmelerde bulundu. Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği, tavan uygulaması sebebiyle sektörün trafik sigortasında 2.1 milyar lira zarar edeceğini savunmuştu. Geçtiğimiz günlerde bir şirket yöneticisi de bu zararın 3 milyar liraya yaklaşacağını tahmin etmişti. Bu hesaplamalara karşı çıkan Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Arif Hikmet Cesur, tarifelere üst sınır getirilmesi sonucu bu yıl ve gelecek yıllarda ortaya çıkacak zararın diğer branşlardan gelen kârlarla telafi edilebilecek düzeyde kalacağını belirtti.
Cesur özetle, tavan fiyattaki aylık artışın %1'den %1.5'a çıkmasının, acentelerin komisyonlarının havuza devredilen branşlarda %10'un altına çekilmesinin, ayrıca havuz kapsamında yer alan poliçelerde 5, 6 ve 7'nci basamaklardaki indirim oranlarının azaltılmasının zararı düşüreceğini söyledi.
Öte yandan son yıllar içinde yapılan iki düzenlemeden bahseden Cesur'un açıklamaları şöyleydi: "Son yıllarda, avukatların dışında hasar takipçileri diye bir yapı ortaya çıktı. Daha önceleri 5-6 yıl geçtikten sonra sigorta şirketlerinin karşısına ilk defa gelen çok fazla tazminat talebi oluyordu. Artık sigorta şirketine risk gerçekleştikten sonra kayıp ihbarı çok kısa bir sürede yapılıyor. Şirketin karşısına 3-4 yıl geçtikten sonra bir tazminat talebi bundan sonra çok nadir çıkacak. Dolayısıyla ileriye dönük hesaplamalarda bundan sonra bu kadar sapma olmayacak. 2016 ve 2017'de yapılan düzenlemeler, üst mahkemelerden geçerek kesinleşmiş henüz yeteri kadar karar çıkmadığı için oturmadı ama bundan sonra gelecek yargı kararları mevzuat değişikliğinin uygulanması yönünde olacak ve bu da sigorta şirketlerinin lehine sonuç verecektir. Bizce bu branştaki zarar sektörde bahsedildiği kadar büyük olmayacak ve sigorta şirketlerinin diğer branşlarda elde edeceği kârlarla telafi edebileceği düzeyde olacak."

FİYATLARDA NORMALLEŞME BEKLENTİSİ

İlk günün programı Uluslararası Aktüerler Birliği'nden Vladimir Novikov ve İbrahim Muhanna'nın konuşmasıyla devam etti. Uluslararası Aktüerler Birliği'nin eş genel başkanları, 2016'da Aktüerler Derneği'nin de üye olduğu uluslararası birlik ile ilgili açıklamalarda bulundular. Birliğin üyelik yapısı, eğitim çalışmaları ve düzenledikleri seminerler anlatıldı. Gün içinde "Oto Sigortalarının Bugünü ve Yeni Geleceği", "Oto Sigortası Havuzları" ve "Zorunlu Trafik Sigortası - Rusya Örneği" başlıklı paneller düzenlendi. Birinci günün kapanışı ise "CEO Paneli: Zorunlu Trafik Sigortası - Türkiye Değerlendirmesi" isimli panelle gerçekleşti. Panelde, Mapfre Sigorta CEO'su Alfredo Muñoz Perez, Unico Sigorta CEO'su Cenk Tabakoğlu, Liberty Sigorta CEO'su Defne Türkeş, Orient Sigorta CEO'su Kurt Ebik ve Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen zorunlu trafik sigortası



Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan, Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, AvivaSA Emeklilik Genel Müdürü Fırat Kuruca, MetLife Emeklilik Genel Müdürü Deniz Yurtseven ve BNP Paribas Cardif Genel Müdürü Cemal Kişmir.

konusunda değerlendirmelerde bulundu.

ŞİKÂYETLER HAVUZDAN ÇOK TAVAN FİYATLA İLGİLİ

CEO'lar ağırlıklı olarak havuzun kapsamının değişmesini beklerken toplantıda fiyat konusunda normalleştirme beklentisi ortaya çıktı. Havuzun bir çözüm olarak sunulduğunu ve fiyatlarda da bir düzenleme getirildiğini hatırlatan Mapfre Sigorta'nın CEO'su Alfredo Muñoz Perez "Ama bu fiyatlar sürdürebilir değil. Bazı şirketler çok büyük zorlukla karşı karşıya kalacaklar" değerlendirmesinde bulundu. Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen de "Tamam, kâr etmeyelim ama bu kadar da aşağıda olmayalım" dedi. CEO'lar havuzdan çok büyük sıkıntı duymadıklarını, asıl tavan fiyat uygulamasının zarar yarattığını ve serbest piyasadan yana olduklarını vurguladılar. Oreint Sigorta CEO'su Kurt Ebik, "Hepimiz araba kullanıyoruz ve kurallara uygun araba kullanmaya özen gösteriyoruz. Düzenleyici kurumun burada yapması gereken bir şeylerden birisi de kurallara uyulmasını sağlamak. Çok kötü araba kullanıyorsa benim onu sigortalamama hakkım olmalı" dedi. Unico Sigorta'nın CEO'su Cenk Tabakoğlu da aynı konuya değinerek, "Kötü sürücünün biraz daha ayrılması ve ayrımın biraz daha keskinleştirilmesi lazım" diye konuştu. Liberty Sigorta CEO'su Defne Türkeş de havuzun olumlu bir yanı olduğunu ve müşteri açısından poliçeye erişimin kolaylaştığını dile getirdi. Ayrıca panelde havuzun aktüer hesaplamasının kendi içinde yapılması gerektiği ifade edildi.

'OTOMATİK KATILIM DAHA İYİ ANLATILMALI'

Toplantının ikinci kısmında ise hayat ve emeklilik tartışıldı. En çok üstünde durulan konu Otomatik Katılım oldu. Panelde ayrıca hayat sigortasının kredilere olan gereksinimini azaltmak için yapılması gerekenler de tartışıldı. İlk konuşmayı gerçekleştiren BNP Paribas CEO'su Cemal Kişmir, "Hayat sigortası dediğimiz zaman birikimle birlikte düşünmemiz lazım. BES'te de OKS'de de böyle bunun bir ihtiyaç hayatını temel bir ihtiyacı olduğunu anlatmalıyız. Bunu yapmak için çok yolumuz var. Bu işleri ilkokuldan başlatmamız lazım" dedi. Kişmir'den sonra söz alan MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven ise giyilebilir teknolojilerin hayat tarafında büyüme getirebileceğini, fiyatların ayarlanmasına yardımcı olabileceğini belirtti. Yurtseven, "Gelişen giyilebilir teknolojilerle birlikte hayat branşında da yeniden prim ayarlamaları yapabiliriz" dedi. AvivaSA CEO'su Fırsat Kuruca ise BES'in vatandaşa daha iyi anlatılması gerektiğine dikkat çekti. "Emeklilik maaşı bir yerden sonra yetmeyecek. Vatandaşın ek bir tasarruf yapması için BES çok iyi bir seçenek" diyen Kuruca, "BES'i komplike bir hale getirmek yerine, daha anlaşılabilir, kolay ürünlerle müşteriye ulaşmalıyız" sözlerini kullandı.

Panelde moderatör olarak yer alan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, sektörde Otomatik Katılım'dan kaynaklı bir hareketlilik olduğunu belirtti. Sincek, 18 yaş altına BES'in büyümeyi devam ettireceğini dile getirdi.

'POTANSİYEL BÜYÜK AMA DAVRANIŞA YANSIMIYOR'

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde üretimin büyük bir kısmının banka ve telefon satışlarından geldiğini ifade etti. Özgür Obalı, "Müşteriyi dinlemek, onların anlayacağı dilde ürünler oluşturmak lazım. Olabildiğince basit olmaya çalışıyoruz" dedi.

Günün son konuşmasını ise Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan gerçekleştirdi. "Türkiye'de çok büyük bir sigorta potansiyeli var ama bu potansiyel davranışa yansımıyor" diyen Erkan, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Bu sebeple sigorta ekosistemine bakmak lazım. Söz konusu ekosistemde kimler var: Sigorta şirketleri, aracılar, regülatör ve müşteri var. Neyi eksik yapıyoruz bir bakmak lazım. Benim öncelikle bu sigortaları daha da ucuza getirebilmem lazım. Ek teminatlarla sağlık sigortalarını daha da zenginleştirmemiz gerekiyor."



Beklentilerinizi yüksek tutun!

Ürün kârlılığını artırmak, müşteri devamlılığını sağlamak ve daha fazlası için size **Adendum yeter!**

Adendum

SAB BAŞKANI DOĞAN ŞEN:

Acenteler satışlarını artırmalı

Kasım ayında gerçekleşen TOBB SAİK'in İstişare Toplantısı ve TÜSAF Çalıştayı hakkında izlenimlerini paylaşan **SAB Başkanı Doğan Şen**, toplantılar sonrasında acentenin trafik bağımlılığından kurtulmak için diğer ürünlerin satışına emek sarf etmesi ve diğer zorunlu sigortalara eğilmesi gibi konulara odaklandıklarını söyledi.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Doğan Şen, kasım ayında gerçekleştirilen TOBB SAİK'in Istişare Toplantısı ve TÜSAF Çalıştayı hakkında izlenimlerini paylaştı.
"Mesleğimiz adına iki ayrı toplantıya katılmak üzere yollara düştük. SAB derneğimizi temsilen ben, Ayhan Çalık ve Alp Tümer arkadaşlarımla birlikte işimizi, ailemizi ihmal ederek, cebimizden ciddi paralar harcayarak mesleğimiz adına katma değer sağlamak üzere emek sarf ettik" diyen Şen, kendileri gibi birçok acentenin ve acente dernek yöneticilerinin de o toplantılarda olduğunu söyledi.
Şen sözlerine şu şekilde devam etti: "Hepimiz mesleğimizin sorunlarını çözmek, sıkıntıları bertaraf etmek için önerilerde bulunduk, düşüncelerimizi paylaştık. Bu paylaşımlar kah kendi aramızda kah Hazine Müsteşarı, TSB Genel Sekreteri ve şirket yetkilileri dahilinde oldu."


TÜSAF Çalıştayı'nda Doğan Şen, SAB'ın görüş ve önerilerini katılımcılarla paylaştı.

İlk toplantının 16 Kasım Perşembe günü Ankara'da SAİK İstişare Toplantısı şeklinde gerçekleştiğini dile getiren Şen, "Katılım sayısı yeterli seviyedeydi ve yaklaşık 3 saat sürdü. SAİK'in bugüne kadarki icraatlarını dinledik. En önemli icraat acentelerin KOBİ sayılması, KOSGEB kredilerinden ve vergi indirimlerinden faydalanmasıydı ve gerçekten önemli çalışmalardı. Hazine Müsteşar Yardımcımız Ahmet Genç, yıllardan beri aramızda bulunması nedeniyle bize umut verdi, bazen de yapmadıklarımızla ilgili sitem etti. Ağırlıklı olarak trafik sigortasından bahsetti, taban komisyonun acentelere sağladığı faydaları anlattı. Sonra acente ve dernek başkanları düşüncelerini paylaştı, gördük ki tüm yapılan iyi şeylere rağmen acenteler mutsuz, bardağın boş tarafından sitemler ve isyanlar gün yüzüne çıktı. Temel sorun, acentenin para kazanamıyor oluşu. Bu nedenle birçok acente kapandı, bunun sebebi olarak da trafik sigortası gösteriliyor" dedi.

'ACENTELER DE DİJİTALE YATIRIM YAPMALI'

Bu toplantıdan, SAB olarak bu güne kadar savundukları, anlatmak istediklerine yakın öğretileri aldıklarını, daha doğrusu bu konulara odaklandıklarını belirten Şen, bu konuları şu şekilde sıraladı: "Geleceğe yönelik proje içinde acente eğitimine önem verilmesi, acentenin dijitale yatırım yapma mecburiyeti, trafik bağımlılığından kurtulmak için diğer ürünlerin satışına emek sarf etmesi, diğer zorunlu sigortaların aktif hale getirilmesi, DASK'ın %100 sigortalılık oranına kavuşması ülkemiz menfaatine bir projedir ve acente bu proje içinde yer almalıdır, acentelerin eğitilmesi ve nitelikli hale gelmesi, penetrasyon oranının artırılması."
Doğan Şen, izlenimlerini anlatmayı şöyle sürdürdü: "Ertesi gün değerli dostum PASAD Başkanı Necmi Üze ile İzmir'e doğru yollara düştük ve TÜSAF Çalıştayı'na katıldık, burada da 500-600 kişi arasında bir kalabalığın varlığından memnuniyet duyduk, demek ki acenteler artık sorunlarına dünden daha fazla sahip çıkmaya başladı ve STK'ları önemsiyor.

'PROFESYONEL SATIŞ ELEMANLARINA İHTİYAÇ VAR'

İlk günkü iki oturumdan birinde görüşlerimizi paylaştık, inandığımız konuların tutanaklara geçmesini istedik, ama özellikle acentenin satışlarını artırmakla ilgili 'profesyonel satış örgütlerini kurmak üzere, profesyonel satış elemanlarına' ihtiyacı anlattık. Ev hanımları, başka bir işte çalışanlar eğitime tabi tutularak, SEGEM belgesi almaları sağlanarak, bunların sadece bir acenteye iş getiren, karşılığında komisyon alan ama basit usulde vergilendirilen kişilerin sisteme girmesinin sağlanmasını istedik.
Trafik dışındaki zorunlu sigortalara acentelerin eğilmesi gerekliliğini anlattık, DASK ile ilgili projelerimizi aktardık. Doğu'da acentelik alamayan kişilerin önünü açmak için, tüm branşlarda ruhsat almış sigorta şirketlerinin her ilde en az bir acentelik tesis etmesi zorunluluğunun getirilmesini istedik. Acentelerin zorunlu sigortaların sonuçlarından sorumlu tutulmaması gerekliliğini savunduk. Acentelerin poliçe satışı dışında yaptığı hizmetlerin bir ücreti olması gerektiğini anlatarak, tarifeye bağlanmasını istedik.
Özellikle de acentelerin birlikte hareket etmesinin ne kadar önemli olduğunu, bunu teminen TÜSAF'ın dışarıda kalan tüm acente derneklerini bünyesine alması gerektiğini; bu olursa seçimsiz Meslek Komitesi ve SAİK'in teşekkül edeceğini, dolayısıyla çalışacak, fikir üretecek acentelerin bu kurumlarda yer alacağını ve acentelerin kazanacağını ifade ettik." Her iki toplantıda emeği geçen herkese mesleği adına teşekkür eden Şen, "SAB olarak her toplantıda, her görevde olacağımızı ve sektöre katma değer sağlamaya devam edeceğimizi ifade ederim" dedi.



SEKTÖRDE DÜZENLEMELERİN ULUSLARARASI STANDARTLARA UYGUN OLDUĞUNU SÖYLEYEN HAZİNE MÜSTEŞAR YARDIMCISI DR. AHMET GENÇ:

Oyuncular da uluslararası standartlara uygun olmalı

Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu'nun (TÜSAF) "Gücümüzün Farkındayız Ortak Hareket İçin Hazırız" başlıklı sektör çalıştayı Kuşadası Pine Bay Hotel'de düzenlendi. 3 gün süren çalıştayda buluşan acenteler mesleğin geleceğini ve sektördeki sorunları masaya yatırdı. Toplantının ana oturumunda konuşan Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, "Kendimizle ilgili düzenlemelere hakim olmalıyız. Komisyonumuz indirildi diye şikayet geliyor. Dün indirildi, bugün indirildi deniyor. Ama biz bunu düzenledik. Şirket üç ay önce bildirmeli komisyon değişikliğini. Aksi uygulama olursa resmi şikayette bulunun. Biz düzenleyici çerçeve konusunda görevimizi büyük ölçüde yerine getirdik. Sigortacılığı, gelişmiş olduğu ülkelerdeki kurallara, uluslararası standartlara uygun hale getirdik. 26 prensibe göre denetim yapılıyor. 2011 ve 2016'da iki denetim geçirdik. Tamamen uyumsuz hiçbir prensip yok bizde. Yani futbol sahası müsait. Çimler, sahanın çizgileri tamam. Geriye oyuncular kalıyor; yani şirketler, acenteler, eksperler, destek hizmetleri… Saha iyi ama oyuncuların iyi profesyonel takımlar gibi oynadıklarını söyleyebilir miyiz? Oyuncuların mahalle takımı gibi değil de uluslararası profesyonel takımlar gibi oynamalarını istiyoruz" dedi.
Tavan uygulamasında henüz net bir durum olmadığını söyleyen Genç, "Havuz uygulaması gelişmiş ülkelerde de var. ABD'de 45 eyalette var. Belçika'da, Hollanda'da var. Almanya'da ciddi disiplin var. Fransa'da reddetme hakkı var ama bizdeki gibi 50 bin lira şeklinde değil. Bizdeki uygulamalar sonucunda sektörde itibar kaybı oluyor. Vatandaşın gücünün yetmeyeceği kadar anormal fiyatlar olmuyor. Bu yapı daralarak ya da genişleyerek devam eder. Havuzdan sonra sorunun çözüldüğünü görüyoruz. Çözülmedi diyenler Hazine'ye başvurabilir. Kaçınan varsa bize bildirin" dedi.



Levent Uluçeçen, Mehmet Akif Eroğlu, Murat Büyükçelebi, Ahmet Genç, Özgür Bülent Koç ve Cemil Yusuf Satoğlu.

ACENTELER HAKSIZ REKABETTEN ŞİKAYETÇİ

TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi yaptığı konuşmada, "En büyük problemlerden biri haksız rekabet. Burada prim farklılıkları bizi rahatsız ediyor. Fatura tahsilat ofisleri de kanuna göre mümkün olmamalı. Bu haksız rekabet engellenmeli" dedi. Acenteliği operasyondan kurtarıp sahaya yönlendirmek gerektiğini söyleyen Büyükçelebi, "Trafik tamam ama çapraz satışa geçin. Bir müşteriye bir ürün satılmaz, mutlaka bir ürün daha satmaya çalışın" şeklinde konuştu. Büyükçelebi ayrıca, internetten satış yapan bazı yapıların olağandışı indirimlerinin şirketler tarafından kabul edilmemesini istedi.

'BANKALAR ACENTELER İÇİN PİYASA OLUŞTURUCU KANAL'

Sorunları çözmek için Birlik yönetimi olarak ilk kez dağıtım kanalları komitesi kurduklarını ifade eden Akif Eroğlu ise, "Bu komitede sizleri dinleyeceğiz. Sektör bir mecra değişikliğini değil, mevcut kanalları daha iyi yönetmeyi destekliyor. Sizler var olun ki şirketler var olsun. Bizim şubelerimiz yok, siz bizim olmazsa olmazımızsınız. Haksız rekabet en çok TSB olarak bizi ilgilendiriyor" dedi. Eroğlu, dağıtım kanalları konusunda her şirketin stratejisinin farklı olduğunu belirterek "Bu strateji zenginlik sağlar. Bankaları rakip olarak görmeyin. Banka sizin için piyasa oluşturucu bir kanal, sizin rakibiniz olamaz. Siz müşteriyle yatıp müşteriyle kalkıyorsunuz. Bireyselde müthiş bir potansiyel var. Yeni ürünleri tartışmamız lazım" şeklinde konuştu.
Mehmet Akif Eroğlu sigortacılığın 140 milyar lira bilanço büyüklüğünün önemine dikkat çekerek, "Teminat olmadan üçüncü köprü, üçüncü hava alanı yapılamaz. Bankacılar kredi verdikleri için övünüyorlar. Bizim verdiğimiz teminatlar da çok önemli. Ancak ürünü satıyoruz, hasar olana kadar müşteriye bir daha dokunmuyoruz. Hasar olmazsa hiç dokunmuyoruz" dedi.
Neova Sigorta Genel Müdürü Bülent Koç ise "Acentelerin piyasadan silinmesi söz konusu olamaz. Ancak çapraz satış zayıf, daha proaktif olmalıyız. Trafikte gelirler yükselince biraz rahat davrandık. Türkiye'de son on yılda gelişen branşlar hep zorunlu branşlar. Trafik, DASK ve devletin desteklediği BES... Bunlar ekonomiden hızlı büyürken, diğer branşlar ekonomi büyüdüğü kadar büyüyor" dedi.
Quick Sigorta Genel Müdürü Levent Uluçeçen de "Trafik sigortası sektörün olmazsa olmazı" diyerek, "Bankaların satmaması çözüm değil. Tüm dünyada bu böyle. Sigorta şirketlerinin en büyük sorunlarından biri acenteden geri bildirim gelmeden yapılan ürünlerin başarısız olması. Eğitim ve denetim, sektörün bir an önce adım atması gereken konular. İptal oranları yüzde 25'e yaklaşıyor. 10 liralık acente payı az geliyor" şeklinde konuştu.
TARSİM Genel Müdürü Yusuf Satoğlu, TARSİM olarak acentelerle daha çok çalışmak istediklerini dile getirerek, "Birkaç yıl önce acentenin ağırlığı %35'ken şimdi %18. Türkiye genelinde 2000 acente tarım poliçesi kesiyor, sadece 500'ü 200 ve üzeri poliçe kesiyor. Tarım kesen acentelerimizin beklentileri hasar olması. Çünkü hasar olursa prim borcu hasardan kesilebiliyor. Bu konuda da bazı çalışmalarımız var. Gerçekleşirse, tahsilatta acente açısından daha kolay bazı enstrümanlar bulmaya çalışıyoruz" dedi.
Antalya'da geçen ay gerçekleşen hortumdan da bahseden Satoğlu şunları söyledi: "İklim değişikliğinden dolayı tarım sigortaları en önemli branşlardan biri olacak. Davos Küresel Riskler Raporu'nda gelecek on yılın en büyük riski son iki yıldır iklim değişikliği çıkıyor. Acentelerimizin bu konuda hassasiyet göstermesini istiyoruz. Devletin ciddi destekleri söz konusu. Bundan dolayı acentelerimizi bu branşı tanımaya davet ediyorum. Belki acente payını %35'in de üstüne çıkarabiliriz. Komisyonlar %13, dolayısıyla herkes yapabilir."

