

TARİHTE EN ÇOK SİGORTALI AFET HASARI KAYDEDİLEN 3. YIL 2017 ›S.22



BLOCKCHAIN TEKNOLOJİSİ SİGORTAYI DÖNÜŞTÜRECEK

Blockchain tabanlı çözümler gerçek zamanlı olarak müşterileri, acenteleri, sigorta kurumlarını birbirine bağlıyor ve veriyi dağıtılmış kayıtlar üzerinde tutarak güvenli bir bağ oluşturuyor. Sigorta sektöründe blockchain teknolojisi, bir kavram olmaktan çıkıp ete kemiğe bürünmüş bir uygulama olma yolunda hızla ilerliyor. ›S.23



ADA KÜÇÜK, SİGORTA BÜYÜK **SİNGAPUR** ›S.32

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

OCAK 2018 YIL: 33 / SAYI: 470 AYDA BİR YAYINLANIR

Trafikte zarar toplamda kâr

2016 sonunda ve 2017'nin ilk iki çeyreğinde teknik kâr yazılan zorunlu trafik sigortasında, 2017'nin üçüncü çeyreği sonunda 240 milyon lira zarar kaydedildi. Trafikteki bu olumsuz tabloya karşın, hayat dışının toplamında teknik kâr bir önceki yılın aynı dönemine göre %54 oranında arttı ve 1 milyar 660 milyon lira olarak gerçekleşti. Kârdaki büyümede, oto dışı branşların kârlılığının artması etkili oldu.

Hayat ve emeklilik tarafında da sonuçlar iyileşti. Hayat sigortalarında kârlılık %56 arttı ve 952 milyon lira teknik kâr edildi. Emeklilik şirketleri de 9 ay sonunda, kârlarını bir önceki yılın aynı dönemine göre %259 artırarak 184 milyon lira teknik kâr elde etti. Türkiye Sigorta Birliği'nden yapılan açıklamada, üçüncü çeyrekte sigortalılara ödenen tazminatın 21 milyar liraya ulaştığı da ifade edildi. ›S.16

SAĞLIK SİGORTALI SAYISI EN AZ TUNCELİ'DE



Ülkemizde en az sağlık poliçesine sahip şehir 59 poliçeyle Tunceli oldu. İstanbul ise 575 bin bireysel sağlık sigortası poliçesiyle ilk sırada yer aldı. Seyahat sağlık gibi diğer poliçeler de hesaba katıldığında, İstanbul'daki toplam poliçe sayısı 1.6 milyon adedi buldu. ›S.30

AVRUPA'DA ONLINE SİGORTA PRİM ÜRETİMİ 100 MİLYAR EUROYU GEÇTİ

Online ve direkt kanallardan satış, Avrupa sigortacılığında hayat ve hayat dışında en hızlı büyüyen iş modeli olmaya devam ediyor. Avrupa'nın en büyük pazarlarında yıllık ortalama %22 büyüme yakalayan direkt satış kanallarından üretilen prim yılda 100 milyar euronun üstüne çıktı. ›S.24



TRAFİKTE %5 EK ZAM, OTO BES'TE YENİ ETAP

2018 yılı sektörde iki farklı gelişmeyle başladı. Zorunlu trafik sigortasında Ocak ayı başından itibaren uygulanmak üzere, 2017 Aralık ayı azami primleri %5 oranında artırıldı. Aylık %1.5 zam ise devam ediyor. Bireysel Emeklilik Sistemine otomatik katılımda ise 50-99 arası çalışanı olan firmaların yanı sıra, yerel yönetimler ve kamu iktisadi teşekkülleri de (KİT'ler) sisteme dahil oluyor.



KİŞİSEL VERİLERİ KORUMA "İMTİHANI" BAŞLADI

Yeni yılda yürürlüğe giren kişisel verilerin korunmasıyla ilgili yönetmelik, sigortacılığın da en güncel konuları arasında. Bazı sigorta branşları için hayati önem taşıyan kişisel verilerin paylaşımıyla ilgili kurallara tam uyum süreci sigorta şirketlerinin işlerini sekteye uğratabiliyor. Prof. Dr. Samim Ünan, konuyla ilgili detaylı bir değerlendirme yaptı. ›S.34

ACENTELERDE RUHSAT MUAFİYETİ BEKLENTİSİ

SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer, acentelikleri hem Ticaret ve Sanayi Odalarının hem de belediyelerin denetlemesinin mükerrerliğe sebep olduğunu, bunu çözmek için 2018 başında düzenleme yapılacağını söyledi. ›S.20

SEKTÖRE DUYULAN GÜVENİ ARTIRMALIYIZ

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi'nin düzenlediği zümre toplantısında konuşan Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar, sigortacılığın güven duyulan sektörler sıralamasında daha üst sıralara taşınması için sektörün kendini doğru anlatması gerektiğini dile getirdi. ›S.19



AXA SİGORTA'YA GRUP'TAN TAM DESTEK

Axa Grup Yönetim Kurulu Üyesi ve Uluslararası & Yeni Pazarlar CEO'su Benoît Claveranne, Türkiye'nin Axa için çok önemli bir ülke olduğunu belirterek, "Sigorta sektörünün, dolayısıyla ekonominin büyümesi için Axa Grup olarak ortaya koyduğumuz katkıyı sürdürmek istiyoruz" diye konuştu. ›S.3



KORU SİGORTA ARTIK ANONİM ŞİRKET

5 Aralık 2017 itibarıyla kooperatiften anonim şirkete geçişlerini tamamladıklarını kaydeden Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Bora, yenilenen üst yönetimleri, ürünleri ve uygulamalarıyla bundan böyle daha kaliteli bir hizmet sunmayı hedeflediklerini ifade etti. ›S.15



'OLAĞANÜSTÜ DÖNEMDE BAŞARI'

Türk sigorta sektörüne olağanüstü koşulların olduğu bir dönemde girerek sektörü rahatlattıklarını söyleyen Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, "Yeni bir sigorta anlayışıyla zorlu bir dönemde başarılı olduk. Bunu devam ettirmek için yeni yılda proje geliştirmeye hız vereceğiz" dedi. ›S.11



ARABULUCULUK: KAYBEDEN YOK

Avukat Arabulucu Şeyda Karayazgan, uyuşmazlıkları çözmede en etkili yöntem olan ve tüm taraflara fayda sağlayan arabuluculuğun, hem diğer hukuk yollarına göre daha hızlı sonuç verdiğini hem de daha az maliyetli olduğunu söyledi. ›S.29



KOBİ'LERE
SESLENİYORUZ!

Yoğun çalışma temposunda ne kadar çok
sorumluluk aldığınızın farkındayız.

Size destek olmak, bu yükünüzü
paylaşmak istiyoruz.
Gelin sadece ihtiyacınız olanı seçin,
poliçenizi kendiniz şekillendirin,
fazlasına para ödemeyin.

RAY SİGORTA
KOBİ SORUMLULUK SİGORTASI

444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

AXA Sigorta, AXA Grup'un desteğiyle daha da büyüyecek

AXA, dünya çapındaki yerel işlere güç vermek amacıyla yeni bir yapılanmaya gitti. Bu yapılanma, AXA'nın ortak amacı doğrultusunda her pazarın farklı ihtiyaçlarının doğru bir şekilde desteklenmesi gerektiğini öngören bir bakış açısıyla düzenlendi. Bu amaçla, Türkiye'nin en önemli tüzel varlıklarından biri olarak yer aldığı Uluslararası & Yeni Pazarlar bölgesinin yönetim sorumluluğu CEO ve AXA Grup Yönetim Kurulu Üyesi Benoît Claveranne ve ekibine teslim edildi.

AXA SİGORTA TÜRKİYE'DE BÜYÜMEYE DEVAM EDECEK

Claveranne, yeni dönemde AXA Grup'a bağlı şirketleri daha fazla güçlendirmek ve müşteriye daha yakın olmak için böyle bir yapılanmaya gittiklerini ve AXA Sigorta'nın kendi ekibine bağlandığını belirtti. Claveranne, gelişmekte olan piyasalar içinde yer alan AXA Sigorta'nın, grubun güçlü know-how'ı, inovasyon gücü ve gruptaki en iyi uygulama örnekleriyle destekleneceğini söyledi. Claveranne, "Sektörde global lider olmanın gücüyle Türkiye'deki şirketimize her zaman destek olduk ve bu desteğe devam edeceğiz. Türkiye tarihi, kültürü ve ekonomisiyle AXA'nın çok önem verdiği bir ülke. 125 yıldır Türkiye'deyiz ve bu ülkenin büyümesine yaptığımız katkıyı sürdürmek istiyoruz. Buradaki şirketimizin lider kadrosu ve insan kaynağına çok güveniyoruz. Ayrıca dağıtım kanallarımızın da tüm dünyadaki en iyi örneklerden biri olduğunu söyleyebilirim" dedi.

'GELİŞMELERİ HEMEN TÜRKİYE'YE AKTARACAĞIZ'

AXA Sigorta'nın Grup'un desteğine çok fazla ihtiyaç duymadan, kendi yerel organizasyonuyla gelişim sergilediğini ifade eden Claveranne sözlerine şöyle devam etti: "Biz dokuz yıldır en iyi sigorta markası seçilen bir grup olarak, dünyada yeni ve farklı gelişmeler olduğunda bunları Türkiye başta olmak üzere diğer ülkelere de aktaracağız. İnovasyon, teknoloji, dijital gibi alanlarda global çapta ciddi gelişmeler yaşanıyor. Ayrıca yeni yasal düzenlemeler olduğunda grubun küresel tecrübesi bu düzenlemelere ayak uydurma yolunda etkili olabiliyor. Biz rekabet gücünün artması yolunda AXA Sigorta'ya destek için her zaman hazırız." Sigorta sektöründe başarılı olmak için koşulların öngörülebilir olması gerektiğine değinen Benoît Claveranne, "Sigorta sektörü yapısı itibarıyla tüm dünyada regüle edilen bir sektör ve bu da işleyişin doğal bir parçası. Bireyler ve girişimciler bize varlıklarını emanet ediyorlar. Kontrol mekanizması zamanı geldiğinde bu varlıkların geri ödeneceğinden emin olmalı. Ancak koşullar öngörülebilir olmadığında kârlı olmak çok zor. Serbest piyasa koşullarında, düzenlemede çok sık değişiklik olmadan ilerlenmesi bizim açımızdan öngörülebilirliği artırıyor" dedi.



125 YILDIR TÜRKİYE'DEYİZ VE BU ÜLKENİN BÜYÜMESİNE YAPTIĞIMIZ KATKIYI SÜRDÜRMEK İSTİYORUZ. BURADAKİ ŞİRKETİMİZİN LİDER KADROSU VE İNSAN KAYNAĞINA ÇOK GÜVENİYORUZ.

SEKTÖRDE ACENTELER MÜŞTERİNİN GÖZDESİ

Acentelerin sektördeki geleceğiyle ilgili tahminde de bulunan Claveranne, "Bugün sektörde tek patron var, o da müşteri. Ve patronumuz, karşısında dokunabileceği, ihtiyaç duyduğunda cevap alabileceği gerçek yüzler görmek istiyor. Bu yüzlerin sahibi de acenteler. Türkiye'de de, dünyanın farklı yerlerinde de bu böyle. Dolayısıyla acente kanalı, yeni teknolojiler ve dijitale adapte olarak gelişerek müşterinin her zaman gözdesi konumunda. Acente kanalı, müşterilere sosyal medya gibi farklı mecralardan da ulaşmaya devam edecek.

BÜYÜMEDE LİDERLİĞE ADAY

AXA Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune ise bu pazarın kendileri için çok önemli olduğunu ve Türkiye'deki büyümeyle Grup'a katkı sağlamaya devam edeceklerini söyledi. Türkiye'nin Grup içinde büyüme konusunda liderliğe aday olduğunu da belirten Lejeune, bireysel emeklilikten de bahsetti ve bu alanda daha aktif olacaklarını sözlerine ekledi. AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek ise, şirketin çok kanallı bir büyüme stratejisi olduğunu, ancak acentelerin bu büyümede ayrı bir yere sahip olduğunu belirtti. Şimşek, "Acentelerimizi dijitalleştirmek için Acenteleri Geleceğe Hazırlıyoruz projesini hayata geçiriyoruz. Yakın gelecekte tüm acentelerimizi bu plana dahil edeceğiz. Acentemiz ana dağıtım kanalımız olmayı sürdürecek" diye konuştu.

AXA'nın küresel çapta yeni yapılanmasıyla ilgili Türkiye'ye ziyarette bulunarak üst yönetimle bir araya gelen ve bu vesile ile kamuoyuna da bilgi veren **AXA Grup Yönetim Kurulu Üyesi ve Uluslararası & Yeni Pazarlar CEO'su Benoît Claveranne**: "Türkiye tarihi, kültürü ve ekonomisiyle AXA'nın çok önem verdiği bir ülke. 125 yıldır Türkiye'deyiz. Sigorta sektörünün ve dolayısıyla ekonominin büyümesi için ortaya koyduğumuz katkıyı sürdürmek istiyoruz."



AXA'nın yeni yapılanması sebebiyle ülkemize gelen AXA Grup Yönetim Kurulu Üyesi ve Uluslararası & Yeni Pazarlar CEO'su Benoît Claveranne, (sağda) AXA Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune (ortada) ve AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek ile kamuoyunu bilgilendirmek için bir araya geldi.

"Vauk Tünel Projesi"ne MAPFRE Sigorta imzası

Vauk Tünel Projesi, 500 milyon lira teminatla MAPFRE Sigorta tarafından her türlü doğal afete karşı güvence altına alındı.

Türkiye'nin önemli projelerinden Gümüşhane Bayburt karayolu üzerinde bulunan Vauk Tüneli Projesi, MAPFRE Sigorta aracılığı ile sigortalandı. Mühendislik sigortaları alanında liderliğini koruyan MAPFRE Sigorta, Vauk Tüneli'ni proje değeri 500 milyon lira olan teminatla güvence altına aldı. 2019 yılında tamamlanması planlanan Vauk Tüneli, Bayburt-Gümüşhane sınırında yer alan, 1875 metre rakımlı Vauk Dağı'na yapılacak. Aynı zamanda 7 bin 400 metre uzunluğundaki çift tüplü tünele toplam 14 bin 800 metre delme işlemi uygulanacak.

MAPFRE MÜHENDİSLİK BRANŞINDA LİDER

MAPFRE Sigorta Ticari, Endüstriyel Sigortalar Teknik ve Oto Dışı Hasar Genel Müdür Yardımcısı Ercan Eryaşar, konuyu şu şekilde değerlendirdi: "Türkiye'nin önemli projelerine sigorta desteği vererek ülkemizin gelişimine katkı sağlamaktan dolayı gururluyuz. Mühendislik sigortalarındaki öncülüğümüzü ve liderliğimizi, her projeye özel olarak hazırladığımız teminat kapsamları, aracılarımız ve sigortalarımıza direkt olarak sunduğumuz danışmanlık hizmetlerinin yanı sıra hızlı, çözümcü ve uzlaşıcı servis hizmetlerimiz ile sağlıyoruz. 2016 yılında olduğu gibi 2017 yılında da Türkiye'de mühendislik sigortaları branşında ilk sıradaki yerimizi koruyoruz. 2018'de de böyle önemli projelere destek vererek hem ülke gelişimine katkı sağlamayı hem de pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz."


Ercan Eryaşar

MAPFRE Sigorta'nın Başakşehir-Kayaşehir Metrosu, Gelibolu-Eceabat Karayolu ve Tekfen-Katar Karayolu projelerine de destek verdiğini söyleyen Eryaşar, teminatlarla ilgili şu bilgiyi verdi: "İstanbul Başakşehir-Kayaşehir Metrosu Projesi'ni 970 milyon lira teminatla güvence altına alırken, Gelibolu-Eceabat Karayolu projesi de 483 milyon lira teminatla sigortalandı. Aynı zamanda Tekfen İnşaat'ın Katar'da yapımına devam ettiği Al-Khor Karayolu Projesi'nin teminat bedeli ise 2.2 milyar dolar."





Fundación MAPFRE Ödülleri 2017 için başvurular başladı

1975 yılından bu yana toplumsal gelişim, sağlık, kültür, yol güvenliği gibi konularda farkındalık yaratmak ve topluma fayda sağlamak amacıyla sosyal sorumluluk projeleri yürüten Fundación MAPFRE, bu alanlarda yapılan çalışmaları desteklemeye devam ediyor. Bilim, kültür ve beşeri bilimler alanlarında topluma katkıda bulunan kişi ve kuruluşların çalışmalarını onurlandırmak amacıyla düzenlenen "Fundación MAPFRE Ödülleri 2017" için başvurular başladı. Beş ayrı kategoride verilen ve her biri 30 bin euro değerindeki ödüllere başvurular 1 Mart 2018 tarihine kadar yapılabiliyor.

Yaşam Boyu Başarı Ödülü (Jose Manuel Martínez Ödülü), hizmetleriyle topluma katkı sağlayan, örnek bir kariyere sahip kişileri onurlandırmayı amaçlıyor. Fundación MAPFRE Onursal Başkanı Jose Manuel Martínez adına verilen ödülde, adayların mesleki faaliyetlerindeki özverili adanmışlıkları ve toplumun bundan nasıl yararlandığı dikkate alınıyor. En İyi Toplumsal Gelişim İnisiyatifi Ödülü, dezavantajlı grupların topluma entegrasyonunu ve yaşam kalitelerini artırmak; fiziksel, mali ve sosyal sınırlamaları aşmalarına yardım etmek için önemli adımlar atan kişi ve kuruluşların çalışmalarını takdir amacı taşıyor. En İyi Sağlık Teşvik İnisiyatifi Ödülü, toplum sağlığının geliştirilmesi, hayat kalitesinin yükseltilmesi, hastalık oranlarının ve sağlık zararlarının azaltılması doğrultusunda gerçek adımlar atan projeleri kapsarken, En İyi Kazaları Önleme İnisiyatifi Ödülü ise kazalarının etkili bir şekilde önlenmesi ve azaltılmasındaki önemli katkıları değerlendiriyor. Şirketin büyümesinde ve gelişmesinde önemli katkıları bulunan MAPFRE'nin eski CEO'su ve başkanı Julio Castelo Matran adıyla gerçekleştirilen 9. Uluslararası Julio Castelo Matran Sigorta Ödülü'ne ise toplumda sigortacılığın yaygınlaşmasına ve sigorta/sosyal güvenlik yoluyla ekonomik istikrarın sağlanmasına destek olan projeler geliştiren araştırmacılar ve kurumların yanı sıra sigortacılık ve sosyal güvenliğe katkıda bulunan inovasyon projeleri de başvurabiliyor. Tüm başvurular, İngilizce, İspanyolca veya Portekizce dilinde yapılabiliyor. Başvuru süreciyle ilgili tüm detaylara www.fundacionmapfre.org adresinden ulaşılabiliyor.

Sağlıklı Yaşam Projesi Fundación MAPFRE'ye KSS Ödülü getirdi

Fundación MAPFRE (MAPFRE Vakfı), Sağlıklı Yaşam Projesi ile 9. Kurumsal Sosyal Sorumluluk Pazaryeri Sürdürülebilir Kalkınma Akademi Ödülleri'nin 'sağlıklı bireyler' kategorisinde ödüle layık görüldü. Türkiye Kurumsal Sosyal Sorumluluk Derneği tarafından düzenlenen etkinlikte, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri doğrultusunda projeler ve çalışmalar gerçekleştiren kurum ve kuruluşlar ödüllendirildi. Vakfın dengeli beslenme konunda farkındalık yaratmak, 5-7 yaş aralığındaki çocukları dengeli beslenmeye teşvik etmek için 2014 yılında hayata geçirdiği Sağlıklı Yaşam Projesi kapsamında bugüne kadar Marmara Bölgesi'nde 123 ilköğretim okulunda eğitim gören 27 bin 808 çocuğa ve 1021 öğretmene ulaşıldı.

Ödüle ilişkin bir değerlendirmede bulunan MAPFRE Sigorta İç İletişim Ve Sosyal Sorumluluk Birim Yöneticisi Pınar Gökgöl Gümüş, şunları söyledi: "Öncelikle böyle bir ödüle layık görüldüğümüz için gurur duyuyoruz. Fundación MAPFRE olarak doğru beslenmenin önemini çocuklara erken yaşlarda aktararak sağlıklı nesiller yetişmesine ve obezitenin görülme sıklığının azalmasına destek olmak amacıyla hayata geçirdiğimiz Sağlıklı Yaşam Projesi kapsamında ilköğretim okullarında ana sınıfı, birinci ve ikinci sınıf öğrencilerine dengeli beslenme ve spor alışkanlıklarıyla ilgili ipuçları veren atölye çalışmaları gerçekleştirdik. Çocuklar oyunlarla, şarkılarla doğru beslenmenin ve günlük egzersizin önemini öğrenirken aynı zamanda profesyonel tiyatro oyuncularımız ile çok eğlendi. Ayrıca projemiz için özel olarak hazırlanan 'Kazağın mı Küçüldü?' isimli hikâye ve aktivite kitapları da çocuklara ve öğretmenlere ücretsiz olarak dağıtıldı. Sağlıklı Yaşam Projesi ile gelecek nesiller için bir adım attık, hedefimiz Türkiye genelinde daha çok çocuğa ulaşmak. Bu ödülde emeği olan herkese teşekkür ediyoruz."


Pınar Gökgöl Gümüş

Gulf Sigorta 2018'e hazır

Gulf Sigorta, ilk resmi çalışan organizasyonunu 25 Kasım tarihinde Sapanca'da gerçekleştirdi. 24 Kasım tarihinde üst yönetimin orta ve uzun vade şirket stratejileri ile 2018 bütçe hazırlıklarını finalize etmek üzere yaptıkları tam günlük toplantının ertesi günü başlayan organizasyonun 'Hoş geldin Gulf' bölümünde Sapanca Güral Hotel'e giriş yapan yaklaşık 200 kişilik ekip, öncelikle otelin kendilerine ayırılan aktivite salonunda 8 kişilik gruplara ayrılarak bir buçuk saatlik anlamlı bir ekip çalışmasına katıldı.

İHTİYAÇ SAHİBİ ÇOCUKLARA HEDİYELER

Gulf Sigorta İnsan Kaynakları Departmanı ile Kurumsal İletişim Departmanları tarafından Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği işbirliğiyle hazırlanan bu aktivite esnasında hem ekip hem de misafir edilen çocuklar duygulu anlar yaşadı. Gruplar halinde, kendilerine demonte olarak verilen bisikletleri bir araya getirerek, ihtiyaç sahibi çocuklara hediye eden Gulf Sigorta çalışanları, güzel bir ekip çalışması eşliğinde yaşları 7 ila 12 arasında değişen pek çok çocuğu mutlu etti.

Genel Müdür Süleyman Sağıroğlu ve Gulf, çalışanları, çocuklara bisikletlerin yanı sıra İnsan Kaynakları ekibi tarafından önceden hazırlanmış, içlerinde boya kalemlerinden defterlere, oyuncaklardan kitaplara kadar özenle seçilmiş pek çok hediyenin yer aldığı sepetler de armağan ederek erken bir yılbaşı sevinci yaşattı.

2017 yılının önemli bir bölümünü, yoğun bir birleşme ve satın alma sürecini başarıyla ve tüm stratejik hedeflerini tamamlayarak geçiren ekip, kutlamalarına böyle bir aktiviteyle başlamanın manevi memnuniyetini yaşadı. İnsan Kaynakları ve İdari işler Biriminden sorumlu GMY Yeşim Başaran, AIG Sigorta ve Gulf Sigorta ekiplerinin 2017 yazından bu yana Ümraniye'deki yeni Genel Merkez ofislerinde olduğunu, bu türden bir aktivitenin de yorucu bir yıl geçiren ekip için yeni yılda güzel bir motivasyon sağlayacağına inandığını belirtti.

Çalışanlar öğle saatlerini Sapanca Gölü çevresinde yürüyüş yapıp, dinlenerek geçirmeyi tercih etti. Sonrasında akşam saatlerinde tekrar tam kadro olarak birleşip güzel bir akşam yemeği yiyen Gulf çalışanları, yemeğin ardından balo salonunda toplandı.

Genel Müdür Sağıroğlu'nun, 2017 yılı için çalışanlarına teşekkür etmesiyle başlayan ve 2018 hedefleri hakkında özet bilgilendirmeyle devam eden konuşmasının ardından, şirket geleneği olarak devam eden uzun hizmet ödül ve plaketleri hak sahiplerine verildi. 38 çalışana uzun hizmet plaketinin verildiği törende 30. yıl hizmet ödülünü alan Nuray Böcekler, duygularını "Bir ömür, dile kolay" diyerek paylaştı. Gulf Sigorta çalışanları, dinlenme, eğlenme ve bir arada olabilme şansını yakaladıkları bu organizasyon sonrasında hep birlikte 2018'e hazır oldukları mesajını verdiler.





Yeni yapısında sektör dinamikleri ve beklentileriyle daha uyumlu çalışmak üzere hazırlıklarını tamamlayan Gulf Sigorta, ilk resmi çalışan organizasyonunu Sapanca'da gerçekleştirdi. Etkinlikte bir araya gelen Gulf Sigorta ekibi, 2018 yılına hazır oldukları mesajını verdi.

GULF SİGORTA'DA HAZIRLIKLAR TAMAM

Türkiye'de 40 yılı aşan bir geçmişe sahip olan AIG operasyonu, Fairfax ve KIPCO ortaklığı olan GIG grup tarafından satın alındıktan sonra tam kadro olarak görevlerine devam etmişti. Bunun yanı sıra, Gulf Sigorta tarafındaki 20 kişilik ekibe ek olarak, sektördeki öncü şirketlerden farklı tecrübe ve uzmanlıklara sahip yeni ekip arkadaşlarının da işe alımıyla 230'dan fazla kişiyi bulan Gulf Sigorta, yeni yapısında sektör dinamikleri ve beklentileriyle daha uyumlu çalışmak üzere tüm hazırlıklarını tamamlamış durumda.

Gulf Sigorta Hasar Servisi'nin kalitesi bir kez daha tescillendi

Gulf Sigorta, kalitesi tescillenen hasar servisiyle fark yaratmayı sürdürüyor. Uluslararası Kalite kuruluşu Bureau Veritas tarafından ilk olarak 2014 yılında tescillenen ISO 9001 "Kalite Yönetim Sistemi" ile ISO 10002 "Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi" sertifikaları yeni risk standartları uyarınca 1 Kasım 2020 tarihine kadar yenilendi.

Gulf Sigorta yatırımlarına devam ediyor

Gulf Sigorta'nın 25 yıldır Bursa ili ve civarına hizmet veren Güney Marmara Bölge Müdürlüğü, Aralık 2017 tarihinde şirketin yeni kurumsal kimliğini yansıtan Efe Tower'a taşındı.



Açılışta bir konuşma yapan Genel Müdür Süleyman Sağıroğlu, Gulf Sigorta'nın yatırımlarının devam edeceğini bildirdi. Acente ve Brokerlardan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç ise dağıtım kanallarını önemsediklerini, yeni ve modern ofislerinde yüksek hizmet standartlarını sürdüreceklerini belirtti. Bölge Müdürlüğünün açılış kokteylinde konuklar klasik müzik eşliğinde güzel anlar geçirdi.