Hazine'nin düzenleyici çerçeve konusunda görevini büyük ölçüde yerine getirdiğini söyleyen Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, "Düzenlemelerimiz uluslararası standartlara uygun, yani futbol sahası müsait. Çimler, sahanın çizgileri tamam. Geriye oyuncular kalıyor; yani şirketler, acenteler, eksperler, destek hizmetleri... Saha iyi ama oyuncuların da profesyonel takımlar gibi oynamalarını istiyoruz" şeklinde konuştu.

ÖNE ÇIKAN SORUNLAR VE ÖNERİLER

- SAİK'in ceza veren değil, denetleyen bir merci olması gerektiği vurgulandı. Gündemdeki 300 maddeden 250'si cezai işlemlerle ilgili olunca komitenin çalışamadığı vurgusu yapıldı. Ayrıca, SAİK'in sadece acente değil, aracı icra komitesi olması gerektiği belirtildi.
- Denetimlerin hızlı ve etkin olması için gerekli altyapının farklı bir idare şeklinde yapılanması gerektiğinin altı çizildi.
- Cezaların etkin olması gerektiği söylendi.
- Dağıtım kanallarının farklı uygulamaları olmamalı, bu kanallar arasında prim ve hizmet aynı olmalı dendi.
- Kamu spotu ve reklam kampanyalarının faaliyete girmesi gerektiği belirtildi.



Limanlarıyla ünlü Belçika gücünü ticaretten alıyor.

DURGUNLUĞU INSURTECH İLE ÇÖZECEK

BELÇİKA

Neredeyse doygunluğa ulaşmış bir sigorta sektörüne sahip olan Belçika'da toplam üretim artmak yerine azalıyor. Düşük primlere karşı kârını artırmak isteyen sigortacılar ise çözümü dijital yatırımlarda arıyor.



SADECE BELÇİKA'DA

Belçika'nın ünlü liman şehri Antwerp, adeta bir elmas cenneti. Dünyadaki elmas ticaretinin yarısından fazlası bu şehirde gerçekleşiyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Belçika, dünyanın en gelişmiş ancak en tartışmalı sigorta sektörlerinden birine ev sahipliği yapıyor. 2016 yılında, 2015 yılındakinden 467 milyon dolar daha az olmak üzere 33.8 milyar dolar prim üreten sigorta sektörünün Belçika'da sigorta sektörünün 5 yıllık geçmişine bakıldığında en önemli başlıklar olarak dijital dönemin arifesinde gerçekleştirilen işten çıkarmalar, düşük faiz ortamı, primlerdeki ilginç vergilendirme modelleri, aşırı hava koşulları ve düzenlemedeki sorunlar öne çıkıyor.

12 YILIN REKORU

11 milyondan biraz fazla olan nüfusuyla, Belçika'nın sigorta pazarında geçtiğimiz yıl 33.8 milyar dolar prim üretildi. Bu rakam ülkemizde üretilenin hayli üstünde. Ancak, Belçika'nın üretimine bakacak olursak 2015 yılına göre bir gerileme görülüyor. 2015'ten 2016'ya olan gerileme yaklaşık %1.4, yani 469 milyon dolar. Bu aynı zamanda ülkenin 12 yıldan beri kaydettiği en düşük prim üretimi.

SAYILARLA BELÇİKA

Nüfus: .....11.35 milyon
GSYİH: .....466 milyar $
Kişi Başı GSYİH: ..... 41 bin $
Dünya sigortacılığındaki payı: %0.72
Prim Üretimi: 33 milyar 800 milyon $
Hayat: ..... 17 milyar 100 milyon $
Hayat Dışı: .... 16 milyar 700 milyon $
Kişi Başı Prim: .....2 bin 613 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı: %6.36

2016 yılının ilk 3 çeyreği sonunda, prim üretimi hayat tarafında %3.5 seviyesinde düşerek 17.7 milyar dolara geriledi. En büyük gerileme ise %32.6 düşüş ile 3.2 milyar dolar üretimden 2.3 milyar dolara düşen birim bazlı sigortalar oldu. Garantili faiz veren bireysel hayat sigortaları ise bu dönemde bile üretimini %5.7 artırarak 9 milyar dolar seviyesine geldi.
Sektörü etkileyen bir diğer hadise ise ağır yağışlar oldu. Mayıs ve haziran aylarında gerçekleşen fırtınalar sonucunda 84 bin hasar dosyası açıldı. Sadece kasko ve yangın sigortalarında tahmini olarak 360 milyon dolar tazminat ödendi.
22 Mart 2016'da Belçika korkunç bir terör saldırısıyla sarsıldı. Brüksel havalimanında ve bir metro istasyonunda eş zamanlı olarak gerçekleşen terör saldırıları ülkede hayatı felç etti. Brüksel saldırısının sigortacılara maliyeti 160 milyon euroya kadar çıkabilir.

FAİZE HAYAT ALTERNATİFİ

Belçika sigorta sektörünü değerlendirirken, öncelikle ekonominin dinamiklerine bakmak gerekiyor. Ülkede faiz getirileri oldukça düşük seviyede. Ancak, bu düşük faiz ortamına karşın, vatandaş birikimlerini banka kesintileri nedeniyle ellerinde tutmayı tercih ediyor ve paralarının enflasyon nedeniyle değer kaybetmesine neden oluyor. Bu noktada devreye giren bireysel hayat sigortası ürünleri iyi bir alternatif oluyor. Finans pazarı sigortacıların verdikleri garantili getiri oranlarını kısmasına neden olsa da, sigorta şirketlerinin fon yönetimindeki başarısı nedeniyle yatırımlar genelde değer kazanıyor.

DİJİTALLE VERİMLİLİK ARTIYOR

Sektörde yaşanan sorunlar, cevabın dijital tarafta aranmasına neden oluyor. 2016 yılında Belçika'da faaliyet gösteren pek çok sigortacı, yeni teknolojik gelişmeleri yakından takip ettiklerini açıkladılar. Bu yılın başında, Belçika'da Crashform adında bir sigorta uygulaması devreye girdi. Uygulama sayesinde trafik sigortası kaza raporları Avrupa hasar formu standartlarına uygun olarak kolayca doldurulabiliyor. Bu da sigortacıların işlerini hızlandırıyor. Sektörün bir diğer inisiyatifi de Assupharma adındaki bir eczacılık uygulaması oldu. Bu uygulama sayesinde Belçikalı eczacılar, sigortalı ürünler alındığı zaman doldurmaları gereken BVAC formunu dijital olarak doldurabiliyor. An itibarıyla 3 bin 600 eczacı ve 6 sigorta şirketi bu uygulamayı kullanıyor. Bunun dışında özellikle hayat sigortalarında müşterilerin yüklerini azaltmaya yönelik pek çok uygulama da geliştirilme aşamasında. Artık son derece olgunlaşmış durumda olan Belçika sigorta sektöründeki oyuncuların, gelecek dönemde dijitalleşmeye ağırlık vererek daha fazla uygulamayı hayata geçirmesi, bunun yanında şirket içindeki süreçleri de yapay zeka ve makine öğrenimi ile tekrardan yapılandırması bekleniyor.



Vakıf Emeklilik, Zaman Makinası ile 2700 kişiye dokundu

Vakıf Emeklilik, sektörde farkındalığı ve katılımı artırmaya yönelik çalışmalarına devam ediyor. Bu kapsamda Zaman Makinası projesi ile 45 gün boyunca 11 ili gezen Vakıf Emeklilik, "Şimdiden Rahat Bir Gelecek" için BES yaptırmanın önemine işaret etti. Yolculuğuna İzmit'ten başlayan Zaman Makinası, Sakarya, Zonguldak, Samsun, Ankara, Kayseri, Adana, Antalya, İzmir, Bolu ve İstanbul'da 2 bin 700 kişiyi 30 yıl sonrasına götürdü, emeklilik hayallerini sordu. Ayrıca roadshow'larda, 100 kişi hediye çarkı ile ücretsiz ve indirimli sigorta ürünü, binlerce kişi kulaklık, boyun yastığı, telefon aksesuarı gibi çeşitli hediyeler kazandı.

PROJE DEVAM EDECEK

Vakıf Emeklilik, Zaman Makinası etkinliklerine önümüzdeki dönemlerde de devam etmeyi planlıyor. Vakıf Emeklilik'in Zaman Makinası ile "Geleceğe Hoş Geldin" mesajı ile çıkılan yolculukta; kişilerin emeklilik günlerinde de şu andaki hayat standartlarında bir yaşam sürmelerinin BES ile mümkün olabileceği mesajı veriliyor. Bireysel Emeklilik Sistemi'nin sağladığı faydaları kişilere bir kere daha anlatıldığı bu yolculukta zamanın çabuk geçtiği bu nedenle bir an önce birikim yapmanın önemine işaret ediliyor.

sigortacı gazetesi

Güneş Reklamcılık ve Ticaret Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi (Sorumlu)
Metin Öztürk

Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız

Art Direktör Feyza Kırmızı

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 - Aralık 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.

"BES geleceğe köprüdür"

BES'in 14. yılını doldurması dolayısıyla bir açıklama yapan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, BES'in 6 milyon 900 bin katılımcı ve 74 milyar lira fon toplamasının bir başarı hikayesi olduğunu belirtti. Sincek, bu başarıya rağmen, gidilmesi gereken çok yol olduğuna dikkat çekti. BES'in geleceğe uzanan bir köprü olduğunu vurgulayan Sincek, "Genç nüfusumuzu hala BES'e tam olarak kanalize edebilmiş değiliz. BES'in kapsam alanının 18 yaşın altına da, 56 yaşın üstüne de uzandığını anlatmalıyız. Sigortası olmayan, çalışmayan, hayata yeni atılan gençler, belki bir aile planı şeklinde sisteme dahil edilebilir. Gençler uzun vadeli gelecek planlayarak BES'in katlanarak hız kazanmasında kilit rol alabilir." dedi. Türkiye ekonomisinin ihtiyacı olan tasarruf hamlesinin ancak BES'in geniş kapsamından yararlanılarak yapılabileceğini anlatan Sincek, "Henüz ulaşamadığımız milyonlar var. Bu yüksek potansiyeli değerlendirmeliyiz. BES'in amacını, avantajlarını, devlet katkısı gibi başka ülkelerde olmayan fırsatlarını anlatmalıyız. Bu amaçla özel projeler



üzerinde çalışarak bu yüksek potansiyeli BES'e kazandırmalıyız." şeklinde konuştu.

KATILIM SİGORTACILIĞI SEKTÖRÜ BÜYÜTECEK

BES'te faizsiz yatırım alternatiflerinin olması ve katılım sigortacılığı prensipleri ile hizmet sunulabilmesinin BES'i büyüten kritik bir husus olduğuna da vurgu yapan Sincek, şunları ekledi; "Türkiye'de faiz hassasiyeti olan birey sayısı ciddi büyüklüktedir. Katılım Emeklilik olarak üç yıl gibi kısa bir sürede Otomatik Katılım da dahil 370 bin katılımcı sayısına ve 955 milyon lira fon büyüklüğüne ulaşmamız bunun bir göstergesi. Ayrıca kısa zaman evvel yayınlanan Katılım sigortacılığı esasları ile gelen düzenlemeler de sektörde büyümeyi sağladığı gibi kaliteyi artıracak. Yeni düzenleme ile konvansiyonel ve faizsiz kulvarlarda aynı anda hizmet eden şirketler bir tercihte bulunacak. Kendi alanında öncü ve lider olan, yüzde yüz faizsizlik prensibiyle hizmet veren Katılım Emeklilik, önümüzdeki dönemde büyüme hızını daha da artıracak."

DEVLET KATKISINDA ÜST SINIR İÇİN SON İKİ AY

Sincek, "Bilindiği gibi BES'te devlet katkısının üst limiti asgari ücrete göre belirleniyor. Bir katılımcının bir takvim yılı içinde alabileceği maksimum devlet katkısı tutarı, ilgili yılın brüt asgari ücret tutarı dikkate alınarak hesaplanıyor. Bu limit yıllık toplam brüt asgari ücret tutarının %25'ini geçemiyor. Bu da 2017 yılı için alabileceğiniz maksimum devlet katkısını 5 bin 332,5 lira yapıyor. Bu miktarı almak için de yıllık toplam 21 bin 330 liranın üzerinde BES katkı payı yatırmış olmanız gerekiyor. 2017 yılı içinde BES katkısı bu limitin altında kalanlar için fırsat yıl sonuna kadar sürüyor" dedi.

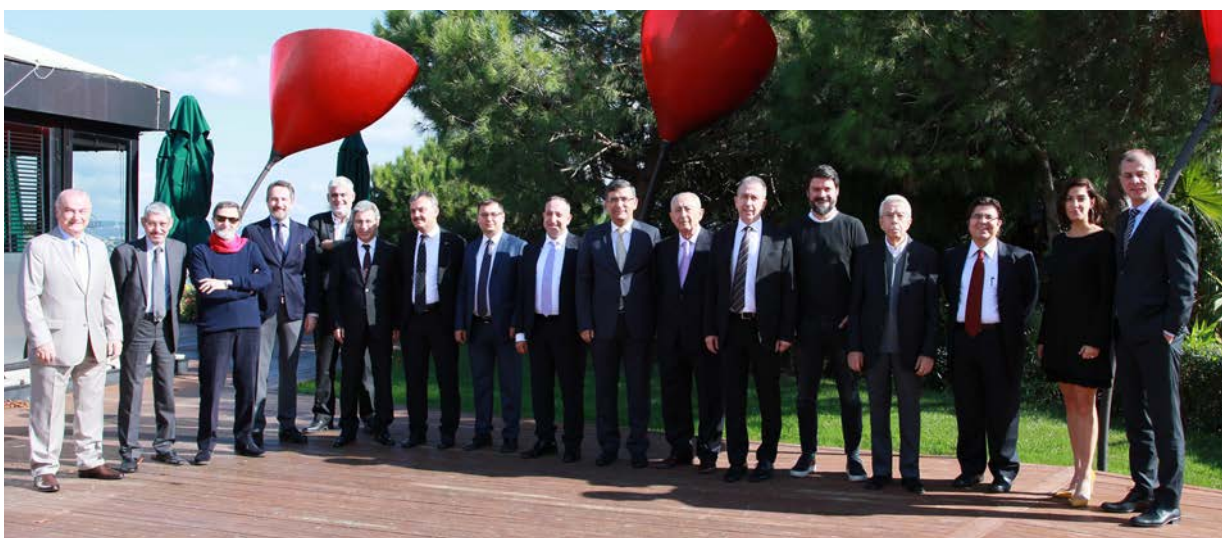
NN Hayat ve Emeklilik, hesapkurdu.com ile işbirliğine gitti

NN Group, ilk kez Türkiye'de bir Fintech (Finans Teknolojileri) işbirliğine imza attı. Grup, NN Hayat ve Emeklilik ve Sigorta Cini'ne ek olarak ülkemizdeki yatırımlarına bir yenisini ekledi ve önde gelen kredi karşılaştırma platformu hesapkurdu.com'un %18'lik hissesini satın aldı. Bu işbirliği sayesinde NN Hayat ve Emeklilik de hesapkurdu.com üzerinden yapılacak satışlarında uzun dönemli münhasırlık elde etti.



Sparklab Koordinatörü Sevinç Ener, NN Hayat Genel Müdürü Marius Popescu, hesapkurdu.com Kurucu Ortakları Ömer Paksoy ve Onur Tekinturhan.

NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Marius Popescu Hesapkurdu.com işbirliği ile ilgili düşüncelerini şu şekilde ifade etti: "hesapkurdu.com ile işbirliğimiz sayesinde hayat sigortası ve bireysel emeklilik alanında sunacağımız online kullanıcı-dostu müşteri deneyimi ve ürünlerimiz ile hizmet seviyemizi artırarak sektörde fark yaratacağımıza inanıyorum."
Geçtiğimiz iki yılda Hollanda, Macaristan, İspanya, Japonya, Polonya ve Türkiye'de Sparklab inovasyon departmanlarını kuran NN Group içerisinde stratejik anlamda ilk Fintech ortaklığının kurulmasını sağlayan departman Sparklab Türkiye oldu.



Harika manzara, eşsiz lezzetler...

Ulus Parkı'nın içinde yer alan Sunset Restaurant, yazarlar yemeğimizin bu ayki mekanı oldu. Avrupa ve Asya'yı birleştiren İstanbul Boğazı'nın muhteşem manzarasına sahip olan mekan, her ay düzenlediğimiz yazarlar yemeğinin ana duraklarından birisi de diyebiliriz. Çünkü yılda en az bir kere Sunset'in harika manzarasıyla birlikte eşsiz lezzetlerin tadını çıkarıyoruz. Yazarlar yemeğinin bu ayki misafiri Halk Sigorta oldu. Genel Müdür Bülent Karan, Genel Müdür Yardımcıları Suat İnan, Ömer Sacan, Habip Çetinkaya ve Remzi Duman ile sektördeki güncel gelişmelerle ilgili sohbet etme fırsatımız oldu. (Birant Yıldız)

Yüksek getiri için fon değişikliği önemli

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 ekim ayında %6.23 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış %7.03 olarak gerçekleşti. Ekim ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %1.21 oranında düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %4.64 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2017 yılı ekim ayında %2.08 oranında yükseldi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

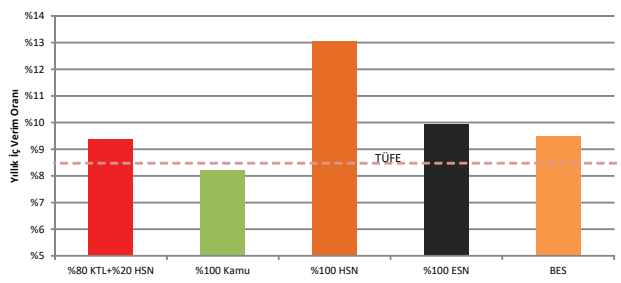
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

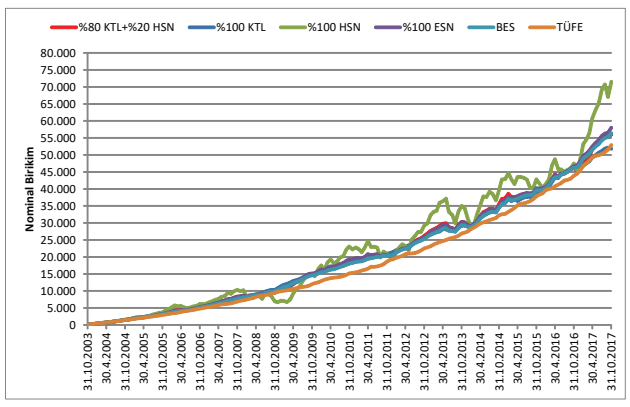
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam ana parayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.10.2017 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



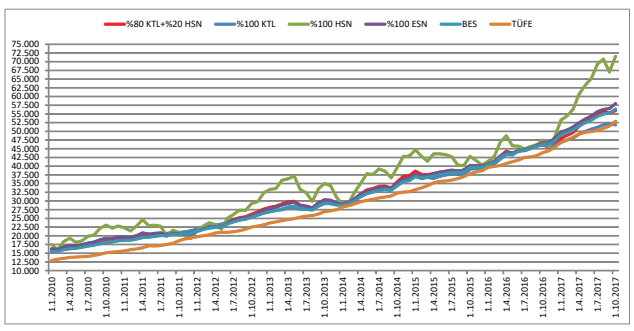
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.10.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,50 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %13,04 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.10.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.10.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.10.2017 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 56.399 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 52.889 TL birikime ulaşmaktadır.

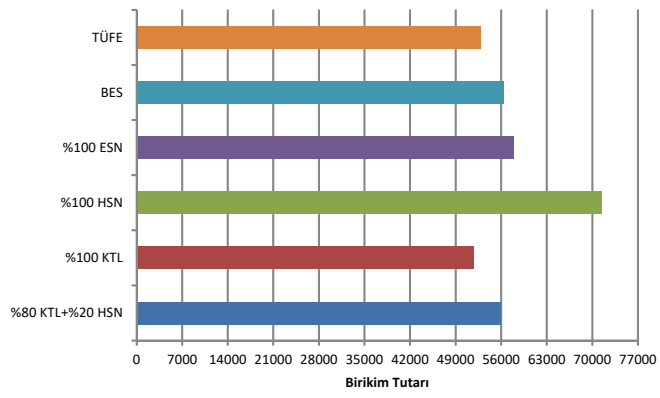
31.10.2003-31.10.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2017 gelişimi)



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

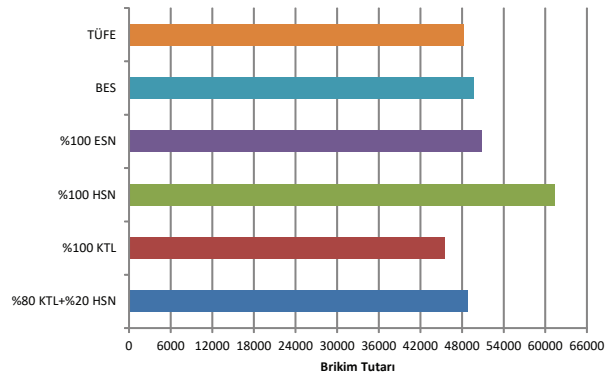
31.10.2003-31.10.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.10.2017 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.10.2017 tarihinde 56.399 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Ekim 2017 döneminde bireysel emeklilik sistemine 313 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.10.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.10.2017 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.10.2017 tarihinde 61.320 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





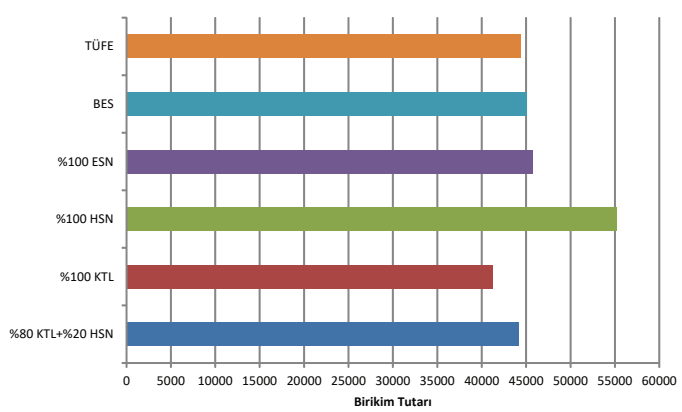
Yapay zekâ emeklilik refahımızı artıracak

Günümüz yatırım dünyasının en önemli trendlerinden olan robo danışmanlık, son dönemlerde ülkemizde de sıklıkla duyulur hale geldi. Bazı bankalar ve emeklilik şirketleri de müşterilerine daha etkin bir hizmet sunabilmek ve teknolojik dönüşümle müşterilerine değer katmak amacıyla robo danışmanlık çalışmalarına başladı. Bu sayede BES'teki katılımcılar, kendilerine ait analitik verilerle yatırım kararlarına yön verebiliyor ve emeklilik dönemi için çok daha rahat bir planlamanın da önü açılmış oluyor. Farklı konularda danışmanlık yapan uygulamalar mevcut. Örneğin; kişilerin risk profili belirlenerek, bu profile göre optimal portföy dağılımı yapılabildiği gibi, kişilerin tasarruf/yatırım vadelerine bağlı olarak yatırım alternatifleri de belirlenebiliyor. Bazı uygulamalarda ise, geleceğe yönelik simülasyonlar aracılığıyla, kişinin ulaşabileceği tahmini birikimler ve hedef birikime göre yatırılması gereken tutarlar da görülebiliyor.

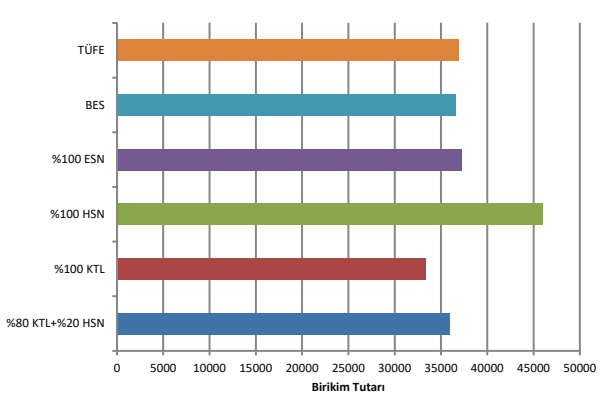
Özellikle kişilerin portföyünde bulunan fonların getirilerini takip edip bu getirilere göre fon dağılım değişikliği yapmaları, portföy getiri oranlarını ve dolayısıyla ulaşacakları birikim tutarını maksimum düzeye çıkarmaları, emeklilik dönemine ilişkin planlama açısından büyük önem taşıyor. Diğer taraftan, yapılan finansal okuryazarlık araştırmalarında, kişilerin finansal getirilerini düzenli olarak takip etmedikleri sonucu karşımıza çıkıyor. BES'teki katılımcıların ise, yılda 6 kez yapabilecekleri fon dağılımı değiştirme haklarını yeterince kullanmadıkları, birikimleri üzerinden elde ettikleri getirileri doğru değerlendiremedikleri ve risk-getiri algılarına uygun fon seçiminde bulunmadıkları biliniyor. 6.9 milyon gönüllü katılımcı ve oto katılımla sisteme giren 3.4 milyon çalışan göz önüne alındığında, geleneksel yöntemleri kullanarak BES'teki tüm katılımcılara danışmanlık hizmeti sunmak çok mümkün görünmüyor. Bu nedenle, emeklilik şirketlerinin vereceği robo danışmanlık hizmetinde teknoloji odaklılık ve inovasyon önem taşıyor. Kişilerin iş hayatını, emeklilikte karşılaşacağı riskleri, emeklilik döneminde ulaşmak istedikleri refah seviyesini ve sosyo-demografik özelliklerindeki değişimleri göz önünde bulundurarak tamamen kişiye özel çözümler sunma hedefleri olan robo danışmanlık trendinin büyüyerek devam edeceği öngörülüyor.

Robo danışmanlık sayesinde Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcılar, kendilerine ait analitik verilerle yatırım kararlarına yön verebiliyor ve emeklilik dönemi için çok daha rahat bir planlamanın da önü açılmış oluyor. Tamamen kişiye özel çözümler sunmayı hedefleyen robo danışmanlık trendinin büyüyerek devam edeceği öngörülüyor.

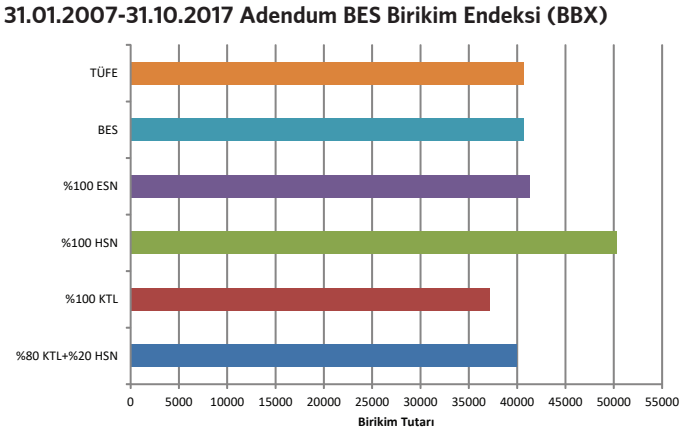
31.01.2006-31.10.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



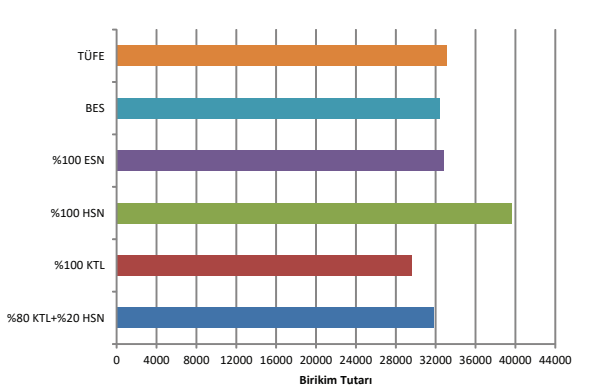
31.01.2008-31.10.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.10.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.10.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



%80 KTL + %20 HSN: %80 Kamu İç Borçlanma Senedi fonları, %20 Hisse Senedi fon grubuna yapılan yatırım.

%100 KTL: Tamamı Kamu İç Borçlanma Senedi fonlarına yapılan yatırım.

%100 HSN: Tamamı Hisse Senedi fonlarına yapılan yatırım.

%100 ESN: Tamamı Esnek fonlara yapılan yatırım.

BES: BES ortalama fiyatlarıyla yapılan yatırım.

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

Emeklilik yatırım fonlarının performanslarının değerlendirilmesinde kullanılabilecek genel kabul görmüş farklı yöntemler bulunmaktadır. Bu çalışmada da genel kabul görmüş yöntemlerden bazıları kullanılmış ve çıkan sonuçlar okuyucuya bilgi vermek amacıyla yorumlanmıştır. Hesaplar, geçmiş verileri baz aldığından, sonuçlar gelecek dönem performansı için gösterge sayılmaz. Bu sayfadaki hesaplamaların doğruluğu için azami gayret gösterilmiştir, ancak herhangi bir hatadan dolayı uğranacak kayıplardan Sigortacı Gazetesi veya Adendum sorumlu tutulamaz.

Kısa Süreli Eğitim Programları

TSEV, aralık ayında Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Nakliyat, Sağlık, Yangın sigortaları gibi ana branşların yanında pazarlama, reasürans, kişisel gelişim eğitimleri de sunuyor.

Her ay sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında aralık ayında Nakliyat, Sağlık, Yangın sigortaları gibi ana branşların yanında pazarlama, reasürans, kişisel gelişim gibi diğer alanlardaki eğitimlere de yer veriliyor. 1 ila 2 gün arasında planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli eğitim programları aşağıda verilmektedir.

TSEV ARALIK AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Raporlama Odaklı Dashboard Uygulamaları	4-5 Aralık	Ulaş Çardak
Sigorta Vergi Mevzuatı	7 Aralık	Ahmet Turul
Sigorta Sektöründen Örneklerle Proje Yönetimi	8 - 9 Aralık	Zilif Öztürk
Oto Kaza Sigortalarında Sahte Hasarların Tespiti ve Önlemler	11 Aralık	Zafer Şenler
Hayat Sigortalarında Underwriting (Risk Kabul)	11 Aralık	Çağdaş Çimentepe
Nakliyat Sigortalarında Risk Yönetimi ve Hasar Uygulamaları	12 Aralık	Ali Akşener
Hekim Sorumluluk Sigortaları	13 Aralık	Av. Hande Davarcı
Sigorta Pazarlaması İçin Dağıtım Kanallarında Satış Takım Yapıları ve Yönetimi	13 Aralık	Mehmet Muratoğlu
Sağlık Sigortalarında Hasar Uygulamaları	15 Aralık	Müge Tataroğlu
Sağlık Sigortalarında Kurumsal Pazarlama	16 Aralık	Müge Tataroğlu
Nakliyat Sorumluluk Sigortaları: Teminatlar, Poliçe ve Hasar Örnekleri	19 Aralık	Ali Akşener
Temel Yangın Mühendisliği	20 Aralık	Dr. Ceyhun Eren
Sigortacılıkta Stratejik Düşünme ve Problem Çözme Teknikleri	22 Aralık	Can Demirağ & Fergül Guyard

Hazine Müsteşarlığı Eğitim Programları

2015 yılından itibaren düzenlenen ve sektörde büyük beğeni toplayan Hazine Müsteşarlığı Eğitim Programları bu yıl da aralık ayı boyunca TSEV'de gerçekleşecek.

Kasım ayında Sigorta Genel Müdürlüğü ile başlayan programlar aralık ayında da Sigorta Denetleme Kurulu'ndan gelecek denetçilerin eşliğinde devam edecek. Program içeriğinde yer alan eğitimler aşağıda verilmekte olup; ayrıntılı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

SİGORTA DENETLEME KURULU EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Risk Yönetimi İzleme ve Denetim İlişkisi	7 Aralık	Sefa Kerim DENİZ - Sigorta Denetleme Uzmanı
Oto Sigortası Mevzuat Değişiklikleri ile Oto Hasar İş ve İşlemlerinin Denetimi	12 Aralık	Ali KARAASLAN - Sigorta Denetleme Uzmanı
Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde İç Sistemler Denetimi	14 Aralık	Özgür ÖNTÜRK - Sigorta Denetleme Uzmanı
Aktüerlerin Görev ve Sorumlulukları ile Çalışma Esasları	15 Aralık	Sefa Kerim DENİZ - Sigorta Denetleme Uzmanı
Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörizmin Finansmanının Önlenmesi	18 Aralık	Mustafa Güneş - Sigorta Denetleme Uzmanı
Bireysel Kredilere Bağlı Sigortacılık Uygulamaları	20 Aralık	Sefa Kerim DENİZ - Sigorta Denetleme Uzmanı
Kişisel Verilerin Korunması Kanununun Sigortaya İlişkin Hükümleri	21 Aralık	Merve BÜTÜN - Sigorta Denetleme Uzman Yrd. Özgür ÖNTÜRK- Sigorta Denetleme Uzmanı
Denetim Metodolojisi Çerçevesinde Solvency 2 Yurt Dışı Uygulamaları	22 Aralık	Hande HATUNOĞLU - Sigorta Denetleme Aktüeri

TSEV'den sosyal medyada yenilik

Facebook, Twitter, Instagram ve LinkedIn hesaplarında uzun bir süredir aktif olarak varlığını sürdüren TSEV, haftanın belli günlerinde sigorta ile ilgili temel bilgiler yayımlamaya başladı. Bu kapsamda kasım ve aralık aylarında 'Zorunlu Sigortalar' konusu işlenecek olup, 2018 yılından itibaren her ay bir sigorta branşı kısa bilgiler halinde anlatılacak. TSEV, bu yolla insanlara sigorta bilinci aşılamayı amaçlarken, sigortanın bilinirliğini artırmayı da hedefliyor. Bunun yanında, yeni yıldan itibaren LinkedIn hesabından belirli aralıklarla makale ve kısa yazılar yayınlanacak. Tüm sektör çalışanlarının yazılarına yer verilecek olan platformda, Temel Sigortacılık Eğitim Programı katılımcıları da paylaşmak istediği yazılarını TSEV Eğitim Birimi'ne iletebilecek. Instagram hesabından zaman zaman sigortacılıkla ilgili yapılan canlı yayınların yanında, YouTube kanalını da aktif olarak kullanmayı hedefleyen TSEV'de her ay sektörün ileri gelenleri ve eğitime katılanların kısa sohbetleri yer alacak. TSEV'in sosyal medya hesaplarına ulaşmak için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Yeni başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı

TSEV tarafından her ay düzenli olarak organize edilen "Yeni başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 4 Aralık'ta başlıyor. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 1 Aralık'tır. Büyük beğeni toplayan ve sigortacılığa yeni başlayanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye web sitemizden (www.tsev.org.tr) ulaşabilirsiniz.

TSEV, sigortacılık okullarını ziyaret ediyor

Sigortacılığın gelişmesi ve sigorta sektörünün eğitim ihtiyacını karşılamak amacıyla 1970'ten bu yana varlık gösteren TSEV, üniversitelerin sigortacılık ve sigortacılık ile ilgili bölümlerine ziyaretler düzenleyecek. Bu kapsamda TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan ve TSEV'in eğitmenleri, eğitimini sürdüren ve sigortacılık alanında kariyer hedefleyen gençlerle buluşmayı amaçlayarak sektörle ilgili merak edilenleri cevaplayacak. Konuşmalarla ilgili bilgi almak için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



KVKK semineri düzenlendi

Geçtiğimiz yıl yürürlüğe giren Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ile ilgili olarak sigorta ve emeklilik şirketlerini bilgilendirmek ve uygulamalarında bu konuya dikkat çekmek amacıyla ücretsiz seminer gerçekleştirildi. 'Kişisel Verilerin Korunmasına Bütünsel Yaklaşım' adıyla gerçekleşen seminerde konunun uzmanları sigorta ve emeklilik şirketlerinin yetkililerine konuyla ilgili bilgi verdi. Şirketlerin büyük beğenisini toplayan seminer iki ayrı gün olarak yapıldı.

TOBB SAİK toplantısında Kasko Değer Listesi gündemdeydi

TOBB SAİK'in kasım ayı toplantısı 15 Kasım'da Ankara'da TOBB Merkez Binası'nda gerçekleştirildi. İcra Komitesi üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda, Levha kayıt ve aidat ücretleri, Kasko Değer Listesi, trafik sigortası iptal işlem ücreti, noterler tarafından gerçekleştirilecek araç tescil işlemleri, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen muhtelif şikâyet öneri ve talepler ile disiplin konuları görüşülerek karara bağlandı.





Sigorta Acenteleri Genişletilmiş İstişare Toplantısı düzenlendi

16 Kasım 2017 tarihinde Ankara'da, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) toplantı salonunda, Hazine Müsteşarlığı Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar, Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi üyeleri ile sigorta acenteleri sivil toplum kuruluşlarının temsilcilerinin katılımlarıyla Sigorta Acenteleri Genişletilmiş İstişare Toplantısı gerçekleştirildi.

Dr. Ahmet Genç'in, ülkemiz sigorta sektörüne ilişkin güncel gelişmeler ile düzenlemeler hakkında bilgilendirmede bulunduğu toplantıda katılımcılar, DASK ve trafik sigortası başta olmak üzere mesleki konulardaki görüş ve taleplerini ilgililere iletti.

Ayrıca, söz konusu toplantıda, Başkent Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Erdem Kırkbeşoğlu, 2017 yılında ülkemiz ve dünyada yaşanan sektörel gelişmeleri konu alan bir sunum gerçekleştirdi.

Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Toplantısı TOBB'da gerçekleşti

15 Kasım 2017 Çarşamba günü TOBB Merkez Binası'nda Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Toplantısı gerçekleştirildi. Sektör Meclis Başkanı Remzi Çalışkan'ın açılış konuşması ile başlayan toplantıda, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, İcra Komitesi çalışmaları hakkında bilgilendirmede bulundu. Toplantıda, Bilkent Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Hamdi Pınar katılımcılara haksız rekabet, rekabet ihlalleri ve bunların ülkemiz sigortacılık sektörüne yansımaları konulu bir sunum gerçekleştirdi. Sunumun ardından ise, Noterler Birliği Genel Sekreteri Ayhan Tosun, yeni dönem araç tescil işlemleri hakkında Sektör Meclisi üyelerine bilgi verdi. TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez de, zorunlu deprem sigortası çalışmaları hakkındaki bilgilendirmede bulundu. Bilgilendirmelerin ardından toplantı, Sektör Meclisi üyelerinin görüş ve önerilerinin değerlendirilmesi ile sona erdi.



TOBB SAİK'ten gündem araştırması

TOBB SAİK, sektörün 2017 gündemine dair bir araştırma hazırlattı. Başkent Üniversitesi'nden Doç. Dr. Erdem Kırkbeşoğlu tarafından hazırlanan araştırmaya göre, dünya sigorta piyasasında 2016 yılında en çok konuşulan konular arasında akıllı ulaşım sistemleri, yaşlı nüfus/emeklilik sorunu, düşük faiz oranları, iklim değişikliği, doğal afetler ve insan kaynaklı riskler ile alternatif risk transfer sistemleri bulunuyordu.

2016'da dünyada Google'da sigortacılıkla ilgili en çok aratılan konular ise şu şekildeydi:

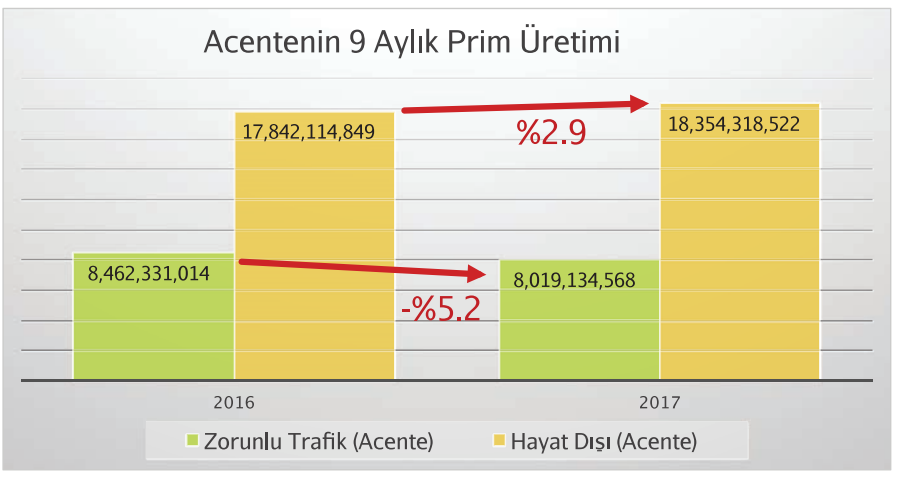
- Progressive car insurance (gelişmiş oto sigortası)
- Carrot insurance (Riske göre online sigorta satan bir web sitesi)
- Qbe insurance box ((Riske göre online sigorta satan bir web sitesi)
- Lemonade insurance (online sigorta satan bir web sitesi)
- Nationwide pet insurance (evcil hayvan sigortası)
- Animal friends insurance (evcil hayvan sigortası)
- Statefarm insurance (devlet tarım sigortası)
- Bike insurance (bisiklet sigortası)
- Car insurance (kasko sigortası)

Türkiye'de en çok aratılan konularsa aşağıdaki gibiydi:

- Araba sigorta fiyatları 2017
- İsteğe bağlı sigorta primi
- Quick Sigorta
- Bereket Sigorta
- Trafik sigorta sorgulama
- Trafik sigortası fiyatları
- Trafik sigortası teklif al
- SBM trafik sigortası
- Trafik sigortası düştü mü?
- Trafik sigortası havuz
- Trafik sigortası teklif
- E-devlet sigorta

2017'ye gelindiğindeyse, Türkiye'nin trend konusu trafik sigortası oldu. Kamuoyu ve basının odağındaki konular; tavan fiyat, taban komisyon, havuz, SBM – fiyat rekabeti ve KOBİ acenteler olarak sıralandı.