Gulf'tan nakliyat sigortalarında 'e-marine' farkı

Nakliyat sigortaları için tasarlanan e-marine sertifika programı manuel sertifika düzenlemeye son veriyor. Gulf Sigorta Nakliyat Sigortaları Teknik Müdürü Aydan Taybars, bu şekilde hataların da önüne geçildiğini kaydetti.

Gulf Sigorta e-marine sertifika programıyla 2008 yılından bu yana satış kanallarına ve müşterilerine büyük kolaylık sağlıyor. Nakliyat sigortaları için tasarlanan kullanıcı dostu bu yazılımla sektördeki manuel sertifika düzenlemelerine son veren ilk şirket ünvanına sahip Gulf Sigorta muhtemel hataların da önüne geçiyor. Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan Gulf Sigorta Nakliyat Sigortaları Teknik Müdürü Aydan Taybars şunları söyledi: "Müşteriler kendilerine ait bir şifre ve kullanıcı adıyla sisteme giriş yaparak sigorta sertifikalarını hızlı ve kolay bir şekilde oluşturabiliyor. Sigortalıya ait bilgiler Gulf Sigorta merkez operasyon birimince düzenlenen abonman poliçesinde yer aldığından herhangi bir yetki hiyerarşisi ve karmaşası da yaşanmıyor. Özellikle hafta sonu ve mesai saatleri dışında gelen talepler veya yüklemeler için de büyük kolaylık oluşturuyor. e-marine sertifikaları imzalı olarak üretildiğinden Gümrük gibi tüm resmi kurumlarda rahatlıkla kullanılabiliyor."



Aydan Taybars












2018 yılında da tarımın sürdürülebilirliği için heyecanla çalışacağız, üreticimizin yanında olmaya devam edeceğiz.

Bereketi bol, hasarsız bir yıl dileriz.













T.C. GIDA TARIM VE HAYVANCILIK BAKANLIĞI

T.C. BAŞBAKANLIK HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI

ISO 9001
ISO 10002
ISO 27001
BUREAU VERITAS Certification

TARSİM SİGORTANIZI YAPTIRIN

TARSİM®
TARIM SİGORTALARI HAVUZU

tarsim.gov.tr I 0850 250 82 77

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



Liberty Sigorta satış ekibi yeni yılda çok daha mobil olacak

Satış yönetiminde teknolojik çözümleri her zaman destekleyen ve süreçlerinde kullanmayı önemseyen bir şirket olan Liberty Sigorta, yeni geliştirilen araç ile geleneksel yöntemlerin üzerine çıkarak satış ekiplerinin süreçlerini mobil platforma taşıdı. Bu platform ile artık satış ekibi, ziyaret planlarını çok kısa sürede sisteme girebiliyor, sonrasında da ziyaretler kolaylıkla ölçümlenebiliyor.

'AKTİVİTE YÖNETİMİMİZİ KOLAY HALE GETİRDİK'

Platformla ilgili bilgi veren Liberty Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay şunları söyledi: "3 yıl önce tüm satış yönetimi süreçlerinde kağıtsız bir ortam yaratmayı vizyon olarak kabul etmiştik. Satış portalinden acentelerimizin ve satış ekiplerinin ihtiyacı olan tüm verilere rahatlıkla ulaşılabiliyor. Hatta satış ekibimizin performansı günlük olarak sistem tarafından skorlanıyor ve sıralamalar yine günlük olarak takip edilebiliyor. Bu vizyona paralel olarak bu yıl da aktivite yönetimimizi bir sistemle daha kolay bir hale getirdik. Uzun yıllardır biz de birçok şirkette olduğu gibi bir aktivite yönetimi aracı kullanıyorduk. Satış ekiplerinin, ziyaretlerini bu platforma girmesini destekliyor ve buradan elde ettiğimiz çıktıları da iş süreçlerimizde kullanıyorduk. Ancak yoğun iş temposu içinde ziyaretlerin mobil olmayan bir yapı ile sisteme girilmesi, girilse bile içeriğinin bizi yönlendirmesi maalesef istediğimiz seviyelere gelemiyordu. Bunun en önemli sebebi sistemin ekiplere fayda sağlayan değil, onları zorlayan bir yapıda olmasıydı. Bu yapıyı bir türlü sevdiremedik ve kendimize bir itirafta bulunduk: Biz de geçmişte bu uygulamalarla sahada çalışmıştık ve zamanında sevememiştik. Bu inadı 2017 yılı başında bırakmaya karar verdik. Artık aktivite yönetimi tüm dünyada değişiyor, önceleri ziyaret kayıtlarının niteliği önemli iken artık içerik ile kimse ilgilenmiyor, nicelik çok daha ön plana çıkmış durumda. Kayıtların, bu kaydı yapana fayda sağlaması ve kaydı yapanın ihtiyaç duyduğunda da bu notlara kolayca ulaşabilmesi gerekiyor. Aksi durumda hiçbir satışçı yönetici okusun diye bir görüşme notu yazmak istemiyor. Bence çok da haklılar!"

GİRİŞLERDE BÜYÜK ARTIŞ

Bay, sözlerine şöyle devam etti: "Tam da buradan yola çıkarak aktivite ile sonuçlar arasındaki ilişkiye odaklanıp ziyaret adetlerinin ötesine geçmemeye karar verdik. Ancak bunu kolay ve sevimli bir araç ile yapmalıydık. Biz de tam olarak bunu yaptık. Platform mobil bir aplikasyon ile çalışıyor, her defasında şifre girilmesi gerekmiyor. Tüm mevcut ve aday acentelerin adreslerini sisteme entegre ettik ve ziyaret esnasında aynen bir sosyal medya hesabındaymışsınız gibi sistem sizin hangi acentede olduğunuzu tanıyor ve check-in yapıyor. O acenteyi ziyaret etmeden bir kayıt oluşturmanız mümkün değil. Ziyaret esnasında görüşme notu girmek isterseniz girebiliyorsunuz, kendinize hatırlatma koyabiliyorsunuz ve hatta fotoğraf çekip bu notlara ekleyebiliyorsunuz.



HALİL BAY: ŞU ANA KADARKİ TESPİTLERİMİZE BAKARSAK MEVCUT VE ADAY ACENTE ZİYARET ADETLERİMİZDE CİDDİ ARTIŞ VAR. KİMSEYİ ZORLAMADIĞIMIZ HALDE OLDUKÇA FAZLA GÖRÜŞME NOTU GİRİLMİŞ DURUMDA.

Haftalık planlamalar da bu sistem üzerinden yapılıyor ve satış yöneticilerimiz ekiplerinin planlarını diledikleri zaman görebiliyorlar. Sistem de planlanan aktiviteyi real-time ölçümlüyor, ziyaret hedeflerinin neresinde olduğunuzu dashboard'lar ile önümüze getiriyor. Şu ana kadarki tespitlerimize bakarsak mevcut ve aday acente ziyaret adetlerimizde ciddi artış var. Kimseyi zorlamadığımız halde oldukça fazla görüşme notu girilmiş durumda."

DAHA DA GELİŞTİRİLECEK

Bu platformun başka kolaylıklar sağladığını da belirten Bay, "Bu platform ile acente açılış süreçlerimiz de çok kolaylaştı. Artık fiziki dosya kullanmıyoruz, bölge müdürlüklerimiz aday acenteyi cep telefonlarından bize onaya gönderiyor. Her onay bildirim olarak bize düşüyor ve saniyeler içerisinde bu onay sürecini tamamlıyoruz" diye konuştu.
2018 yılında bu aracı daha da geliştirip "core" sistem ile konuşmasını sağlamayı hedeflediklerini belirten Bay, sistemin ziyaret esnasında acenteye özel notları kullanıcının önüne getirmesini hedeflediklerini söyledi. Böylece acente ile ilgili seyahat kampanyası, ek komisyon kampanyası, yenileme oranları, poliçeleşme oranı gibi verilere otomatik olarak ulaşılması ve önemli detayların yoğun tempo içinde kaybolmaması hedefleniyor.

BAŞTAN TASARLANDI

Liberty Sigorta Bilgi Teknolojileri Direktörü Deniz Koral ise tasarım ve geliştirme süreçlerini detaylandırdı: "Bu platform ile 2010 yılından beri çalışmaktayız ve geçen yıllar içerisinde çalıştığımız bu mecrada ciddi gelişmeler oldu. Öncesinde mobil olmayan bu yazılım, şimdi çok daha fonksiyonel olarak cep telefonlarından kullanılabiliyor. Bu özellikleri gözden geçirdiğimizde satış ekibinin kullandığı acente ziyaret ve masraf yönetimi gibi süreçlerin baştan tasarlanmasına karar verdik. Daha önce internet tarayıcısı üzerinden çalışabildiğimiz uygulamamızı mobil uygulama destekli yeni versiyona aktardık. Ziyaret planlama gibi yeni fonksiyonlar tasarladık. Bunu tasarlarken cep telefonu ekranından tüm işlemlerin yapılabilir hale gelmesi önemliydi. Satış ekibinin cep telefonu parkını yeniledik."



DENİZ KORAL: YENİ YAZILIMIN MOBİL UYGULAMASI İLE ACENTE ZİYARETİNİN KOLAYCA CHECK-IN EDİLMESİ, PRATİK BİR ŞEKİLDE NOT ALMA GİBİ ÖZELLİKLER, SATIŞ EKİBİNİN BU PLATFORMU KEYİFLE KULLANMASINI SAĞLADI.

Koral, sözlerini şöyle noktaladı: "Bu yazılımın mobil uygulaması ile acente lokasyonuna gelindiğinde ziyaretin gerçekleştiğinin kolayca check-in edilmesi, ziyaret sırasında pratik bir şekilde not alma gibi özellikler satış ekibinin keyifle kullanmasına olanak sağladı. Ekip liderleri ile üyelerinin ziyaret planı üzerinde ortak çalışabilmesi, raporlama ve analitik üzerinde takip edilebilmesi verimliliği artıran unsurlardan birisi oldu."

2017 yılının kasım ayında hayata geçirilen mobil uygulama ile Liberty Sigorta, satış ekibinin tüm aktivite yönetimini ölçülebilir hale getirerek etkinliğini daha da artırdı.

DOĞA SİGORTA CEO'SU NİHAT KIRMIZI:

Sigortacılık Türkiye için stratejik sektörlerden biri olacak

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, Türkiye'nin en hızlı büyüyen sektörlerinden olan sigortacılığın ekonomimize büyük katma değer sağladığını belirterek, "Sektörümüz Türkiye için stratejik sektörlerden biri haline dönüştü" dedi.

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, Türkiye'nin en hızlı büyüyen sektörlerinden biri olarak dikkat çeken sigorta sektörünün 2017 yılında da biraz yavaşlasa da büyümesini sürdürdüğünü belirtti. Kırmızı, "Sigorta sektöründe içerisinde bulunduğumuz yıla ilişkin değerlendirmede bulunmak için sektörün son 10 yılda sergilediği büyüme performansına bakmak gerekiyor. Bu tablo, sektörün çok hızlı büyüdüğüne işaret ediyor. Sergilediğimiz bu başarılı performansla birlikte, hızla gelişen ekonomimize en büyük katma değeri de sağlayan sektörlerden biri olmayı başardık. Sektörümüz Türkiye için stratejik sektörlerden biri haline dönüştü" dedi.



'TAVAN FİYAT UYGULAMASININ ETKİLERİ SİLİNECEK'

2017 yılında sektörde yaşanan gelişmeleri de değerlendiren Kırmızı şunları söyledi: "Bu yıl nisan ayında getirilen tavan fiyat uygulamasıyla sektörümüz disiplin kazanırken fiyatlarda bir miktar gerileme yaşandı. Bu uygulamanın etkilerini, sektörde alışma dönemi olarak tanımladığımız kısa bir dönem olarak yaşadık. Uygulamaya bizim gibi hazırlıklı yakalanan şirketler de bu dönemden etkilendi. Bu süreç yıl sonu büyüme beklentisini bir miktar aşağı çekti. Ancak buna rağmen yıl sonunda, büyümenin çift haneli rakamlara ulaşmasını bekliyoruz. 2018'de de bu sürecin etkilerinin silindiği bir büyüme olacağını düşünüyoruz. Sadece büyüme performansıyla değil, yeni yönetmelik ve düzenlemelerle de daha çok işlerlik kazanan sektörümüz, ülkemiz için ciddi bir potansiyele sahip bulunuyor."

'KATILIM SİGORTACILIĞI GELİŞİMİ HIZLANDIRACAK'

Katılım sigortacılığı düzenlemesinin önemine de değinen Kırmızı, "Öte yandan, 2017 yılında yürürlüğe giren 'Katılım Sigortacılığına Ilişkin Çalışma Usul ve Esaslarını Düzenleyen Yönetmelik' ile katılım sigortacılığının yaygınlaşması ve ekonomiye sağladığı katkıyı artırması açısından çok önemli bir adım atıldı. Bu gibi gelişmelerin, 2018 yılında sigorta sektörüne yeni enstrümanlar kazandırarak, sektörün gelişimini hızlandıracağına inanıyoruz" diye konuştu.

'İSTİKRARLI BÜYÜMEMİZ SÜRÜYOR'

Doğa Sigorta olarak sektöre adım attıkları günden bu yana istikrarlı bir büyüme performansı sergilediklerinin altını çizen Kırmızı, "Büyümedeki istikrarımızı bu sene de sürdürerek sektörde 9'uncu sıraya yükselmeyi başardık. Hayat dışı branşlarda öne çıkan bir şirket olarak büyümede istikrara verdiğimiz önem doğrultusunda, 2018'de de aynı stratejiyle yolumuza devam edeceğiz" dedi.

Doğa Sigorta Ege'deki acenteleriyle bir araya geldi

Doğa Sigorta, 152 acentenin katılımıyla gerçekleştirilen Ege Bölge Müdürlüğü toplantısında acenteleri ile kurduğu dostluğu pekiştirdi. Toplantıda 2017 yılında özellikle sektörün nabzını tutan trafik branşında yaşanan gelişmeler karşısında, Doğa Sigorta'nın acenteleri için en güvenli liman olduğu vurgulandı. 2018 yılı için "tüm branşlarda yenilenme ve gelişme" mesajı verildi.

Doğa Sigorta tarafından 152 acentenin katılımıyla gerçekleştirilen Ege Bölge Müdürlüğü toplantısında 2017 yılı masaya yatırıldı. Yaklaşık 200 kişinin katıldığı toplantıda acenteleri ile sıcak ve samimi bir ortamda bir araya gelen şirketin, 2018 yılı yol haritası paylaşıldı. Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, Genel Müdür Coşkun Gölpınar, Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Adnan Sığın ve Anadolu Bölgelerinden Sorumlu Satış Grup Müdürü Vedat Özer'in konuşma yaptığı toplantıda acenteleri ve iş ortaklarına dokunmayı kurum kültürü olarak benimseyen bir şirket olarak 2017 yılı hedeflerine başarıyla ulaşıldığı vurgulandı.

ACENTELER İLE GÜVEN TAZELENDİ

Acentelerin Doğa Sigorta'nın en önemli paydaşları olduğunun altının çizildiği toplantıda, 2017 yılına damgasını vuran trafik sigortasında getirilen yeni düzenlemeler karşısında, acenteler ile güven tazelendiği belirtildi.

2018 YENİLENME VE GELİŞME YILI

2017 yılının bitimine sayılı günler kala zor bir süreci başarıyla geride bırakmanın mutluluğuyla gerçekleştirilen toplantıda, 2018 yılında başta yangın, sağlık, kasko olmak üzere tüm branşlarda çapraz satışa ağırlık vererek şirket performansının zirveye taşınmasının hedeflendiği belirtildi. Yeni dönem, tüm branşlarda bir yenilenme ve gelişme hareketi olarak tanımlandı. Şirketin, acentelerinden aldığı güçle daha büyük hedeflere doğru ilerleyeceği yönündeki inancı pekiştirildi.



Ege'deki acenteleriyle bir araya gelen Doğa Sigorta'nın acentelerinden aldığı güçle daha büyük hedeflere doğru ilerleyeceği vurgulandı.

Geleceğin mesleği sigortacılık

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigortacılığın Türkiye'de hızla gelişen ve büyüyen bir sektör olduğunu ifade etti. Sigorta sektöründeki büyüme ve gelişme ivmesinin, sigortacılık mesleğinin her zaman gözde bir meslek olmasını sağlayan en önemli etkenlerden biri olduğunu vurgulayan Pamukçu, "Günümüzde, sigorta sektöründe yer alan birçok meslek grubu, geleceğin meslekleri arasında gösteriliyor. Sigorta sektöründe kariyer fırsatları hızla artıyor ve sektör 70 binden fazla kişiye istihdam olanağı sağlıyor" dedi. Sektördeki 2016 yıl sonu istihdam verileri incelendiğinde, istihdamın %28'ini şirket çalışanları ve doğrudan satış personelinin oluşturduğunu belirten Pamukçu, kalan %72'lik bölümün ise eksper, broker ve acente teknik personelinden oluştuğunu aktardı.

Türk sigorta sektörüne ait rekabet gücünün artırılmasında, nitelikli istihdam faktörünün büyük önem taşıdığını vurgulayan Pamukçu, şunları söyledi: "Sistem büyüdükçe ve genişledikçe hem sigorta şirketlerinin sayısı hem de bu artışa paralel olarak mevcut sigorta şirketlerinin eleman sayısı artıyor. Bu bağlamda, sigorta acentelerinin, broker ve eksperlerinin de uzman eleman sayısı doğru orantılı olarak yükseliyor."

'NİTELİKLİ MESLEKİ EĞİTİM VE ZORUNLU STAJ ÖNEMLİ'

Sektörde çalışacak personelin yeterli mesleki eğitime sahip olmasının önemine de dikkat çeken Pamukçu, "Çalışanların eğitimi, şirketlerde



çalışmaya başladıkları süre itibarıyla, çalıştıkları şirkete daha kısa zamanda adapte olmaları ve kısa/uzun sürede yakalayacakları başarılar anlamında önem teşkil ediyor. Tüm bunlar göz önüne alındığında, sigortacılık konusunda lisans ve ön lisans düzeyinde verilen eğitimlerin yüzeysel olmaması gerekiyor" diye konuştu. "Sigortacılık konusunda yeterli bilgi ve birikime sahip olmanın yanı sıra, eğitim veren kurumların zorunlu staj uygulamalarıyla, mezunların uygulamayı eksiksiz şekilde öğrenmeleri konusunda gerekli teşvik sistemlerinin oluşturulması sağlanmalıdır" diyen Pamukçu, eğitim niteliğinin iyileştirilmesinin ve zorunlu staj uygulamalarının hayata geçirilmesinin, sektördeki istihdam süreci üzerinde olumlu katkılar sağlayacağını dile getirdi.

'ÇAPRAZ SATIŞLA BÜYÜYECEĞİZ'

Türk Nippon Sigorta'nın 2018 hedeflerinden de bahseden Pamukçu, "2018 yılında Türk Nippon Sigorta olarak özellikle bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına ağırlık vererek, ilgili alanlarda oldukça aktif bir yapı sergileyeceğiz. Sağlıklı bir yapılanma için oto dışı üretime ağırlık vermenin yanı sıra, 2018 yılında çapraz satış imkanlarını daha da artırarak, şirket olarak sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve aynı zamanda üretimde branş dengesini sağlamayı hedefliyoruz" dedi.

Tüm bunları yaparken sigortalılarının yanında olacaklarını kaydeden Pamukçu, "Değerli iş ortaklarımızı da her zaman ön planda tutarak farklı ve yeni kampanyalarla kaliteli hizmet vermeye devam edeceğiz. 2017 yılının ekim ayında aktif olarak başlayan 'Uçuran Kampanya' hem sigortalılarımız, hem de değerli iş ortaklarımız için yüzleri güldüren, farklı ve seçkin bir kampanya oldu. Gerçekleştirdiğimiz bu tarz kampanyalarla, sahanın nabzını tutuyor, verilen reflekse göre bir sonraki kampanyada izleyeceğimiz yolu daha da netleştiriyoruz" ifadelerini kullandı. Pamukçu, Türk Nippon Sigorta için 2018 yılının hem üretim, hem dijitalleşme, hem de kampanyalar anlamında oldukça hareketli ve pozitif bir yıl olacağını belirtti.

Sigorta sektöründe yer alan birçok meslek grubunun geleceğin meslekleri arasında gösterildiğini söyleyen **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu,** 70 binden fazla kişiye istihdam olanağı sağlayan sigorta sektöründe kariyer fırsatlarının da hızla arttığını belirtti.

Türk Nippon Sigorta acenteleri Prag'daydı

Türk Nippon Sigorta, 19-22 Kasım tarihleri arasında acentelerini Çek Cumhuriyeti'nin başkenti Prag'a götürdü. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Genel Müdür Yardımcısı Cem Ekiz, Satış & Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel ve Teknik & Hasar Grup Müdürü Murat Dinç'in de katıldığı seyahat, masal şehri Prag'da panoramik bir şehir turuyla başladı. Acenteler Prag şehrinin tarihi güzellikleri, Başbakanlık binası, küçük mahalle, Charles Köprüsü, eski şehir meydanı, Astrolojik Saat, Aziz Vaclav Meydanı, Cumhuriyet Meydanı, eski belediye sarayı ve Barut Kulesi'ni görme şansını yakaladı.

Acenteler daha sonra Çek topraklarındaki en ünlü Nazi kamplarından olan "Terezin" toplama kampını ziyaret etti. Küçük bir kale koruma sistemi olarak inşa edilen ve başlarda hapishane olarak kullanılan, 1940'ta ise Nazilerin eline geçerek toplama kampına dönüştürülen Terezin'i gezen Türk Nippon Sigorta ekibi, tarihteki en büyük soykırımlardan birinin yarattığı yıkımı gözleriyle görmüş oldu.

Ertesi gün yapılan Karlovy Vary turunun ilk durağı "Krušovice Kraliyet Bira Fabrikası" oldu. 1581'den önce kurulan ve 1583 yılında Krallık tarafından satın alınan Krušovice üretim merkezinde acenteler, burada üretilen biraların tadına bakma imkanı da buldu. Fabrikanın ardından; içinden geçen dar nehri, etrafını kuşatan ormanları, temiz havası, şifalı sıcak su kaynakları ve hepsi birbirinden muhteşem Barok köşk ve otelleriyle, geçmişte olduğu gibi günümüzde de ziyaretçilerin rağbet ettiği bir termal kent olan Karlovy Vary'de ünlü yapılar, oteller ve termal havuzlar gezildi. Tarih kokan Prag şehrinden keyifli anılarla dönen acenteler, bir sonraki seyahatte yine bir araya gelmek için sözleştiler.





Acenteler dört gün süren seyahatte masal şehri Prag'ı doyasıya gezdi.



SOMPO JAPAN SİGORTA BİREYSEL TEKNİK VE FİNANSAL KURUMLAR SATIŞ YÖNETİMİ GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ŞENOL ORTAÇ:

Kısa sürede acentelerin en çok tercih ettiği şirket haline geldik

Son yıllarda acenteler tarafından en çok tercih edilen şirket haline geldiklerini söyleyen **Sompo Japan Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç,** 3 sene önce acenteler dağıtım kanalları prim üretimi sıralamasında 9. sıradayken, 2017 yılının ilk 9 ayında 4. sıraya yükseldiklerini kaydetti.

Sompo Japan Sigorta Bireysel Teknik ve Finansal Kurumlar Satış Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, son yıllarda acenteler tarafından en çok tercih edilen şirket haline geldiklerini ifade etti. Bu durumun son yıllardaki üretim verileriyle de desteklendiğini belirten Ortaç, "Şirketimiz 3 sene önce acenteler dağıtım kanalları prim üretimi sıralamasında 9. sıradayken, geçen her sene önemli bir ivme kat ederek, 2017 yılının ilk 9 ayında 4. sıraya yükseldi" dedi. 15 yaşında genç bir şirket olmalarına rağmen, hızlı ve etkin adımlarla çok önemli bir başarıyı şimdiden elde ettiklerini belirten Ortaç sorularımızı yanıtladı.

Acentelerin bu ilgisinin temel sebebi nedir?
Hepimizin bildiği gibi müşterilerin bireysel sigortalarda fiyat duyarlılığı çok yüksek. Bu nedenle şirketlerin rekabetçi olması acenteler açısından da oldukça büyük önem arz ediyor. Ama acentelerimizin en az fiyat kadar önemli verdikleri diğer bir husus ise fiyat istikrarı. Hiçbir acente içinde bulunduğu yılda uygun fiyata sattığı bir poliçeye, bir sonraki yıl yüksek fiyat vermek istemiyor.

"ACENTELERE KARŞI SADECE BİZİMLE ÇALIŞMAZSANIZ KOMİSYONUNUZU DÜŞÜRÜRÜZ VE/VEYA BAZI HİZMETLERİMİZDEN YARARLANMANIZI KISITLARIZ DİYE BİR SÖYLEMİMİZ HİÇBİR ZAMAN OLMADI."

Peki acenteler bir sigorta şirketinden başka neler bekliyor?
Acentelerin doğal olarak şirketlerden birçok beklentileri var. Sompo Japan Sigorta olarak özellikle teknoloji alanında sektörün en başarılı şirketlerinden birisi olduğumuzu düşünüyorum. Örneğin, tüm bireysel ve KOBİ ürünlerinde acentelerimizin çok kısıtlı bilgiyle detaylı teklif hazırlamalarına olanak sağlayan hızlı satış ekranlarımız var.
Çok gelişmiş web servislerimiz mevcut. Acenteler bu web servis uygularımız sayesinde kendi web sitelerinden teklif/poliçe üretebiliyor, yine varsa kendi kullandığı sigortacılık yazılımında farklı

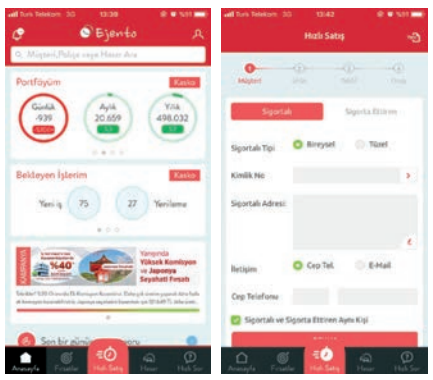
"15 YAŞINDA GENÇ BİR ŞİRKET OLARAK ACENTELERİN BU DERECE BEĞENİSİNİ KAZANMAK TÜM ÇALIŞMA ARKADAŞLARIMIZA BÜYÜK GURUR VERİYOR."