Çalışmada, 9 aylık prim üretimleri üzerinden acentelerin durumu da değerlendirildi. Acentelerin zorunlu trafik sigortasındaki üretim payının %93.1, hayat dışındaki payınınsa %64.6 olduğu açıklanan araştırmada, acentenin hayat dışındaki payının bir önceki yılın aynı dönemine göre %4.6 oranında düştüğüne dikkat çekildi. Eylül 2012 ile Eylül 2017'nin de kıyaslandığı çalışmada, acentelerin hayat dışındaki payının beş yıl içinde %2.8 oranında azaldığı belirtildi.



Trafik sigortasında ‘tam kusur’ kararı

Tek taraflı kazada hayatını kaybeden kusurlu sürücünün ailesine ödeme yapılması kararını Yargıtay bozdu. Benzer pek çok ödemeyi etkileyecek karar, Zorunlu Trafik Sigortası Genel Şartlarının daha çok dikkate alındığı yeni bir dönemi işaret ediyor.

Son günlerde sigorta sektörü Yargıtay 17. Hukuk Dairesi’nin yaklaşık beş ay önce vermiş olduğu bir kararın meydana getireceği etkileri yoğun şekilde tartışmaya başlamış bulunuyor. Aşağıda konunun güncelliğini dikkate alarak bu kararı incelemeye çalışacağız.

Yargıtay 17. Hukuk Dairesi’nin (HD) 29.05.2017 gün ve E. 2016/14573 K. 2017/6035 sayılı kararına konu olan uyuşmazlık aşağıdaki gibidir:
• Araç sürücüsü, yaptığı tek taraflı trafik kazası sonucunda hayatını kaybetmiştir. Onun desteğinden yoksun kalanlar, aracın Zorunlu Trafik Sigortası (ZTS) bulunmadığından, Güvence Hesabı’na karşı “destekten yoksun kalma tazminatı” (DYKT) davası açmışlardır.
• Davalı Güvence Hesabı, savunma olarak sürücünün (desteğin) kazada “tam kusurlu” olduğunu ve davacıların bu sebeple dava haklarının bulunmadığını öne sürmüştür.
• Mahkeme davayı kabul etmiş ve Güvence Hesabını tazminat ödemesi gerektiğine hükmetmiştir.
• Bunun üzerine Güvence Hesabı, temyiz yoluna başvurmuştur.
• Yargıtay 17. HD, ilk derece mahkemesi kararını bozmuştur.

Yargıtay 17. HD kararında yer alan bazı gerekçelerin özeti (kalın yazı) ve bunlara ilişkin yorumlarımız (italik yazı) şöyledir:

SÖZLEŞMEDEN SONRA BAĞLAYICI GENEL ŞARTLAR

- Zorunlu Trafik Sigortası Genel Şartları’nı uygulamanın, Karayolları Trafik Kanunu m. 95’te belirtilen “tazminat yükümlülüğünün kaldırılması veya miktarının azaltılması sonucunu doğuran hallerin zarar görene karşı ileri sürülemeyeceği” ilkesine aykırı olduğunu söylemek mümkün değildir. Bu ilke, her iki tarafın özgür iradesi ile poliçe düzenlendikten sonra zarar görenin aleyhine tazminatın kaldırılması ya da azaltılmasını gerektirecek değişikliklerin yapılması durumunda geçerli olacaktır. Zorunlu Trafik Sigortası Genel Şartları, yürürlüğe girmesinden sonra düzenlenen poliçelere uygulanacaktır. Poliçenin düzenlendiği tarih itibarı ile Zorunlu Trafik Sigortası’nın kapsamı tüm taraflarca bilinmektedir. Sigortacı, işletenin sorumluluğunu poliçe ve genel şartlar kapsamında üstlendiğine göre, sonradan bir değişiklikten bahsetmek mümkün olmayacaktır.
ZTS GŞ’nin uygulanmasının KTK m.95’te düzenlenen sigorta sözleşmesine ilişkin yasal düzenlemeden ve veya sigorta sözleşmesinden kaynaklanan ve sigortacının tazminat yükümlülüğünün kaldırılması veya azaltılması sonucunu doğuran savunmaların zarar görene karşı ileri sürülemeyeceği kuralına aykırı yönünün bulunmadığı görüşü acaba hangi anlama gelmektedir?
- Her şeyden evvel belirtelim ki, KTK m.95 hiç kuşkusuz ZTS GŞ bakımından da geçerlidir. Diğer bir anlatışla, zarar gören, KTK m.95 hükmüne dayanarak, ZTS GŞ’deki bir hükmün kendisine uygulanamayacağını öne sürebilir. KTK m.95 hükmü, yasa hükümlerinin dahi zarar görene karşı (belirli koşullar söz konusu olduğu takdirde) geçersiz sayılabileceğini öngörmüştür. Sözleşme hükmü niteliğini taşıyan ZTS GŞ’deki hükümlerin de zarar göreni olumsuz etkilememesi gerektiği ise “a fortiori” (öncelikle) kabul edilecektir.

- Bununla birlikte, Yargıtay 17 HD, KTK m.95’in ancak “poliçe düzenlendikten sonraki sözleşme değişiklikleri hakkında” uygulanacağını kabul etmekte ve ZTS GŞ’nın yürürlüğe girdiği tarihten sonra yapılan sözleşmelerde bu genel şartların sözleşme anından başlayarak tarafları bağlayacağını ve bu hükümlerin sözleşme değişikliği niteliğini taşımaları söz konusu olmadığından KTK m.95’e tabi olmayacaklarını belirtmektedir.

- Bu noktada öncelikle Yargıtay 17. HD kararındaki görüşe katılmadığımızın altını çizelim. Sözleşme hükümleri ister baştan beri hiç değişmemiş ister sözleşme yapıldıktan sonra, sigorta süresi içinde değişmiş olsunlar zarar görenin haklarını olumsuz etkilemeyeceklerdir. Zarar gören bakımından, sözleşme hükümlerinin sonradan değişmiş olması ile hiç değişmemiş olması arasında hiçbir fark yoktur. Önemli olan zarar görenin tarafı olmadığı ve üzerinde söz sahibi de bulunmadığı sözleşme hükümleri yüzünden haklarından (hukuk düzeninin onlara sağlamayı amaçladığı korumadan) yoksun kalmamasıdır.

HÜKÜMLER UYGULANMAZ ENDİŞESİ

- Sanırız Yargıtay 17. HD’nin KTK m.95 hükmünün ZTS GŞ’na uygulanmayacağı düşüncesini benimsemesi “aksi halde, ZTS GŞ’de yer alan teminat dışında kalan hallere ilişkin hükümlerin zarar gören bakımından uygulanmayacağı” endişesidir. Bunun haklı bir endişe olup olmadığını ayrıca değerlendirmek lazımdır. Durum kanımızca aşağıdaki gibidir:
o KTK m.95’te sözü edilen (zarar görene karşı ileri sürülmesi yasaklanan) “sigorta sözleşmesine ilişkin yasa hükümleri” Türk Ticaret Kanunu’nda yer alan hükümlerdir. KTK’daki hükümler ise zarar görene karşı da hüküm doğuracaklardır. Mesela hangi hususların ZTS kapsamı dışında bırakılabileceğine ilişkin KTK m.92 hükmü zarar göreni de bağlar.
o KTK m.95, kaynak LCR’den (İsviçre Trafik Kanunu) aktarılırken hatalı çevrilmiştir. İsviçre LCR “sigorta sözleşmesine ilişkin 1908 tarihli kanunda yer alan hükümleri” hedef tutmaktadır. LCR’de mevcut olan trafik sorumluluğu sigortasına ilişkin hükümler bunun dışındadır. Bizde de yalnızca sigorta sözleşmesine ilişkin genel düzenlemede (TTK’da) yer alan hükümlerin kastedildiğini benimsemek lazımdır.
o Bu sebeple, KTK’da sigortanın dışında kalacağı belirtilmiş olan hususlar, sigorta sözleşmesinde (de) yer aldıkları takdirde, sigortacı bunlara dayalı savunma yapabilecektir. En azından KTK’da 2016 yılında yapılan (aşağıda değineceğimiz) değişikliğe kadar durum böyleydi.
oKTK’da 2016 yılında gerçekleştirilen son değişiklik çerçevesinde, ZTS Genel Şartları’nın teminat kapsamına ilişkin hükümleri, yasada bunların teminat dışında kalacağına ilişkin açık düzenleme bulunmasa dahi, zarar görene karşı ileri sürülebilecektir. Çünkü 2016 değişikliği ile “zorunlu trafik (sorumluluğu) sigortasının temin etmediği haller artık doğrudan genel şartlara bakılarak” belirlenebilecektir. Nitekim KTK m.92 bent (i) “Bu kanun çerçevesinde hazırlanan zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartları ve ekleri ile tanımlanan teminat içeriği dışında kalan taleplerin” sigorta kapsamında olmayacağını açıkça belirtmektedir.
oKTK m.92 bent (i) yasada yer aldığı sürece, zorunlu trafik sigortasının teminat kapsamı bakımından ZTS GŞ belirleyici olacak ve bu durum zarar görenlere karşı da ileri sürülebilecektir.
oBuna karşılık ZTS GŞ’de yer alan teminatın kapsamı dışındaki hususlara ilişkin hükümler (söz gelişi sözleşme öncesi bildirim görevine ilişkin C.2, rizikonun ağırlaştırılmamasına ilişkin C.3 maddeleri), daha doğru bir anlatışla sigorta ettirenin bu hükümleri ihlal etmiş olması zarar görene karşı savunma olarak ileri



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

"İŞLETENİN AYNI ZAMANDA SÜRÜCÜ OLDUĞU HALLERDE, İŞLETENİN BİZZAT KENDİSİNE KARŞI SORUMLU OLMASI MÜMKÜN BULUNMADIĞINDAN, SİGORTACI DA SORUMLU OLMAYACAKTIR. (KENDİ ÖLÜMÜNE YOL AÇAN BİR KAZA YAPMIŞ OLAN İŞLETENİN, BU EYLEMİYLE DESTEĞİNDEN YOKSUN KALANLARA KARŞI DA SORUMLU OLMASINA HUKUKEN İMKAN YOKTUR)."

sürülemeyeceklerdir.

KUSURA DENK GELEN KISIM TEMİNAT DIŞI

- Zorunlu Trafik Sigortası teminatının kapsamı, poliçe ve poliçenin ayrılmaz bir parçası olan genel şartlara göre belirlenir. Nitekim Karayolları Trafik Kanunu m 90'da yapılan değişiklikle zorunlu sigortanın kapsamındaki tazminatları belirlemede Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları'nın göz önüne alınması esası getirilmiştir.

Zorunlu Trafik Sigortası'nın kapsamı, Genel Şartlar m. A.3.'te şu şekilde düzenlenmiştir: "Sigortacı, poliçede tanımlanan motorlu aracın işletilmesi sırasında, üçüncü şahısların ölümüne veya yaralanmasına veya bir şeyin zarara uğramasına sebebiyet vermiş olmasından dolayı, 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'na göre sigortalıya düşen hukuki sorumluluk çerçevesinde Genel Şartlar'da içeriği belirlenmiş tazminatlara ilişkin talepleri, kaza tarihi itibariyle geçerli zorunlu sigorta limitleri dahilinde karşılamakla yükümlüdür. Sigortanın kapsamı üçüncü şahısların, sigortalının Karayolları Trafik Kanunu çerçevesindeki sorumluluk riski kapsamında, sigortalıdan talep edebilecekleri tazminat talepleri ile sınırlıdır".
Kapsama giren teminat türlerinin tanımlandığı A.5. maddesinin (ç) bendi uyarınca "Destekten Yoksun Kalma" (ölüm) teminatı "Üçüncü kişinin ölümü dolayısıyla ölenin desteğinden yoksun kalanların destek zararlarını karşılamak üzere bu genel şart ekinde yer alan esaslara göre belirlenecek tazminattır". Genel Şartlar A.6. maddesinin (c) bendinde "İlgililerin, sigortalının sorumluluk riski kapsamında olmayan tazminat talepleri" ve (d) bendinde "Destekten yoksun kalan hak sahibinin, sigortalının sorumluluk riski kapsamında olmayan destek tazminatı talepleri ile destekten yoksun kalan hak sahibinin, sigortalının sorumluluk riski kapsamında olmakla beraber destek şahsının kusuruna denk gelen destek tazminatı talepleri" Zorunlu Trafik Sigortası teminatının dışında kalan hallerden sayılmıştır.

'TEPKİ NİTELİĞİNDE'

"Sorumluluk riski kapsamında olmayan tazminat taleplerinin sigorta teminatı dışında kalacağı" yolundaki ZTS GŞ A.6 (c) hükmü aslında bilineni ve olması gerekeni tekrarlamaktadır. Bununla kastedilen, fikrimizce sigorta teminatının kapsamı dışında kalan tazminat talepleridir. ZTS GŞ A.6 (c) hiç mevcut olmasaydı, sonuç yine aynı olur ve temin edilmeyen hallerde sigorta koruması devreye girmezdi. ZTS GŞ A.6 (d)'nin ilk kısmı hakkında da aynı gözlemi yapmak lazımdır. Buna karşılık ZTS GŞ A.6 (d)'nin son kısmı ("destekten yoksun kalan hak sahibinin, sigortalının sorumluluk riski kapsamında olmakla beraber destek şahsının kusuruna denk gelen destek tazminatı talepleri") yargının (incelemekte olduğumuz bu karara kadar) benimsediği çözüme "tepki" niteliğindedir. "Ölen desteğin kusuruna karşılık gelen tazminat talebi" ifadesini "ölen desteğin kendi kusuru sebebiyle kısmen dahi yerinde görülmemesi gereken talepler veya ölen desteğin kendi kusuru sebebiyle tazminattan yapılması gereken indirim tutarı" olarak anlamamız doğru olur.
Yargı, yakın zamanlara dek trafik kazasında hayatını kaybeden desteğin kusurunu
- ne ağır kusur söz konusu olduğunda illiyet bağı kesilmiş sayılacağı ve sorumluluk hiç doğmamış olacağından tazminat isteminin reddi için;
-ne de hafif kusur halinde tazminatın indirilmesi için
dikkate almıştır. Bu uygulama ise sonunda KTK ve ZTS GŞ'de desteğin kusurunun (çok eskiden olduğu gibi yeniden) göz önünde tutulmasını sağlamak üzere bazı değişikliklere gidilmesini gerektirmiştir.

KAPSAMDA DEĞİLSE TEMİNAT YOK

- Karayolları Trafik Kanunu'nun 92. maddesinin (a) ve (c) bentleri, Karayolları Motorlu araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortası Genel Şartları A.1. maddesi, A.3. maddesi, A.5. maddesinin (ç) bendi, yine A.6. maddesinin (c) ve (d) bentleri birlikte değerlendirildiğinde bir motorlu aracın işletilmesi sırasında destekten yoksun kalınan zararın, zorunlu mali sorumluluk sigortasının kapsamında olması için şu şartların gerçekleşmesi gerektiği söylenebilir:

a) Talep edilen destekten yoksun kalma tazminatı, 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'na göre sigortalıya düşen hukuki sorumluluk ve sorumluluk riski çerçevesinde Genel Şartlar'da içeriği belirlenmiş tazminatlara ilişkin olmalıdır. Sigortalının hukuki sorumluluğu olmayan veya sigortalının sorumluluk riski içinde bulunmayan tazminat taleplerinden sigortacının sorumluluğu bulunmayacaktır.

Burada da "sigortalının sorumluluk riski içinde bulunmayan tazminat talebi" ifadesi, somut olayda işletenin hukuki sorumluluğu için gereken koşullar mevcut sayılsa dahi, bunun ZTS GŞ'nda temin edilmediği (kapsam dışı bırakıldığı) durumları kastetmektedir (sorumluluk var, fakat sigorta teminatı yok).
Sorumluluğu sigorta edilmiş olan araç işleteninin sorumluluğunun gerçekleşmiş olmadığı hallerde ise, sigortacıya başvurulamayacağı açıktır (sorumluluk yok; sorumluluk teminatı da yok).

ÜÇÜNCÜ ŞAHIS PROBLEMİ

b)Motorlu aracın işletilmesinden dolayı ölen kişinin "üçüncü kişi" olması gerekir. Sigortacı, işleten ve işletenin sorumlu olduğu şahısların dışında bir üçüncü kişinin ölümü neticesi olan destekten yoksunluk zararlarından sorumludur. Bunun sonucu olarak, poliçede taraf olan işleten (sigortalı) ya da işletenin eylemlerinden sorumlu bulunduğu kişilerin ölmesi durumunda ölen kişi, üçüncü kişi sayılmayacağı için onun desteğinden yoksun kalanların uğradıkları zarardan sigortacı sorumlu olmayacaktır.
Sorumluluk sigortalarında, sigortacı ile sorumluluğu sigorta edilmiş olan kişi dışındaki diğer bütün kimseler "üçüncü kişi" sayılır.
- İşletenin ölümünün sorumluluk sigortası kapsamında sayılması, bu ölüme yol açan işletenden farklı bir sürücünün sorumluluğunun da sigorta ile temin edilmiş olması halinde düşünülebilir. (Bu hal KTK m. 92(a) uyarınca teminat dışındadır. Belirtmek gerekir ki, sürücünün sorumluluğunun da ZTS kapsamında olacağı KTK'da öngörülmemiştir. Şu halde ülkemizde ZTS yalnızca işletenin sorumluluğunu temin etmekte; sürücünün sorumluluğu ise sigortanın dışında bırakılmış bulunmaktadır. Oysa kaynak İsviçre hukukunda çözüm farklıdır: LCR 63(2) uyarınca (başta sürücü olmak üzere) işletenin eylemlerinden sorumlu olduğu kişilerin sorumluluğu da ZTS kapsamındadır).

- İşletenin aynı zamanda sürücü olduğu hallerde ise, işletenin bizzat kendisine karşı sorumlu olması mümkün bulunmadığından (ve kendi ölümüne yol açan bir kaza yapmış olan işletenin bu eylemiyle desteğinden yoksun kalanlara karşı da sorumlu olmasına hukuken imkan bulunmadığından) bu halde de sigortacı sorumlu olmayacaktır.

- İşletenin eylemlerinden sorumlu olduğu bir kişi ölmüş olduğu takdirde çözüm şöyledir:

o Araç işleten tarafından sürüldüğü sırada işletenin yol açtığı bir kaza söz konusu ise, işleten aracında bulunan ve kazada hayatını kaybeden eylemlerinden sorumlu olduğu kişilere (onların desteğinden yoksun kalanlara) karşı sorumludur. Ölen kişi üçüncü kişi sayılır.

o Araç, işletenin eylemlerinden sorumlu olduğu sürücü tarafından yönetilirken, kendi kusuru sonucunda meydana gelen kazada sürücü hayatını kaybetmişse, sürücünün kusuru işletenin sorumluluğu için gerekli olan illiyet bağını ("aracın işletilmesi" olarak tanımladığımız tehlike olasılığı içeren etkinlik ile meydana gelen zararlı sonuç arasındaki sebep-sonuç ilişkisini) kesmiş olduğu takdirde (ağır kusur) ne işleten ne de onun sorumluluk sigortacısı tazminatla yükümlü tutulabilir;
bahse konu illiyet bağının kesilmediği durumlarda ise (hafif kusur), uygun bir indirim yapmak lazım gelecektir. Burada da ölen sürücü üçüncü kişi sayılacaktır.

TAM KUSUR, AĞIR KUSURLU DEMEK DEĞİL

c) Sigortalının sorumluluk riski kapsamında olmakla beraber destek şahsının kusuruna denk gelen destek tazminatı taleplerinden de sigortacının sorumluluğu bulunmamaktadır. Bir başka anlatımla sigortacı, desteğin kendi kusurundan kaynaklanan destek zararlarından sorumlu tutulamayacaktır.
Kazada hayatını kaybeden sürücünün bu kazaya tek taraflı kusuruyla yol açtığı hallerde, kazanın tek sebebinin sürücü kusuru olması yalnız başına işletenin ve sigortacının sorumlu olmaması sonucuna götürmez. İşletenin ve sorumluluk sigortacısının tazminat yükümlülüğünden kurtulması yukarıda da açıkladığımız gibi illiyet bağının kesilmiş olmasına bağlıdır. Kazanın %100 sürücü kusurundan ileri gelmesi bu kusurun mutlaka ağır kusur sayılmasını gerektirmez. Yargıtay'ın bu değerlendirmesine de katılmamaktayız.
Sonuç olarak, Yargıtay 17. HD'nin kararında desteğin kusurunun araç işleteni ve onun sorumluluk sigortacısı yararına sonuç meydana getireceği değerlendirmesi kanımızca doğrudur ve bunun desteklenmesi lazım gelir. Ancak 17. HD'nin belirttiği gerekçelerin çoğuna katılmamaktayız.



ALİ ERHAN TAMER
ali@botudio.com

Zero UI (Sıfır Tasarım)

AMAZON Echo, Microsoft Kinect ya da Amerika'yı şu günlerde kasıp kavuran termostat girişimi NEST. Bunlardan herhangi biri hakkında bir şeyler duydunuz ya da deneyimleme şansına sahip olduysanız, ZERO UI ile tanışmış kişilerden birisi de sizsiniz.

Dokunmatik ekranlar ve arayüzler dünyası ile tanışmamız dünya genelindeki yaygınlığın önünü açması sebebiyle 9 Ocak 2007'de iPhone'un lansmanı ile başladı. O günlerde büyük bir devrim ve yepyeni bir ekonomik modelin kapısını açması ile sadece bir donanım harikası değil aynı zamanda bir ekonomik devrimdi.

O güne kadar lügatimize girmeyen onlarca yeni meslek, girişim ve iş modeline öncülük eden ve geldiğimiz noktada, Facebook, Twitter, Instagram, AirBnb, Uber gibi kendi alanlarında büyük yıkım yaratmış girişimlerin milyara yaklaşan nüfuslar tarafından kullanılmasını sağlayan şey temelde dokunmatik arayüzler dünyasının kapılarının açılması idi.

Her vesile ile bulunduğumuz çağın dünya tarihindeki büyük icatlara ve mucitlere tanıklık ettiği çağ olarak baktığımı, Elon Musk, Jensen Huang, Jack Ma, Steve Jobs, Marc Raibert, Marc Zuckerberg gibi figürlerle aynı dönemde yaşıyor olmanın olağanüstü hazzını ve öğreticiliğini yaşamamız gerektiğinden bahsediyorum. Ve yine sıkça altını çizdiğim, hayal etmenin dünya tarihinde hiç olmadığı kadar sınırsız ve ilham kaynaklarının sonsuz olduğu bir dönem.

Bu dönemin yeni dalgası ise sadece 10 yıl içerisinde küçük bir dalga olarak başlayıp ortalığı kavuran dokunmatik arayüz dünyasından, yapay zeka üzerine inşa edilmiş, sesle, mesajla ya da kural bazlı olarak hizmet eden nesnelerin interneti cihazlarına geçiş.

Bizlerin sesli asistan olarak tanımladığı ve arka tarafında makine öğrenmesi, sinir ağları, görsel ya da işitsel algılama teknolojilerini barındıran ve genel konsept olarak yapay zeka olarak tanımladığımız, hiç bilmeyen birinin bile "Ya işte SİRİ" dediğimizde, "he tamam o zaman" dediği bu teknolojiye yeni dönem pazarlama ve tasarım alimleri "Sıfır Tasarım" diyorlar. Bir arayüzü olmayan, buton, ekran, logo vb görsel tasarım ve deneyime ihtiyaç duymayan, ekransız etkileşim sağlayan sıfır arayüzler.

Hiç hafife almayın çünkü önümüzdeki 10 yılı domine edecek ve bütün dünyada iş yapış şekillerini baştan aşağı değiştirecek yeni akım bu. Üstelik bu akımı 2007 yılında yaratılmış o dönemin yeni akımında ayrıştıran ve destekleyici çok fazla teknolojik gelişim ve trend mevcut.

Open API dünyası ile şirketin sunduğu servisleri programcıklar haline getirip başkalarının da sunabilmesini sağlaması, nesnelerin interneti gibi çok fazla cihazın kimliğimize ait binlerce veriyi toplayabilir hale gelmesi, makine öğrenmesi ile milyonlarca verinin anında anlamlandırılıp yapay zeka çözümleri ile karar alma süreçlerine sokulabilmesi ve bütün bu akıp giden kayıtlar dünyasında yeni bir kayıt sistemi olarak Blockhain.

Bütün bunlar Zero UI daha büyük dalga haline gelmesi için kusursuz malzemeler. Elon Musk biyografisinde "Oku, çünkü ne bilmediğinin farkında değilsin" diyor. Beni bu kadar etkileyen başka bir laf olmamıştı son yıllarda. Geldiğimiz noktada tüm C level yöneticilere dediğim de bu aslında. Yakın zamana kadar çokça konuşulan Finansal Okuryazarlık meselesi artık yerini Teknolojik Okuryazarlığa bırakıyor. Teknolojiyi ve yapabildiklerini sadece genç kuşak çocukların hevesleri ya da asosyal tripleri olarak tanımlayarak sadece büyük bir yanılgıya girmekle kalmıyor, bulunduğunuz kurumlar için geri sayımı hızlandırıyorsunuz.

Şimdi servislerinizin tamamını "Açık" hale getirip, "Zero UI" trendinin bir yerinden başlayın derim. Çünkü çok yakın zamanda sadece SİRİ ile para transferi yapan, yemek siparişi veren, poliçesini yenileyen, tedavi olan, hukuki sıkıntısını çözen ya da ev kiralayan adamlar olacağız. Ne bir APP ne de responsive mi olsa diye hala tartışmasını yaptığımız web arayüzler.

Planlarınız arasında web sitenizi değiştirmek ya da yeni bir APP yapmak varsa, yeniden düşünün derim. En azından bir 5 yıl sonra yeninden plan yapmamak için.



01 **NOKIA 3310** nokia.com
02 **APPLE iPAD PRO SMART COVER** apple.com
03 **VUZE** vuze.camera
04 **NIKON COOLPIX W300** nikon.com
05 **SUZUKI GSX-R750** suzukicycles.com
06 **TIMBERLAND** timberland.com
07 **OVERBOARD SU GEÇİRMEZ ÇANTA** overboard.com
08 **CASIO G-SHOCK** gshock.com
09 **PRO-JECT AUDIO DEBUT CARBON** project-audio.com
10 **YAMAHA RDP0F5 RYDEEN DAVUL** yamaha.com



20 TL

KALBEN
Amatör kayıtlarla adından söz ettirip ilk albümüyle müzik piyasasına iyi bir giriş yapan Kalben'in ikinci albümü de listelerin üst sırasında yer alıyor.



35 TL

PINK
Dünyaca ünlü pop yıldızı Pink'in yeni albümü "Beautiful Trauma" ülkemizde de ses getirerek liste başında yerini alıyor.

YERLİ

1- Kalben - Sonsuza Kadar
2- Manuş Baba - Dönersen Islık Çal
3- VEGA - Delinin Yıldızı
4- Selda Bağcan -
40 Yılın 40 Şarkısı (2 PLAK)
5- Kardeş Türküler - Yol
6- M.F.Ö - Kendi Kendine
7- Sezen Aksu - Biraz Pop Biraz Sezen
8- Adamlar - Rüyalarda Buruşmuşuz
9- Erkan Oğur - Bir Ömürlük Misafir
10- Tarkan - 10

YABANCI

1- Pink - Beautiful Trauma
2- Eric Clapton - Unplugged
3- Buika - Para Mi Plak
4- Taylor Swift - 1989 [Licensee]
5- Homeland - Hindi Zahra
6- Miles Davis - Kind Of Blue
7- El Dorado - Shakira
8- Sonic Youth - Murray Street
9- Hugh Laurie - Let Them Talk
10- Lang Lang / Frederic Chopin -
The Chopin Album

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Dijital Dönüşümde Oyunun Kuralları *David Rogers*

David Rogers'ın kaleme aldığı "Dijital Dönüşümde Oyunun Kuralları" internetten önce kurulmuş şirketlerin yok olmaya mahkûm dinozorlar olmadığını vurguluyor. Kitap, sigorta sektöründeki dijital dönüşümünün kurallarını irdelerken, sektördekilere bir yol haritası çiziyor. Mapfre Sigorta'nın Türkçeleştirilmesine destek verdiği kitapta, Mapfre Sigorta Genel Müdürü (CEO) ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Alfredo Muñoz'un kaleme aldığı bir sunuş bölümü de bulunuyor.



312 sy. 20 TL

İtirazım Var *Kolektif*

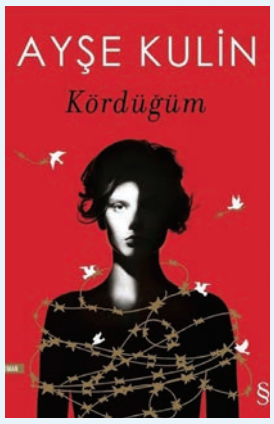
Her satış profesyoneli, defalarca müşteri itirazıyla karşılaşmıştır. Deneyimli satıcılar, itirazın bir satın alma sinyali olduğunu bilir ve bu fırsatı değerlendirip kârlı satışın önünü açmaya çalışır. Çünkü bir satıcı için hangi itiraza nasıl yanıt verileceği, belirleyici başarı faktörüdür. Bu kitapta, yazdıkları kitaplar ve verdikleri eğitimlerle satış konusunda derinleşmiş uzmanlar, en sık karşılaşılan 49 müşteri itirazına nasıl en etkili yanıtın verilebileceğini sizler için hemen uygulayabileceğiniz ipuçlarıyla yorumladı.



160 sy. 18 TL

Kördüğüm *Ayşe Kulin*

Bir süre hastanede kaldıktan sonra özel bir kliniğe yatırılan Gizem, bu kapalı ortamda, hayal bile edemeyeceği travmalar yaşamış genç bir kadınla ve onunla özel olarak ilgilenen doktor Orhan'la ilişki kurar. Zamanla kendinde unutuşun o sımsıkı kilitli kapısını aralayacak gücü bulan Gizem, hatırladıklarıyla kumpaslar, entrikalar ve rastlantılarla örülü, yaşanan bu karmaşık günleri de içine alan esaslı bir kasırgaya kapılmış olduğunu görecektir. Kördüğüm, genç bir kadının yaşadıklarını çarpıcı bir "geri dönüş" hikayesiyle anlatıyor.



296 sy. 25 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Trafik canavarları (4)

SON 3 ay elimden geldiği kadar aramızda her gün dolaşan, kesinlikle başka gezegenlerden gelmeyen trafik canavarlarını, örneklerle yazmaya çalıştım. Çok bariz olarak görülüyor ki hangi araç türünden bahsedersek edelim çoğunluk aynı hataları yapıyor. Sürücülerin eğitim seviyelerine göre sürüş hataları ufak tefek farklılıklar gösteriyor ama çok çok bariz değil. Şehir içi otobüs sürücüleri, kamyon ve inşaat makineleri sürücüleri, yolcu midibüs sürücüleri ve taksi sürücülerinin çoğunluğu benzer vahim ve insan hayatına zarar verebilecek hataları yapıyorlar ve de yapmaya devam ediyorlar maalesef. Karşıdaki sürücünün ve yayaların haklarını tanımamak, diğer vasıtaları sıkıştırmak, sürat yapmak, yol çizgilerine uymamak, her yerde durarak yolcu indirip bindirmek, neredeyse her vasıta türü sürücülerin ve de hiç yakıştıramadığım kadın sürücülerin sağa sola dönüşlerde hiç sinyal vermemeleri gibi. Özellikle sağınızdan solunuzdan vızır vızır motosiklet ve bisikletin geçtiği yollarımızda dönüşlerde sinyal kullanmak çok çok önemli. En azından bu kurala uysak çok mu zor bilemiyorum. Ülke tarihinde kuralların hiç uygulanmadığı bir süreçteyiz maalesef. Denetimsizlik ve kontrol eksikliği çok yaygın.

***

Her türlü ekonomik ve parasal gelişmeden bahsetmek boşunadır, bu trafik sorunu çözülmeden ülkemiz kendini gelişmiş bir ülke olarak görmemelidir. İnsan hayatına önem vermeyen bir ülke istediği kadar yatırım çağrısı yapsın bu keşmekeşliğe ve vurdum duymazlığa gelişmiş ülkeler vatandaşlarını yollamaz. Bu gün ülkemizde çalışan/yaşayan yabancılara sorarsanız her konuda çok güzel sözler duyarsınız, trafik sorunu hariç. Geçtiğimiz yıllarda trafik polisleri bir nebze trafikte oluşan sorunlara müdahale ederlerdi ama maalesef son zamanlarda etrafta polisde yok. Yani tüm sürücüler kendi çözümlerini veya isteklerini diğer sürücülere kabul ettirmek çabası içinde kalıyorlar bu da içinde olduğumuz karmaşayı ve kaosu yaratıyor.

***

Öncelikle ne tür önlemler alınması gerekir sıralamaya çalışayım.
a) Özellikle büyük şehirlerde, eğitimli insanlar işe alınmalı ve onlara trafik kuralları konusunda çok detaylı eğitim verilmeli. Bu trafik görevlileri bütün gün, neredeyse şehrin her köşesinde denetim ve kontrol yapmalılar. Taviz vermeden ve affetmeden kuralları uygulamalılar ve caydırıcı cezalar vermeliler. Bu cezalar hem parasal hem de eğitim şeklinde olabilir. Aynı suçtan bir kaç kere ceza alanlar hafta sonu eğitimlere katılmaya zorlanabilirler.
b) Talebeleri ve şirket çalışanlarını taşıyan vasıtalar neredeyse sabahtan akşama kadar yolları işgal ederek trafiğin düzgün akışını engelliyorlar. Buna otoritenin kesin bir çözüm bulması gerekir. Bazı yerlere büyük/açık otoparklar yaparak bu tür vasıtaları oralarda park ettirmek gerçekten önemli bir çözüm olur.
c) Bazı güzergahlarda çalışan midibüsler bence en büyük trafik canavarları. Hiçbir kural uygulamazlar, birbirleri ile yarışıp müşteri kapmaya çalışırlar. Devamlı korna çalarak ses kirliliği yaratırlar. Yolda üzerinize sürerek sizi korkuturlar. Her yerde durarak müşteri indirir ve bindirirler. Başka hiçbir ülkede böyle taşıma sistemi bulamazsınız. Önerim süre tanıyarak artık bu taşıma şeklini bırakmamızdır.
d) Otorite kurallara uyma ve denetim konusunda kararlı olunca bunu devamlı halka duyurmalı ve onları uyarmalı. Yoksa belki birçoğumuz kurallardan haberdar ama uygulamada eksikler olduğunu bilerek pek aldırmıyorlar.

***

Yapılacak çok şey var ve maalesef hep beraber bu karmaşayı sadece seyrediyoruz. Sorunlar belli ve otoritenin hamle yapması çözümün ilk ateşidir, o arada trafik sorunları ve sürücülerin davranış biçimlerini kapsayan çok köklü eğitim programları devreye sokulmalıdır. Toplu taşıma ve ticari araçları kullanacak sürücüler kesinlikle, göreve başlamadan, çok yoğun olarak sürüş teknikleri, yol güvenliği, karşı sürücü hakları, trafik kuralları v.s. gibi konularda, taksi şöförleri ise bu konulara ilaveten çalıştıkları şehir haritası ve adresler konusunda eğitilmeliler. Uzun vadeli olarakda okullarda, ilköğretim okullarından başlamak kaydı ile, trafik konusu milli eğitim programlarına dahil edilmelidir. Şunu unutmamalıyız insan hayatı her şeyden daha önemli ve kutsaldır, çok büyük masraflar ve yatırımlar ile hayatını devam ettirmeye çalışanları korumak ve yaşamlarını sürdürmelerini sağlamak bir devletin en önemli, hatta birinci görevi olmalıdır.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Âşık Veysel

"DİL sözü kulaklara, kalem ise uzaklara götürür" Özel günlere ve kişilere yönelik Doodle'lar hazırlayan Google'ın Âşık Veysel için, geçtiğimiz ekim ayında, doğum gününe özel olarak Doodle hazırlanmış olduğunu bir Türk olarak büyük bir gururla ve büyük bir mutlulukla gördüm.

Âşık, içinde yaşadığı toplumun, ekonomik, toplumsal, kültürel ve siyasal olaylar karşısındaki duygu ve düşüncelerini aktaran kişidir. Geçmişle gelecek arasında köprü kurandır, âşıklık geleneğini geçmişten günümüze taşıyanlardır. Âşık, içinde yaşadığı toplumun, toplumsal, kültürel ve siyasal olaylar karşısındaki duygu ve düşüncelerine her çağda, her ortamda tercüman olan kişidir. Halkın çeşitli olaylar karsısındaki hislerini, duygularını , düşünce ve tepkilerini ifade ederken, kendisine ait sade konuşma dilini son derece ustalıkla kullanan kişidir.

Âşıklık geleneği, insanın kendisini anlama ve anlatma ihtiyacından doğmuştur. Geçmiş dönemlerde, günlük hayatta yaşanan olaylar, kırgınlıklar, çekişmeler, kıtlık, savaş, eğlence, gelenekler, görenekler ve gönüldeki duyguları daha geniş kitlelere anlatacak ve farklı yörelere götürecek kişilere ihtiyaç doğmuştur. Âşıklar, önemli günlerin ve olayların aktarımı ihtiyacını gidermişlerdir. Her toplum kendine ait kültürün bir sonraki nesile aktarılmasını diler ve bunu aktarmak için de çeşitli yöntemler kullanır. Dürüstlük, mertlik, yiğitlik, adalet, vatanseverlik gibi değerlerin sonraki nesiller tarafından da benimsenmesi için âşıklar çok önemli bir kanal olmuşlardır.

Âşıklar bu değerlerin önemini şiirlerinde anlatmış ve güzel örnek olması açısından kendi devrindeki bu değerleri taşıyan insanlara da şiirler yazmışlardır. Törenlerde, düğünlerde, cenazelerde bir araya gelen insanlar duygularını yine âşıklar aracılığıyla paylaşmışlardır.

Âşıklar toplumsal hayatı biçimlendirirken , tarih boyunca dini hayatı da insanlara aktarmış ve dinin gereklerini toplumsal hayatla iç içe geçirerek içinde bulunduğu toplumu din ve ahlakın ekseninde çok güzel harmanlayarak harmoni içinde yeşermesini sağlamışlardır.

Âşıklık geleneğinin en önemli temsilcilerinden Âşık Veysel de tüm bu ihtiyaçlara cevap vermiş, yıllar geçmiş olsa bile bugüne kadar güncelliğini ve değerini koruyarak halkımızın gönlünde eşsiz bir taht kurmuştur. Şiirlerinde hayatı, insanı ve yaşamı sade bir dille çok güzel bir şekilde anlatmış ve hepimizin kulaktan kalbine bir köprü olmuştur.

Âşık Veysel 25 Ekim 1894 yılında Sivas'ta dünyaya gelmiştir. O yılların vebası olan çiçek hastalığı yüzünden iki kız kardeşini kaybeden sanatçı, 7 yaşında aynı hastalıktan tek gözünü kaybetmiştir.

Âşık Veysel olarak bilinen ve asıl adı "Veysel Şatıroğlu" olan usta ozan, vahim bir kaza sonrasında diğer gözünü de kaybederek, tamamen görmemeye başlamıştır. Oğlunun gözleri görmediği için arkadaşları ile oynayamayıp yalnız kaldığını gören babası Ahmet bey, oyalanması için oğluna bir saz almıştır. Ve o günden itibaren Âşık Veysel türkülerini öyle güzel dile getirmiştir ki, bugünlere kadar her yaştan ve toplumun her kesiminden kendisine büyük bir saygı gösterilmiştir Âşık Veysel, Google 'da da layık olduğu yeri almıştır. Geçmişin, bu şekilde bir teknoloji devi ile ve Âşık Veysel ismi altında buluşmuş olması da Âşık'ın ne kadar evrensel bir dil kullanmış olduğunu bizlere çok güzel ispat etmiş bulunmaktadır.

Bir türküsüne ait sözlerden bir bölüm ile ben de kendisini büyük bir saygı ile anmak isterim.

Dostlar beni hatırlasın
Ben giderim adım kalır
Dostlar beni hatırlasın...
Düğün olur bayram gelir
Dostlar beni hatırlasın..
Can kafeste durmaz uçar
Dünya bir han konan göçer
Ay dolanır yıllar geçer
Dostlar beni hatırlasın..

SHARP 8C-B60A

Sharp'tan 8K kamera

Sharp, 8K çözünürlüklü video kamerasını tanıttı. 24 Temmuz-9 Ağustos 2020 tarihleri arasında Japonya'nın başkenti Tokyo'da yapılması planlanan Tokyo Olimpiyatları'na yönelik geliştirilen 8C-B60A isimli kamera, 8K video kaydı gerçekleştirebiliyor. Profesyonel kameranın fiyatı her güzel şeyin bir bedeli var misali ne yazık ki oldukça yüksek. Yayıncıların ve prodüktörlerin beklentilerini karşılayacak yeteneklerle gelen yaklaşık 5 kilogram ağırlığındaki kameranın yurt dışındaki fiyatı 77 bin dolar olacak.





FILIPPO LORETI

"Uygun fiyatlı" lüks saat

Kickstarter bağış platformu sektörde birçok şeyin değişmesine aracılık etti. Ufak şirketlere büyüklerin karşısında şans veren platform, şimdi de saat endüstrisini değiştiriyor. Platformun en başarılı isimlerinden Filippo Loreti, bu sefer yeni koleksiyonu ile karşımıza çıkıyor. Firmanın saatlerinden akıllı özelliklere sahip Renaissance 249 euro, Venice ve Rome serisiyse 149 euro fiyat etiketine sahip.

PHILIPS AE1120/00

Kendi elektriğini üreten radyo

Doğal afet durumlarında ilk kaybettiğimiz şeylerin başında elektrik yer alıyor. Elektriği kaybetmemiz de dünyanın geri kalanı ile bağımızı kopartıyor. Bu günümüz şartlarında çok korkutucu görünürken, çözümü Philips'in yeni radyo modeli getiriyor.
Fiyatı ve çıkış tarihi hakkında açıklama yapılmayan radyo, gerçekten yeri geldiğinde ölüm ile yaşam arasındaki çizgiyi belirleyebilir.





PRYNT POCKET

Şipşakçı Prynt Pocket

Prynt Pocket, halihazırda bulunan rakiplerine kıyasla en kompakt cihaz olabilmek için çeşitli fedakarlıklarda bulunmak zorunda kalmış. Bunlardan biri de kullandığı fotoğraf kağıdı. ZINK fotoğraf kağıdı yerine, ZINK yapıştırma kağıdı kullanan cihazda bastığınız fotoğrafları sağa sola yapıştırabiliyorsunuz. Herhangi bir Wi-Fi ya da Bluetooth bağlantısına ihtiyaç duymayan aksesuar sadece USB Type C'li Android cihazlarla uyumlu. Prynt Pocket, Kickstarter üzerinden 119 dolardan başlayan fiyatlarla satılıyor. Ürünün Nisan 2018'de destekçilere ulaştırılması bekleniyor.