"ACENTELERİMİZE KESİNTİSİZ HİZMET VERMEK İÇİN MESAİ SAATİMİZ 8.30'DA BAŞLIYOR. ÖĞLE ARASI BİLE VERMEKSİZİN, SAAT 20.00'YE KADAR DEVAM EDİYOR. AYRICA BU ÇALIŞMA SAATLERİ CUMARTESİ GÜNLERİ DE GEÇERLİ."

uygulamalar geliştirebiliyor. Acentelerimiz için geliştirdiğimiz diğer bir dijital uygulamamız ise EJENTO adını verdiğimiz mobil ve tablet uygulamamız. Bu uygulama, özellikle günün çoğunu aktif satış için ofis dışında geçiren veya mesai saatleri sonrası müşterilerine hizmet vermek isteyen acenteler için büyük kolaylık sağlıyor. Bu uygulama sayesinde acentelerimiz müşterilerinin hasarlarını



"EJENTO UYGULAMAMIZ SAYESİNDE ACENTELERİMİZ 7/24 CEP TELEFONU VEYA TABLETLERİNDEN TEKLİF ÇALIŞABİLİYOR, POLİÇE ÜRETEBİLİYOR, HATTA POLİÇELERİNİ DİJİTAL ORTAMDA MÜŞTERİLERİNE İLETEBİLİYORLAR."

her detayda takip edebiliyor, onlara anında sözel olarak veya mail ile bilgi verebiliyorlar.
Bir diğer farkımız mesai saatlerimiz. Mesai saatlerimizle acentelerimizin özellikle bireysel ürünlerde mesai sonrası ve hafta sonu üretim, otorizasyon ve bilgi alma konusunda yaşadıkları problemi çözmüş olduk. Acenteler tarafından beğenilen bir şirket olmamızın diğer bir sebebi ise yıl içerisinde onlar için düzenlediğimiz birçok farklı komisyon ve seyahat kampanyalarımızın olması.

Birçok üründe komisyonlarımız sektörün oldukça üzerinde. Seyahat kampanyalarımız da yıllardır acenteler tarafından çok beğeniliyor. 2017'de acentelerimizle Budva ve Hong Kong-Singapur seyahatlerini gerçekleştirdik. 2018'de ilk seyahatimiz Japonya'ya olacak.



Acenteleri ilgilendiren bir başka önemli husus ise çalıştıkları şirketin müşteriler nezdinde bilinirliliği ve güvenirliği.
Bir Japon firması olmamız nedeniyle özellikle güvenilirlik açısından maça 1-0 önde başlıyoruz.
Bir de buna son 3 senedir sürdürdüğümüz Beşiktaş Basketbol Takımı isim sponsorluğunun yarattığı bilinirlik ve olumlu imaj eklendiğinde, elbette acentelerimizin müşteri nezdinde bizim poliçemizi satmaları çok daha kolay oluyor.

"SON 3 SENEDİR SÜRDÜRDÜĞÜMÜZ BEŞİKTAŞ BASKETBOL TAKIMI İSİM SPONSORLUĞUNUN YARATTIĞI BİLİNİRLİK VE OLUMLU İMAJ, ACENTELERİMİZİN MÜŞTERİLERE BİZİM POLİÇEMİZİ SATMASINI ÇOK DAHA KOLAYLAŞTIRIYOR."



Şirket/acente ilişkisinde de biraz farklı bir ortak Sompo Japan Sigorta. Sektördeki birçok sigorta şirketinden farklı olarak sadece düşük kârlılık ve üretim dengesizliği nedeniyle acente kapatmıyoruz. Hatta dönem dönem acentelerimizle mevcut portföylerini nasıl daha kârlı hale getirebilecekleri konusunda bire bir çalışmalar yürütüyoruz.

"KASKO VE TRAFİK TOPLAMINDA 3. BÜYÜK ŞİRKET OLDUK."

‘Olağanüstü dönemdeki başarı olağan dönemde artacak’

2017 yılının mayıs ayında sektöre hızlı bir giriş yapan Quick Sigorta, farklı vizyonu ve sosyal dijital sigortacılık anlayışıyla sigortacılığa yeni bir soluk getiriyor. Kuruluşundan bu yana 760 bin poliçe kesen ve trafik konusunda sıkışmış olan sektörü poliçe keserek rahatlatan Quick Sigorta CEO’su Levent Uluçeçen, şirket olarak 2018 yılı için hedeflerini açıklarken, sigorta teknolojilerinin sektöre etkilerini değerlendirdi.



'TRAFİK YAZMAKTAN ÇEKİNMİYORUZ'

Quick Sigorta olarak mayıs ayında faaliyetlerine başladıklarını hatırlatarak sözlerine başlayan Uluçeçen, “Sektöre çok hızlı bir şekilde girdiğimizi söyleyebilirim. İnsanların poliçe arayıp bulamadığı bir dönemde sektöre girdik ve sigortacılığa ciddi anlamda destek olduk. Piyasanın düzenlenmesi konusunda büyük katkımız oldu. Hem Hazine tarafını hem de acente tarafını rahatlattık. Bunu yaparken beklentilerimizin de çok üstünde bir performans gösterdik” diye konuştu. Trafik sigortasında poliçe kesmekten hiçbir zaman çekinmediklerini de sözlerine ekleyen Uluçeçen, “Biz trafikten yüksünmüyoruz. Bunun yanında diğer sigorta branşlarına da ağırlık vermeye başladık. Quick Sigorta olarak özellikle inşaat ve enerji tarafında yoğunlaşacağız. Trafik sigortası ise yine lokomotif branşımız olacak” dedi.

OLAĞANÜSTÜ ŞARTTA BAŞARI

Acente, dijital, broker arasında ayrım yapmadan bütün kanallarını açık tuttuklarını ve fiyatlarının her kanalda aynı olduğunu belirten Uluçeçen, Quick Sigorta’nın farkının, sosyal ve dijital kabiliyetlerinde olduğunu ifade etti. Uluçeçen, “Bizim sektörde gerçekten fark yarattığımız nokta sosyal dijital bir şirket olmamız. Sektöre kazandırdığımız bir terim bu aslında. Sosyal mecralardaki başarımız da buradan geliyor. Biz, alanında en iyi olan iletişimcileri bir araya getirerek bir yapı oluşturduk. Hep aynı şeyler yapılan bir sektöre girerek, fark yaratmaya başladık. Aynı şeyleri yaparak farklı sonuç alamazsanız. Sigorta sektörünün sosyal mecralarda büyümesini öngörüyoruz. Her zaman söylüyorum; olağanüstü şartlarda bir başarı yakalandı, olağan şartlarda çok daha iyisini yapacağız” diye konuştu. “Sadece 1-1,5 ay içinde 1100 acentelik verdik. Bunun ne kadar büyük bir başarı olduğunu acenteler biliyor” sözlerini kullanan Uluçeçen, acentelere yaklaşımlarının da sektörden farklı olduğunu belirtti: “İşlemlerimiz çok seri ve pürüzsüz yürüdü. Acentelere yaklaşımımız sektörden biraz farklı. Özellikle gençlere ve kadınlara acentelik verdik. Burada pozitif ayrımcılık yaptık. Bu nedenle özel bir acentelik kontenjanı ayırdık.”

QUICK SİGORTA'DAN EĞİTİME BÜYÜK YATIRIM

Uluçeçen üniversitelerle ilgili başlattıkları proje ve yatırım planları hakkında da açıklamalarda bulundu. “Öğrencilerin daha okuldayken poliçe kesebilecek seviyeye gelmesini amaçladık” diyen Uluçeçen, sözlerine şöyle devam etti: “2017’de başladığımız bu uygulamayı 2018’de de devam ettireceğiz. 2018’de eğitime olan katkımızı benzer etkinlikler düzenleyerek daha da artıracağız. Bizzat katıldığım etkinliklerle Türkiye’nin her yanında öğrencilere sigortacılığı anlatmaya devam edeceğiz. 2018 yılı aynı zamanda tanıtım harcamalarımızı da artırdığımız bir yıl olacak. Önceliğimiz her zaman olduğu gibi sosyal mecralar olacak. Sosyal medyadaki faaliyetlerimiz için ciddi yatırımlar planlıyoruz. Ekip yapımızla da hedeflediğimiz tempoya ulaşmış durumdayız. Kısa bir sürede 760 bin poliçe ürettik. Bu da satış kanallarımızı verimli kullandığımızın bir göstergesi.”

'YOLUMUZA ÂDETA BİR STARTUP GİBİ BAŞLADIK'

Levent Uluçeçen son olarak, sektördeki dijital dönüşümden ve Quick Sigorta olarak bu dönüşümün hangi noktasında yer aldıklarından bahsetti. “Kimseye üstten bakmıyoruz” ifadesini kullanan Uluçeçen, sözlerini şöyle noktalandırdı:
“Sosyal medyayı gerçekten ayrı işleyen bir departman olarak konumlandırıyoruz. Başarılı olmak için sosyal medyaya inanmanız, sosyal medyanın içinde yaşamanız gerekiyor. Diğer taraftan, sizin iş ortaklarınız da sizinle uygun bir şekilde çalışabiliyor olmalı. Sizi anlamaları, hedeflerinizi paylaşmaları ve sizinle uyumlu bir şekilde iş yapabiliyor olmaları gerekiyor.
Quick Sigorta’nın kuruluşunda adeta bir insurtech startup’ı gibi hareket ettik. Insurtech kavramını sadece teknolojiyi kullanmak olarak tanımlamamız yanlış olacaktır. Quick Sigorta’ya hizmet verenlerin de bizimle aynı bakış açısına sahip olması gerekiyor. Biz yola insurtech’lere benzer, son derece dinamik bir yapıyla başladığımız için, aynı vizyonu ve iş yapış şekillerini paylaşan şirketleri de yanımızda toplamış olduk. Bu sayede ileride çok büyük işlere imza atacağız.”

Sektöre olağanüstü koşulların olduğu bir dönemde girdiklerini ve yeni bir sigortacılık anlayışıyla bu zorlu dönemde başarılı olduklarını söyleyen **Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen**, gelecek dönemde başarılarını daha da artıracaklarını ifade etti.



2017'de kapsamlı bir eğitim projesine start veren Quick Sigorta, bu yıl Türkiye'nin dört bir yanındaki okullarda düzenleyeceği etkinliklerle gençlere sigortacılığı öğretecek.

QUICK SİGORTA

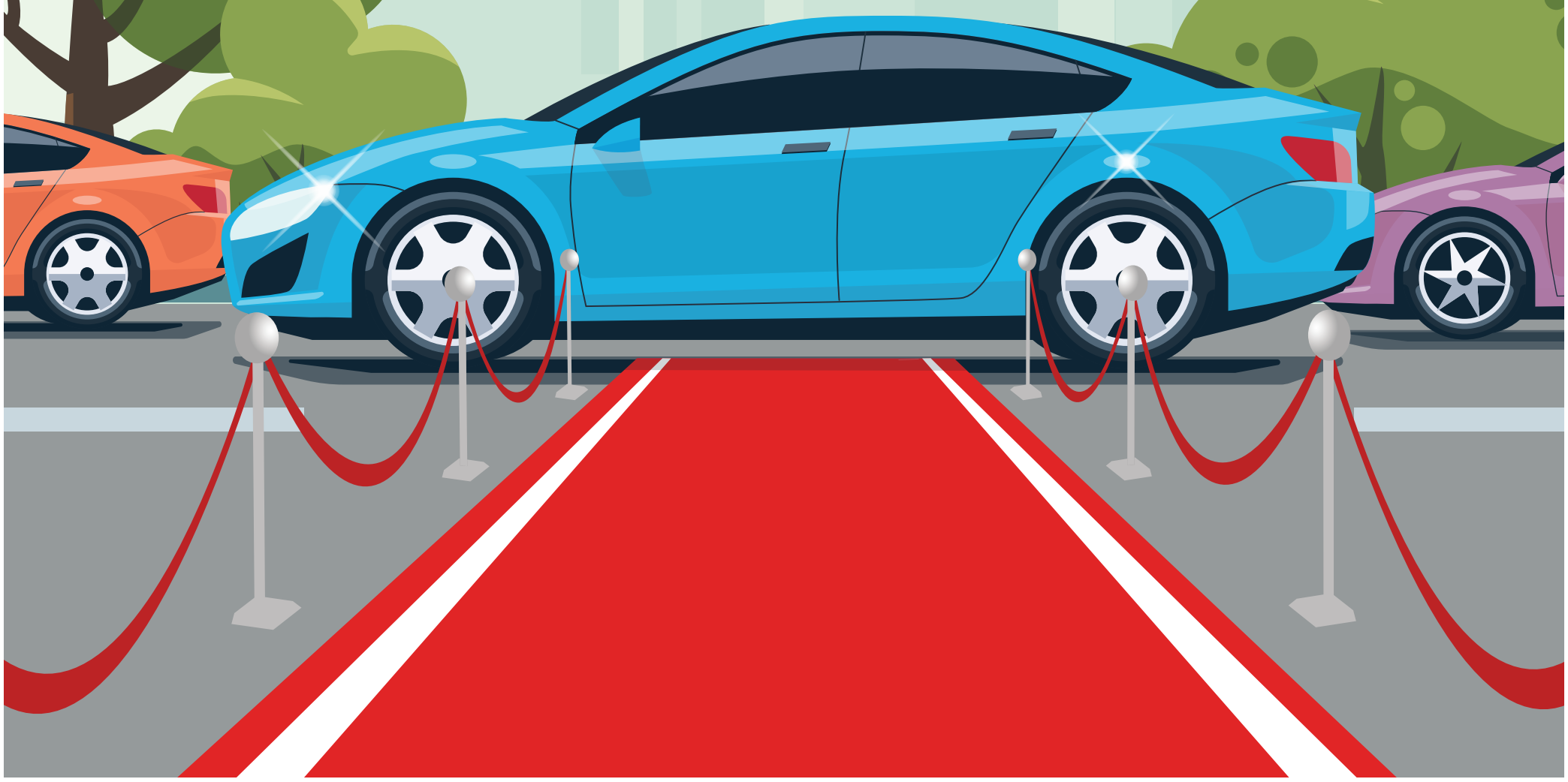
HS_Ayricalikli_Kasko_27x39_sigorta.pdf 2 27.12.2017 18:20

HALK SİGORTA İLE

Ayrıcalıklı Kasko

Şimdi Halk Sigorta'ya gelin,
Ayrıcalıklı Kasko ile aracınızı
risklere karşı güvence altına alın.

Hasarsızlık koruma,
orijinal cam seçeneği,
2.000 TL'lik anahtar kaybı teminatı
ve daha birçok ayrıcalık sizi bekliyor.



HALKSİGORTA

KİŞİSEL VERİLERİN SİLİNMESİ, YOK EDİLMESİ VEYA ANONİM HALE GETİRİLMESİ HAKKINDA YÖNETMELİK 1 OCAK'TA YÜRÜRLÜĞE GİRDİ

Yönetmelik yeni yılda ikincil düzenlemelerle geliştirilmeli

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, 1 Ocak itibarıyla yürürlüğe giren Kişisel Verilerin Silinmesi, Yok Edilmesi veya Anonim Hale Getirilmesi Hakkında Yönetmelik'i değerlendirdi. Sigorta sektörünün yönetmelikten en çok etkilenen kesimlerden biri olduğunu ifade eden Hancıoğlu, yönetmelikte yer alan yükümlülüklere uyum sağlamayan sigorta şirketlerini idari ve cezai yaptırımlar beklediğini hatırlattı. Hancıoğlu, bu nedenle sigorta şirketlerinin uyum yükümlülüklerini yerine getirmesi için öncelikle mevcut durumlarını analiz etmesi, işledikleri kişisel verileri bir envanter olarak ortaya koyması, kanuna uygun olacak şekilde kişisel veri işleme prosedürlerini oluşturması gerektiğini vurguladı. "Günümüzde poliçelere konu olan hizmetlerin sağlanabilmesi için ilgili kişiden birçok farklı veri talep ediliyor. Ancak hizmetin ve hizmetle ilgili saklama süresinin sona ermesinden sonra verinin amacı da sona ermiş oluyor. Verinin amacı sona erdiği takdirde veri sahibinin talebi üzerine silinmesi, yok edilmesi veya resen silinmesi, yok edilmesi ya da anonim hale getirilmesi gerekiyor. Ayrıca periyodik silme süresinin altı ayı geçmemesi ve silinen ya da yok edilen her türlü veriye dair kayıtların 3 yıldan az olmama kaydı ile saklanması gerekiyor" diyen Hancıoğlu, bu durumun sigorta firmalarına farklı bir iş yükü, istihdam ve hukuki danışman ihtiyacı doğuracağını söyledi.



'SİGORTALILARIN VERİ GÜVENLİĞİ SAĞLANACAK'

Yönetmelikle birlikte sigortalıların Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun 13. maddesi kapsamında veri sorumlusundan işlenme amacı ortadan kalkan verilerinin silinmesini veya yok edilmesini talep edebileceğini aktaran Hancıoğlu, "Bu kapsamda sigortalıların veri güvenliği sağlanmış olacak" diye konuştu.
Yönetmelikle birlikte kişiye özel fiyatlama konusunda yaşanabilecek sorunlardan da bahseden Hancıoğlu şunları söyledi: "Yönetmelik ve kişiye özel fiyatlama arasındaki bağı sektörde uygulanan 'Müşteri Sadakat Programları' açısından değerlendirebiliriz. Şirketler bu program dahilinde uzun süre şirketlerinde poliçe satın almamış eski müşterilerine davet mesajı gönderebiliyorlar ve bu mesajlarda özel indirim imkanı sunarak eski müşterilerini geri kazanabiliyorlar. Ne var ki, Yönetmelik kapsamında verinin işlenme amacı sona erdiğinde silinmiş veya yok edilmiş olması, şirketlerin uzun vadede eski müşterileri ile iletişime geçmelerini engelleyebilir. Bu noktada şirketlerin Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun ve ilgili mevzuat kapsamında müşterilerinden elektronik ticari ileti izni almış olmaları sorunun bir nebze çözülmesini sağlayabilir."
Yönetmeliğe uyum için sektörel açıdan temel hazırlıkların tamamlandığının söylenebileceğini dile getiren Hancıoğlu, "Buna rağmen, önümüzdeki yıllarda çok da kolay olacağını tahmin etmediğimiz değişikliklerle karşılaşacağımızı ve aslında kanuna uyum sürecinin sürekli yaşayan bir süreç olduğunu düşünüyoruz" dedi.

'ÖNCELİKLE TEKNOLOJİK SORUNLAR ÇÖZÜLMELİ'

Yönetmeliğin teknik açıdan yeteri kadar aydınlatıcı olmadığını kaydeden Hancıoğlu konu hakkında şunları söyledi: "Yönetmelik içerisinde verilerin silinmesi, yok edilmesi veya anonim hale getirilmesi ile ilgili teknik yöntemlere yer verilmediği için en başta teknolojik problemlerin çözülmesi gerektiğini düşünüyoruz. Zira bu durum 6698 sayılı Kanun ile öngörülen uyum sürecinin yavaşlamasına ve işbu Yönetmelik ile belirlenen kuralların standart olmaması nedeniyle doğru uygulanmamasına neden olabilecektir.
Kişisel Verileri Koruma Kurumu geçtiğimiz günlerde bu konuda uygulamada açıklık sağlanması ve iyi uygulama örnekleri oluşturması bakımından Kişisel Verilerin Silinmesi, Yok Edilmesi veya Anonim Hale Getirilmesi Rehberi'ni yayımladı. Bu rehberin de bu aşamada sektöre ışık tutacağını düşünüyoruz. Ancak bu rehberde yer alan açıklamaların ilerleyen dönemlerde yürürlüğe konulacak yönetmeliklerle yasal hale getirilmesinde fayda görüyoruz. Yönetmeliğin 12 (c) maddesine göre verinin işlenme amacı ortadan kalkmamış ise veri sorumlusuna veri sahibinin verinin silinmesi ya da yok edilmesine yönelik talebini reddetme hakkı tanınıyor. Yönetmelikte eksik kaldığını düşündüğümüz düzenlemelerin varlığına karşın bu maddenin veri sahiplerinin hukuka aykırı taleplerinin önüne geçilebilmesi açısından olumlu bir düzenleme olduğunu ek olarak söyleyebiliriz."

'OPERASYONEL MALİYET ARTAR'

Yönetmeliğe göre veri sorumlusu tarafından "Veri Saklama ve İmha Politikası" düzenlenmesinin zorunlu kılındığını ve bu politikanın yönetmelikte belirlenen asgari şartları taşıması gerektiğini aktaran Hancıoğlu, sözlerine şu şekilde devam etti: "Örneğin politikada kişisel verilerin güvenli bir şekilde saklanması ile hukuka aykırı olarak işlenmesi, verilere erişilmesinin önlenmesi için alınmış teknik ve idari tedbirlere, kişisel verilerin hukuka uygun olarak imha edilmesi için alınmış teknik ve idari tedbirlere, kişisel verileri saklama ve imha süreçlerinde yer alanların unvanlarına, birimlerine ve görev tanımlarına yer verilmesi şart. Bu noktada şirketlerin hukuki görüşe ihtiyaç duymaları muhtemel olduğundan uyum sürecinde danışman maliyetlerinin artması kaçınılmaz bir durum. Diğer yandan şirketlerin yönetmeliğe uygun hareket edebilmeleri için teknik yatırımlara, personel istihdamına yönelmeleri de gerçekleşmesi muhtemel diğer bir ihtimal. Tüm bunlar düşünüldüğünde operasyonel açıdan maliyetlerin artacağı söylenebilir."

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Kişisel Verilerin Silinmesi, Yok Edilmesi veya Anonim Hale Getirilmesi Hakkında Yönetmelik'teki düzenlemeler yeterli de olsa, doğru uygulama için düzenlemelerin yeni yılda yürürlüğe girmesi beklenen ikincil düzenlemelerle geliştirilmesi gerektiğini kaydetti.

'UYUM SÜRECİNİ EĞİTİMLERLE DESTEKLİYORUZ'

HDI Sigorta'nın Yönetmelik'e uyum sürecinden de bahseden Hancıoğlu şunları söyledi: "Kişisel Verilerin Korunması Kanunu kapsamındaki faaliyetlerimiz HDI Sigorta bünyesinde kurulan Veri Koruma Kurulu ve bu komiteye bağlı alt kurullar öncülüğünde yürütülmektedir. Kanun kapsamında farkındalığa önem verdiğimiz için veriye temas eden tüm çalışanlarımıza kişisel verilerin hukuka uygun olarak işlenmesi konusunda gerekli eğitimleri verdik. Yürütmekte olduğumuz tüm faaliyetlerimiz detaylı olarak tüm iş birimleri özelinde analiz edilerek, bu analiz neticesinde ilgili iş birimlerinin gerçekleştirmiş olduğu kişisel veri işleme faaliyetleri ortaya konuldu ve kişisel veri envanterimiz oluşturuldu. Bu hususların denetimini ve uygulamanın sürekliliğini şirket içi politikalar ve eğitimler yoluyla hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Mevcut düzenlemeler teorik açıdan yeterli sayılabilirse de, bu düzenlemelerin doğru uygulanabilmesi için yeni yılda yürürlüğe girmesini beklediğimiz ikincil düzenlemelerle geliştirilmesi gerektiğini düşünüyoruz."

Geleceğe yatırımda öncü olan kazanacak

SFS, Quick Sigorta ve Sigortacı Gazetesi sponsorluğunda GESİD tarafından gerçekleştirilen ve sosyal medya üzerinden canlı yayınlanan panelde sigorta teknolojileri masaya yatırıldı. Panelde konuşmacı olarak yer alan SFS Ortağı Ercan Turfan; içinde bulunduğumuz dönemde elindekini korumanın yanında geleceğe yatırım yapan şirketlerin kârlı çıkacağını söyledi.

Sigorta sektöründe deneyimli, sigorta müşterilerinde ve şirketlerinde yaptığı projelerle sektörü, iş ihtiyaçlarını iyi bilen ve sektörü geleceğe hazırlayan SFS'nin desteğiyle, finans teknolojilerinin sigorta ayağı olan InsurTech uygulamalarıyla ilgili GESİD, bir panel düzenledi. Sektördeki tüm oyuncuların sigortacılığın geleceği hakkında bilgi edinmesi ve hazır olmasını amaçlayan panel canlı olarak Facebook & Youtube platformu üzerinden yayınlandı. Moderatörlüğünü GESİD Eş Başkanı ve Sigortacı Gazetesi yazarı Sema Tüfekçiler'in yaptığı; SFS Ortağı Ercan Turfan, Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, Guy Carpenter Türkiye Genel Müdürü Okan Utkueri ile Botudio Kurucu Ortağı Ali Erhan Tamer'in konuşmacı olarak katıldığı panele sosyal medyadan büyük ilgi gösterildi. İstanbul Teknik Üniversitesi Teknokent'teki canlı yayın organizasyonunun sponsoru ise Quick Sigorta oldu.

'INSURTECH YATIRIMLARI YENİ BAŞLADI'

Panelde InsurTech girişimlerindeki ve yapay zeka kullanımındaki artışın, sigorta şirketlerinin ve çalışanlarının üzerindeki etkilerini değerlendiren Ercan Turfan, sigorta sektörünün tüm sektörler için poliçe hazırladığını, başka sektörlerdeki teknoloji gelişmelerin sigorta sektörü teknolojilerini doğrudan etkilediğini söyledi. Bu nedenle sigorta teknolojisinin diğer teknolojilerden sonra ortaya çıktığını ifade eden Turfan, sigortacılığın InsurTech yatırımları konusunda yolun başında olduğunu vurguladı. "ABD ve Ingiltere'de InsurTech yatırımları daha yeni başlamasına rağmen büyük bir ivme ile büyüyor" diyen Turfan, InsurTech'te dünyada 2016 yılında 1.8 milyar dolar yatırım olduğunu, 364 startup kurulduğunu söyledi. "Sigorta sektöründe teknoloji sayesinde belki de ileride uyandığımız zaman kişisel bir MR ve test sistemine gireceğiz. Test edilebilen birçok hastalığın bulunmadığını, hangi besinlerimizin eksik olduğunu anında sistem tarafından bize bildirilecek ve burada alınan bilgiler doğrudan güvenli sağlık ve sigorta şirketi veri merkezine kendi isteğimizle gönderilecek. Sağlık poliçemiz de buna göre düzenlenecek" şeklinde konuştu. Dünyada bir firma kan örneğinden yüzün tüm portresini otomatik oluşturmakla uğraşırken diğer genom ve biyoteknoloji üzerine çalışan firmalarla birlikte sağlık teknolojileri ve diğer teknolojiler çok büyük bir hızla büyüyor. İlaç ve besin endüstrileri teknoloji ile birlikte kişisel hale geliyor. Ne yazık ki ülkemizde bu alanlardaki gelişmeler yok denecek kadar az.