SKAN

Kanser tespiti

Çözümü bulunamayan kanser, her gün binlerce insanın canını alıyor ve bunun için yapılan her çalışma büyük önem arz ediyor. 2017 James Dyson Ödülü'nü kazanan kanser tespit cihazı ise büyük gelecek vaat ediyor.

GOOGLE

İnternet balonu

Google, Project Loon projesiyle internet erişimi olmayan bölgelere balonlar aracılığıyla kablosuz bağlantı götürmeyi hedefliyor. Porto Riko'da kullanılmaya başlanan bir grup internet balonu büyük bir başarıya imza atmış durumda.

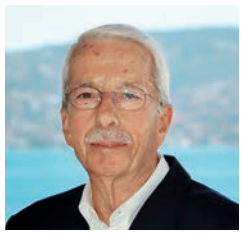




CORVETTE ZR1

Kral geri döndü

1953 yılında 280 beygir civarında güçle çıktığı yollarda 2019 model yılıyla birlikte artık 755 beygir seviyelerine geren Vette'miz mühendislik açısından da bir ilki beraberinde getiriyor.



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com

LOCKHEED MARTIN

Savaş uçaklarına lazer silahı

Dünyanın en büyük havacılık şirketlerinden Lockheed Martin, Air Force Research Laboratory'den aldığı kontrat ile savaş uçakları için lazer silahı geliştirmeye başlıyor. Bilimkurgu filmlerinin olmazsa olmaz unsuru lazer silahları, bakıldığı zaman savaş uçakları için mantıklı görünüyor.



PANASONIC LUMIX G9

Yeni aynasız



Alıştığımız gövde tasarımını kullanan yeni Panasonic Lumix G9, aynasız sınıfta yer alıyor. GH5 ile aynı 20 megapiksel çözünürlükte MFT sensör üzerine kurulan fotoğraf makinesi, yeni görüntü işleme algoritmasıyla GH5'den daha iyi fotoğraflar verebiliyor. Buna ek olarak yüksek çözünürlük modunda tam 80 megapiksel fotoğraflar çekebilen model, zorlu şartlara dayanıklı metal gövdesiyle ele güzel oturuyor. Şirketin yeni modeli özellikle doğa ve spor fotoğrafçılarını oldukça memnun edecek gibi görünüyor. Elektronik perde modunda sürekli netleme yaparak saniyede 20 kare seri çekim yapabilen cihaz, tek AF modunda bunu 60 kareye kadar çıkartabiliyor.

NICHEPHONE-S

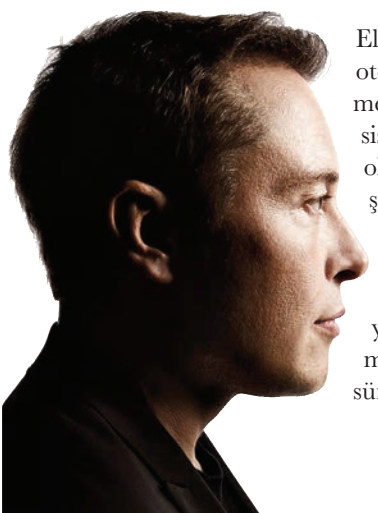
Kredi kartı boyutunda akıllı telefon

NichePhone-S'ye yakından baktığımızda ilk önce eski model tuşlu telefonlara modern bir dokunuşla yaklaşılmış gibi hissediyoruz. Bunun yanında oldukça ufak bir hesap makinesini de andırdığını söyleyebiliriz. Ufak bir ekranı bulunan bu telefonda Android 4.2 işletim sistemi kullanılıyor. 6.5 mm kalınlığındaki cihazın ağırlığı ise sadece 38 gram. Bu cihazda arama, SMS, bluetooth gibi özellikler yer alıyor. Bunun yanında ses kaydı gerçekleştirmek, bluetooth bağlantılı aksesuarları kullanmak ve müzik dinlemek de mümkün. Cihazın en büyük eksikliği ise kamera oluyor.



TESLA

Elon Musk: Tesla'nın geleceğinde sürücülere ihtiyaç yok



Elon Musk, Tesla otomobillerde kullanılan mevcut otomatik pilot sisteminin insan kadar iyi olduğunu belirtiyor. Daha şimdiden sürücülere olan ihtiyacın bittiği görünüyor. Buna ek olarak otomatik pilot donanımında yeniliklerin yolda olduğunu müjdeleyen CEO, açık açık sürücülerin ortadan kalkacağını belirtiyor. Sürücüsüz otomobiller hakkında konuşan Musk, şunları söylüyor: "Düzenleyiciler tam sürücüsüz araçlara izin vermek için insan kapasitesinin üzerinde bir farka ihtiyaç duyabilirler. Onlar insana oranla yüzde 50 daha güvenli, yüzde 100 daha güvenli, yüzde 1000 daha güvenli otonom sistemler isteyebilirler. Bilmiyorum. Ancak onların da bildiğinden emin değilim."

İstanbul'un tarihi anıtları - 4

HAYDARPAŞA GARI Bağdat Demiryolu hattının başlama istasyonu olarak inşa edilerek, 1908 yılında işletmeye açılmıştır. Otto Ritter ve Helmuth Cuno adında iki Alman mimarın eseri olan bina, o tarihten bu yana İstanbul siluetinin önemli bir parçası olmuştur. Osmanlı'nın Almanya ile müşterek katıldığı Birinci Dünya Savaşı yıllarında, gar deposunda bulunan cephaneliğe yapılan sabotaj sonucu çıkan yangında büyük hasar görmüş ve onarılmıştır. Cumhuriyet'in ilânından itibaren İstanbul'un Anadolu ile irtibatının başlangıç noktası olarak faaliyet gösterdiği gibi, banliyö seferleri ile de İstanbullunun günlük yaşamında önemli bir yere sahip olmuştur.
28 Kasım 2010 tarihinde çatısında çıkan şaibeli bir yangınla hasar görmesi ile faaliyeti durmuş ve ciddi bir restorasyona alınması öngörülmüştür. Çatının aslına uygun olarak yenilenmesi sırasında temel, bodrum kat taşıyıcıları, dış cephe onarımı, garın özelleştirme kapsamına alınarak, ranta açılacağı iddialarını gündeme getirince, gerek belediye gerekse sivil toplum kuruluşlarının olaya müdahalesi sonucu müteaddit proje tesis ve iptalleriyle yılların geçmesine sebep olunmuştur. Sonuçta garın aslına uygun restorasyonu ve kullanımı sonucuna varılarak, işler hızlandırılmıştır. İstanbul'un bu tarihi anıtının da aslı gibi kalacağı ve eski görkemli günlerine döneceğinin sevincini paylaşıyorum.



İNCİ SİNEMASI

Sinemalar Beyoğlu'nda idi çoğunlukla. Harbiye / Nişantaşı / Şişli üçgeninde Pangaltı'da İnci ve Tan sinemaları vardı.
Ta ki, yapılan yeni inşaatların girişlerinde pasaj ve Osmanbey'de Gazi, Kent, Site ve Harbiye'de Konak sinemaları inşa edilene kadar. Tan, Şehzadebaşı'ndaki sinemalar gibi harcı âlem filmler oynatırdı. İnci ise kalburüstü yerli filmlerin birinci vizyon gösterim sahnesiydi. Televizyonun icadı ve muhtelif kanalların kurulması ile sinema önemini kaybetmeye başladı. Öncelikle Tan Sineması kapandı. Adasındaki dükkânlar ve ardındaki tarihi Pangaltı Hamamı ile birlikte yıkılarak, görkemli bir bina inşa edildi ve Ramada Oteli ortaya çıktı, çok da güzel oldu. Ancak tarihi Hamam muhafaza edilemez mi idi diye hep düşünmüşümdür.

İnci Sineması da bir süre sonra, pasajı ile birlikte kapandı. Ermeni Katolik Mihitaryan Manastır ve Mektebi Vakfı'na ait olan 79 bin metrekare bu arazi üzerine Lotus adı ile otel, rezidans ve alışveriş merkezi projesinin uygulanmasına başlandı.





MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Süreçlerin gerekliliği!..

KISA tanımıyla süreç; alınan girdilere bir değer ekleyerek, müşteriler için bir sonuç veya çıktının ortaya konması için gerçekleştirilen tüm etkinliklere denir. Başlıca girdileri tanımlamamız gerekirse; bunlar, insan kaynağı, bilginin kullanılması ve teknolojinin gelişmişliğidir. Bunların yanında, girişimci ve sermayenin, sistemin kendi doğal yapısında olduğunu unutmamak lazım. O halde, sigorta şirketlerinin süreç veya süreçler dizisi hazırlamasının temel amacı nedir? İşletmeler için süreçleri önemli kılan hangi koşullar yaşanmaktadır?

Bu soruları, sigorta şirketleri nezdinde tartışmak gerektiğinde, hedeflenen çıktının sigortalının mutluluğu ve kalıcı memnuniyeti olduğunu söyleyebiliriz. Şunu çok net biliyoruz ki, sigorta organizasyonları genellikle aynı şeylere odaklanır. Odaklanma çok nettir: Yeni müşteriler edinmek ve mevcut müşterileri korumak. Her şey ama gerçekleştirilen her şey, müşteriyi yani sigortalıyı mutlu etmektir. Şirketler, hedef müşteri gruplarını sigortalamak amacıyla yapacakları pazarlama kampanyalarında en çok neyi vurgulamaktadırlar? Bunu yaparken önceliğinde, hizmetin kalitesine, hızına, uzmanlığına ve ürünlerinin maliyetine, odaklanırlar. Şirketler bu hedeflerine ulaşırken çalışmalarını daha kolaylaştırmak ve daha akıllıca metotlarla yönetmek durumundadırlar. Bunun için de öncelikle yöneldikleri tercihler, stratejik sigorta süreçlerinin iyileştirilmesi yoludur.

Sigorta dünyası, müşterilerini elde etme ve onları mutlu tutma hedeflerine ulaşmak amacıyla, karmaşık olmayan, kolayca anlaşılabilen bir yalınlığın kendilerine yardımcı olduğunu kabul etmiştir. Aynı zamanda, şirketler, ürünleri için talep yaratma süreçlerinde, müşteri hizmet kalitesinin yükseltilmesine yönelik süreç iyileştirme yoluyla da rekabet avantajlarına sahip olma yöntemlerini geliştirmekte ve hizmet çıktılarını bu amaç için planlama durumundadırlar.

Bununla beraber, sigorta pazarındaki lider kurumlar, kurumsallık yeteneklerini sürekli geliştirmek amacıyla, liderlik uyumunu sağlamış ve tüm personel üzerinde bu iklimi yaygınlaştırmış süreçleri oluşturmalıdırlar. Bu nedenle, hazırlanan stratejik atılım hedeflerini tanımlamak ve bu hedefler doğrultusunda sigortacılığın gelişimine fikir liderliği yapmak için, stratejik liderlik süreçlerini değerlendirebilirler.

Buradaki yönetim liderliği, katma değerli etkinlik iyileştirmeye bağlı çabalardan oluşmalıdır. Katma değerli etkinlik açılımı kısaca; yürütülen sigortacılık faaliyetlerinde yalın olma ve karmaşadan uzak, problem çözme kültürünü kurum içinde oluşturmak, şirket içinde bulunan herkesin, sorunların kök nedenlerini belirleyerek ortadan kaldırmaya odaklanılması olarak tanımlanabilir. Bu amaçla sigorta yönetim liderleri çalışanlarına, sigorta süreçlerinin iyileştirilmesine yönelik araçlar ve çalışma özgürlüğü vermelidir. Hatta birçok yönetici, işlerinde sorunlarını gizlemek yerine, kurumsal yaklaşımda bulunarak, en iyi uygulamaların paylaşımı yoluyla sorunlara çözüm bulmak durumundadırlar. Çalışanlar arasında, süreçlere dayalı bilgiyi paylaşmak ve sürekli öğrenmeye dönük kültürü yaratmalıdırlar.

Süreçlerin temel işlevi; mevcut durumun anlaşılması ve varsa temel sorunların ortaya çıkarılması sonucunda artan çözüm etkinliğine odaklanarak, müşteriye değer yaratmak olmalıdır. Müşteriye değer yaratmayan süreçler, şirket içi verimliliği negatif yönde etkilemesinin yanında, atık değer olma özelliği ile şirketlere ek bir yük getirecektir.

Şirketler kendi faaliyetlerinde iyileştirmeye çalıştıkları süreçleri, müşteri beklentilerine yönelik çıktı hedeflerinde analiz etmeyi ve gereken özel öneme sahip alanları belirleyerek, bunları gidermeyi temel yeteneğinin bir gereği olarak kabul etmek durumundadırlar. Bu yeteneğini ortaya koyarken, neyi, nasıl yapmaları ve buna yönelik süreç geliştirilmesinin neden gerekli olduğunu anlamak ve rekabet avantajında, kurumun eşsiz özelliğini sergilemeyi tercih etmelidirler.

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



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

Kış aylarında hastalanmamak için neler yapmanız lâzım?

Bu sene havalar soğuyor derken tekrar ısınıyor, sonra tekrar soğuyor. Değişken hava sistemini, nezle, grip ve soğuk algınlığı çok sever! Çevremizde soğuk algınlığı veya nezleye yakalanmış hapşıran, aksıran kişiler görmeye başladık.



Hastalanmamak veya rahatsızlığı hafif geçirmek için ne yapmalı?

• Grip aşısı olmayı ihmal etmeyin! Hele yaşınız 60'ların üzerinde ise muhakkak olun. Grip virüsleri her sene şekil değiştiriyor, ama aşı hastalığın daha hafif geçirilmesini sağlıyor.
• Kış gelmeden ekinaseya ile 1 aylık kür yapın.
• Otobüs, metrobüs ve uçak seyahatlerinizde, "Cistus incanus"tan elde edilen özütten hazırlanan pastilleri kullanın.
• Sık sık elinizi yıkayın.
• Son tavsiye: Arkadaşlarınızla, dostlarınızla şapur-şupur öpüşmeyin. El sıkışın yeter!

Hastalanma belirtileri başlayınca ne yapmalı?

Hemen sentetik ilaçlar ve bilhassa antibiyotik kullanmayın lütfen. Eczacınızdan aşağıda yazdığım bitkisel ilaç ve ürünleri alıp kullanın. Göreceksiniz rahat edeceksiniz.

Eczacınıza danışın

• Soğuk algınlığı veya nezle başlarken, tavsiye edebileceğim en iyi ürün Afrika sardunyası (Pelargonium sideoides) kökünden hazırlanmış damla şeklindeki bir preparat. Ürün adını eczacınız "Afrika sardunyası damlası" istiyorum dediğinizde size söyleyecektir. Afrika sardunyası kök tentürünün soğuk algınlığında hastalık belirtilerini gerilettiğini gösteren çok sayıda bilimsel çalışma var. Belirtiler geçtikten sonra kullanmaya devam edilince bağışıklık sistemi üzerindeki pozitif etkilerden de yararlanmak mümkün.
• Nane ve okaliptus yağlarının etkili maddelerini taşıyan burun spreyi 3 gün süreyle, günde 2 defa kullanıldığında, uçucu yağların yerel antimikrobiyal etkisinden yararlanmanız mümkün.
• Balgam söktürücü olarak bol sıvı alınız. Bunun yanında, bilhassa çocuklarda etkili olan bitkisel bir preparat var: Sarmaşık (Hedera helix) özütünden hazırlanmış bir ürün.
• Adaçayı ile günde 4-5 defa gargara yapın. Hazırlanış ve uygulama şu şekilde:

Gargara hazırlanması

Porselen bir kupaya 1 poşet adaçayı konur. Üzerine sıcak su ilâve edilip üzeri kapalı olarak 10 dakika kadar beklenir, adaçayı çıkarılıp, bu sıvı ile gargara yapılır. Gargara yaptıktan sonra en az 1 saat herhangi bir şey yiyip içilmemelidir. Her sefer taze hazırlanan bu çay ile günde 5-6 defa gargara yapılabilir. Boğaz ağrısına ve yanmasına iyi gelir.

• Uçucu yağların karışımı olan buğuları da eczacınızdan isteyip kullanabilirsiniz.

Kış hastalıklarıyla savaşırken yanınızda bu vitaminler olsun!

Bu mevsimin başrol oyuncuları; grip, nezle, soğuk algınlığı kış için hazır bekliyor. Peki, siz kış için yeteri kadar hazırlıklı mısınız?

Doğru zamanda doğru miktarda

Kışın hastalıklardan korunmak için yapmamız gereken bazı unsurlar var. Bu unsurların başında ise vitaminler geliyor. Özellikle doğru zamanda ve doğru miktarda alınan vitaminler hastalıklar için güçlü bir savunma mekanizması oluşturuyor.

A Vitamini

Bağışıklık sistemini güçlendiren, hücre yenilenmesinin en önemli oyuncularından A vitaminini yeterli oranda almak istiyorsanız süt, yumurta sarısı, yağlı balık türleri, karaciğer, domates, havuç, yeşil yapraklı sebzeleri bolca tüketmelisiniz.

C Vitamini

C vitamini güçlü bir bağışıklık sisteminin olmazsa olmazıdır. Vücut için gerekli olan C vitaminini turunçgillerden, çilek, maydanoz, yeşil ve kırmızı biber gibi sebze ve meyvelerden karşılayabilirsiniz.

E Vitamini

Kışın beslenme listenizde daha fazla yer vermeniz gereken E vitaminini, fındık, ceviz, ay çekirdeği gibi kabuklu kuruyemişlerden, ayrıca ıspanak, brokoli, lahana gibi yeşil yapraklı sebzelerden alabilirsiniz.

B6 Vitamini

Bağışıklık sisteminin düzenli çalışmasına yardımcı olan B6 vitamini en çok et, balık, tam buğday ekmeği, yeşil yapraklı sebzelerde bulunur.

8 kadından 1'i meme kanserine yakalanıyor

Meme kanseri, memenin dokusunu oluşturan süt bezlerindeki ve süt kanallarındaki hücrelerin kontrolsüz bir şekilde çoğalmasıdır. Bu çoğalan hücreler kan ve lenf yolu ile diğer organlara da yayılabilirler.

Dünya Sağlık Örgütü verilerine göre her 8 kadından biri meme kanserine yakalanıyor. Ülkemizde de her yıl yaklaşık 30 bin kadına meme kanseri tanısı konuyor.
Meme kanserinde erken teşhis çok önemlidir.
40 yaşından sonra yılda bir kez tarama amaçlı ultrason ve mamografi yapılmalıdır.
Meme kanseri kadınlarda en sık görülen kanser türüdür. Erken evrede teşhis edildiğinde %95'e yakın oranda tedavisi mümkün olmaktadır.
• 20 yaşından sonra ayda bir kez her kadının kendi kendini muayene etmesi,
• 20 yaşından sonra her 1-3 yılda bir , 40 yaşından sonra ise yılda bir defa doktora gidip muayene olması önem taşıyor.

Bazı görüntüleme teknikleri erken teşhiste çok önemlidir!
Ayda bir kez kadının kendi kendini muayene etmesi âdet başlangıcından bir hafta sonra yani hormon etkisinin en az olduğu dönemde yapılmalıdır.

Risk faktörleri nelerdir?
• Genetik yatkınlık
• Cinsiyet
• Yaş
• Aile öyküsü / kişisel meme kanseri öyküsü
• Östrojen hormonu
• Menopoz sonrası hormon tedavisi
• Radyoterapi
• Beslenme ve çevresel faktörler
• Şişmanlık
• Genetik bozukluklar
• Sigara / alkol kullanımı

Meme kanseri belirtileri;
• Sertlik ya da şişlik gibi memede veya koltuk altında ele gelen kitle
• Meme başından akıntı
• Meme ya da meme başında renk değişikliği
• Meme başında çökme, içe çekilme gibi şekil bozukluğu
• Memenin büyüklük veya şeklinde herhangi bir değişiklik
• Meme cildinde ödem, şişlik, kalınlaşma ve portakal kabuğu görünümü oluşması
• Meme başlarının pozisyonlarında değişiklik
• Meme başında kızarıklık veya yara
• Memede ağrı

Memede ağrı en sık rastlanan belirtidir. Âdet görmekle değişmeyen ve hep aynı noktada olan ağrı için mutlaka hekime gidip muayene olmak gerekir!

Meme kanseri riskini azaltmak için nelere dikkat edebiliriz?
• Kilo kontrolü sağlanmalı: Obez kişilerde cinsiyet hormonları, insülin değeri ve bel çevresi ölçümü gibi değerler yüksektir. Tüm bu faktörler de meme kanseri açısından risk oluşturmaktadır.
• Alkol alımı sınırlandırılmalı: Alkol tüketimini günde en fazla bir kadeh ile sınırlandırmalıyız.
• Yağ alımı sınırlandırılmalı: Doymuş hayvansal yağlardan uzak durmalıyız. Omega-3 yağ asitlerinin meme kanserine karşı koruyucu etkisi de bilimsel çalışmalarla ispatlanmıştır.
• Günlük şeker alımı sınırlandırılmalı: Şeker alımını azaltırken yapay tatlandırıcıları kullanmamalıyız.
• Özellikle A ve C vitaminlerinden zengin taze meyve ve sebze tüketmeliyiz. Antikanserojen etkileri ispatlanmış zerdeçal, zencefil, biberiye gibi bitkileri de baharat olarak yemeklerimize ilave edebiliriz ya da gıda takviyesi olarak eczanelerde bulunan formlarını kullanabiliriz.

SAĞLIKLI LEZZETLER

AVOKADOLU KİNOA SALATASI

Formuna dikkat edenler ve sağlıklı beslenmeye özen gösterenlerin son yıllardaki gözdesi "Kinoa" ile hazırlaması oldukça kolay harika bir önerim var. Kendine has yorumuyla yarattığı lezzetler ve benzersiz sunumlarıyla öne çıkan Feriye Lokantası'nın Executive Chef'i Aydın Demir'in menüsünde yer alan "Avokadolu Siyah Kinoa Salatası"…



MALZEMELER:

2 adet olgun avokado
çeyrek demet taze nane (yaprak)
çeyrek demet maydanoz (yaprak)
1 adet kırmızı çarliston biber
1 yemek kaşığı kavrulmuş yer fıstığı
1 su bardağı siyah kinoa
1 adet taze yeşil soğan
8 yemek kaşığı zeytinyağı
4 yemek kaşığı hakiki nar ekşisi

Üzerine
2 yemek kaşığı nar tanesi
2 adet minik kırmızı turp
Bir buket endiven frise yeşillik

Zencefilli Havuç Püresi
1 adet irisinden havuç
1 fındık büyüklüğünde taze zencefil "rendelenmiş"
2 yemek kaşığı üzüm sirkesi
Tuz ve toz kırmızı biber
2 yemek kaşığı sızma zeytinyağı

YAPILIŞI

Kinoa Salatası
Kinoayı kısık ateşte diri kalacak şekilde haşlayın ve soğutup süzün. Avokadoları, taze soğanı, biberi ve yer fıstığını tavla zarı boyutunda doğrayın. Maydanoz ve nane yapraklarını da kabaca doğrayın. Doğradığınız tüm malzemeyi kinoa ile karıştırıp tuzunu ve ekşiliğini ayarlayın.

Zencefilli Havuç Püresi
Havucu soyun ve yumuşayana kadar haşlayın. Blendıra henüz sıcakken geriye kalan tüm malzemesiyle birlikte koyun ve pürüzsüz bir kıvama gelene kadar karıştırın.

Servis Şekli
Kinoa salatasını bir kalıp ya da kase içerisine koyarak kaşıkla sıkıştırarak şekil verin ve tabağınızın ortasına ters çevirerek koyun. Üzerine turp dilimi yeşillik ve nar taneleri serpiştirin. Yanına kaşıkla havuç püresi koyup servis edin.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Vergi denetim kurulu mükellef portalı

MALİYE Bakanlığı Vergi Denetim Kurulu (VDK) web sitesinde yer alan mükellef portalı; haklarında vergi incelemesi olan mükelleflere, incelemeye yönelik bilgi edinme ve bazı işlemleri yapma imkanı sağlamaktadır.

Vergi incelemesine başlanırken, vergi müfettişi ile mükellef arasında "İncelemeye Başlama Tutanağı" düzenlenmektedir. Söz konusu tutanakta, mükellefin portala girebilmesi için bir sorgu numarası mevcuttur. Mükellef, vergi sicil numarası ve tutanaktaki sorgu numarasını girerek VDK resmi web sitesindeki mükellef portalı linkinden incelemesi ile ilgili bilgilerin yer aldığı bölümü açabilmektedir.

Mükellef portalında yer alan hususları aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

Anılan bölümde; vergi incelemesine başlanma tarihi ile birlikte incelemenin hangi safhada olduğu (incelemenin devam etmesi, rapor değerlendirme, uzlaşma ve tamamlanma safhalarından hangisinde bulunduğu) görülebilmektedir.

Öte yandan, inceleme detayı ile ilgili bilgiler de yer almaktadır. (İncelemenin hangi vergi türlerine yönelik olduğu, gerekçesi, tam ya da sınırlı inceleme durumu, dönemi, inceleyen müfettişin adı ve soyadı)

Vergi İncelemelerinde Uyulacak Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik uyarınca inceleme sırasında düzenlenecek tutanakların taslakları, mükelleflerin itiraz ve mülahazalarının tutanağa geçirilebilmesini sağlamak amacıyla, mükelleflerin talep etmesi durumunda iki gün önceden mükelleflerin bilgisine sunulmaktadır. Böylelikle, mükellefe olası bir cezalı tarhiyat konusuyla ilgili itiraz ve görüşlerini önceden hazırlama ve tutanağa yazdırılmasını talep etme imkanı sağlanmaktadır. İnceleme tutanak taslakları, VDK web sitesindeki mükellef portalından da görülebilmektedir.

Bunun dışında, kesinleşerek imzalanan inceleme tutanakları ile inceleme sonucunda müfettişlerce mükellef hakkında düzenlenen vergi inceleme raporunun özet bilgileri de mükellef portalında yeralmaktadır.

Vergi müfettişlerinin inceleme sonucu düzenledikleri raporlar işleme konulmadan önce Rapor Değerlendirme Komisyonları tarafından mevzuata uygunluğu yönünden değerlendirilmektedir. Mükellefler diledikleri taktirde bu komisyonlarda dinlenme talebinde bulunabilmektedirler. Mükellefler, Rapor Değerlendirme Komisyonları tarafından dinlenebilmek için taleplerinin vergi inceleme tutanaklarına kaydedilmesini isteyebilecekleri gibi, taleplerini içeren bir dilekçe ile rapor değerlendirme işlemi bitmeden Grup Başkanlıklarına da başvurabilmektedir. Bununla birlikte, mükellef portalından da dinlenme talebinde bulunulabilecektir.

Bilindiği üzere, mükelleflerin inceleme sonucunda tarh edilecek vergi ve cezalara karşı uzlaşma talep etme hakları bulunmaktadır. (Sahte fatura gibi bazı durumlar uzlaşma dışındadır) Uzlaşmanın; vergi incelemesi safhasında henüz tarhiyat aşamasına gelmeden önce yapılan "tarhiyat öncesi uzlaşma" ve tarhiyat sonrasında yapılan "tarhiyat sonrası uzlaşma" olmak üzere iki farklı çeşidi bulunmaktadır.

İncelemeyle ilgili son tutanağ ın düzenlendiği tarihe kadar tarhiyat öncesi uzlaşma talebinde bulunulabilmektedir. Söz konusu talep hakkı, yazılı başvuruyla yada tutanağa yazdırılmak suretiyle kullanılabilmekte olup, mükellef mükellef portalı üzerinden de bu talebini iletebilecektir.

Mükellef portalında, mükellefin VDK'ya görüş ve önerilerini iletme imkanı da sağlanmıştır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Özürlülük ölçütü ve bedensel tazminatlar

TRAFİK poliçelerinden kaynaklanan bedensel zararlara ilişkin tazminat talepleri için gerek adli yargılamada gerek Sigorta Tahkim Komisyonu yargılamalarında gerekse sigorta şirketlerinden doğrudan talep süreçlerinde mevzuattan kaynaklanan farklı uygulamaların yapıldığı, bu nedenle de tarafları usul ekonomisi açısından ek külfetler ile karşı karşıya kaldığı görülmektedir.

TRAFİK SİGORTA POLİÇESİ GENEL ŞARTLARINDA BEDENSEL ZARARLAR;

Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortası Genel Şartları'nın Kapsama Giren Teminat Türleri başlıklı A.5. maddesinde *"Sürekli Sakatlık Teminatı: Üçüncü kişinin sürekli sakatlığı dolayısıyla ileride ekonomik olarak uğrayacağı maddi zararları karşılamak üzere, bu genel şart ekinde yer alan esaslara göre belirlenecek teminattır. Kaza nedeniyle mağdurun tedavisinin tamamlanması sonrasında yetkili bir hastaneden alınacak özürlü sağlık kurulu raporu ile sürekli sakatlık oranının belirlenmesinden sonra ortaya çıkan bakıcı giderleri bu teminat limitleri ile sınırlı olmak koşuluyla sürekli sakatlık teminatı kapsamındadır. Söz konusu tazminat miktarının tespitinde sakat kalan kişi esas alınır."*

VÜCUT BÜTÜNLÜĞÜNÜN TANIMI VE TAZMİNAT;

Zarar görenin beden veya ruh bütünlüğünün maddî veya manevî bir zarar meydana gelecek şekilde bozulmasını ifade etmektedir. Vücut bütünlüğünün ihlalinden doğan zararlar ise; vücut bütünlüğünün ihlâli neticesinde meydana gelen maddî ve manevî eksilmeleri ifade etmektedir. Vücut bütünlüğünün ihlali sonucunda ortaya çıkan maddî zararlar 6098 Sayılı TBK'nun 54.maddesinde; "1. Tedavi giderleri 2. Kazanç kaybı 3. Çalışma gücünün azalmasından ya da yitirilmesinden doğan kayıplar 4. Ekonomik geleceğin sarsılmasından doğan kayıplar " olarak sayılmıştır.

Yargıtay'ın genel görüşü "beden gücü eksilen kişinin kazançlarında bir eksilme olmasa bile sakatlığı oranında harcayacağı fazla çabanın/gücün tazminat olarak ödenmesi gerekeceği" yönündedir. Sürekli sakatlık zararı hesabı; Kişinin sakatlığı nedeniyle yalnız mal varlığındaki azalma olarak değerlendirilmeyip, kişinin normal yaşantısını sürdürebilmek ya da aynı kazancı elde edebilmek için daha fazla "güç" harcayacak olması nedeniyle yapılmaktadır.

Kaza sayısına bağlı tazminat talepleri beraberinde farklı sorunlar getirince son 10 yıl içinde trafik kazalarından kaynaklanan sürekli sakatlığa bağlı özürlülük ölçütünün belirlenmesi için biri torba yasa olmak üzere dört ayrı yönetmelik çıkarılmıştır. Hızlı mevzuat değişimi ise uygulamada bazı tereddütlere neden olmuştur.

Şu anda, Yargıtay içtihatları uyarınca maluliyet tazminatının hesabı için 30/3/2013 tarihli ve 28603 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Özürlülük Ölçütü, Sınıflandırması ve Özürlülere Verilecek Sağlık Kurulu Raporları Hakkındaki Yönetmeliğin geçerli olduğunu ifade etmek isterim.

ÖZÜRLÜLÜK ÖLÇÜTÜ RAPORU HANGİ HASTANEDEN ALINMALI?

Önemle belirtilmesi gerekir ki; alınacak özürlülük ölçütü, çalışma gücünün kaybı, geçici maluliyet süresi ya da bakıma muhtaç kalınan süreyi belirlemeye yönelik heyet raporlarının mutlaka üniversite ya da devlet hastanelerinin Adli Tıp Anabilim Dalı bölümlerinden temin edilmesi zorunludur. Adli Yargılama sürecinde bir tazminat talebi söz konusu ise Adli Tıp Kurumu Kanunu'nun 2/a. maddesi gereğince görevli mahkemeler Adli Tıp Kurumu'ndan da özürlülük raporu isteyebilir.

Açılacak davaların gereksiz yere uzamaması için özürlülük ölçütü için mutlaka üniversite ya da devlet hastanelerinin Balthazard formülüne göre hesaplama yapan **"Adli Tıp Anabilim Dalı bölümlerine"** başvurulmalıdır. Aksi takdirde davaların gereksiz yere uzaması usul ekonomisi açısından taraflara büyük külfetler yükleyecektir.

8 ARALIK

YILDIZ TİLBE JOLLY JOKER'DE

Türkiye'nin sayılı besteci ve şarkı sözü yazarlarından Yıldız Tilbe, sevilen şarkılarıyla 8 Aralık'ta Jolly Joker İstanbul sahnesinde müzikseverlerle buluşuyor.

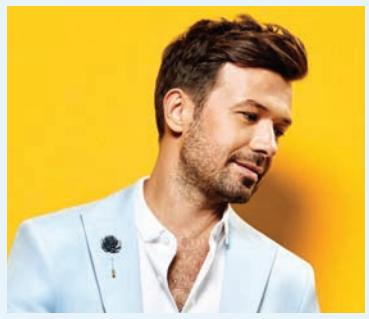




9 ARALIK

MABEL MATİZ

Mabel Matiz, sevilen şarkılarıyla 9 Aralık'ta İstanbul Küçükçekmece'deki Hayal Kahvesi Atakent sahnesinde...



12 ARALIK

YALIN

Türk pop müziğinin başarılı ismi Yalın, 12 Aralık Salı günü İstanbul Zorlu PSM'de sevenleriyle yeniden bir araya geliyor.



14 ARALIK

MORGUE SOKAĞI CİNAYETLERİ

'Biz bilgiyi vadilerin derinliklerinde ararız. O ise dağların tepesindedir...' Morgue Sokağı Cinayetleri, İstanbul Beyoğlu'ndaki İkincikat sahnesinde....



15 ARALIK

GARANTİ CAZ YEŞİLİ: YAZZ AHMED

Yarı Bahreynli yarı İngiliz etnik caz müzisyeni, trompet sanatçısı Yazz Ahmed, İstanbul Salon İKSV'de!



16 ARALIK

MİRKELAM

Son albümü ile yine adından söz ettiren Mirkelam, İstanbul Gayrettepe'deki KatsSahne'de sevilen şarkılarını seslendirecek.



18 ARALIK

NOVUS STRING QUARTET

Hem seyirci hem de eleştirmenler tarafından övgülerle karşılanan Novus String Quartet, 18 Aralık'ta İstanbul Harbiye'deki CRR Konser Salonu'nda...



21 ARALIK

MERCAN DEDE İLE 20. YIL

Mercan Dede "Secret Tribe" Sufi Dreams'ten Dünya'ya Mercan Dede ile 20. yıl konseri 21 Aralık'ta İstanbul Borusan Müzik Evi'nde sevenleriyle buluşuyor.



22 ARALIK

METOT BİR KEZ DAHA SAHNEDE

Semaver Kumpanya, 7 sezondur oynadığı, Serkan Keskin'in yönettiği "Metot" İstanbul Fatih'deki Çevre Tiyatrosu'nda bir kez daha sahnede.



23 ARALIK

FAZIL SAY "YÜRÜYEN KÖŞK"

Dünyaca ünlü besteci ve piyanist Fazıl Say; Volkswagen Arena'da gerçekleşecek muhteşem bir konserle İstanbul izleyicisi ile buluşacak.



28 ARALIK

YAVUZ BİNGÖL İLE BİN YILIN OZANLARI

Turan Sağer şefliğindeki Yavuz Bingöl konserinde, Davut Sulari'nin eserleri seslendirilecek. Konser, İstanbul'daki CRR Konser Salonu'nda gerçekleşecek.



29 ARALIK

CEYLAN ERTEM: SEZEN AKSU TRIBUTE

Ceylan Ertem, uzun aradan sonra bir kez daha "Sezen Aksu Tribute" ile Eskişehir 222 Park'ta sevenleriyle buluşuyor...

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



"Altkapılılar"

TÜM direnmeme rağmen sonunda ben de akıllı bir telefon edinmek zorunda kaldım. Sebebi, telefonumun benim kadar direnememesi. Nasıl insanlar faniyse, telefonlar da ölümsüz değil. Kendisi Graham Bell'in son dönem temsilcilerindendi. Manyetolu modelin bir tık yukarısı. Maalesef dayanamadı, 'sen git vatan sağ olsun' diyerek beni yek başıma bıraktı. Beni acılara gark etti. Aziz naaşını şarj cihazıyla birlikte paketleyip ebedi istirahatgâhına defnettik.

Devamlı sessize aldığım için çok konuşmazdı. Bu nedenle çok severdim kendisini. Aramızdaki tek sorun, nereye koyduğumu unuttuğum zamanlarda, kendisine ulaşmak için gösterdiğim bütün çabalara 'sessiz' kalmasıydı. Bu nedenle kendisinden haber alamayıp, bulana kadar birkaç gün telefonsuz dolaştığım çok olmuştur. Olsun, ne güzel geçinip gidiyorduk, ama ne çare pili yetmedi, şarjı durdu. Beni yalnız bırakıp çekti gitti. Giderken kayıtlı birçok telefon numarasını da birlikte götürdü ama olsun ben kendisine hakkımı helal ediyorum. Umarım, o da etmiştir. Buraya kadar iki dost arasındaki zorunlu vedalaşmayı anlatmaya çalıştım. Peki, bundan sonra ne olacak. Acı ama gerçek; yüreğimize taş basıp, gidenin yerine yenisini ikame etmek lazım. Lazım da, gel aynısını bul bakalım. Neredeee? Çok aradım ama eşini menendini bulmam mümkün olmadı. Duydum ki, aynısını Koç'un Teknoloji Müzesi'ne koymuşlar. Gittim kendisini bir camekân içinde buldum. Gençler tanısınlar diye altına 'Cep Telefonu' yazmışlar. Bir yakınımızın kabristanını ziyaret etmenin huzuruyla, aziz hatırası önünde eğilerek ayrıldım.

İşte benimki öyle bir telefondu. Manyetosu yoktu ama tuşları vardı. Hafızası genişti diyemem, ama hangimizin hafızası geniş ki? Hele belli bir yaştan sonra hafızalarımız 'Allah muhafaza' durumunda. Benim ki de öyleydi. Öyle övülecek çok fazla bir tarafı yoktu ama vefakâr ve cefakârdı. Bilmem kaç yıldır mutlu bir beraberliğimiz vardı. Bırakıp gitti işte...

Yenisine bakalım dedik. İyi hoş da yenilerinin hepsi 'akıllı'. Telefon akıllı ama bakalım kullanan akıllı mı? Eskinin 'aç-kapa' modelinden 'akıllı' modele geçmek benim için orta çağdan yakın çağa atlamak gibi bir şey. Ama mecburen bir tane edindik. Hani şu iletişim şirketlerinin 24 ay vadeyle fatura ettikleri modellerden birisi. Öyle servet falan ödediğim söylenemez. Buna rağmen telefonda yok, yok. Olmayan sadece tuş. Ekran kaydırmalı. Eskiden klik, klik diye tuşlara basarken, şimdi elinizi ekranın üzerinde senfoni orkestrasını yöneten maestro gibi kaydırarak makineye istediğiniz şeyi yaptırmaya çalışıyorsunuz.

İnternet, Facebook, Twitter, WhatsApp gibi uygulamalar elinizin altında. Aslında onlar mı sizin elinizin altında, yoksa siz mi onların elinin altındasınız tartışılır. Bana göre artık telefonu biz kullanmıyoruz, telefon bizi kullanıyor. Her halde onun için 'Akıllı Telefon' diyorlar. Biz akılsız olmayı kabul ettikten sonra... İnsanlar artık yüreklerinin götürdükleri yere değil, telefonlarının götürdüğü yerlere gidiyorlar. Evde telefon, işte telefon, derste telefon, otobüste, vapurda, metroda telefon, yemekte telefon, tuvalette telefon, yatakta telefon. Olmayan tek yer, her halde sadece mezar.

Bir de uygulamalar var, bunlardan bir tanesi de 'WhatsApp'. 'N'aber' diye çevirebilir miyiz acaba? Biliyorsunuz bu uygulamada gruplar oluşturuluyor. Grup üyeleri faydalı faydasız her şeyi aralarında paylaşıyorlar. Dolayısıyla siz de grubun üyesiyseniz başınızı telefondan kaldıramıyorsunuz. Metrobüsle Mecidiyeköy'e gidecekken, kendinizi Avcılar'da buluyorsunuz.

Ben de akıllı telefon kullanmaya başladığımdan bu yana, meslektaşlarımın kurduğu, öğrencilerimin kurduğu, üyesi olduğum derneklerin kurduğu birçok WhatsApp grubuna üye edildim. Ben de artık başımı telefondan kaldıramıyorum.

Son üye edildiğim grubun ismi ise 'Altkapılılar'. Çocukluk yıllarımızın sonu ile ilk gençlik yıllarımızı beraber geçirdiğimiz arkadaşlarımın kurduğu bir grup. Bugün grup üyelerinin bir kısmı ile bir araya gelip yemek yiyeceğiz. Akıllı telefonun bana kazandırdığı en önemli şeylerden biri bu olsa gerek. Grubun adının nereden geldiğini ve grup anılarımızı bir sonraki yazımda anlatacağım.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Haberler

ÖNCELİKLE şunu söyleyeyim, hala gazete almak, gazete sayfalarına dokunmak, sayfaları çevirmek çok ayrıcalıklı bir durum benim için ve onlarca yıldır hafta içi en az bir, hafta sonu ise üç-dört gazete alıyorum hiç aksatmadan.

Aynı şekilde ne kadar uzak kalmaya yeltensem de televizyondaki haberleri ve haber programlarını da bir şekilde izlemeye devam ediyorum.

Fakat hızlı ve doğru haber almanın en önemli kaynağı sosyal medya oldu günümüzde. Gerek yerel kaynaklar, gerekse de yabancı ve uluslararası kaynaklar inanılmaz hızlı ve dolu içerik sunuyorlar günümüzde.

Doğru ve nesnel bir eleme ile aslında herkes kendisinin haber kanalına dönüşmüş durumda bugünlerde. Bu nedenle de ben ya da bir dostum bir son dakika gelişmesini çoğu zaman önde gelen TV kanallarından çok daha önce öğrenebiliyor ve bunu çevremiz ile anında paylaşabiliyoruz. Ya da belki o TV kanalları da ulaşıyorlar aynı haberlere ama bizim doğrulama sürecimiz bazı durumlarda onlardan daha hızlı olduğu için habere sadece o TV kanallarından ulaşan milyonlardan önce içselleştirebiliyoruz birçok gelişmeyi. Tabii bu kıyaslamayı gazeteler ile yapmak doğru değil baskıda geçen zaman farkı nedeni ile ama aynı durum çoğu gazetenin web siteleri için de geçerli mesela.