'AKLA VE KALBE SAHİP OLAN, İNSANDIR'

Turfan, Sigortacılıkta insan faktörünün önemini başına gelen bir olaydan verdiği örnekle şöyle açıkladı: "Geçtiğimiz günlerde yaşanan şiddetli yağışlar nedeniyle oturduğumuz evi su bastı. Bu sorunu çözmek için sigorta aracımız, oğlu ile beraber günlerce uğraştı. O aracının mesleğine verdiği önem, aklını ve kalbini işinde kullanışı öne çıktı. Aracılık ve sigortacılık zor bir meslek. Sigorta teknolojisi insana yaklaşımı artırır, aklı ve kalbi daha iyi, hızlı ve kolay kullanmayı sağlar. Yapay zekaya yön veren, onu yöneten ve yönlendiren insandır. Yapay zeka ve teknolojiler araç olarak doğru kullanıldığında, akıl ve kalp birlikte kullanılarak yönlendirildiğinde insanlığa büyük değer katacak." Bu pencereden bakıldığı zaman yapay zekayı yönetecek olanın her zaman insan olacağını öngören Turfan, birlik olmanın ve müşteriyi anlama noktasında birleşmenin , sektöre değer kazandıracağını sözlerine ekledi: "Diğer canlılardan ayırt eden, akla ve kalbe sahip olan insan. Sigorta sektöründekilere kazandıracak olan, aracılar ve servis sağlayıcılar olarak birlikte çalışmamız. Dünyanın en büyük 4. sigorta pazarı İngiltere'de 900'ün üzerinde sigorta şirketi, 330.000 dolayında sigorta çalışanı var. Yapay zeka kullanımı yaygınlaştığı sürece aracıya ve insana olan ihtiyaç da paralel olarak artacak, insanın önemi artacak. Akıl ve kalbimizi daha çok ve hızlı kullanmaya başladıkça teknolojiyi ve sektörü geliştireceğiz. Müşteriyi, insanı en iyi şekilde anlayan, ekosistem ihtiyaçlarına çözüm getiren, teknolojiyi bu yönde en iyi şekilde bir araç olarak kullanmayı başarabilen şirketler öne çıkacak ve bu şirketler asla yok olmayacak."

'TEKNOLOJİ TEK BAŞINA YETERLİ DEĞİL'

En büyük teknoloji şirketlerinden Google'ın geçtiğimiz yıllarda sigorta sektörüne atılması ve kısa bir süre sonra çekilmesi sigorta sektöründe büyük yankı uyandırmıştı. Google'ın sigortacılık macerasını yorumlayan Turfan, "Google Compare büyük bir sektöre girdi ve geri çekildi. Demek ki; sigorta teknolojisini üreten taraf olmak yeterli değil. Bu sektörde başarılı olabilmeniz için sigortacı olmanız gerekiyor. Teknoloji sadece bir araç. Bizdeki en büyük sorun uzmanlık alanlarımıza odaklanmıyor olmamız. Bir ara bazı finans kurumlarının inşaat departmanları bile vardı. İnşaat gibi mimarlığın önemli olduğu bir alandan finans kurumları çıkmaları gerektiğini yıllar sonra anladı. Başarılı olan InsurTech ve FinTech firmalarına baktığınızda öncelikle müşteri ihtiyacına en iyi cevap verdiklerini, ekosistemlerini ve teknolojiyi en iyi şekilde kullandıklarını görürsünüz. Özünde insan ve müşteri yatar. Teknoloji sadece araç. Önemli olan kendi faaliyet alanına odaklanmak. Sigorta kurumlarının teknoloji üretmeyi ekosistemi ile odaklanmış teknoloji firmaları ile yapmaları gerek, ancak ortak akılla, kurumlar birlikte çalışarak daha iyi ve hızlı ilerleyebilir, teknolojiye sahip olmak değil onu en iyi şekilde kullanma kültürü geliştirmek rekabet avantajı sağlar" diye konuştu.



Canlı olarak da yayınlanan panele katılan konuşmacılar InsurTech uygulamalarının sigorta sektörüne etkisini tartıştılar.


Soldan sağa: Hakan Özcan, Burak Sol, Atilla Munlu, Levent Uluçeçen, Sema Tüfekçiler, Şule Şentürk, Ahmet Yaşar, Ercan Turfan ve İsmail Kızılbay

Koru Sigorta yoluna anonim şirket olarak devam ediyor

Koru Sigorta, bundan böyle yoluna anonim şirket olarak devam ediyor. Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Bora, kooperatiften anonim şirkete dönüşüm sürecinin ardından yollarına yenilikçi, ilkeli, sorumlu ve çözüm odaklı bir şekilde devam ettiklerini belirtti. Yenilenen üst yönetimlerinin yanı sıra yeni ürün ve uygulamalarıyla da daha kaliteli bir sigortacılık hizmeti sunacaklarını ifade eden Bora sorularımızı yanıtladı.

Koru Sigorta Kooperatifi nasıl anonim şirkete dönüştü?

2015 yılının ortalarında Koru Sigorta'ya Yönetim Kurulu Başkanı oldum. Geldiğim sırada kooperatifimizin yönetim kurulu ve Genel Müdür dahil yöneticilerinin özgeçmişleri ile bilgi ve deneyimlerinin örtüşmediğini tespit ettim. Dolayısıyla işe öncelikle sigorta işletmeciliğini bilen ve gerçek anlamda deney ve birikime sahip bir üst yönetim ve yöneticilerin kooperatifimize kazandırılması için kolları sıvamakla başladım. Kurumsal şirketlerde tecrübesi olan bilgili bir genel müdür istihdam edilmesi birincil önceliğimiz oldu.

'PROFESYONEL KADROMUZ BİZE GÜÇ VERDİ'

2015'in sonlarına doğru, bilgi ve tecrübesine güvendiğimiz bugünkü Genel Müdürümüz Soner Şahin'i işin başına getirdik. Doğru bir yönetici bulduğumuzu, bu kişinin kendiliğinden diğer profesyonelleri de oluşuma çekmesi, daha öncesinde pek de işveren olarak tercih edilmeyen kooperatifimizin kilit pozisyonlarına bilgili ve deneyimli yönetici ve uzman kadroları transfer etmek suretiyle daha güçlü kurumsal yönetimi oluşturması ile anladık. Ardından üst yönetim nezdindeki kan değişikliği de, bu profesyonel kadro ile birlikte ayrıca bir güç ve enerji verdi.

Yeni üst yönetim ve profesyonel kadronun çizdiği strateji ve politikalarla hızlı bir şekilde üretim ve iş süreçlerinin organizasyonuna giriştik. Üretim portföyünün %80'ini oluşturan trafik branşında yeni bir fiyatlama ve satış politikası hayata geçirilerek ve daha önce yaratılmış zayıf noktalar kapatılarak yeniden yapılanma sürecine girdik. Özellikle motor branşlarında yeni tarife modellememizle 2016 başından itibaren daha güvenli ve hasar frekansı daha düşük bir alanda poliçe satma imkanına kavuşuldu.

Bu yeni süreçteki katkı ve destekleri yadsınamayacak derecede önemli olan Hazine Müsteşarlığı'nın, kötü gidişe dur denilerek ibrenin olumlu yöne doğru değişmesi karşısında, kooperatifimize bakış ve görüşü olumlu yönde değişti. Müsteşarlık kooperatifimize, kooperatif olmanın geçmişte ortaya çıkardığı risk, sakınca ve tecrübelere dayanarak, bundan sonrasında anonim şirkete dönüşerek faaliyete devam edebilmemiz için direktiflerini ileterek, bir şans daha verdi.



'SORUMLULUK BİLİNCİYLE ÇALIŞMALARIMIZA HIZ VERDİK'

Biz de bu yeni hedeften güç alarak, ortaklarımız, çalışanlarımız ve en önemlisi sigortalılarımıza karşı daha büyük bir sorumluluk bilinciyle çalışmalarımıza hız verdik. Bunun sonucunda 2016 sonu itibarıyla 5. faaliyet yılı sonunda, kooperatifimiz ilk defa kâr etti. Bu kârın, o yıl içinde çalışanlara, çalışma ortamına ve teknolojiye yönelik birçok yatırım yapılmasına rağmen gerçekleştiğinin de altını çizmek isterim.

'SİGORTALI SAYIMIZI KORUYUP ORTAK SAYIMIZI AZALTTIK'

Dönüşüm süreci nasıl geçti?

Dönüşüm, pek çok hukuki ve mali sürecin uygulanması söz konusu olan zorlu bir süreçti. Süreç 2016 yılının ikinci çeyreğinde başladı. O tarihlerde Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nce kooperatif yapısının sigortacılığa uygun olmadığı, anonim şirkete dönmemiz gerektiği bize söylendi. Ancak kooperatifler kanunu gereğince bu kararın alınabilmesi için yapılacak genel kurula tüm ortakların üçte ikisinin katılması gerekiyordu. Bunun için 2016 Haziran ayında 207 bin kişi olan ortak sayımızı makul bir sayıya indirmeliydik. Kurucu ortakla birlikte Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne gittik. Tam bir mutabakatla, hep birlikte o zamanki Genel Müdür Vekili Gökhan Karasu'ya söz verdik, o da bize ortak dışı poliçe satışı ve ortak sayısının indirilmesi için 1 yıl süre verdi. Kendisine bu nedenle teşekkür borçluyuz.

Zaten ortakların çok küçük bir bölümü dışında kalan kısmının tamamı trafik sigortasını yaptırarak hukuki ortak statüsüne sahip olmuş, ancak kooperatif ile hiçbir şekilde mali ve manevi bağı olmayan kişilerden oluşuyordu. Bir yıl boyunca sözümüzü tuttuk ve kooperatife yeni ortak almadık. Ortaklık ilişkisi ana statü gereği poliçe sahipliği ile bağlı olduğu için trafik sigortası bitenlerin ortaklığı da sona erdi ve 2017 yılının ikinci yarısında üçte iki çoğunlukla genel kurul yapabilecek sayıya indik.

Tabii ki bu yeterli değildi. Kanun gereği Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'ndan izin alınması gerekiyordu ve bunun için de çok ciddi bir dosya hazırlanması lazımdı. Bunun için farklı alanlarda uzmanlaşmış danışmanlarla çalışmaya başladık. Defalarca Bakanlık ve Hazine'ye gittik, anonim şirketin ana sözleşmesi, dönüşüm planı, tasdikli mali tablolar gibi gerekli belgeler hazırlandı ve dosyamız tamamlandı. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı'ndan da onay alarak gerekli izinleri verdi. Sonunda 27 Kasım tarihinde toplanan genel kurulda kalan ortakların yüzde 100'ü ile toplanıldı ve yüzde 51 yeterli olmasına rağmen üçte iki çoğunluk ile anonim şirketine dönüşüm kararı alındı. Kararın 4 Aralık'ta ticaret siciline tescil edilmesiyle 5 Aralık 2017 tarihinde Koru Sigorta Anonim Şirketi doğmuş oldu.

'HAZİNE'YE TEŞEKKÜRLER'

Bu zorlu süreci başarı ile tamamlamamız vesilesi ile her aşamada bizim arkamızda olan, esteklerini esirgemeyen Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç'e, Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Şerif Çakırsoy'a ve Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Höbek'e sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Bora, 5 Aralık itibarıyla yollarına anonim şirket olarak devam ettiklerini söyledi. Üst yönetimlerinin, ürünlerinin ve uygulamalarının da yenilendiğini kaydeden Bora, bundan böyle daha kaliteli hizmet sunmayı hedeflediklerini vurguladı.

'AMACIMIZ DAHA KALİTELİ HİZMET SUNMAK'

Koru Sigorta Anonim Şirketi olarak bundan sonra neler yapmayı planlıyorsunuz?

Koru Sigorta, kooperatif olarak faaliyet gösterdiği 6 yıl boyunca 1 milyon 250 bin müşterisine/ortağına sigorta teminatı sağladı. Bu süre içinde 69 bin sigortalısına toplam 252 milyon lira tazminat ödedi. Kısıtlı kaynaklarına rağmen hiç kimseyi mağdur etmedi. Kimseye borçlu kalmadı.

Bugünden itibaren bir anonim şirket olarak yolumuza devam ederken; Koru Sigorta'nın yeni sermayesi, deneyimli kadrosu, güçlü acente ağı, yeni ürün ve uygulamalarıyla yenilikçi, ilkeli, sorumlu ve çözüm odaklı yaklaşımıyla toplumumuza, ülkemize kaliteli sigortacılık hizmet sunmak hedefiyle faaliyete devam edeceğiz.

Yöneticilerimiz, çalışanlarımız, acentelerimiz ve çözüm ortaklarımızla tüm Koru Sigorta mensupları olarak, bugüne kadar olandan daha fazla emek ve çaba göstereceğiz ve daha kaliteli hizmet sunma gayreti içinde olacağız.

2016 SONUNDAN BU YANA KÂR EDİLEN TRAFİK SİGORTASINDA 2017'NİN 3. ÇEYREĞİNDE YENİDEN ZARAR EDİLDİ

Trafik sigortasında 9 aylık zarar 240 MİLYON LİRA

2016 sonunda ve 2017'nin ilk iki çeyreğinde teknik kâr yazılan zorunlu trafik sigortasında, 2017'nin dokuzuncu ayı sonunda 240 milyon lira zarar kaydedildi. Buna karşın, hayat dışının toplamına bakıldığında teknik kâr 1 milyar 660 milyon lira oldu.

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı 2017 yılı üçüncü çeyrek sonu teknik rakamlarına göre trafik sigortasında yeniden zarara dönüldü. 2016 sonunda ve ilk yarı yılda teknik kâr yazılan zorunlu trafik sigortasında, üçüncü çeyrek sonunda 240 milyon lira teknik zarar kaydedildi. Trafikte 2016 sonunda 19 milyon lira teknik kâra geçilmiş, 2017'nin ilk üç ayı sonunda kâr 126 milyon liraya çıkmış, yarı yıl sonundaysa tekrar 22 milyon liraya gerilemişti. 2016'nın dokuz ayı sonundaysa, trafikteki zarar 211 milyon liraydı.

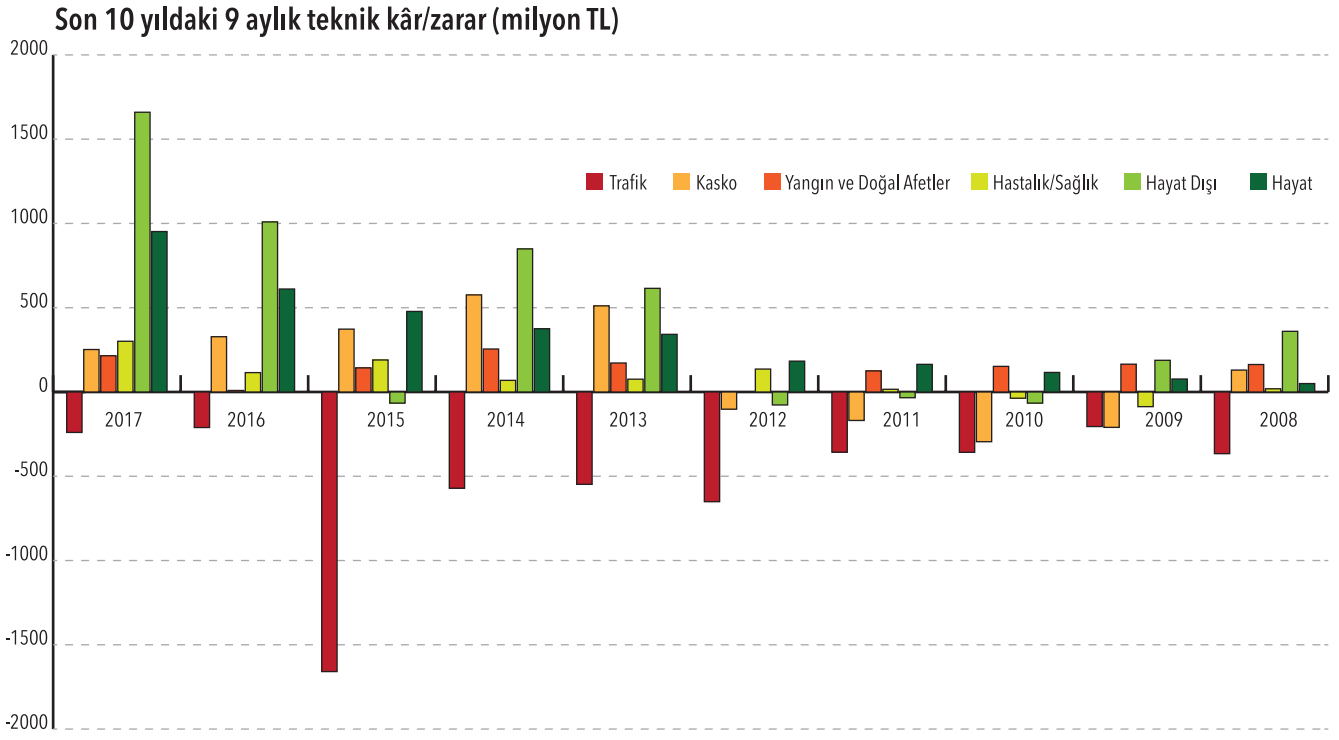
Trafikteki olumsuz tabloya karşın, hayat dışında toplam 1 milyar 660 milyon lira kâr açıklandı. 2016'nın 9 ayı sonunda 1 milyar 9 milyon lira teknik kâr edilen hayat dışında, kârlılık bir yıl içinde %54 arttı. Hayat dışındaki net dönem kârıysa 2017'nin üçüncü çeyrek sonu için 1 milyar 219 milyon lira olarak gerçekleşti. 2016 yılının aynı döneminde net dönem kârının 592 milyon lira olduğu göz önüne alındığında, burada da bir yıl içinde yaklaşık %106 oranında artış görüldü.

Kasko da dokuz aylık dönemi 252 milyon lira teknik kârla kapadı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde sektörün 328 milyon lira teknik kâr ettiği kaskoda, kârlılık her ne kadar sürüyor da olsa, bir yıl içinde %23 oranında azalmış oldu.

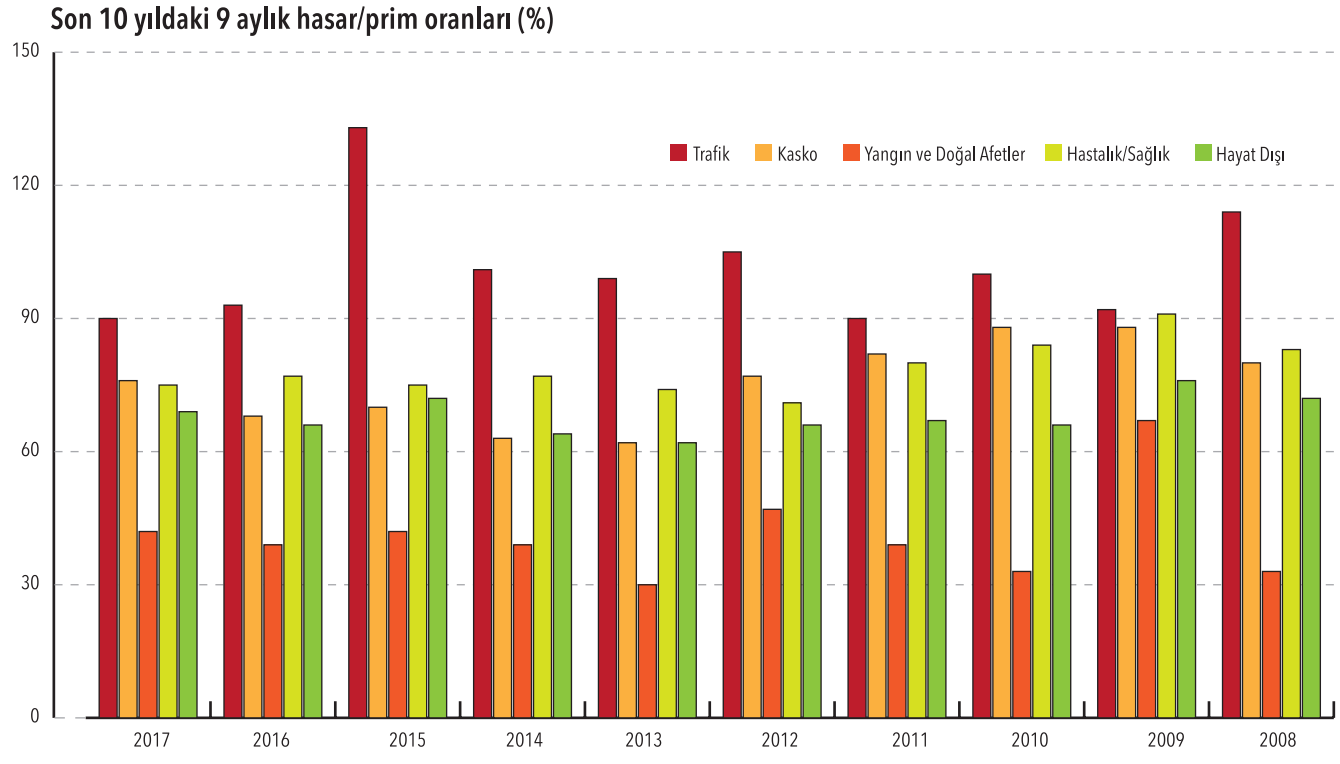
OTO DIŞINDA KÂRLILIK İYİYE GİDİYOR

Oto dışına bakıldığındaysa, birçok branşın kârlılığında artış görüldü.

Son 10 yıldaki 9 aylık teknik kâr/zarar (milyon TL)



Son 10 yıldaki 9 aylık hasar/prim oranları (%)



Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Son 10 yıldaki teknik kâr/zarar yıl sonu (milyon TL)

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

Hastalık/sağlık sigortalarında 9 ay sonunda 301 milyon lira teknik kâra geçildi. Bir önceki yılın aynı döneminde 115 milyon lira olan teknik kârda %161 oranında artış kaydedildi.
Yangın ve doğal afetler branşında da kârlılık iyileşme gösterdi. 2016'nın 9 ayı sonunda 9 milyon lira kâr edilen branşta, 2017'nin aynı döneminde 215 milyon lira teknik kâr yazıldı. Buna göre, bir yıllık süreçte teknik kâr neredeyse 24 katına çıkmış oldu.
Kaza branşında da sektör 2017 yılının üçüncü çeyreği sonunda 533 milyon lira teknik kâr açıkladı. Bir önceki yılın aynı döneminde bu branştaki kâr 348 milyon liraydı. Kârdaki artış %53 oldu.
2016'nın üçüncü çeyreği sonunda 186 milyon lira teknik kâr edilen genel zararlar branşında, 2017'nin 9 ayı sonunda kâr %27 artarak 237 milyon liraya ulaştı.
Nakliyat branşında da 9 ay sonunda 144 milyon lira teknik kâr edildi. Bir önceki yılın aynı döneminde 122 milyon lira kâr edilen bu branşta da kârlılık %18 oranında arttı.
Genel sorumlulukta da sonuçlar iyileşti. Bu branşta 2016'nın 9 aylık dönemi sonunda edilen 75 milyon liralık teknik zarar, 2017'nin üçüncü çeyreği sonunda %46 oranında azalarak 40 milyon liraya geriledi.

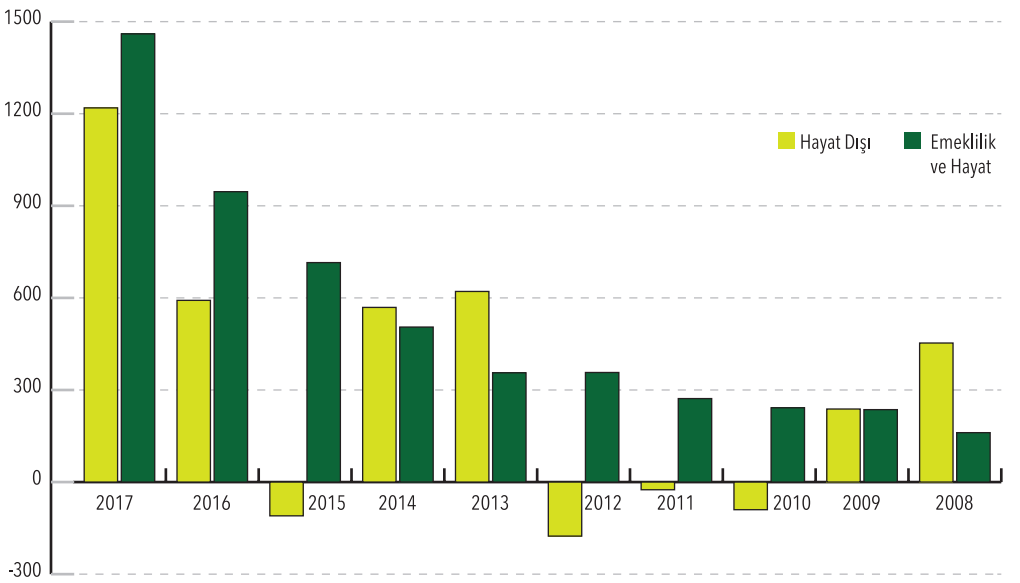
HAYAT VE EMEKLİLİKTE NET DÖNEM KÂRI %54 ARTTI

Hayat sigortaları 2017 yılının üçüncü çeyreğini 952 milyon lira teknik kârla kapadı. 2016 yılının aynı döneminde 611 milyon lira teknik kâr yazılan hayat sigortalarında kârlılık yaklaşık %56 oranında artış gösterdi.
Emeklilik şirketleri de 9 ay sonunda 184 milyon lira teknik kâr elde etti. Bir önceki yılın aynı döneminde emeklilik tarafındaki teknik kâr 54 milyon liraydı. Bu sonuçlara göre, emeklilik tarafında da kârlılıkta %259 oranında artış kaydedildi.
Emeklilik ve hayat sigortalarındaki net dönem kârı 2017'nin 9 ayı sonunda 1 milyar 460 milyon lira oldu. Bir önceki yılın aynı döneminde net dönem kârı 946 milyon liraydı. Burada da %54 oranında bir artış yaşandı.

EN KÂRLI ŞİRKETLER

Hayat dışında teknik bakımdan en kârlı şirket 427 milyon lirayla Allianz Sigorta oldu. Allianz'ı 215 milyon lira teknik kârla Sompo Japan Sigorta, 211 milyon lira teknik kârla Mapfre Sigorta, 188 milyon lira teknik kârla Ziraat Sigorta ve 159 milyon lira teknik kârla Anadolu Sigorta izledi. Söz konusu şirketlerin net dönem kârlarıysa, Allianz Sigorta 483 milyon lira, Sompo Japan Sigorta 192 milyon lira, Mapfre Sigorta 163 milyon lira, Ziraat Sigorta 159 milyon lira, Anadolu Sigorta ise 99 milyon lira olarak gerçekleşti.
Hayat tarafındaysa, 229 milyon lira teknik kârla Ziraat Hayat ve Emeklilik birinci sıraya oturdu. Onu 139 milyon lira teknik kârla Halk Emeklilik, 131 milyon lira teknik kârla Garanti Emeklilik, 122 milyon lira teknik kârla Allianz Yaşam ve Emeklilik ile 105 milyon lira teknik kârla MetLife Emeklilik ve Hayat takip etti.
Hayat ve emeklilik branşında net dönem kârlarına bakıldığındaysa kârlılık sıralamasının değiştiği kaydedildi. Ziraat Hayat ve Emeklilik 314 milyon lirayla yine birinci olurken, onu 235 milyon lirayla Garanti Emeklilik, 168 milyon lirayla Anadolu Hayat Emeklilik, 167 milyon lirayla Halk Emeklilik ve 166 milyon lirayla Allianz Yaşam ve Emeklilik izledi.

Son 10 yıldaki 9 aylık net dönem kârları (milyon TL)



TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ:

Sigorta şirketleri 9 ayda 21 milyar lira tazminat üstlendi

Türkiye Sigorta Birliği'nden yapılan açıklamada, 2017 yılının üçüncü çeyreğinde sigortalılara ödenen tazminatın bir önceki yılın aynı dönemine göre %22 artarak 21 milyar liraya ulaştığı ifade edildi.

Türkiye Sigorta Birliği, 2017 yılının üçüncü çeyreğine ilişkin bir açıklama yaptı. Açıklamada, sigorta sektörünün bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %22 artışla 21 milyar lirayı bulan tazminat ödemesiyle ekonomiye ve vatandaşlara güvence sağlamaya devam ettiği belirtildi.
TSB'den yapılan açıklamada şu ifadelere yer verildi: "Sektörün prim üretimi geçen yılın aynı dönemiyle karşılaştırıldığında, hayat dışı branşlarda %10,4, hayat sigortaları branşında ise %49.2'lik, ortalamada da %14.9'lik bir büyüme kaydetmiştir. Bu sonuçlarla hayat dışı sigortalar prim üretimi 28.4 milyar lira, hayat sigortaları prim üretimi 5 milyar lira olurken; sektörümüzün toplam prim üretimi 33.4 milyar liraya ulaşmıştır.

BANKA KREDİ HACMİ GENİŞLEYİNCE HAYAT BRANŞI DA BÜYÜDÜ

Hayat dışı prim üretiminin hayat sigortaları prim üretimine göre daha düşük artmasında, üretimde büyük payı olan trafik branşındaki tavan fiyat uygulamasının etkisi olmuştur. Hayat branşında yaşanan büyümede ise banka kredi hacmindeki genişleme önemli rol oynamıştır.

ŞİRKETLERİN AKTİF BÜYÜKLÜĞÜ %24 ARTTI

Sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerimizin aktif büyüklüğü geçen yılın aynı dönemine göre %24 artışla 143.8 milyar lira, toplam öz sermaye büyüklüğü ise 20 milyar lira olarak gerçekleşmiştir.
Şirketlerimizin toplam net dönem kârı 2.7 milyar lira olarak gerçekleşmiştir. Bilanço kârının 1.2 milyar lirası hayat dışı şirketlerin; 1.5 milyar lirası da hayat ve emeklilik şirketlerinin elde etmiş olduğu bilanço kârıdır.

3.5 MİLYON ÇALIŞAN OTO BES'TE KALDI

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde katılımcı sayısı 8 Aralık 2017 tarihi itibarıyla 6.9 milyona, fon büyüklüğü de devlet katkısı dahil 75.9 milyar liraya ulaşmıştır. Bu yıl başlatılan otomatik katılım uygulamasıyla 6 Aralık 2017 tarihi itibarıyla sisteme giren 7.9 milyon çalışanın 3.5 milyonunun sözleşmelerinin devam ettiği görülmekte olup, cayma oranı %54 olarak gerçekleşmiştir. Sözleşmeleri devam eden katılımcıların otomatik katılım fon tutarı ise 1.6 milyar lira seviyesine ulaşmıştır."

11 aylık toplam üretim 41 MİLYAR LİRA

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) internet sitesinde 2017 yılının ilk 11 ayının istatistikleri açıklandı. Hayat dışı branşlarda prim üretimi 34 milyar 895 milyon lira olarak gerçekleşirken hayat branşında prim üretimi ise 6 milyar 239 milyon lira olarak kaydedildi. Hayat dışındaki toplam prim üretimi geçen senenin aynı dönemine göre reel olarak %1.1 düşüş gösterdi. Hayat branşındaki reel artış ise %22 olarak hesaplandı.

TRAFİKTE DÜŞÜŞ DEVAM EDİYOR

Kara araçları sorumluluk sigortası 11 milyar 580 milyon liralık prim üretimiyle yine toplam prim üretimini artıran en büyük kalem oldu. Buna karşın bu branşta geçen senenin aynı dönemine göre reel olarak %11.7'lik düşüş meydana geldi. Geçen senenin aynı döneminde 11 milyar 618 milyon liralık prim üretimi gerçekleşmişti. Yani bu branş hem reel olarak hem de nominal olarak düşüş gösterdi.

2017 yılı 'trafik'le geçti

2017 yılına trafik sigortasında serbest tarifenin sona ermesi damgasını vurdu. Sektör tam bu branşta kâr etmeye başlamışken gelen tavan fiyat uygulaması ve sonrasında yürürlüğe konulan Riskli Sigortalılar Havuzu, yıl boyunca sektörün gündemini meşgul etti. Trafik sigortası 2018'e ise yapılan düzenleme ile %5 zamlı başladı.

Geride bıraktığımız 2017 yılı sigorta sektörü için oldukça hareketli geçti. Özellikle zorunlu trafik sigortası hakkında birçok tartışmaya sahne olan 2017, aslında 2016 sonunda trafik branşında kâra geçilmesi sonucunda sektör açıdından iyi başlamıştı. Zararın tavan yapması sebebiyle bu branştaki primleri artıran sigorta sektörü, bu sayede 2005 yılından bu yana ilk kez 2016 sonunda trafik sigortasında kâra geçmiş ve yılı 19 milyon lira teknik kârla kapamıştı.

2017'nin ilk üç ayı sonunda 126 milyon liraya yükselen kâr her ne kadar yüzleri güldürdüyse de, artan primlerin kamuoyunda büyük tartışmalar yaratması ve halkın sigorta şirketlerine tepki göstermesi sonucunda Hazine Müsteşarlığı nisan ayında tavan fiyat uygulamasını getirdi. Aynı zamanda, acentelere de taban komisyon uygulaması başladı. Bunun sonucunda ilk yarıda trafikteki teknik kâr 22 milyon liraya geriledi, 9 ay sonundaysa 240 milyon lira teknik zarar kaydedildi. Sektör tarafından tepkiyle karşılanan tavan fiyat uygulamasının ardından Hazine bir düzenleme daha yaptı ve temmuzda yayınlanan yönetmelikle Riskli Sigortalılar Havuzu uygulamaya alındı. Prim ve hasarın şirketler arasında paylaştırılmasını sağlayan havuz sayesinde sigortacılar 1, 2 ve 3'üncü basamaktaki hususi araç ve kamyonetleri ve bunların dışındaki tüm araçları havuza devredebilir hale geldi.

YILIN EN BÜYÜK FELAKETİ İSTANBUL'DAKİ DOLU VE SEL

Temmuz ayında İstanbul'da yaşanan aşırı yağış olayları da yıla damgasını vurdu. Sigorta sektörüne pahalıya patlayan aşırı yağış, dolu ve sel olaylarını değerlendiren Verisk Analitik'in yan kuruluşu olan PCS'e göre, yapışların sektöre faturası 300 milyon dolar, yani yaklaşık 1.1 milyar lira. TSB Başkanı Can Akın Çağlar'ın son açıklamasına göreyse, söz konusu yağışlar dolayısıyla sektör 520 milyon liralık tazminat ödedi.

SEKTÖR SERBEST TARİFE İSTİYOR

Buna karşın sektör serbest tarifeye geri dönülmesi isteğini her fırsatta dile getirdi. TSB'nin düzenlediği bir basın toplantısında konuşan TSB Başkanı Can Akın Çağlar, bu branştan kâr etmeyi beklemediklerini ama tavan uygulaması sebebiyle artan zararı diğer ürünlerin fiyatlarını yükselterek gidermeye çalıştıklarını aktardı. Serbest tarifeye inandıklarını vurgulayan Çağlar, zorunlu trafik sigortasıyla ilgili olarak "Tavan fiyat uygulamasından 2.3 milyar zarar bekleniyor" açıklamasında bulundu.

Hazine her ne kadar zararın azaltılması için iyileştirmeler yapsa da, bir toplantıda konuşan TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, "Acente komisyonlarının %10'dan %8'e düşürülmesi ve Hazine Müsteşarlığı'nın trafik sigortasındaki aylık %1 oranındaki zammı %1.5'e çıkarması avantaj sağladı. Ancak bu iyileştirmeler hasar tahminlerimizi sadece 2.1 milyar liraya düşürdü" dedi.

Tavan fiyat uygulaması sürerken de birtakım iyileştirmeler yapılabileceğini vurgulayan Eroğlu, "Eşdeğer parça uygulaması desteklenmeli, değer kaybı için daha basit bir formül oluşturulmalı, Avrupa'dan %50 daha fazla olan hasar frekansımızın düşürülmesi için trafik kazalarının azaltılması sağlanmalı" şeklinde önerilerde bulundu.

Daha sonra bir basın toplantısında açıklama yapan Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Şerif Çakırsoy ise, trafik sigortasında havuz uygulamasının kalıcı olacağını; yine aynı branştaki tavan fiyat uygulamasının ancak birkaç yıl sonra kalkabileceğini ifade etti.

ZORUNLU HEKİM SORUMLULUK SİGORTASINA DA HAVUZ

Trafik sigortası dışında, 2017 yılında başka bir havuz daha gündemimize oturdu. 2010 yılında zorunlu hale gelen Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'nda da eylül ayında trafiktekine benzer bir havuz uygulamasına gidildi. Hazine Müsteşarlığı, konuya dair şu açıklamayı paylaştı: "Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasına ilişkin poliçe düzenlememesi kaynaklı sıkıntıların giderilmesini teminen, 5684 sayılı Sigortacılık Kanununu 12'nci maddesinin birinci fıkrasına istinaden, Başbakan Yardımcılığı Makamı'ndan alınan 05.09.2017 tarih ve 22863 sayılı Onay kapsamında prim ve hasarın paylaşımına ilişkin ekte yer alan esaslar belirlenmiş olup, söz konusu paylaşıma ilişkin işlemlerin Genel Sorumluluk Sigortası ruhsatı olan Güneş Sigorta tarafından yürütülmesine karar verilmiştir."

Bunun üzerine bir açıklama yapan Akif Eroğlu ise, zorunlu hekim sorumluluk sigortasında yıllardır aynı tarifenin kullanılması gibi birçok yapısal sorun olduğunu ve hasarın paylaşılmasının bu sorunlara çözüm olmadığını belirtti.

KEFALET SİGORTASI TORBA YASADA

Yılın bir diğer önemli gelişmesiyse, kamu ihalelerinde kefalet sigortasının teminat mektubu yerine geçmesinin sağlanması oldu. 28 Kasım'da yasalaşan Bazı Vergi Kanunları ile Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile kamu ihalelerinde kefalet sigortaları kapsamında düzenlenen kefalet senetlerinin, teminat mektubu gibi işlem görmesi sağlandı. Konuyu yorumlayan Can Akın Çağlar, kefalet sigortasının teminat mektubu yerine geçmesinin Türkiye ekonomisine 500 milyar liralık ek kredi fırsatı anlamına geldiğini belirtti.

3.4 MİLYON ÇALIŞAN OTOMATİK BES'TE

Hayat ve emeklilik tarafı da otomatik BES'in hayatımıza girmesi sebebiyle 2017 yılına umutlu başlamıştı. 1 Ocak'ta başlayan otomatik BES'e yıl sonuna kadar 8 milyona yakın çalışan katıldı, ancak bunların sadece 3.4 milyonu sistemde kaldı. Yüksek cayma oranı karşısında kamu da harekete geçti. Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, yüksek cayma oranlarını düşürmek ve ülkedeki tasarruf oranını daha da artırmak için sistemde revizyonlara gidileceğini açıkladı. Otomatik BES'te cayma süresinin uzatılması ve sistemden çıkanların istediği zaman sisteme dönebilmesinin sağlanması gibi değişiklikler yapılması bekleniyor. Bunun yanı sıra, gönüllü BES'te de 18 yaş altının da BES'e dahil olabilmesi gibi bazı değişiklikler bekleniyor. Her ne kadar sektör işveren katkısı isteğini her fırsatta dile getirse de, şimdilik bu şekilde bir revizyon ufukta görünmüyor.

2017 YILINDA YÜRÜRLÜĞE GİREN DÜZENLEMELER

10 Nisan 2017:
- Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Primlerine İlişkin Genelge (2017/1)
- Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Sözleşmelerinin Sonlandırılmasına İlişkin Sektör Duyurusu (2017/1)

13 Nisan 2017:
- Emekliliğe Yönelik Taahhütte Bulunan Kuruluşların Aktüeryal Denetimine İlişkin Genelge (2017/2)

3 Mayıs 2017:
- Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik

11 Mayıs 2017:
- Mali ve Teknik Kriterleri Sağlayan Reasürans Şirketleri Listesi Hakkında Genelge (2017/4)

13 Mayıs 2017:
- Tarım Sigortaları Havuzuna İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası İle İlgili Olarak Devlet Tarafından Taahhüt Edilecek Hasar Fazlası Desteğine İlişkin Bakanlar Kurulu Kararı

20 Haziran 2017:
- Bireysel Emeklilik Sistemi, Otomatik Katılım Uygulama Esasları Hakkında Sektör Duyurusunda (2016/30) Değişiklik Yapılması Hakkında Sektör Duyurusu (2017/2)

11 Temmuz 2017:
- Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik
- Sigorta ve Reasürans İle Emeklilik Şirketlerinin Sermaye Yeterliliklerinin Ölçülmesine Ve Değerlendirilmesine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik

21 Temmuz 2017:
- Sigortacılık E-Başvuru Sistemine İlişkin Genelge (2017/5)

22 Ağustos 2017:
- Devlet Katkısı Fonları için Karşılaştırma Ölçütü Belirlenmesi Hakkında Sektör Duyurusu (2017/3)

24 Ağustos 2017:
- 10.04.2017 tarihli ve 2017/1 sayılı Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Primlerine İlişkin Genelgede Değişiklik Yapılmasına Daire Genelge (2017/6)

6 Eylül 2017:
- Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Hakkında Sektör Duyurusu (2017/4)

15 Eylül 2017:
- Muallak Tazminat Karşılığından Kaynaklanan Net Nakit Akışlarının İskonto Edilmesi Hakkındaki 2016/22 sayılı Genelgede Değişiklik Yapılmasına Dair Genelge (2017/7)
- Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul Ve Esasları Hakkında Yönetmelik

28 Ekim 2017:
- Kişisel Verilerin Silinmesi, Yok Edilmesi veya Anonim Hale Getirilmesi Hakkında Yönetmelik

24 Ekim 2017:
- Yangın ve Doğal Afetler Branşındaki Tüm Poliçelerin UAVT Bilgisi İle Düzenlenmesine İlişkin Sektör Duyurusu (2017/5)

19 Aralık 2017:
- Risk Profil Anketine İlişkin Genelge (2017/20)
- Fon Tercihi, Fon Dağılımı Değişikliği ile Bu Hakların Devrine İlişkin Genelge (2017/21)
- Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Genelgede Değişiklik Yapılmasına İlişkin Genelge (2017/19)

20 Aralık 2017:
- Katılım Sigortacılığının Uygulanmasına İlişkin Genelge (2017/22)

26 Aralık 2017:
- Tarım Sigortaları Havuzu Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik
- 2018 Yılında Uygulanacak Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Primlerine İlişkin Genelge (2017/23)

İTO MESLEK KOMİTESİ'NDE KONUŞAN TSB BAŞKANI CAN AKIN ÇAĞLAR:

Sektöre duyulan güveni artırmak görevimiz

İstanbul Ticaret Odası 20 No'lu Sigortacılık Meslek Komitesi "2017 Yılının Değerlendirmesi ve 2018 Yılından Beklentiler" konulu bir zümre toplantısı düzenledi. 20 Aralık'ta gerçekleştirilen toplantının açılış konuşmasını komite başkanı ve İTO Meclis Üyesi Levent Korkut yaptı. Korkut, camianın İbrahim Çağlar'ı kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşadığını dile getirerek başladığı konuşmasında "Çağlar'ın komitemize büyük katkısı olmuştu. Kendisine minnettarız, Allah rahmet eylesin" dedi. Sigortacılık mesleğinde son yıllarda özellikle yasal mevzuat sonrası uygulama yönetmelikleri olarak çok sık değişiklikler yapıldığına değinen Korkut, "Özellikle trafik sigortası konusu yazılı ve görsel medyada tartışmalara neden oldu. Bunun neticesi olarak da temmuz ayında yürürlüğe giren havuz sistemi epey tartışıldı. Bunun dışında da biz aracıların gelir kalemimiz ciddi bir şekilde yarı yarıya düştü ve kabul edilemez bir durum aldı" diye konuştu.


Levent Korkut

Her meslekte yaşanan değişimlerde bu tür tartışma ve sancıların hep olduğunu dile getiren Korkut, sözlerine şu şekilde devam etti: "Ancak ortaya konan çözüm önerileri taraflardan bir veya birkaçına zarar bir kısmına fayda sağlamamalı. Ortaya konan çözüm önerileri eşit, adil ve kabul edilebilir olmalı ki uzun soluklu olsun. Bunun aksi kabul edilemez." Meslek komitesi mensupları olarak katıldıkları sektörel faaliyetlerde, birlikte bir yol haritası bulmak ve sorunları çözebilmek amacıyla diyalog ve işbirliği oluşturulduğunu gözlemlediklerini belirten Korkut, "Buna şiddetle ihtiyacımız var. Bir olmaktan, birlikte olmaktan başka bir yol yok. Bir olmak zorundayız. Bu konuda SAİK'e ciddi sorumluluklar ve yetkiler düşmekte olup, gerekli çalışmalar tabii yapılmaktadır. Ancak, SAİK'te görev alan arkadaşlarımız da Ticaret Odaları Meslek Komiteleri, Federasyon ve STK'larla işbirliği içerisinde bu


Can Akın Çağlar

toplantı ve çalıştayları teşvik etmeli ve desteklemelidir. Zira bu tür toplantılar meslek mensuplarının beklentilerinin neler olduğunu belirlemek açısından oldukça önemli olup kuşkusuz ciddi katkı sağlayacaktır. Aksi takdirde alınacak eksik veya yanlış kararlar bu meslekten geçimini sağlayan biz acentelere ciddi zarar verecektir." Toplantıda ilk sunumu Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar yaptı. Sektörün 138 milyar liralık aktif büyüklüğü yönettiğini ve primlerin %70'ini acentelerin ürettiğini dile getiren Çağlar, "Toplam sektör üretiminin %49'u motor branşı dediğimiz trafik ve kasko olmak üzere iki üründen geliyor. Sektörümüzü Avrupa ve dünya ile karşılaştırdığımızda istediğimiz gelişmeyi yakalayamadığımızı görüyoruz. Devlet bu konuda yol açıcı olmalı" şeklinde konuştu. Sigortacılıkta Türkiye'nin 36'ncı olduğuna dikkat çeken Çağlar, sektörün kendini doğru anlatamadığına dikkat çekerek, "Güven duyulan sektörler arasında daha üst sıralara çıkmalıyız" çağrısını yaptı.



YARGIYA TEKNİK BİLGİ

Yargı detayları bilmediği için aldığı kararların sektör mensuplarının hayatını derinden etkilemiş olduğuna dikkat çeken Çağlar, "Bu sorunu çözebilmek için yargı ile sürekli temas haline geçtik. Bölge idare mahkemelerindeki hâkimlerimize teknik detaylara ilişkin bilgilendirme toplantıları yapmaya başladık" bilgisini verdi. Sektörün poliçe sattığı müşterileri tek tek ziyaret ettiklerini ve kapsam dışı kalmış poliçeleri tespit ettiklerini anlatan Çağlar bu konuda şunları söyledi: "Poliçe sattığımız müşterileri ziyaret ediyor, bizim görmediğimiz sizin ifade etmeniz gereken rizikleriniz var mı diye soruyor, kapsam dışı kalmış poliçeleri tespit ediyoruz."


Süleyman Özer

'SİGORTACILIK KANUNU DÖNÜM NOKTASI OLDU'

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Süleyman Özer de 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun meslek için dönüm noktası olduğunun altını çizdi. İcra Komitesi'nin sektörün tüm kesimlerinin görüşlerini dinlediğini, ilçe ilçe dolaşıp hem kendilerini anlattıklarını hem de onları dinlediklerini belirten Özer, sıkıntıları çözmeye devam ettiklerini kaydetti. Meslek için iki önemli bilimsel araştırma yaptırdıklarını dile getiren Özer, il il kapasite kullanımının durum tespiti sonuçlarına ilişkin şunları söyledi: "Sektörde kapasite kullanımı %38. Poliçe alabilecek ama ulaşamadığımız 30 milyon aday var. İstanbul'da kapasite kullanımı %41. Potansiyel sigortalı adayı 6 milyonun üzerinde." Özer, KOSGEB'in personel ve fuar desteklerine ilişkin bilgi aktardı. Zümre toplantısında son olarak konuşmacılar sektörün sorularını cevapladılar.

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi tarafından düzenlenen "2017 Yılının Değerlendirmesi ve 2018 Yılından Beklentiler" konulu zümre toplantısında konuşan **Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar,** sigortacılığın güven duyulan sektörler sıralamasında daha üst sıralara taşınması gerektiğini söyledi.

GÜNDE 71 MİLYON LİRA HASAR ÖDENİYOR

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar, sektörün her 100 liralık işten 25 lira zarar ettiğine dikkat çekerek, "Sektör kötü sürücüyü daha ne kadar finanse edecek?" diye sordu. Sektöre dair rakamlar da paylaşan Çağlar, "Sektör günde 51 bin dosya işliyor. Geçen yıl 23 milyar lira hasar ödendi. Bu gün itibarıyla 16 milyar liradayız. Günde 71 milyon lira hasar ödüyoruz" dedi. Sektördeki sigortasızlık oranının yüksekliğine de dikkat çeken Çağlar, "Her 2 işletmeden 1'inin yangın sigortası yok, 3 araçtan 2'sinin kaskosu yok, 2 konuttan 1'inin de DASK'ı yok. Kısacası sigortamız yok" diye konuştu.

Sigorta acenteleri işyeri açma ve çalışma ruhsatından muaf olacak

TOBB SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer, Ticaret/Ticaret ve Sanayi Odaları tarafından denetlenen acenteliklerin aynı zamanda belediyeler tarafından denetlenmesi sebebiyle mükerrerlik oluştuğunu kaydetti. Özer, konuyu çözüme ulaştırmak için yapılacak düzenlemenin 2018 yılı başında kanunlaşacağını söyledi.

Keşan Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliğinde gerçekleştirilen Sektör Sorunları Çözüm ve Değerlendirme Toplantısı ve Ödül Töreni etkinliğine katılan TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Süleyman Özer, işyeri ruhsatına ilişkin önemli açıklamalarda bulundu.

Sigorta acenteleri bürolarının 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu kapsamında, Ticaret/Ticaret ve Sanayi Odaları tarafından denetlendiğini belirten Özer, "Aynı zamanda belediyeler tarafından da acente bürolarının denetlenmesi mükerrerlik oluşturmaktadır. Bu çerçevede, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği önderliğinde yapmış olduğumuz girişimler neticesinde, Hazine Müsteşarlığımızın da uygun görüşü ile konuya ilişkin düzenleme taslağı Müsteşarlık tarafından hazırlanarak Başbakanlığa iletildi. Söz konusu düzenlemenin 2018 yılı başında kanunlaşmasını bekliyoruz" dedi.

'ACENTELERE YÖNELİK BİRÇOK İCRAATA İMZA ATTIK'

Görev yaptıkları süre içerisinde İcra Komitesi olarak acentelere yönelik çok sayıda icraata imza attıklarını belirten Özer, bu hizmetlerden bazılarını trafik sigortası iptal işlem ücreti, taban komisyon, KOSGEB ve vergi indirimi kapsamına alınma, korsan yapılarla mücadele olarak sıraladı.

Hükümetin, Hazine Müsteşarlığı'nın ve TOBB'un desteği olmasa tüm bunları gerçekleştiremeyeceklerini ifade eden Süleyman Özer, desteklerinden ötürü Hükümet yetkililerine, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'na, TOBB Başkan Yardımcısı ve İcra Komitesi Daimi Üyesi Ender Yorgancılar'a, Hazine Müsteşarı Osman Çelik'e, Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç'e ve Sigortacılık Genel Müdürü Şerif Çakırsoy'a teşekkürlerini ileterek sözlerini noktaladı.





Süleyman Özer, toplantıda trafik sigortası iptal işlem ücreti, taban komisyon, acentelerin KOSGEB ve vergi indirimi kapsamına alınması gibi TOBB SAİK'in imza attığı diğer icraatlardan da bahsetti.

TOBB SAİK Elazığ'da meslektaşlarıyla buluştu



TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Süleyman Özer, Elazığ Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde Elazığ'da gerçekleştirilen Sigorta Sektörü Bölgesel İstişare Toplantısı'na katıldı. Özer, sigortacılık alanında bölgede yaşanılan sorunları yakından takip ettiklerini belirterek, sorunları ve çözüm önerilerini İcra Komitesi olarak ilgili mercilere ilettiklerini ifade etti.



IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

Sigortacı Gazetesi kasım ayı misafirleri



LOG Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Volkan Yılmaz, Feyza Kırmızı, Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Tuna Uğun, Genel Müdür Uğur Erkan, Kurumsal İletişim Müdürü Nihan Güney, Metin Öztürk, Birant Yıldız.



Feyza Kırmızı, Turkland Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Serkan Ersoy, Genel Müdür Hülya Püdün, Metin Öztürk, Genel Müdür Yardımcısı Murat Özdamar, Grup Müdürü Dr. Hakan Özcan, Birant Yıldız.



Metin Öztürk, Feyza Kırmızı, GESİD Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Hakan Özcan ve Eş Başkan Sema Tüfekçiler, Birant Yıldız, GESİD Başkan Yardımcısı Dr. Gökhan Yıldırım ve Sayman Serpil Akyol Erden.



Birant Yıldız, Feyza Kırmızı, Metin Öztürk, Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu ve Genel Müdür Yardımcısı Burak Topçak.



Feyza Kırmızı, Birant Yıldız, Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) Yönetim Kurulu Üyeleri Ahmet Yaşar, Mehmet Kalkavan, Muhittin Karaman, Bülent Somuncu, Başkan Fahri Altıngöz, Metin Öztürk, STD Yönetim Kurulu Üyesi Faruk Ömrüuzak.



Birant Yıldız, Metin Öztürk, Koru Sigorta Genel Müdür Baş Yardımcısı Ender Güzeler, Genel Müdür Soner Şahin.



Birant Yıldız, Feyza Kırmızı, Metin Öztürk, Anadolu Yakası Sigorta Acenteleri Derneği (ANSADER) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Tunga, Yönetim Kurulu Üyeleri Aslıhan Bağır Aybay, Özgür Yılmaz (Başkan Yardımcısı), Semih Sabri Soydan, Hakan Öztürk ve Gökay Barçağ.



Birant Yıldız, Metin Öztürk, Fiba Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, Genel Müdür Yardımcısı Nehir Aksın Bahar, Feyza Kırmızı.