Bir diğer kaçınılmaz gerçek de ister haber araştırın, ister müzik dinleyin, ister eğlenmek için bir şeyler izleyin; bunların hepsi bireyselleşiyor korkutucu bir boyutta. Bir dostuma hediye almak için gittiğim bilindik bir kitabevinde bu gerçeği bizzat yaşadım. 3 komple reyon tamamen portatif hoparlörlere ayrılmıştı. En ucuzundan en pahalısına, türlü şekillerde, yarım düzine farklı markanın yüz küsur çeşidi. Ama hepsinde amaç aynı. Kendi müziğini olduğun yerde dinle, mekana ve zamana ve hatta çevreye bağlı olmak, sadık kalmak zorunda değilsin. Bu özgürlük, bağımsızlık güzel de peki ya yalnızlık? Bir çay bahçesinde ağaca asılı devasa bir hoparlörden gelen müziği bir arada dinleyen insanlar topluluğu kalmadı mı günümüzde? Sanıyorum bu geri gelmeyecek bir olgu. Haber alma ve bilgilenme de aynı şekilde. Eskiden çoğunluk ile aynı şekilde ve aynı zamanda aldığın haberleri şimdi 7/24 ve dünyanın her yerinde istediğin şekilde alabiliyorsun. Bu tabii bir zamanlar gecenin bir vakti evden pijama ile fırlayarak "yarının gazetesi"ni almaya fırlayan benim için hayal bile edilemeyecek bir kolaylık.

Öte yandan bu hızlı ve dolu haber almanın şöyle bir handikapı da var. Haber sizin için çoktan eskidiği için bunu "yeni", "son dakika" diye sunan TV kanalları ya da bu habere yer ayıran gazetelere olan ilginiz azalıyor, "deja vu" yaşamış gibi oluyorsunuz sıkça.

Bu gidişin geri dönüşünün olmadığı açık, yani sosyal medya ya da internet tabanlı içerik sağlayıcılar ile gittikçe artan bir haber ve bilgi bombardımanı yaşanacağı çok net olarak görülüyor. Burada önemli olan konu algıda seçicilik ve bir takım eleme kıstasları uygulamak. Yani her kaynağa aynı şekilde itibar etmemek, kaynak sağlam olsa bile haberin doğruluğunu gerek kendi mantık ve bilgi süzgecinden geçirmek, gerekse de yine güvenilir olduğu düşünülen başka kaynaklardan doğrulamak.

Kabul etmek gerekir ki bu genelde bayağı yorucu bir süreç. Bazen toplumun ilgisini çeken ve herkesin merak ettiği konuda yeni bir habere ulaşmak 1 birim zaman ise, bunu yakın çevre ile paylaşmadan doğruluğunu araştırmak/emin olmak için harcanan süre 5 birim, 10 birim zaman olabiliyor.

Her ne ise bunları bir kenara bırakıp çok da dert etmeyelim çünkü bu frenlenemeyen değişim etik değerlerimizi ve kendimize saygımızı tehdit etmediği sürece korkulacak bir olgu değil, uyabildiğimiz kadar uyarız, uyamıyorsak da sızlanmayız.

Ama mutlaka kısa süre sonra gireceğimiz yeni yıl için güzel ve gerçekçi planlar yapalım mesela ve bunları uygulayalım. Küskünlük ve dargınlıkları bitirelim, her yerde barışın egemen olmasını isteyelim. Yeni yılın kendimiz, ailemiz, dostlarımız ve sevdiklerimiz için sağlık, mutluluk ve huzur getirmesini dileyelim. Karnımız tok, sırtımız pek ve kuyruğumuz dik olsun bu yılda.

Görüşmek üzere.



The Circle

KÜNYE
Yönetmen: James Ponsoldt
Senaryo: Senaryo ekibi
Oyuncular: Emma Watson, Tom Hanks, John Boyega
Türü: Gerilim, Dram, Bilimkurgu
Yapım Yılı: 2017

Mae dünyanın en büyük sosyal medya şirketlerinden biri tarafından işe alınınca bunu hayatının fırsatı olarak görür. İşinde gitgide yükselirken şirketin kurucusundan cesaret bularak mahremiyetin, ahlak kurallarının ve en önemlisi kendi özgürlüğünün sınırlarını zorlayan çığır açıcı bir deneyin parçası olur. Onun deneye dahil olması ve aldığı her karar, arkadaşlarının, ailesinin ve insanlığın geleceğini etkilemeye başlayacaktır.



Umut Bahçesi

Polonyalı Antonina Żabiński ve eşi Dr. Jan Żabiński sakin bir hayat sürmekte, Varşova Hayvanat Bahçesi'ni yönetmektedirler. Ancak 1939 yılında ülkelerini Naziler işgal eder. Hayvanat bahçesinin raporu da artık Hitler'in görevlendirdiği yeni atanan zoolog Lutz Heck'e verilecektir. Żabiński'ler kısa sürede Nazilere karşı çalışan bir diriliş ekibiyle birlikte çalışmaya başlar. Filmin yönetmen koltuğunda Niki Caro oturuyor.



Bu Dünyanın Dışında

Peter Chelsom'un yönetmenliğini üstlendiği bu gezegenler arası macerada, bir uzay mekiği Mars'ta koloni kurmak için ilk yolculuğuna çıkar. Kalkıştan sonra astronotlardan birinin hamile olduğu anlaşılır. Mars'a ulaştıklarında astronot doğum sırasında yaşanan komplikasyonlar nedeniyle can verir ve oğlu kırmızı gezegende doğan ilk insan olur. Böylelikle, Gardner Elliot'ın sıra dışı hayatı başlar.



Chucky Geri Dönüyor

Geçmişte yaşadığı büyük travmanın ardından akıl hastanesinde tedavi gören Nica tüm ailesini kendisinin öldürdüğüne ikna edilmiştir. Psikiyatristi günün birinde grup terapisine yeni bir oyuncak bebekle çıkagelir. O andan itibaren hastane gizemli ölümlerle sarsılırken Nica geçmişi yeniden sorgulamaya başlar. İmdadına artık bir yetişkin olan Chucky'nin eski düşmanı Andy yetişir. Film, Don Mancini tarafından yönetiliyor.



Star Wars: Son Jedi

KÜNYE
Vizyon tarihi: 13 Aralık
Yönetmen: Rian Johnson
Senaryo: Rian Johnson
Oyuncular: Daisy Ridley, John Boyega, Oscar Isaac
Türü: Bilimkurgu, Aksiyon
Yapım Yılı: 2017

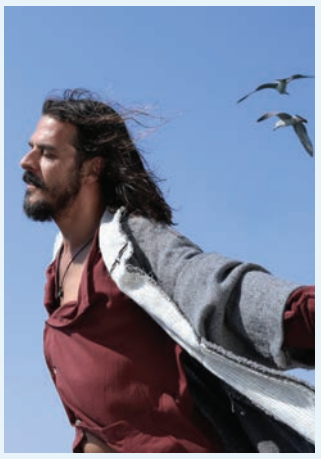
Star Wars efsanesi beyazperdeye dönüyor. Rey, efsanenin ikinci bölümünde de Finn, Poe ve Luke Skywalker ile destansı yolculuğuna devam ediyor. Filmde Daisy Ridley, John Boyega, Mark Hamill, Domhnall Gleeson, Carrie Fisher, Laura Dern, Oscar Isaac, Gwendoline Christie ve Lupita Nyong'o gibi birbirinden ünlü isimler yer alıyor. Yönetmen koltuğunda ise Rian Johnson oturuyor.



15 ARALIK

Poyraz Karayel: Küresel Sermaye

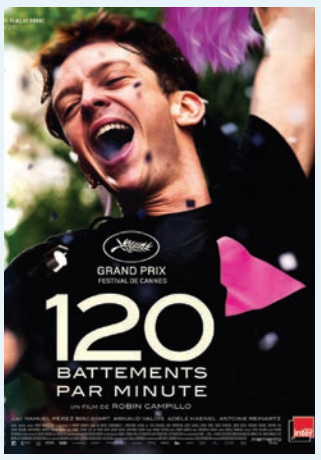
Yasemin, mafya babalarından Kulaksız Adnan'ın kızıdır ve kirli işlerle uğraşan Makber'in oğlu Semih ile birliktedir. Fakat babası bu ilişkiyi onaylamaz. Oyuncu kadrosunda Celil Nalçakan, Emel Çölgeçen, Musa Uzunlar ve Cem Cücenoğlu'nun yer aldığı filmin yönetmenliğini Osman Taşçı üstleniyor.



22 ARALIK

Martıların Efendisi

Martıların Efendisi (MEF) İstanbul'da deniz kıyısında sakin bir yaşam sürmekte olan bir adamdır. Yıllardır beklediği birisi vardır. En sonunda beklediği misafir çıkagelir. Beyazlar içinde, bir masaldan çıkmış gibi kıyıya vuran bir kadın, MEF'nin saf ve temiz dünyasından etkilense de onu gerçek dünyayla, acı bir tecrübeyle tanıştıracaktır... Filmin yönetmenliğini Mehmet Ada Öztekin üstleniyor.



29 ARALIK

Kalp Atışı Dakikada 120

1990'ların başında AIDS'ten ölümler giderek artmışken ACT UP grubu aktif olarak mücadeleye başlamıştır. Gruba yeni katılan Nathan, en önde gelen aktivistlerden olan Sean'dan çok etkilenmiştir, kendisi de HIV pozitif olan Sean ise kanının son damlasına kadar mücadelesini sürdürmeye kararlıdır. Robin Campillo'nun yazıp yönettiği filmin oyuncu başollerinde Adèle Haenel, Yves Heck ve Nahuel Pérez Biscayart yer alıyor.

EMİN ÖZCAN
meminozcan52@gmail.com



Hoşça kalın...

BEN çalışma hayatına 1974 yılında öğretmen olarak başladım. Aradan tam 43 yıl geçmiş. Oldukça uzun bir zaman...
Gazeteciliğe 1983 yılında Yankı Dergisi'nde başladım. Yani aradan 34 yıl geçmiş. Bu da epeyce uzun bir zaman...
Bunca uzun zamanlardan sonra artık ben fiili çalışma hayatımı sonlandırayım istiyorum.
Bundan sonraki yaşamımı, Ege'nin sahil köylerinden birinde balık tutarak geçirmek istiyorum. Artık oltaya ne takılırsa...
Hepinize esenlikler diliyorum. Hoşça kalın...
Yeni mail adresim: meminozcan52@gmail.com

HABER

BKM Express ile 1 liraya Axa seyahat sigortası

Axa Sigorta, dijital cüzdan uygulaması BKM Express ile promosyona yönelik bir kampanya düzenliyor. Axa Sigorta ürünlerinin online olarak satıldığı axasigorta.com.tr veya şirketin ödüllü mobil uygulaması AxaSağlığım üzerinden BKM Express kullanarak Seyahat Sağlık Sigortası yaptıranlar, 17 Kasım – 15 Aralık 2017 tarihleri arasında yalnızca 1 lira ödüyorlar.
ABD, Kanada ve Japonya hariç dünyadaki tüm ülkelere 1 haftalık (7 gün) Seyahat Sağlık Sigortası alımlarında geçerli olan kampanyadan ilk şanslı 1000 kişi yararlanabiliyor.
Vize almak için bir zorunluluk olmaktan çok müşterilerin yurt dışında karşılaşabilecekleri her türlü sağlık sorunu için büyük önem taşıyan seyahat sağlık sigortası ürünü, geçtiğimiz günlerde ünlü oyuncu Gürgen Öz'ün Oytunç karakterine hayat verdiği kampanya kapsamında da detaylarıyla aktarılarak önemine dikkat çekiliyor. Seyahat sağlık sigortası ürününü Axa ve BKM işbirliği ile satın alan müşteriler şimdi yalnızca seyahatlerinde geçirecekleri anlara odaklanabiliyor.



45 yaşın üstünün tasarruf oranları artmaya başladı

ING Bank'ın Türkiye'nin Tasarruf Eğilimleri Araştırmasına göre tasarruf sahipliği oranı bir önceki döneme göre 1,6 puan yükselerek %15,4 oldu. Araştırmaya göre 35-44 yaş aralığındaki bireyler arasında tasarruf oranı düşerken, 45 yaş üstünde tasarruf oranları artmaya başladı. Otomatik BES'in 45 yaş altındakileri kapsaması sebebiyle araştırma önem arz ediyor.
ING Bank'ın araştırmasına göre, 35-44 yaş aralığında tasarruf oranı %24'ten 21'e gerilerken, 45 yaş üstü grubun tasarruf etme oranı %26'dan 30'a yükseldi. Cinsiyet bazında ise bekar erkekler arasında tasarruf edenlerin oranında düşüş olurken, evli, bekar ve çalışan tüm kadınlarda tasarruf oranında yükseliş olduğu saptandı. Araştırmaya göre yakın gelecekte tasarruf yapmayı planlayanların oranı %29,9'dan 24,6'ya gerilerken, üç ay içinde tasarruf planlayanların oranı %23,5'ten 14,4'e düştü. "Tasarruf edecek yeterli geliri olmadığı için" tasarruf edemeyenlerin oranı %75'ten 84'e yükseldi. Tasarruf edememede bir diğer gerekçe olan "borçlarımdan dolayı" cevabı yüzde 9'luk bir oran oluşturdu. Tasarruf yapanların gerekçelerine göz atıldığında ise "geleceğe yatırım" gerekçesinin %41'den 47'ye yükseldiği görüldü.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Küresel sigorta sektöründe yeni oyuncu: amazon

Sektördeki dijital dönüşümün, sigortacıların teknolojik adaptasyonu sayesinde mi, yoksa teknoloji şirketlerinin sigortacı olmaya başlamasıyla mı gerçekleşeceği yoğun bir tartışma konusu. Amazon'un geçmişte sigorta sektörüyle ilgili bazı denemeleri olmuştu ama şimdiki niyeti çok daha ciddi. Çünkü şirket, sigorta profesyonellerini işe alacağını ve bu amaçla yeni bir ekip oluşturacağını duyurdu.

Bir taraftan sigorta şirketleri dijital çağın değişim hızına ayak uydurmaya çalışırken, öte yandan teknoloji şirketleri de sigorta alanına ilgi duymaya başladı.
Sigorta sektöründeki dijital dönüşümün, sigortacıların teknolojik adaptasyonu sayesinde mi, yoksa teknoloji şirketlerinin sigortacı olmaya başlamasıyla mı gerçekleşeceği yoğun olarak tartışılıyor.
Global anlamda sosyal medya ve internet ekosistemine yön veren 4 büyükler de, yani Google (yeni adıyla Alphabet), Facebook, Twitter ve Amazon, sigorta sektörüne yönelik inisiyatifleri zaman zaman devreye sokuyorlar.

İLK DENEYEN GOOGLE OLDU

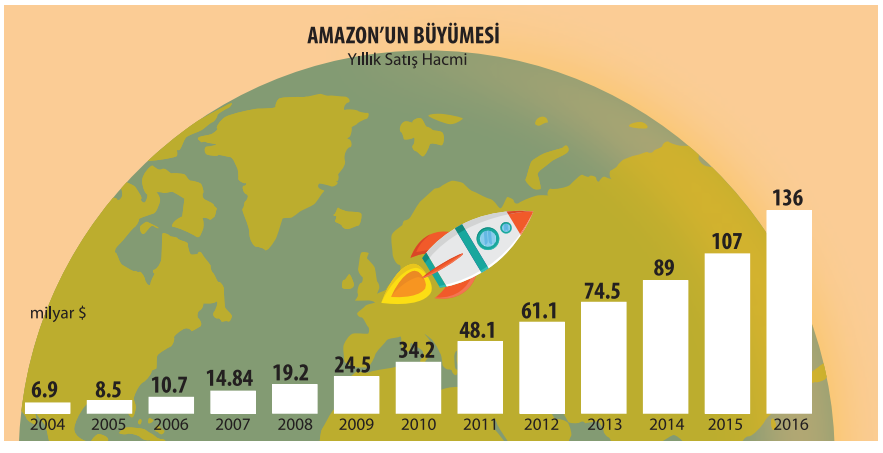
Bu 4'lü arasından sigorta sektörüne ilk ilgi duyan Google olmuştu. Bir süre önce yaptığı yatırımlar ve satın alımlarla, özellikle fiyat karşılaştırma konusunda sigortacılık alanına adım atmıştı.
Ama bu süreç içerisinde Google aradığını pek bulamamış görünüyor. Bunun ana sebepleri olarak, Google'un kendi yoğunluğu içerisinde bu alana odaklanamaması ve gerekli sabrı göstermemesi belirtiliyor.
Bana göre, sigorta sektörünün kendi dinamikleri ve dışarıdan çok basit görünse de, aslında oldukça komplike olan, kendine özgü yapısı bu başarısızlığın etkenleri arasındadır.

AMAZON SİGORTA EKİBİ KURUYOR

Son zamanlarda, bu 4'lü arasından yeni bir oyuncu daha sigorta sektörüne yakınlaşmaya başladı. Bu şirket Amazon.
Amazon'un kurucusu Jeff Bezos, 2017 yılında Forbes tarafından hazırlanan listeye göre, 72.5 milyar USD servetiyle, dünyanın 3. en zengin kişisi. Amazon, 300 milyonun üzerindeki aktif kullanıcısı ve 136 milyar USD yıllık satış hacmiyle, global e-ticaret sisteminin lideri konumunda.
Amazon'un geçmişte sigorta sektörüyle ilgili bazı denemeleri olmuştu ama, şimdiki niyetinin çok daha ciddi olduğu anlaşılıyor. Bu izlenimi doğuran sebep, Linkedin üzerinden verdikleri ilanla, sigorta profesyonellerini işe alacaklarını ve bu amaçla yeni bir ekip oluşturacaklarını duyurması.
İlandaki ifadelerden, bu yeni ekibin hedefinin öncelikle Avrupa'daki öncü piyasalar olan İngiltere, Almanya, Fransa, İtalya ve Ispanya olduğu anlaşılıyor. Amaç, bu ülkelerdeki sigorta sektörlerinde yeni çığır açacak, yıkıcı (disruptive) yeniliklere imza atmak.

MÜŞTERİ DENEYİMİNİN GÜCÜ

Özellikle müşteri deneyimi konusuna büyük önem veren Amazon, sunduğu hizmetlerin odağına müşteri ihtiyaçlarını ve beklentilerini koymasıyla ünlü.
Sahip olduğu yaratıcılık, big data yönetimi, operasyonel verimlilik gibi uzmanlık alanlarını, müşteri deneyimi ve hizmet kalitesini maksimum düzeyde tutmak için kullanıyor.



Amazon logosu da bu amacı simgeliyor. Logonun altında, a'dan z'ye uzanan turuncu çizgi, her konuda müşterilerin yüzünü güldürme hedefini ifade ediyor.
Bu özelliklerin, sigorta sektöründeki yeni bir oyuncu olarak Amazon'a önemli bir rekabet avantajı sağlayacağı konuşuluyor.



AMAZON ECHO VE ALEXA

E-ticaret platformu konusunda müthiş bir deneyime sahip Amazon, aynı zamanda sahip olduğu TV platformu, müzik ve video kanallarıyla müşterileriyle çok yakın bir iletişim içerisinde.
Sigorta konusunda en ciddi fırsatı, Amazon Echo ve Alexa birlikteliği sağlayacak gibi görünüyor.
Echo, sesli komut sistemiyle çalışan ve birçok farklı hizmeti sunabilen bir sanal asistan. Bu cihaz üzerinden, pizza sipariş etmek, müzik dinlemek, hava durumunu öğrenmek, über'den araç çağırmak gibi bir çok işlemin yanı sıra, sigorta konusunda da hizmet alabiliyorsunuz.
Amazon bir süredir ABD piyasasında, Alexa sesli hizmet sistemiyle entegre çalışan, dijital sanal asistan cihazı "Echo" üzerinden sigorta hizmeti de vermeye başladı.
Sigorta şirketleri, Alexa sesli hizmet sistemiyle entegre çalışan servisler sunarak, fiyat alma, ürün detaylarını sorgulama, hasar tutarını öğrenme gibi konularda sanal sistem sayesinde cihaz üzerinden müşterilere direkt yanıt veriyor.

Sonuç olarak; müşterileriyle yenileme ve hasar haricinde temas kurma konusunda çok başarılı olmayan sigorta sektörünün, özellikle güven ve müşteri memnuniyeti konusundaki yaşadığı sıkıntılar sır değil. Bu durum, Amazon tarzındaki, müşteriyle sürekli iletişim kurabilen ve müşteri deneyimine odaklanan şirketler için büyük fırsatlar sunuyor.
Amazon sigorta sektöründeki hedeflerini ne kadar gerçekleştirebilecek, Google gibi hayal kırıklığı mı yaşayacak, yoksa gerçekten sektöre yeni bir soluk getirebilecek mi, göreceğiz. Avrupa'daki öncelikli hedef pazarlar olan İngiltere, Almanya, Fransa, İtalya ve İspanya'daki gelişmeleri izlemekte fayda var.



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

SigorTAM ile sağlığım TAM!



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

halksigorta.com.tr | 444 1 545

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.