2017 YILINDA DOĞAL AFETLER VE İNSAN KAYNAKLI FELAKETLERİN SİGORTALI HASARI 136 MİLYAR DOLAR

Tarihte en çok sigortalı afet hasarı kaydedilen üçüncü yıl

2017 yılındaki doğal afetler ve insan kaynaklı felaketlerin tahmini sigortalı hasarı 136 milyar doları buldu. Swiss Re'ye göre 2017, Sigma kayıtlarının tutulmaya başladığı 1970'ten bu yana en çok sigortalı hasar kaydedilen üçüncü yıl oldu. Aynı zamanda, tarihteki en çok hasara yol açan ikinci kasırga sezonu da 2017'de yaşandı.

Swiss Re, 2017 yılında gerçekleşen doğal afetler ve insan kaynaklı felaketlerin yol açtığı zarara dair tahminlerini açıkladı. Buna göre, 2017 yılında katastrofik olayların yol açtığı sigortalı hasar 136 milyar dolar civarındaydı. Toplam sigortalı hasarın 131 milyar doları doğal afetlerden, 5 milyar dolarlık bölümüyse insan kaynaklı felaketlerden geldi.

2016 yılında bütün felaketlerin yol açtığı sigortalı hasar 65 milyar dolardı. 2017 yılındaki sigortalı hasarın, 58 milyar dolara denk gelen son 10 yıllık ortalamanın da çok üstünde olduğunu belirten Swiss Re, aynı zamanda, 2017 yılının, Sigma kayıtlarının tutulmaya başladığı tarih olan 1970'ten beri en çok sigortalı hasar kaydedilen üçüncü yıl olduğuna dikkat çekti.

Doğal afetler ve insan kaynaklı felaketlerin 2017 yılında yarattığı ekonomik hasarsa 306 milyar dolardı. 2016 yılında felaketlerin verdiği ekonomik hasar 188 milyar dolar olarak kayıtlara geçmişti. 2017'deki ekonomik hasar, son 10 yılın ortalaması olan 190 milyar doların da üzerinde gerçekleşti.

2017'deki felaketlerde, yaklaşık 11 bin kişi ya hayatını kaybetti ya da kayboldu. 2016'yla kıyaslandığında, bu rakamın çok değişmediği gözlemlendi.

YILIN İKİ YARISI ARASINDA BÜYÜK FARK VAR

Ekonomik ve sigortalı hasarın çoğu, yılın ikinci yarısında gerçekleşti. En büyük hasar kasırga sezonundan geldi. ABD'yi vuran Harvey, Irma ve Maria (HIM) kasırgaları, 2017 yılının 2005'ten bu yana kaydedilen ikinci en yüksek hasarlı kasırga sezonu olmasına yol açtı. ABD'nin Kaliforniya eyaletinde yaşanan orman yangınları da, yılın ikinci yarısında hasarı tırmandıran bir diğer unsur oldu. Oysa yılın ilk yarısına bakıldığında, 2016'nın ilk yarısına kıyasla afetlerin yarattığı hasar oldukça düşüktü. Hatta ilk yarı yıl hasarı, son 10 yılın ilk yarılarının ortalamasının da epey altındaydı.



TARİHTEKİ EN HASARLI İKİNCİ KASIRGA SEZONU

Ağustos ve eylül aylarında, 4. kategoriden bir kasırga olan Harvey ve 5. kategoriden birer kasırga olan Irma ve Maria, üç kasırgayı birden anlatmak için kullanılan kısa adıyla HIM, ABD'yi vurdu. ABD'nin Teksas eyaletinin kıyılarından başlayarak, Florida eyaletinin batısına ve Karayipler'e kadar ciddi bir yıkıma yol açan HIM, yaklaşık 93 milyar dolar sigortalı hasara sebep oldu. Swiss Re, Teksas'ın Houston şehrindeki sel hasarı ve Porto Riko'daki geniş çaplı elektrik kesintisinin yol açtığı hasar gibi çoğu sigortasız olan zararlar da eklendiğinde, üç kasırgadan gelen ekonomik hasarın çok daha yüksek olacağını vurguladı.

3. kategoriden büyük bir kasırganın ABD'yi vurmadığı 12 yılın ardından, HIM kasırgaları Sigma tarihindeki en çok hasara açan ikinci kasırga sezonu olarak kayıtlara geçti. Katrina, Rita ve Wilma'nın ABD'yi vurduğu 2005 yılı, en çok hasara yol açan kasırga sezonuyla hâlâ birinciliğini koruyor.

ABD'DE ORMAN YANGINLARININ SİGORTALI HASARI 7.3 MİLYAR $

2017'nin ikinci yarısında, ABD'nin Kaliforniya eyaletindeki sıcak ve kuru havanın orman yangınları için elverişli bir ortam oluşturması da toplam hasarı artıran bir diğer unsur oldu. Kuzey Kaliforniya'da ekim ayında gerçekleşen üç büyük yangın 7.3 milyar dolar sigortalı hasar yarattı. Güney Kaliforniya'da yangınlar aralık ayında hâlâ devam ediyordu, bu sebeple Swiss Re yıl sonunda daha yüksek bir hasar tablosu beklediğini açıkladı.

ABD, yılın ilk yarısında da şiddetli hava koşullarından payını aldı. Şubat ile haziran ayları arasında gerçekleşen beş ayrı fırtınanın her biri 1 milyar dolardan fazla sigortalı hasara neden oldu. Bunların en şiddetlisi, mayıs ayında Colorado eyaletini vuran ve sert rüzgarların yanı sıra yoğun dolu yağışı da getiren fırtınaydı. Sadece bu fırtınanın sigortalı hasarı 2.5 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Söz konusu fırtınanın ekonomik hasarıysa 2.8 milyar dolardı.





MEKSİKA'YI DEPREM VURDU

Farklı ülkeler de felaketlerden nasibini aldı. Eylül ayının ortalarında Meksika'daki Tehuantepec ve Puebla şehirleri iki şiddetli depremle sarsıldı. Depremlerin sigortalı hasarı 2 milyar doları aştı.

Mart ayında, 4. kategoriden bir tropikal siklon olan Debbie, Avustralya'nın kuzeydoğu kıyılarını vurdu. Geniş çaplı sellere yol açan siklonun sigortalı hasarı 1.3 milyar dolar olarak kayıtlara geçti.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

2017 ve 2016 yılındaki afet hasarları / milyar dolar

	2017	2016	Yıllık değişim	Son 10 yılın ortalaması
Toplam ekonomik hasar	**306**	**188**	**%63**	**190**
Doğal afetler	300	178	%69	178
İnsan Kaynaklı afetler	6	10	%-42	12
Toplam sigortalı hasar	**136**	**65**	**%110**	**58**
Doğal afetler	131	56	%133	51
İnsan Kaynaklı afetler	5	8	%-45	7

Sigortacılıkta blockchain yükseliyor



Gerçek zamanlı olarak müşterileri, acenteleri, sigorta kurumlarını birbirine bağlayan ve veriyi dağıtılmış kayıtlar üzerinde tutarak güvenli bir bağ oluşturan blockchain teknolojisi sigortacıların da ilgisini çekiyor. Sigorta sektöründe blockchain teknolojisi, bir kavram olmaktan çıkıp ete kemiğe bürünmüş bir uygulama olma yolunda. hızla ilerliyor.

Tüm paydaşların aynı risk verisine aynı zamanda sahip olduğu, verinin tamamıyla dijital kontratlar üzerinde otomatize edilmiş süreçler ile taşındığı, üstüne bir de ileri şifreleme algoritması ile korunduğu, güvenli, her türlü denetime açık şeffaflıkta olduğu uçtan uca tahsis ve hasarın yönetilebildiği bir dünya artık hayal olmayacak. Konu hakkında EY Orta ve Güney Doğu Avrupa Dijital Lideri Onur Doğan ve EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Direktörü Fatih Öğün tarafından yapılan ortak değerlendirmede şu ifadelere yer verildi:

"Bu dünyayı daha iyi tanımak için bir an olsun kendimizi sigorta sektöründen çıkarıp daha geniş bir yelpazeden bakalım. EY Fintech Adaptasyon Endeksi verilerine göre son kullanıcılar çoktan dijital dünyaya adapte olmuş durumdalar. Dünya genelinde yapılan bu araştırmada yer alan ve dijital kullanıcıların fintech hizmetlerinden yararlanma oranının 2016 yılı için %33 yükseldiğine ilişkin veri çok önemli bir gösterge (2015 yılı için bu oran %16 ve 2017 yılsonu için de %52 olarak tahmin ediliyor). Bu kullanıcıların %64'ü ise tüm hizmetleri sadece dijital kanallardan almak istiyor. Dolayısıyla tüm sektörel çözümler ve hizmetler artık bu bilgi ışığında şekillendirilmek durumunda. Sigorta alanı, para transferi ve ödemeler alanının hemen ardından %24 ile en yüksek adaptasyon oranına sahip. Sektörde yıkıcı etkiye sahip olacak yeni teknolojiler arasında yapay zekâ, robotlaşma, bilişsel bilgi işleme ve tabii ki blockchain en öne çıkanlar arasında yer alıyor. Teknolojiyi doğru uygulayabilmek karşımızdaki en temel konu ve doğru bir tespit için sigorta alanındaki problemi şöyle tanımlayabiliriz: Herhangi yalın bir sigorta sürecine dâhil olan 2 farklı paydaş aynı gerçek veri üzerinde çalışamıyor.

ŞEFFAF VE HIZLI

Blockchain'in ön plana çıkardığı verinin dağıtılmış mizan üzerinde tutulması teknik olarak yeni bir kavram olmasa da, teknolojinin geldiği seviye itibarıyla uygulanabilirliği mümkün hale gelmiş olan bir teknik konumunda.

Blockchain tabanlı çözümler gerçek zamanlı olarak müşterileri, acenteleri, sigorta kurumlarını birbirine bağlıyor ve veriyi de dağıtılmış defter üzerinde tutarak güvenli bir bağ oluşturuyor.

Peki, bu çözümün bize sunduğu avantajlar nelerdir?

1. Gerçek zamanlı karar alma mekanizması hayalden gerçeğe dönüşüyor.
2. Süreçler akıllı kontratlar üzerinde hızlı, güvenilir ve ucuz maliyetli olarak tamamlanabiliyor.
3. Veri ekosistemi oluşturuluyor ve dâhil olan tüm paydaşlar bu avantajdan eşit koşullarda faydalanabiliyor.
4. Faturalandırma işlemleri zaman kaybetmeden yapılabiliyor ve finansal verimlilik artıyor.
5. Paydaşlar bu veri platformu üzerinden yeni hizmetlerini sunabiliyor ve uygulama alanını maliyet artışlarına bağlı kalmadan artırabiliyor.
6. Son olarak ama bir o kadar da önemli olarak kontrollerin, kontratların denetimi uluslararası boyutta ve birçok farklı boyutta rahatça yapılabiliyor.

Blockchain teknolojisinin barındırdığı potansiyelden tam anlamıyla faydalanabilmek için doğru adımların birlikte atılması önem taşıyor.

BÜYÜK POTANSİYEL

Akıllı kontrat olarak belirttiğimiz yapılar farklı sektörlerde kullanılmaya başlandı. Müzik endüstrisinde telif haklarının korunması ve eseri üretenin direkt olarak eseri ile ilgili ücretini alabilmesinde farklı startup'ların kurduğu akıllı kontrat çözümleri hizmet vermeye başlamış durumda. Sektörlerin yapısında yer alan ve uzun süredir devam eden verimliliği düşük noktaların iyileştirilmesinde bu teknoloji ve beraberinde getirdiği iş modeli bir fırsat olabilir. Sigorta sektöründe de poliçenin oluşturulması, hasar/tazminat, değişiklikler gibi birçok noktayı bu yapı üzerinden takip etmek mümkün görünüyor.

Sigorta sektöründe blockchain tüm paydaşların katılımı ile herkes için bir kazan-kazan modeli haline gelecek. Çoklu ve kirli veri, mutabakat, veri transferleri ve işlem hacimleri nedeniyle süreç tamamlanma sürelerindeki uzama gibi birçok ortak problem ortadan bu sayede kaldırılabilir.

Akıllı kontrat yapısı ise tam anlamıyla sektörü bastan tanımlayacak bir potansiyele sahip. Kuralların dijital olarak tanımlanabiliyor ve dinamik olarak değiştirilebiliyor olması bize potansiyeli çok yüksek bir operasyonel verimlilik imkânı sunuyor. Eşler arası sigortalama, kullandıkça öde ve parçalanmış ödeme gibi birçok yenilikçi çözüm ortak platform üzerinde çok az maliyetlerle hayata geçirilebilecek.

Düzenleyici kurumlar da blockchain teknolojisi geçiş sürecinde çok önemli bir rol oynayacaklarından, buradaki iş modellerinin kurulumunda en baştan itibaren yer alması ve kurumlar ile ortak akıl yürütmesi önem taşıyor.

Blockchain ile gelecek yeni iş modellerine ilişkin olarak sigorta şirketleri ne yapmalı?

Bu alanda aşağıda gördüğümüz adımlar ön plana çıkıyor.

- Teknolojinin iyi bir şekilde anlaşılması ve buna ilişkin kurgulanabilecek değer önerilerinin haritasının çıkarılması önemli bir konu olarak öne çıkıyor. Blockchain dediğimizde public, private ya da hybrid olarak kurgulanması, kimin sahipliğinde olacağı, hangi işlemlerin dâhil edileceği, sağlayacağı avantajlar ve bunların müşteriye nasıl yansıtılacağı adreslenmesi gereken konular arasında yer alıyor.
- Ekosistemi yaratmak ve doğru işbirliklerini kurmak bir diğer önemli noktayı oluşturuyor. Yeni nesil ve oyun değiştirici teknolojilerde kurumun her türlü yetkinliği kendisinde toplaması mümkün görünmüyor.

Bu amaçla startup'lar ve akademik inovasyon merkezleri ile işbirliklerini artırmak, farklı sektörden kurumlar ile işbirlikleri kurmak önem taşıyor. Müşteriye doğru değer önerisini formüle etmek konusunda bu işbirlikleri bazı noktalarda rekabet avantajını tayin ediyor olacak.

- Organizasyonel olarak üst yönetim desteğini sağlamak ve görev gücünü kurmak bir diğer önemli konumuz. Blockchain sadece bir Bilişim Teknolojisi konusu değil, içerisinde iş modeli, muhasebe, vergi, temel sigorta fonksiyonlarının dahiliyetini gerektiriyor. Bu teknoloji nasıl ve nerede kullanılacak, hangi işbirliklerine ihtiyaç var kurulacak bu ekibin yönlendirmesi ve çalışması ile belirlenmesi gerekiyor.
- İş modeli anlamında sonraki adımları görmek ve deyim yerinde ise 'topun bulunduğu değil gideceği yeri görerek' hareket etmek önem taşıyor.

İlerleyen dönemde sigorta iş modelinde oluşacak değişiklikler, hizmet modelindeki değişiklikler, yapay zekâ uygulamalarının etkisi gibi konuları blockchain ile birlikte değerlendirmek gerekiyor.

- Operasyonel uygulama vurgulayacağımız bir diğer nokta. Blockchain ve benzeri teknolojilerde teorik ilerlemek mümkün değil, ufak çapta denemeler ile başlamak ve yapının pratikte nasıl işlediğini görmek kritik öneme sahip.

Büyük veri, analitik ve benzeri uygulamalarda olduğu gibi kurumun bu alanda denemeler yapması yeni iş olanaklarını kafada canlandırmak için de etkin bir yöntem olarak duruyor. Blockchain ana akım haline gelmesi muhtemel olan bir teknoloji. Bu teknolojiye ilişkin iş modelleri ve değer önerilerini erken belirleyen şirketler, sigortanın gideceği yeni iş modellerinde büyük bir rekabet avantajı sağlıyor olacaklar."

100 MİLYAR EUROYU AŞTI

Avrupa'da online sigortacılığın yükselişi

Online ve direkt kanallardan satış, Avrupa sigortacılığında hayat ve hayat dışında en hızlı büyüyen iş modeli olmaya devam ediyor. Viyana Üniversitesi ve Mount Onyx'in araştırmasına göre, Avrupa'nın en büyük pazarlarında yıllık ortalama %22 büyüme yakalayan online prim üretimi 2016 yılında 100 milyar euroyu geçerek rekor kırdı.

Günümüzde hiçbir şirketin online alışveriş olgusunu göz ardı etmek gibi bir lüksü bulunmuyor. Müşteriler gittikçe daha fazla online ve direkt ürün istiyor. Tüm dünyadaki finansal hizmet şirketleri yeni dağıtım modelleri geliştirmek, aracıları bir kanal olarak kullanmak ya da hizmet ve müşteri tecrübesini geliştirmek için yatırım yapmaya başlamış durumda. Artık gelinen noktada ortalamanın üstünde büyüme ve kârlılık için geleceğe bakmak önem kazanıyor. Büyük resme bakacak olursak, Avrupa'daki tüm online kanallar, sektörün online sigortadaki standartlarına ayna tutuyor. Şu an ortaya konulan, müşteri beklentileri ve teknik araştırmalar üzerine kurulmuş olan sistem, internet üzerinden işlem yapmak isteyen müşterilerin beklentilerini karşılamayı hedefliyor.
Sektördeki oyuncuların başarılı bir online strateji uygulaması için şu soruların cevabını bilmesi gerekiyor: Avrupa'nın trendleri, sektör standartları ve en iyi uygulamalar nedir? Ülkem ve şirketim Avrupa'ya karşı kendini nerede konumlandırıyor?

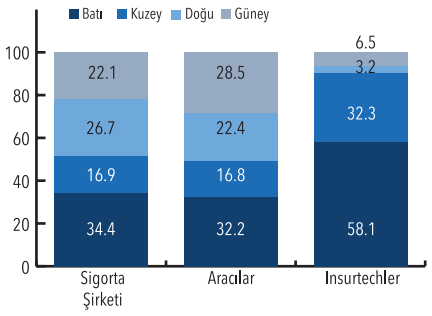
ONLINE SİGORTA TRENDLERİ

Mount Onyx ve Viyana Üniversitesi tarafından yapılan "Online Sigorta Trendleri: Avrupa ve Ülke Raporları" adlı trend analiz çalışması 30 ülkeden 700 sigortacı ve Avrupa'nın önemli insurtech girişimlerinden isimlerin görüşlerini yansıtıyor. Rapor, gelecek trendlerin sigorta sektörünü nasıl etkileyeceği konusuna ışık tutmayı hedefliyor.

EN BÜYÜK 13 ÜLKEDE YILLIK BÜYÜME %22

Pazarın doygunluk seviyesi ve online sigortacılığın pazar payı ülkeden ülkeye farklılık gösteriyor. İngiltere gibi, dijital satış pazar payı %12 gibi seviyeleri bulan ülkeler "doygun ülkeler" olarak geçiyor. %11.9 ve %2 arası ise "gelişen ülkeler", bunun altında olan Rusya gibi ülkeler ise "gelişmekte olan ülkeler" olarak sınıflandırılıyor.
2000 ve 2015 yılları arasında Avrupa'daki online sigorta kanallarının büyümesi, sektördeki yıllık prim artışından daha hızlı oldu. 13 büyük Avrupa sigorta pazarında direkt satış kanallarının bu 15 yıl içinde yıllık ortalama büyümesi %22 oranında. Bu prim üretiminin ortalama büyümesi olan %5 seviyesinden epey yüksek. Batı Avrupa'da büyüme %3 olurken, Doğu Avrupa'da bu seviye %8 oldu. Direkt satış kanallarındaki büyümeye bakacak olursak; Batı Avrupa %14 büyürken, Doğu Avrupa %35 büyüdü. Aşağıdaki tablo sigorta sektörünün son 15 yıldaki büyüme odağını ortaya koyuyor.

Online kanalların payı
Sigortacılar, Aracılar, Insurtechler
Avrupa 2016 %



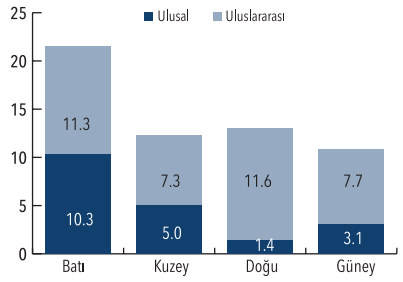
700'DEN FAZLA ONLINE KANAL

2016 yılında Avrupa'da online sigorta kanalı bulunan 439 sigortacı, 214 aracı kurum ve 47 büyük insurtech bulunuyordu. Bu kanalların %34.4'ü Batı Avrupa'da, %16.9'u Kuzey Avrupa'da, %26.7'si Doğu Avrupa'da ve %22.1'i Güney Avrupa'da hizmet veriyor.
Aracıların (fiyat karşılaştırma platformları ve online brokerler) dağılımına bakacak olursak da benzer sonuçlar görüyoruz. Burada tek fark Güney Avrupa'da Doğu Avrupa'dan bir miktar fazla aracı olması. Insurtechler teknolojideki inovasyonları kullanarak mevcut sigorta modelinin



ulaşamadığı noktalara ulaşıyor ve verimli görülmeyen iş alanlarını teknoloji ile kullanabiliyor. Finansal teknolojiler için kullanılan fintech teriminden türeyen insurtech, sigorta ve teknolojiyi bir araya getiren oluşumlar için kullanılıyor. Avrupa'da fintech startuplarının %10'u insurtechlerden oluşuyor. Online sigorta hizmeti verenler

Ülke başına ortalama online kanal sayısı
Bölgelere göre yerel ya da uluslararası dağılım
2016 Avrupa



arasında hem uluslararası şirketler hem de sadece yerel sermayeli şirketler bulunuyor. 2016 yılında, Avrupa'da ülke başına düşen ortalama 14.2 online sigortacı şirketinden 9.5'i uluslararası, 4.6'sı yerel şirketlerden oluşuyordu. Batı Avrupa'da yerel şirketlerin oranı 10.3'e çıkarken, Kuzey Avrupa'da bu oran 5.0, Doğru Avrupa'da 1.4 ve Güney Avrupa'da 3.1 oldu.
Sigortacıların online sigorta kanalları hibrit, pasif ve aktif iş modelleri kullanıyor. Hibrit kanallar online alışverişe olan ilgiyi kullanarak

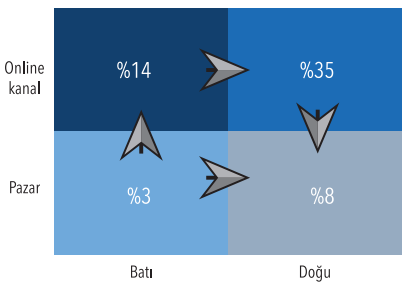






Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Online kanalların ve sigorta pazarlarının yıllık bileşik büyüme oranı
Bölgelere göre yerel ya da uluslararası dağılım
2016 Avrupa



AVRUPA'DAKİ ONLINE SİGORTA KANALLARININ BÜYÜMESİ, SEKTÖRDEKİ YILLIK PRİM ARTIŞINDAN DAHA HIZLI OLDU. 13 BÜYÜK AVRUPA SİGORTA PAZARINDA DİREKT SATIŞ KANALLARININ BU 15 YIL İÇİNDE YILLIK ORTALAMA BÜYÜMESİ %22 OLDU. BU PRİM ÜRETİMİNİN ORTALAMA BÜYÜMESİ OLAN %5 SEVİYESİNDEN EPEY YÜKSEK.

müşteriyi elde tutmayı ve eldeki geleneksel ürünleri kullanarak, internete özel bir promosyon yapmadan satış yapmayı hedefliyor. Yine müşteriyi elde tutmayı hedefleyen pasif online kanallar, marka gücünü ve websitesini kullanarak satış yapıyor.
Aktif online kanallar ya da tamamen direkt satış üzerine kurulu sigortacılar, markalarını ve websitelerini aktif tutarak ve TV reklamları gibi nokta atışı promosyonlar kullanarak yeni kullanıcılar kazanmaya çalışıyor.
Diğer taraftan, pasif ve aktif kanallar online broker ya da aracı olarak konumlanarak, arkasına birden fazla sigorta şirketi alıp yeni müşteriler kazanmak için kendini tekrar yapılandırılabiliyor.
Avrupa'daki sigortacıların dağılımlarına bakacak olursak; online satış kanallarının %58.5'i hibrit, %25.1'i pasif ve %16.4'ü aktif kanal olarak tanımlanıyor.



INSURTECHLER 4 ALANDA YOĞUNLAŞIYOR

Bölgedeki en büyük insurtech şirketlerinin temel olarak yoğunlaştığı 4 alan bulunuyor: Müşteri analitiği, ürünler, satış ve pazarlama, hizmet ve operasyonlar.
Ürün tarafında odakta mikro sigorta ürünleri, kişiselleştirilmiş ürünler ve siber sigorta gibi KOBİ'lere özel ürünler var. Bu konuda inovasyon trendleri ise bankacılık ürünlerini sigorta ürünleri ile birleştirerek "sigortadan da fazlası" şeklinde risk analizi, risk önleme gibi hizmetler de sunma yönünde.
Satış ve pazarlama tarafında bireysel danışmanlık, yeni iş ortaklığı modelleri, kişiye özel ürünler ve eşler arası (peer to peer, p2p) konseptler öne çıkıyor. Burada şirket içi platformlar (şirketin kendi çalışanlarına sigorta satması) ve ürünlerin bağlı programlar tarafından satılması gibi fikirler var.
Hizmet ve operasyonlar tarafındaki inovasyonlar, online sigorta kontratlarının düzenlenmesindeki gelişmeler, hasar sonuçlandırma teknolojileri ve uyum süreçlerini kısaltacak uygulamalardan oluşuyor. Bunun dışında kağıtsız ofis ortamları ve tüm dokümanlara uzaktan erişim gibi dijitalleşme çalışmaları devam ediyor.



ÜLKELER ARASINDA BÜYÜK FARK VAR

Pazar payı, kullanıcı portföyü, iş modeli ve belki de en önemlisi olan performans seviyesinde



Avrupa ülkeleri arasında büyük farklar gözlemleniyor. 2016 yılında en büyük 31 Avrupa pazarında ortalama 14.2 dijital dağıtım kanalının aktif olduğu görülüyor.
Ülkelerde faaliyet gösteren dijital dağıtım kanallarının sayısı sadece doygunluk değil, pazarın büyüklüğü ile de doğru orantılı.
Almanya ve Hollanda, sırasıyla 43 ve 37 dijital oyuncuyla listede başı çekiyor. Bunu İngiltere, Polonya, Fransa, İspanya, İtalya, Çek Cumhuriyeti, Avusturya, İsviçre, Macaristan ve Slovakya 14 ile 30 arasında direkt satış kanalıyla takip ediyor. En fazla 13, en az 9 direkt satış kanalı bulunan ülkeler ise İrlanda, Belçika, Rusya, Türkiye, Hırvatistan, Portekiz, Yunanistan, İsveç, Danimarka, Finlandiya ve Norveç. Letonya, Litvanya, Estonya, Ukrayna, Romanya, Slovenya, Lüksemburg ve Bulgaristan'da ise direkt satış yapan kanalların sayısı 8'in altında.
Çalışmaya göre en çok aracının faaliyet gösterdiği ülkeler olan Almanya ve İngiltere'nin ardından İspanya, İtalya, Rusya ve Fransa geliyor.
Tüm ülkelerde faaliyet gösteren online kanalların sayısı yükselişte. Tabii, bu tüm kanalların başarılı olduğu anlamına gelmiyor. Şirketlerin başarısını tek bir ögeye bakarak değerlendirmek de mümkün değil. Satış odağındaki kitle, ürünler, fiyatlandırma gibi, büyük başarı gösteren online satış kanalları ve şirketlerin anahtar performans göstergeleri büyük farklılık gösterebiliyor.

İNTERNETTEN SATIŞ DİĞER MODELLERE GÖRE UCUZ

Online sigortacılığın tanımı uzaktan satış, direkt satış, internet satışı, telesatış, online kanal, e-ticaret gibi terimleri de kapsıyor. Online ve direkt kanal satışlarının çoğu internet üzerinden ya da telefon üzerinden tamamlanıyor. Ödeme ise sigortacı ya da online brokerler ve insurtechler gibi direkt satış partnerleri üzerinden gerçekleşiyor.
Yüz yüze satış yöntemlerine alternatif olan direkt satış modelleri çoğu zaman diğer satış yöntemlerine göre daha masrafsız olması nedeniyle ucuz olabiliyor. Diğer taraftan, yeni online sigorta yöntemleri geleneksel kanalları yenilemek yerine, geleneksel kanallara destek oluyor.
Neredeyse tüm branşlardaki ürünler internet üzerinden satılabiliyor. Ancak, satışın nasıl yapıldığı konusu Avrupa coğrafyasında yer alan ülkeler içinde büyük farklılıklar gösteriyor.
Avrupa'da genel olarak internet üzerinden yapılan satışlar hayat dışı ürünlerde yoğunlaşıyor. Almanya gibi bazı ülkelerde ise hayat tarafındaki direkt satış oranları daha yüksek. Hollanda'da ise sağlık sigortaları direkt satışlar da başı çekiyor.



Kaynak: Mount Onyx, Viyana Üniversitesi

Kasım ayının yıldızı: DÖVİZ

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 yılsonunda 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 kasım ayında %4.99 oranında azalırken, BIST–100 endeksindeki düşüş %7.08 olarak gerçekleşti. Kasım ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %1.15 oranında düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %4.01 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2017 yılı kasım ayında %1.49 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 lirayla başlatılmış ve her ayın TÜFE oranında artırılmıştır. Fon alınırken, yatırılan tutardan %4-%2 arasında yönetim gider kesintisi yapılacağı varsayılır.

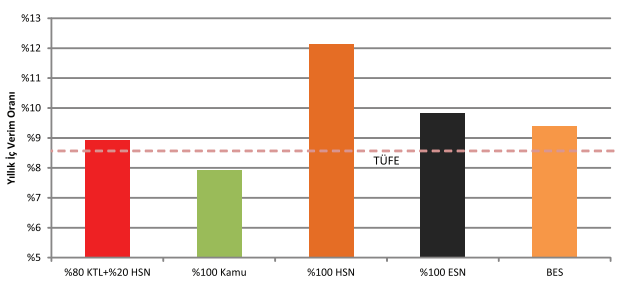
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

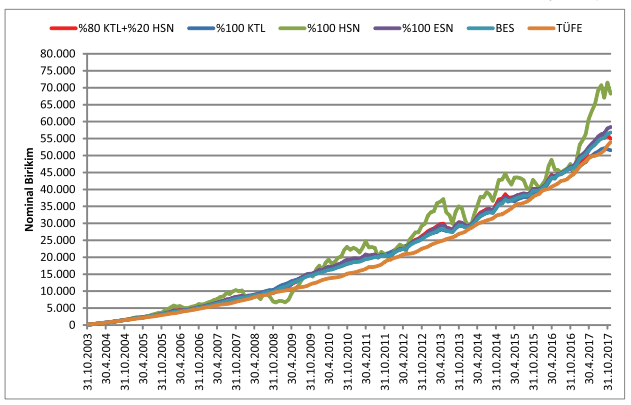
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.11.2017 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



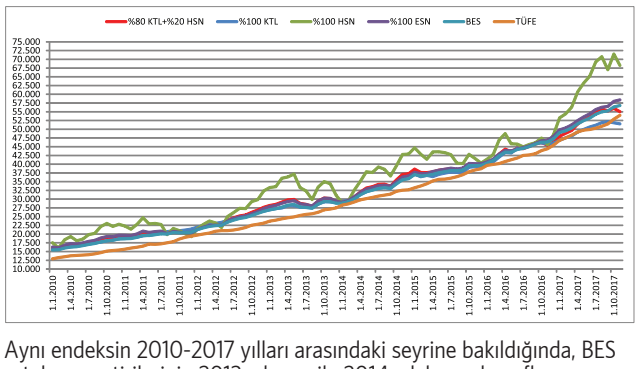
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.11.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir. Buna göre, BES ortalama fon getirilerine yatırım yapan bir katılımcı dönem sonunda %9,40 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %12,15 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.11.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



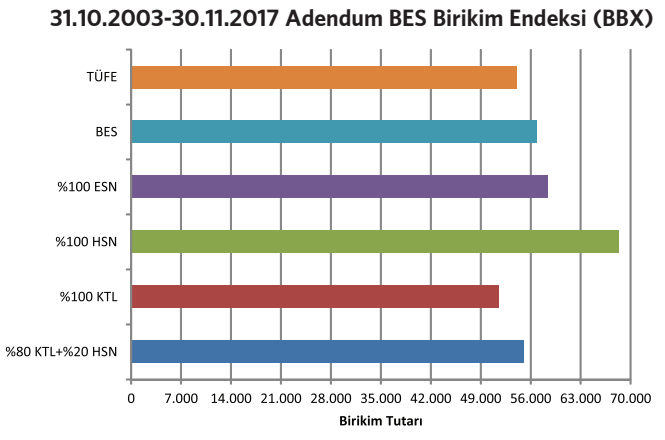
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.11.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla 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, 30.11.2017 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 56.784 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 53.995 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.11.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2017 gelişimi)



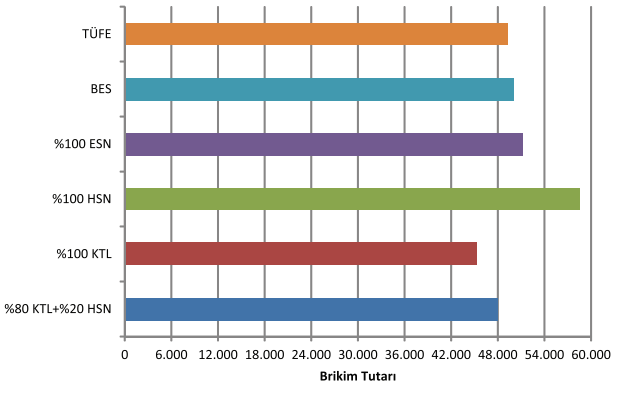
Aynı endeksin 2010-2017 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu ile 2014 yılı başında enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım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

31.10.2003-30.11.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-30.11.2017 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde 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 buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.11.2017 tarihinde 56.784 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Kasım 2017 döneminde bireysel emeklilik sistemine 318 TL katkıda bulunmuştur.

31.01.2005-30.11.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.11.2017 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.11.2017 tarihinde 58.570 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



BES'te portföy dağılımı çeşitleniyor

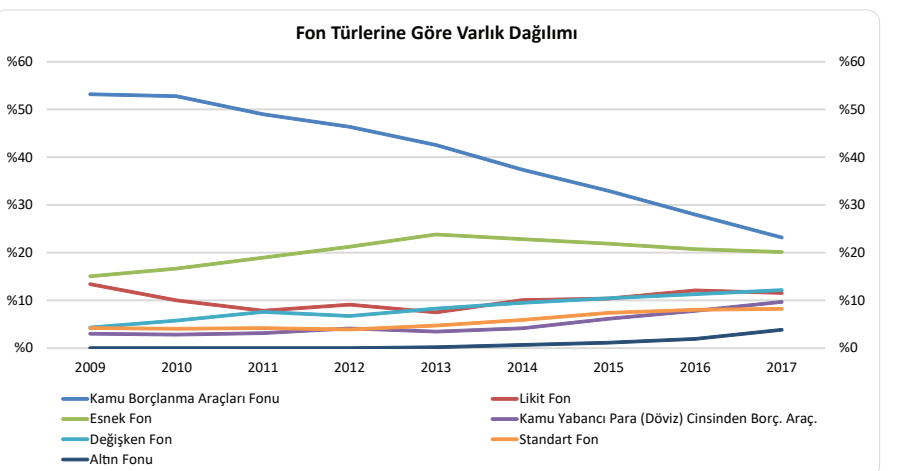
BES, sosyal güvenlik sisteminden alınacak emeklilik gelirine ek gelir yaratmak ve kişilerin emeklilikteki refahını artırmak amacıyla kurulmuş bir sistem. Uzun vadeli bir yatırım/tasarruf aracı olduğu için de fon türlerinin kısa vadeli dalgalanmalarından ziyade uzun vadeli fon gelişimi katılımcılar ve portföyleri için çok daha anlamlı oluyor. Ancak birçok fon türü olması, bir yatırım stratejisi gereksinimini de beraberinde getiriyor. Katılımcının portföyündeki riski dağıtması ve portföyüne birden fazla fon türünü dahil etmesi, daha az risk ile daha yüksek getiri elde etmesini sağlıyor.

Bu bağlamda, fon türlerinin artması ve katılımcıların da bu fonları portföylerine dahil etmesi önem kazanıyor. Örneğin; devlet katkısı fonları hariç, 2009'da 11 fon türü işlem görürken; Altın Fonu, Karma Borçlanma Araçları Fonu, Katılım Standart Fonu gibi fonlar da eklenerek 2017'de bu sayı 18'e yükseldi. Böylece katılımcıların alternatifleri de çoğaldı. Bunun bir etkisi olarak, katılımcıların portföylerindeki dağılım oranları daha da çeşitlenmeye başladı. Her bir fonun ilgili yıl içindeki günlük hacimleri dikkate alınarak, o yıl içindeki toplam fon varlığına oranları hesaplanmış ve ilgili oranlar yandaki grafikte gösterilmiştir.

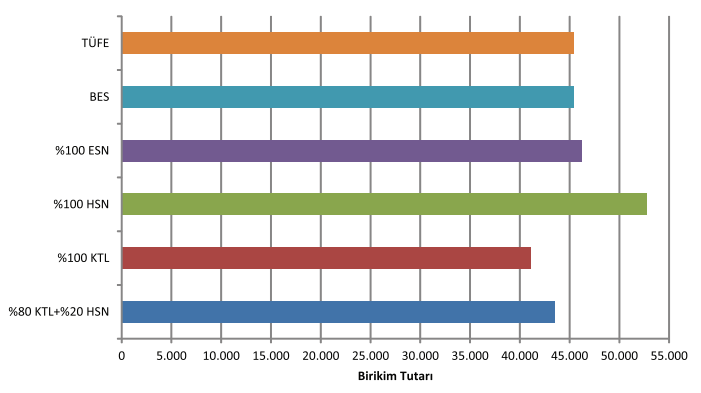
Grafikte de görüldüğü üzere, TL cinsinden Kamu Borçlanma Araçları Fonu dağılımının yıllar içerisinde azalmasından kaynaklanan farkın, hem Altın Fonu gibi 2009'dan sonra işlem görmeye başlayan fon türlerinin, hem de Esnek, Değişken, Standart ve Yabancı Para Cinsinden Kamu Borçlanma Araçları Fonu gibi fon türlerinin dağılım yüzdelerinin artması ile dengelendiği ve fon türleri dağılımındaki çeşitlenmenin her yıl arttığı görülüyor.

Örneğin; 2009'da, sistemdeki toplam varlığın yaklaşık %53'ü TL cinsinden Kamu Borçlanma Araçları Fonunda değerlendirilirken, 2017 yılında bu oran %23'e düştü. Diğer taraftan, Değişken Fon'un toplam varlık içerisindeki oranı 2009'da %4 iken, 2017'de %12'ye ulaştı. Aynı şekilde, Yabancı Para Cinsinden Kamu Borçlanma Araçları Fonu'nun oranı %3'ten %10'a ve emeklilik şirketlerinin tercihleri doğrultusunda yönetilen Esnek Fon'un toplam varlığa oranı da %15'ten %20'ye yükseldi.

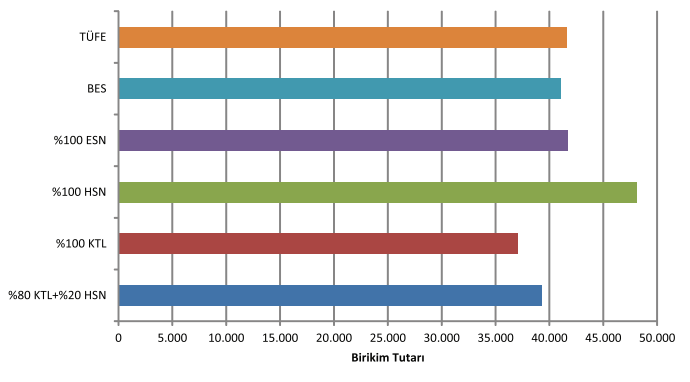
BES'te 2009 yılında 11 fon türü işlem görürken, 2017 yılında bu sayı 18'e yükseldi. Bunun sonucunda, katılımcıların portföylerindeki dağılım oranları da çeşitlenmeye başladı.



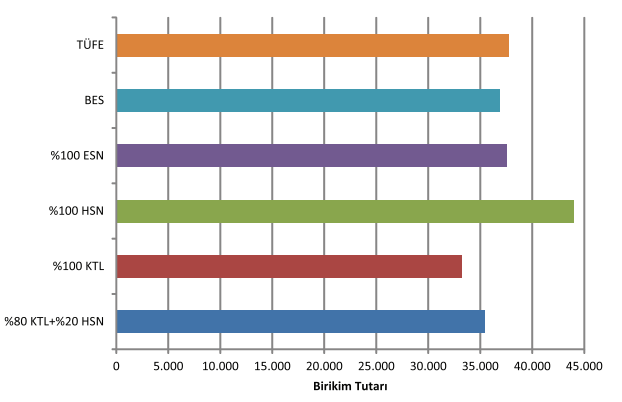
31.01.2006-30.11.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



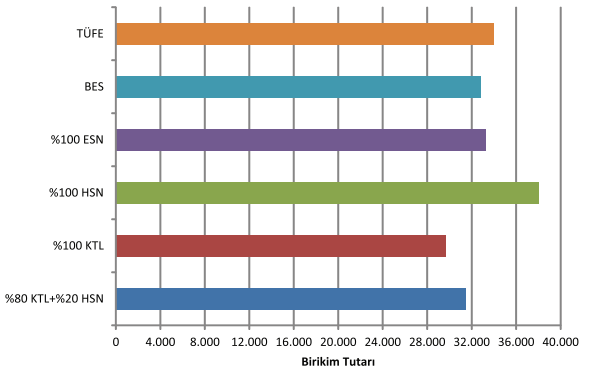
31.01.2007-30.11.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2008-30.11.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.11.2017 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.

Zorunlu branşlarda sigortalılık oranı artırılmalı

SAB Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Çalık, zorunlu sigortalardaki sigortalılık oranının artırılması gerektiğini kaydetti. "Bu branşlarda denetim sıkılaştırılmalı" diyen Çalık, sektörün fiyatlamaya odaklanmaktansa zorunlu sigortaların takibine yoğunlaşmasının çok daha yararlı olacağını belirtti.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Çalık, trafikte sigortasızlık oranının büyüdüğünü ifade etti. Hazine'nin nisan ayında trafik fiyatlarına tavan fiyat uygulaması getirerek ulaşmak istediği fiyat istikrarı hedefinin tutmadığını dile getiren Çalık, trafik sigortası poliçesi olmayan araç sayısı oranının %33'ten %35'e yükseldiğini aktardı.

"Sigortasız araçların karıştığı kazalarda, zarar gören kişilerin sigorta güvencesinden yoksun kalmaması ve bedeni zararlarının giderilmesi amacıyla devlet tarafından kurulan Güvence Hesabı'ndan bu yıl 256 milyon lira ödeme yapılmak zorunda kalındı" diyen Çalık, her ne kadar bu ödemeler sigortasız araç sahiplerine rücu edilecek olsa da, ödeme imkanı olmayanların fona maliyetinin sigortasızlık oranı ile doğru oranda arttığını belirtti.

'DENETİM YETERSİZ'

Diğer yandan Tehlikeli Maddeler ve Tehlikeli Atık Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında sigortalılık oranın çok düşük olduğunu vurgulayan Çalık, "Her ne kadar Güvence Hesabı, bu poliçeleri yaptırmak zorunda olanları uyarsa da asıl sorun bu poliçeleri yaptırmak zorunda olanların takip dışında kalmasından kaynaklanmaktadır. Oysa nalburlarda boya ve tiner satışı yapılmakta, oto boyahanesi ve tamirhanelerde kimyasal ürün kullanılmakta, çeşitli sanayi bölgeleri dışında kimyasal maddelerle üretim yapan yerler ise kesinlikle denetlenmemektedir" dedi.

Bir diğer denetlenmeyen bir alanın ise "Motorlu Araçlarla İlgili Mesleki Faaliyette Bulunanların Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası" kapsamına giren otopark, oto bakım ve onarım yerleri ile oto yıkama yerleri gibi yerler olduğuna değinen Çalık, sözlerine şu şekilde devam etti: "Sitelerin ve AVM'lerin otoparkları, İstanbul'da İSPARK'lar ve özel oto servis istasyonları sigortasız yerlerin başında gelmektedir. Bu alanlarda sigorta eksikliği ve oluşan hasarların trafik sigortasından karşılanmaması, sigortalıları hakikate aykırı eylemde bulunmaya teşvik etmekte, hasar sokakta olmuş gibi yalan yanlış tutanaklar düzenlenmektedir."

Zorunlu Kefalet Sigortası hakkında da açıklamalarda bulunan Çalık, "Başta konut ve devre mülk gibi kampanyalı, maketten yapılan satışlarda tüketiciler mağdur olmaktadırlar. Kampanyalı Satışlar Yönetmeliği'nin 8. maddesindeki 'Satıcı veya sağlayıcı mal veya hizmeti teslim veya ifa edeceği tarihe kadar olan tüketicinin toplam ödemelerinin karşılığını sigorta ettirmek veya banka teminat mektubu vermek zorundadır' hükmü ile sözleşmede olmasa dahi satıcının yerine getirmesi gereken bir ek edim öngörülmüştür. Oysa günümüzde TOKİ'ler dahil, inşaat şirketleri bu sigortayı yaptırmamakta, tüketiciler mağdur olmaktadır" diye konuştu.



AYHAN ÇALIK, ZORUNLU SİGORTALARIN SATIŞININ ÇOĞALTILMASI VE SATILAN POLİÇELERİN DEVAMLILIĞININ TAKİBİ KONUSUNDA PROJELER GELİŞTİRİLMESİ GEREKTİĞİNİN ALTINI ÇİZDİ.

Zorunlu sigortaların asıl amacını 3. şahısların, kamu mallarının, habitat hasarlarının karşılanması, sosyal adaletin sağlanması ve kamu yükünün azaltılması olarak tanımlayan Çalık, "O halde Sigortacılık Genel Müdürlüğü ve SAİK zorunlu sigortaların satışının çoğaltılması ve satılan poliçelerin devamlılığının takibi konusunda projeler geliştirmek zorundadır" dedi.

'ZORUNLU SİGORTALARIN TAKİBİNE ODAKLANILMALI'

Çalık, sigortalılık oranının artması için yapılabilecekleri şu şekilde sıraladı:

"• Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün fiyatlamayı odağına almak yerine, zorunlu sigortaların takibine odaklanması gerekmektedir. Zira prim büyüdükçe havuzda büyüyecek, sektör önünü daha net görebilecektir.

• Sigortalıya en yakın sigorta acentesinin bilgisinin mesaj yolu ile gönderilmesi,

• Sigortalı adayının iletişim bilgisinin en yakın acente ile paylaşılması,

• Sigortalı adayının zorunlu poliçesini yaptırmamaya devam etmesi halinde, konu muhatabı ilgili kurumla paylaşımda bulunularak, sigortalı adaya hak mahrumiyeti yaptırımları ile uygulanması,

• Sigortalı adayının zorunlu sigortasını uzun veya kısa dönem yaptırmaması durumunda caydırıcı cezaların yürürlüğü alınması,

• Sigortalıya poliçesini yaptırmaması durumunda, aldığı riskleri anlatan bir bilgilendirmenin (mümkünse fiziksel bir KİT'in) ulaştırılması ve bu çalışmayı kabul edecek acentelerin yönlendirilmesinin sağlanması,

• Sigorta şirketlerinin ise zorunlu poliçeleri yapmaktan kaçınmaması gerekmektedir."

SAB olarak her türlü katkıyı sağlamaya hazır olduklarının altını çizen Çalık, sözlerini şöyle noktaladı: "Bu temin edildiğinde pazar büyüyecek, acentelerin daha fazla satış yapma imkanı doğacak, sonuçta acente ve ülkemiz kazanacaktır."

ÜLKEMİZDEKİ ZORUNLU SİGORTALAR

- Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası (Trafik Sigortası)
- DASK (Zorunlu Deprem Sigortası)
- Zorunlu Karayolları Taşımacılık Mali Sorumluluk Sigortası
- Karayolu Yolcu Taşımacılığı Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası
- Tehlikeli Maddeler ve Tehlikeli Atık Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası
- Kıyı Tesisleri Deniz Kirliliği Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası
- Özel Güvenlik Mali Sorumluluk Sigortası
- Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası
- Zorunlu Sertifika Mali Sorumluluk Sigortası
- Zorunlu Paket Tur Sigortası
- Tüpgaz Zorunlu Sorumluluk Sigortası
- Deniz Araçları Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası
- Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası
- Motorlu Araçlarla İlgili Mesleki Faaliyette Bulunanların Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası
- Maketten konut satanlar zorunlu kefalet sigortası

Kaybedeni olmayan çözüm yolu: Arabuluculuk

Av. Arb. Şeyda Karayazgan, arabuluculuğun bir "Alternatif Uyuşmazlık Çözüm" (ADR) yöntemi olduğunu söyledi. Arabuluculuğun; tarafların içinde bulundukları uyuşmazlığı tarafsız bir üçüncü kişi yardımıyla mahkemeye gitmeden ya da mahkeme yönlendirmesiyle çözmelerinde kullanabilecekleri en etkin yöntem olduğunu vurgulayan Şeyda Karayazgan, "Esasında arabuluculuk, günümüzde dostane yollarla uyuşmazlık çözüm yöntemleri içinde en yaygın olarak bilinen ve uygulanan uyuşmazlık çözüm yöntemidir" dedi. Şeyda Karayazgan, arabuluculukla ilgili merak edilen soruları yanıtladı.

Arabuluculuk ve avukatlık hizmeti arasındaki fark nedir?
Avukatlık bir tarafın temsil edilmesi hizmetiyken, arabuluculuk aslında bununla örtüşmemekte ve iki taraf arasında eşit uzaklıkta durmayı gerektirmektedir. Bu nedenle, sigorta şirketlerinin bu konuda tesis edecekleri ilişkide dikkatli olmaları gerekmektedir. İki hizmetin bir arada sunulmasına yönelik süreçlerden mümkün olduğunca kaçınılmalıdır. Zira, mevzuata göre de arabulucular, bu sıfatla görev yaptığı uyuşmazlıkla ilgili olarak açılan davada, daha sonra taraflardan birinin avukatı olarak görev üstlenemez. İstisnası, tarafların kabul etmiş olmasıdır.

Arabuluculuk süreci başarısız olursa, oradaki beyanlar ve sunulan bilgiler tarafları bağlar mı?
Taraflar, arabulucu veya arabuluculuğa katılanlar da dahil olmak üzere üçüncü bir kişi, uyuşmazlıkla ilgili olarak hukuk davası açıldığında yahut tahkim yoluna başvurulduğunda, arabuluculuk faaliyeti esnasında, taraflarca ileri sürülen öneri, herhangi bir vakıa veya iddianın kabulü delil olarak kullanılamaz ve bunlar hakkında tanıklık yapamaz.



Arabulucuya nasıl başvurursunuz?
Başvuru; karşı tarafın, karşı taraf birden fazla ise bunlardan birinin yerleşim yerindeki veya işin yapıldığı yerdeki arabuluculuk bürosuna veya görevlendirilen yazı işleri müdürlüğüne yapılır. Yahut taraflar arabulucuyu, Arabuluculuk Daire Başkanlığının resmi web adresi olan www.adb.adalet.gov.tr adresinde yer alan güncel arabulucular listesinden seçebilirler.

Sigortacılıkta hangi tür ihtilaflarda arabuluculuğa gidilebilir?
Arabuluculukta kural; tarafların sözleşme konusu yapabilecekleri konularda arabuluculuğa gidebilmesidir. Belirtmeliyim ki, arabuluculuk, bir sigorta şirketi için sadece sigorta sözleşmeleri ve özellikle hasar/tazminat taleplerinden kaynaklı ihtilaflar ile sınırlı değildir. Örneğin bir filo kaskoda protokolden kaynaklı hakların kullanılmasından kaynaklı ihtilaflardan tutun, primden kaynaklı ihtilaflar, tedarikçiler, destek hizmet sağlayıcıları veya aracılar ile yaşanılan ihtilaflar ve hatta çalışanlar ile yaşanacak iş sözleşmelerinden kaynaklı ihtilaflara kadar her türlü sözleşme konusu olabilecek hususta arabulucuya gidilebilir. Bunun dışında, Ceza Muhakemesi Kanunu'nda; uzlaşma kapsamında sayılan suçlardan olmayan, kamu düzenini ilgilendirmeyen ve tarafların serbest iradeleriyle karar verebilecekleri cebri icraya elverişli konularda taraflar arabulucuya gidebilirler.

ZORUNLU ARABULUCULUK

7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu ile 01.01.2018 tarihinde iş hukukundan kaynaklı uyuşmazlıklarda arabulucuya başvuru dava şartı olarak getirilmiştir. Kanuna, bireysel veya toplu iş sözleşmesine dayanan işçi veya işveren alacağı ve tazminatı ile işe iade talebiyle açılan davalarda, arabulucuya başvurulmuş olması dava şartıdır. İş kazası veya meslek hastalığından kaynaklanan maddi ve manevi tazminat ile bunlarla ilgili tespit, itiraz ve rücu davaları hakkında dava şartı hükmü uygulanmaz.

Arabuluculuk uzun bir süreç midir?
Arabulucu, yapılan başvuruyu görevlendirildiği tarihten itibaren üç hafta içinde sonuçlandırır. Bu süre zorunlu hallerde arabulucu tarafından en fazla bir hafta uzatılabilir.

Arabuluculuk toplantılarına sigorta şirketini temsilen kimler katılır?
Arabuluculuk müzakerelerinde; imza sirkülerine göre yetkililer ve/veya vekaletinde açıkça arabuluculuk görüşmelerine katılma dair yetkisi olan avukatlar ve/veya uyuşmazlığın çözümüne katkı sağlayabilecek uzman kişiler hazır bulundurulabilir. Bunun için arabuluculuk müzakereleri konusunda yetkilendirildiklerini gösteren vekaletnameyi arabulucuya sunmaları gerekecektir.

ANLAŞILAN HUSUSLAR TEKRAR YARGI KONUSU YAPILAMIYOR

Arabuluculuk neticesinde varılan anlaşma bağlayıcı mıdır?
Arabuluculuk görüşmeleri sonunda tarafların anlaşmaya varmaları halinde, üzerinde anlaşılmış olan hususların taraflarca tekrar yargı konusu yapılması mümkün değildir. Taraflar arabuluculuk sürecinin sonunda bir anlaşmaya varırlarsa bu anlaşmayı, asıl uyuşmazlık hakkındaki yetki ve görev kurallarına göre belirlenecek olan hukuk mahkemesine ibraz edip, icra edilebilirliğine ilişkin bir şerh verilmesini talep edebileceklerdir. Bu şerhi içeren anlaşma, ilâm niteliğinde belge sayılır. İcra edilebilirlik şerhinin verilmesi, niteliği itibarıyla bir çekişmesiz yargı işi olduğundan buna ilişkin inceleme dosya üzerinden de yapılabilecektir.

Arabuluculuk ne zaman sona erer?
- Tarafların uyuşmazlık konusu üzerinde anlaşmaya varması,
- Taraflara danışıldıktan sonra arabuluculuk için daha fazla çaba sarf edilmesinin gereksiz olduğunun arabulucu tarafından tespit edilmesi,
- Taraflardan birinin karşı tarafa veya arabulucuya, arabuluculuk faaliyetinden çekildiğini bildirmesi,
- Tarafların anlaşarak arabuluculuk faaliyetini sona erdirmesi,
- Uyuşmazlığın arabuluculuğa elverişli olmadığının veya 4/12/2004 tarihli ve 5271 sayılı Ceza Muhakemesi Kanunu gereğince uzlaşma kapsamına girmeyen bir suç ile ilgili olduğunun tespit edilmesi, durumlarında arabuluculuk sürecine son verilir.

Diğer hukuk yollarıyla kıyaslandığında hem daha kısa sürede sonuç veren hem daha az maliyetli olan arabuluculuk tüm tarafların faydasına olan bir sistemdir.

Diğer hukuk yollarına göre hem daha kısa sürede sonuç veren hem daha az maliyetli olan arabuluculuğun tüm tarafların faydasına olan bir sistem olduğunu belirten **Avukat Arabulucu Şeyda Karayazgan,** arabuluculukla ilgili merak edilen sorulara yanıt verdi.

Sağlık sigortalı sayısı 59 kişi ile en az Tunceli'de

Sağlık sigortalarına ilgi her geçen gün artarken, ülkemizde en az sağlık sigortası poliçesi bulunan il 59 kişi ile Tunceli oldu. İstanbul ise 574 binden fazla bireysel sağlık poliçesi sahibi ile ilk sırada bulunuyor.

Sağlık sigortası poliçe adedi yılın ilk 10 ayında grup ve bireyselde toplamda 2 milyon 374 bini aştı. Yılın son 2 ayı öncesinde tamamlayıcı sağlık poliçesi sayısı ise 588 bin 354 adete ulaştı.
Bu yılın en dikkat çeken detayı ise "yabancılar için sağlık" poliçesinde ilk kez rakamlar ortaya çıktıması oldu. Yılın ilk 10 ayında söz konusu poliçeden 4 bin 258 adet düzenlendi.
Sigorta Bilgi Merkezi'nin (SBM) SAGMER istatistiklerine göre, yılın ilk 10 ayında grup sağlık poliçesi adedi 1 milyon 142 bin 509, ferdi sağlık poliçesi adedi ise 1 milyon 232 bin 124 adet oldu. Yılın ilk 10 ayında seyahat sağlık poliçesi adedi ise geçen yılın toplamı olan 2 milyon 352 bin 181 adedi geçerek 10 ay sonunda 2 milyon 706 bin 308'e ulaştı.
SAGMER verilerine il bazında bakıldığında ise dikkat çekici sonuçlar ortaya çıktı. İl bazında en az poliçe sahibi kentimiz Tunceli olurken, 59 özel sağlık sigortası poliçesi olan söz konusu ilde 10 ay sonunda 803 kişi seyahat sağlık sigortası, 16 kişi sağlık acil sağlık poliçesi, 27 kişi hastalık poliçesi ve 1 kişi de yabancılar için sağlık poliçesi yaptırmış durumda.
Sağlık sigortasında Tunceli'yi, 99 poliçe adedi ile Bayburt, 112 poliçe ile Muş ve 119 poliçe ile Gümüşhane illeri takip etti.

İSTANBUL'DA 1.6 MİLYON POLİÇE

Sağlık sigortaları branşında en yüksek poliçe adedi sigortacılıktaki diğer branşların birçoğunda olduğu gibi İstanbul'da. Yılın ilk 10 ayı sonunda İstanbul'da söz konusu branşta yer alan toplam poliçe adedinin dağılımına bakıldığında, 574 bin 995 adet ferdi sağlık sigortası poliçesi, 6 bin 648 adet grup sağlık poliçesi, 980 bin 931 ferdi seyahat sağlık poliçesi, 38 bin 983 adet grup seyahat sağlık poliçesi, 7 bin 146 ferdi sağlık acil sağlık poliçesi, 7 bin 274 adet grup sağlık acil sağlık poliçesi, 18 bin 649 adet ferdi hastalık poliçesi, 1 adet grup hastalık poliçesi ve 1.499 adet de yabancılar için sağlık poliçesi düzenlendiği görüldü.
10 aylık verilere göre, Ankara 68 bin 275 adet ferdi sağlık sigortası poliçesiyle ikinci sırada yer alırken, söz konusu kentte 1.385 adet grup sağlık sigortası poliçesi, 109 bin 610 adet seyahat sağlık, 5 bin 511 adet grup seyahat sağlık, 11 bin 798 adet sağlık acil sağlık, 34 adet grup sağlık acil sağlık, 4 bin 396 adet hastalık ve 103 adet yabancılar için sağlık poliçesi düzenlendi. Sağlık sigortası poliçe adedinde üçüncü sıradaki kent Antalya oldu. Antalya'da 47 bin 358 adet ferdi sağlık poliçesi, 47 grup sağlık, 32 bin 708 adet seyahat sağlık, 886 adet grup seyahat sağlık, 1.186 adet sağlık acil sağlık, 44 adet grup sağlık acil sağlık, 3 bin 277 adet hastalık ve 327 adet yabancılar için sağlık poliçesi düzenlendi.
Öte yandan yabancılar için sağlık poliçesinin ilk kez listeye girdiği SAGMER verilerine göre, söz konusu poliçenin en çok düzenlendiği kentin 1.499 adetle İçel olduğu ise dikkatlerden kaçmadı.

SAĞLIK POLİÇESİNDE ÜRETİM ACENTEDEN GEÇİYOR

Sağlık sigortaları branşında prim üretim kaynağına bakıldığında acentelerin ciddi oranda ağırlığı gözleniyor. SAGMER verilerine göre 10 aylık sürede sağlık sigortalarında ferdi poliçelerin %84.2'sini, grup poliçelerin %33.8'ini acenteler düzenliyor. Sağlık sigortalarında grup sağlık poliçelerinde üretimin lideri ise %36.3 ile brokerlerde. Söz konusu alanda şirketlerin direkt üretimleri %28.8'lik bir paya sahip. Sağlık sigortalarında ferdi sağlık sigortası üretiminde ikinci sırada ise %8.1 ile çağrı merkezleri yer aldı.
Son yılların en popüler sağlık sigortası ürünü olan tamamlayıcı sağlık poliçelerinde ise üretimde ilk sırada bankaların ağırlığı görülüyor. Bankalar ferdi tamamlayıcı sağlık poliçelerinde %62.8 ile üretimde ilk sırada yer alırken, bankaların grup poliçelerde payı %22.2. Acenteler ferdi tamamlayıcı sağlık poliçe üretiminde %35 ile ikinci sırada yer alırken, grup poliçelerde ise üretimde %54.4 ile ilk sırada yer aldı.

PAZARLAMA YÖNTEMİNE GÖRE YAZILAN POLİÇE ADEDİ DAĞILIMI

		2016				2017			
		Ekim		Ocak - Ekim		Ekim		Ocak - Ekim	
ÜRÜN GRUBU	ÜRETİM KAYNAĞI	Ferdi	Grup	Ferdi	Grup	Ferdi	Grup	Ferdi	Grup
SAĞLIK	ACENTE	84,7%	39,5%	85,0%	35,8%	81,2%	28,5%	84,2%	33,8%
	BANKA	0,1%	1,3%	0,6%	0,6%	0,8%	0,8%	1,1%	0,8%
	BROKER	3,9%	42,1%	4,4%	37,3%	9,6%	44,5%	5,1%	36,3%
	ÇAĞRI MERKEZİ	9,0%	0,0%	7,4%	0,0%	7,5%	0,0%	8,1%	0,0%
	DİREKT	2,4%	17,1%	2,5%	26,3%	0,8%	26,0%	1,4%	28,8%
SEYAHAT	ACENTE	71,5%	57,7%	71,0%	57,7%	76,2%	51,1%	74,8%	68,9%
	BANKA	5,7%	0,2%	6,3%	0,4%	5,1%	0,2%	5,5%	0,3%
	BROKER	0,9%	0,2%	1,0%	0,2%	1,8%	0,1%	1,7%	0,1%
	DİREKT	1,2%	0,6%	1,2%	1,6%	1,6%	0,6%	1,6%	0,6%
	WEB	20,3%	41,4%	20,1%	40,1%	15,0%	48,0%	16,2%	30,1%
SAĞLIK ACİL SAĞLIK	ACENTE	14,3%	1,1%	24,1%	0,8%	17,8%	5,8%	18,9%	1,3%
	ATM	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	1,5%	0,0%
	BANKA	79,5%	1,5%	67,0%	11,8%	80,1%	16,1%	72,9%	15,8%
	BROKER	4,7%	0,1%	4,7%	0,1%	1,5%	0,4%	3,2%	0,1%
	DİREKT	1,4%	97,3%	3,9%	87,4%	0,2%	77,7%	3,4%	82,8%
TAMAMLAYICI SAĞLIK	ACENTE	24,0%	59,3%	33,5%	36,8%	28,3%	52,7%	35,0%	54,4%
	BANKA	74,0%	9,5%	64,2%	3,1%	70,1%	27,5%	62,8%	22,2%
	BROKER	1,4%	30,7%	1,5%	56,4%	1,1%	19,8%	1,5%	22,3%
	DİREKT	0,6%	0,5%	0,8%	3,6%	0,5%	0,0%	0,7%	1,1%
HASTALIK	ACENTE	75,8%	0,0%	55,6%	0,0%	63,9%	0,0%	54,0%	0,0%
	BANKA	0,8%	0,0%	21,7%	0,0%	23,5%	0,0%	19,7%	0,0%
	BROKER	0,3%	0,0%	0,6%	75,0%	0,0%	0,0%	0,5%	50,0%
	DİREKT	23,1%	0,0%	21,9%	25,0%	12,4%	0,0%	25,6%	50,0%
YABANCILAR İÇİN SAĞLIK	ACENTE	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%

Kaynak: Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi

YENİLEME ORANI YÜKSELİYOR

Sağlık sigortalarında yenileme oranı ferdi poliçelerde 10 aylık verilerinde 0-4 yıl bandında %92.3'e çıktı. Grup poliçelerde de oran %80.2'ye tırmandı. 2016 yılının ilk 10 ayında ferdi sağlık poliçelerinde yenileme 0-4 yılda %90.2, grup sağlık poliçelerinde ise %77.6 seviyelerindeydi.

Gelecek 'insurtech'le gelecek

Genel Sigortacılar Derneği (GESİD) tarafından Sigortacı Gazetesi sponsorluğunda İTÜ'de düzenlenen InsurTech panelinde sigorta sektörünün geleceğini şekillendirecek teknolojiler ele alındı. Panelde, insurtech yatırımlarının hızlandırılması gerektiğine vurgu yapıldı.

GESİD, İstanbul Teknik Üniversitesi Teknokent'te InsurTech başlıklı, Sigortacı Gazetesi'nin yazarlarının da bulunduğu bir panel düzenledi. Moderatörlüğünü Sigortacı Gazetesi yazarı Sema Tüfekçiler'in yaptığı panelde Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, SFS'nin ortağı Ercan Turfan, Guy Carpenter Türkiye Genel Müdürü Okan Utkueri ile Botudio'nun kurucu ortağı ve Sigortacı Gazetesi yazarı Ali Erhan Tamer konuşmacı olarak yer aldı. Yaklaşık 1 buçuk saat süren panel, Quick Sigorta'nın Facebook sayfasından canlı olarak yayımlandı.

Insurtech'in sigortayı hayatımızın doğal bir parçası haline getirdiğini ve kolaylaştırdığını söyleyen moderatör **Sema Tüfekçiler**, sigorta sektörü çok sayıda kişiye ulaşmayı hedefleyen bir sektör olduğu için dijital teknolojilerin öneminin son derece yüksek olduğunun altını çizdi.

Levent Uluçeçen, Quick Sigorta olarak sektöre bir değişim getireceklerini söyleyerek, "Biz şirket olarak 30 kişilik bir ekibe sahibiz. Sigorta işinde öncelikle mobile odaklanma yönünde çalışmalar yaptık. Projelerimizin çok büyük kısmını daha hayata geçirmedik. Şu an, acentelerimizle beraber birinci fazdayız. İkinci faza geçtiğimizde çok daha fazla fark yaratacağız" dedi.

DÜNYADA DA YENİ

Ercan Turfan, sigortacılığın gelişmiş olduğu piyasalar olan ABD ve İngiltere'de de insurtech yatırımlarının çok yeni başladığını söyledi. Turfan, "Teknoloji sayesinde belki de kişisel bir MR ve test sistemine gireceğiz ve buradan alınan bilgiler doğrudan sigorta şirketimize gönderilecek. Poliçemiz de buna göre düzenlenecek. Peki, böyle bir ortamda sigorta şirketleri hayatta kalacak mı? Yapay zekayı yönetecek olan, akla ve kalbe sahip olan biziz. Yapay zeka kullanımı yaygınlaştığı sürece aracıya ve insana olan ihtiyaç da paralel olarak artacak. Müşteriyi en iyi şekilde anlayan şirketler öne çıkacak ve bu şirketler asla yok olmayacak. Robotlar angarya işleri üzerine alır. Bizler de sektörü geliştiririz. Startup'lara yatırım yapan çok fazla sigorta şirketi var. Hep startup'lar küçük gibi geliyor ancak bazı startup'lar 50 milyon dolar gibi büyük yatırımlar alıyor. Sigorta şirketleri buraya yatırım yaparak ürün yelpazelerini geliştiriyorlar. Bizde ise sadece reklam olsun diye girişimcilik yapılıyor. Bizim takkeyi önümüze koyarak, bu konuyu düşünmemiz gerekiyor" şeklinde konuştu.

Ali Erhan Tamer artık dünyanın marka değeri en yüksek beş şirketinin teknoloji üreten şirketler olduğunu söyleyerek, şöyle devam etti: "Aslında burada tüm olay, bu şirketlerin sigorta satacak duruma gelmiş olması. Telefonun internet kapasitesi kazanmasıyla beraber bir mobil ekonomi doğdu. Sigorta tarafı da şöyle: Yapay zeka, sigorta ve diğer kurumların gerçekleştirdiği pek çok süreci üstlenebiliyor. Ancak bu süreçler, robotlar tarafından yapılabilen, bir nevi angarya işler. Sektörde insanın yeri tam olarak kalkmayacak diyebiliriz. Ama günümüz işlerinin %50'si kısa bir dönem sonra bitecek ve robotlara geçecek.

CESARETLİ ŞİRKET ARANIYOR

Bankalar ve noterlerden örnek verelim. Bunlar birer güven organizasyonu. Blockchain ise burada devreye giriyor ve bu görevi sonlandırıyor. Tüm hareketlerin takip edilebilmesini sağlıyor. Ehliyet, tapu Bitcoin gibi kripto paralar… Hepsi şeffaflaştırılıp buluta konulabiliyor. Blockchain'i sigorta sektörüne taşımamız için cesareti olan bir şirket bulmamız gerekiyor."

"Insurtech denildiği zaman belirli ürünlerin pazarlaması ve satışı aklımıza geliyor" diyerek sözlerine başlayan **Okan Utkueri** ise, aslında insurtech dünyasının bundan çok daha geniş, iş yapış şekillerini yeni bir boyuta getirecek bir dünya olduğunu söyledi.

ARACILAR YOK OLMAZ

Aracıların yok olacağı gibi düşüncelere çok itibar etmediğini de belirten Utkueri, "Herkes katma değerli bir şekilde hizmet sunmaya devam edecek. Şirketler ya yatırımcı olarak ya da kuluçka merkezi oluşturarak yeni dünyaya uyum sağlamaya çalışıyor. Ülkemizde insurtech sayısı startuplar içinde çok az. Girişimcilerin yaş ortalaması 20-35 arasında. Sigorta henüz bu kitlenin yaşamı içinde yerleşmiş değil. Bu insanlara bir şekilde sigortanın önemini anlatmamız gerekiyor.

Şirketlerin sadece satış odaklı düşünmek yerine müşteri ilişkisini teknoloji ile nasıl geliştirebileceğini düşünmesi gerektiğini ifade eden Utkueri, "İşin özü, kurum kültürünü geliştirmekten geçiyor. Sadece değişimi merkezine alan şirketler bu dönüşümü gerçekten gerçekleştirebilecek" diyerek sözlerini noktaladı.





Beklentilerinizi yüksek tutun!

BES katılımcıları ve sigortalıların değişen ihtiyaçlarına uygun çözümler için size **Adendum yeter**!

adendum.com.tr

Adendum



Okyanusla iç içe olan Singapur'daki büyük yapılar farklı mimarileriyle dikkat çekiyor.

ADA KÜÇÜK SİGORTA BÜYÜK

Singapur

Etrafı Hint Okyanusu'yla çevrili küçük bir ada ülkesi olan Singapur, sigortacılık bakımından bölgenin en büyükleri arasında yer alıyor. Kişi başı üretilen primde Asya'da ilk 3'te yer alan Singapur, devlerin bulunduğu coğrafyada en çok prim üreten 7'nci ülke.

Singapur, tam anlamıyla uluslararası bir sigorta sektörüne sahip. 2000 yılının mart ayından bu yana uluslararası pazara tamamen açılan sektörde, yabancı sigortacılar ve aracıların payı hızla artarak, günümüzde çoğunluk haline gelmiş durumda. AIA, AXA, Great Eastern, HSBC ve NTUC gibi devlerin faaliyet gösterdiği sektörde hem çok sayıda hem de bölgeye özgü sigorta ürünleri satılıyor. Hayat ve hayat dışı sigorta şirketlerinin bulunduğu Singapur'da sigortacılık MAS (Singapur Finansal Otoritesi) tarafından 142 no'lu sigorta yasası altında düzenleniyor. Singapur'un son derece rekabetçi, çeşitlendirilmiş ve güçlü ekonomisi sigorta sektörünün gelişimini ve faaliyetlerini de destekler nitelikte. Sağlam bir ekonomi aynı zamanda sigorta ürünlerine olan talebi de artırıyor.

SİGORTADA KRİTİK DÖNEM

Geçtiğimiz birkaç yıl Singapur sigorta sektörü için oldukça belirleyici oldu. 2014 yılının sonunda sektör yeni poliçelerden gelen primlerini %28 oranında artırarak, yıl sonunda prim üretimini toplamda bir önceki yıla göre %7 yükseltti. Bunun yanında tek primli sigorta ürünlerinin satışında da aynı dönemde %23 artış sağlandı. Sektörde acente kanalı poliçelerin %61'ini keserken, %43 ile prim üretiminin büyük bir kesimini de gerçekleştirmiş oldu. Bu yılda acenteleri banka kanalları, finansal danışmanlık şirketleri ve diğer dağıtım kanalları takip etti. Günümüzde ise banka kanalları birinciliği kapmış durumda.

2015 yılında ise Singapur'da hayat tarafı atağa geçti. Hayat sigortacıları bu yılda toplam 2.5 milyar dolar civarında yeni iş yazmayı başardı. Yıllık prim ödenen ürünlerin satışı %7 oranında artarken, tek primli ürünlerin satışı %9 arttı. Satış kanallarının payı ise hayat dışıyla benzer oldu.

İSTİHDAMDA ARTIŞ

Diğer taraftan, sigorta sektöründe ilginç bir gelişme de yaşandı. Singapur yakın tarihindeki belki de en büyük işsizlik rakamlarına ulaşırken, sigorta sektöründe istihdam patladı. 31 Aralık 2016 rakamlarına göre, 6 bin 600'den fazla çalışan sigorta sektöründe istihdam ediliyor. Bu da 2015 yılından %5 daha fazla. Bunun yanında acentelerin yanında hizmet veren 14 binin üstünde de çalışan bulunuyor. Singapur'da hayat sigortacıları tarafından yönetilen varlıkların toplamı 120 milyar doların üstünde. Bu rakam bir önceki yılın %11 üstünde. Yönetilen varlıkların toplamı Singapur'u Asya bölgesindeki lider sigorta merkezi haline getiriyor. Toplam çerçeve içerisinde yatırım bağlantılı olmayan varlıklar 106 milyar dolarken, yatırım bağlantılı varlıklar ise 21 milyar dolar seviyesinde.

BANKA KANALI BİRİNCİ

Singapur sigorta sektörü oldukça rekabetçi. Açık bir ekonomi modeli izleyen ülkede yabancı yatırımcılar bir engelle karşılaşmadan kolayca yatırım yapabiliyor. Sigortacılar, farklı öncelikleri olan müşteri gruplarının ihtiyaçlarını karşılamak için farklı dağıtım kanalları kullanıyor. AIA Group'un ülkedeki kolu AIA Singapur, acente dışında farklı dağıtım kanallarına ağırlık vererek satışlarını 2016 yılında %8 civarında artırdı. Ülkede acente ve banka kanalları ana dağıtım kanalları olarak yer alıyor. 2014 yılında acenteler %43 ile dağıtımda aslan payını alırken, 2016 yılında en büyük pay %41.5 ile banka kanalına geçti. Acenteler ise bu yılda prim üretiminin sadece %36'sını gerçekleştirebildi. E-ticaret kanallarının bölgede özellikle hayat sigortası satışlarında önümüzde dönemde hem fiyat avantajı hem de kolaylık avantajı nedeniyle gelişmesi bekleniyor. Bunun yanında banka kanalı da boş durmuyor. Özellikle yeni yapılan banka anlaşmaları bankasürans kanalının gelecekte payını daha da artıracağını gösteriyor.

SAYILARLA SİNGAPUR

Nüfus: 5.6 milyon
GSYİH: 297 milyar $
Kişi Başı GSYİH: 52 bin $
Dünya sigortacılığındaki payı: %0.44
Prim Üretimi: 21 milyar $
Hayat: 17 milyar $
Hayat Dışı: 4 milyar $
Kişi Başı Prim: 3 bin 776 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı: %7.15



SADECE SİNGAPUR'DA

Singapur'da marka ve kurumların çoğu zaman sevimli bir maskotu bulunuyor. Ülkede sokaklar sevimli hayvan maskotlarıyla dolup taşıyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Faizsiz fonlar başarısını kanıtladı

Türkiye'de faizsiz emeklilik fonlarının büyümesinin tüm faizsiz finans camiası için moral verici olduğunu belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Sincek, şu bilgileri verdi: "Son birkaç yılda hızla büyüyen faizsiz emeklilik fonları, tüm emeklilik fonlarının %7.6'sına ulaştı. Özellikle 2017 yılı başında başlayan Otomatik Katılım sisteminde ise faizsiz fonlar %63 seviyelerinde tercih edilerek potansiyelini gösterdi. BES ve OKS devletin garantisi ve sıkı kontrolü altında işleyen, şeffaf bir tasarruf sistemi. Bu sistemde tasarruflarınız çeşitli fonlarda değerlendiriliyor. Biz Katılım Emeklilik faizsiz emeklilik fonları üzerinden tasarrufunuzu altın, döviz, sukuk, katılım hisse senedi gibi finansal araçlarla yönetiyoruz. Tüm bu araçlarla tasarrufunuzun kazandığı getirinin yanı sıra bir de malumunuz hiçbir tasarruf aracında olmayan %25 devlet katkısı da mevcut."


Ayhan Sincek

KATILIM EMEKLİLİK'TE FON BÜYÜKLÜĞÜ 1 MİLYAR LİRA

Katılım Emeklilik, kuruluşunun üzerinden sadece 3 yıl geçmesine rağmen BES'te Otomatik Katılım dahil 380 binin üzerinde katılımcı sayısına ve 1 milyar lira fon büyüklüğüne ulaştı. Psikolojik barajın aşılması faizsiz fonların geleceği için de ümit verdi. Bu başarıyı, tamamını kendi kurduğu faizsiz 8 adet emeklilik fonuyla yakalayan Katılım Emeklilik, böylece şirket tarihinde çok önemli bir kilometre taşını aşmış oldu.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Bu noktaya sıfırdan üreterek, yeni katılımcı kazanarak, müşteri memnuniyetini sürekli artırarak, kendimizi ve sektörümüzü geliştirerek geldik. Bize güvenen ve destek veren tüm katılımcılarımıza teşekkürlerimi sunuyorum" şeklinde konuştu.

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 - Ocak 2018, 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.



Engelsiz Aslanlar'ın forma sponsoru HDI Sigorta

HDI Sigorta, Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'na forma sponsoru oldu. 14 Aralık'ta Florya Metin Oktay Tesisleri'nde lansmanı yapılan anlaşmaya HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Galatasaray Spor Kulübü Yönetim Kurulu Üyesi Ural Aküzüm, Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı Başantrenörü Sedat İncesu ile Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın kaptanı İsmail Ar katıldı. Basın toplantısında konuşan Ceyhan Hancıoğlu, "Umarım işbirliğimiz uzun yıllar devam eder" dedi.

Oto BES yeni bir tasarruf alışkanlığı kazandırıyor

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) Türkiye'de tasarruf oranının artmasına, geniş kitlelerin sisteme kolayca dahil olmasına ve tabana yayılmasına katkı sağladığını belirtti. Obalı, "OKS, Türkiye'ye yeni bir tasarruf alışkanlığı kazandırıyor" dedi.

OKS ile birlikte BES'in daha cazip hale geldiğini söyleyen Obalı, "OKS, fonları büyütmemizde, piyasaların stabilizasyonu ve derinleşmesi anlamında çok önemli bir rol oynuyor" dedi. Bireysel Emeklilik Sistemi'nin hem portföy hem de fon büyüklüğü açısından hızlı bir büyüme gösterdiğinin altını çizen Obalı, Sisteme 1 Ocak 2017 tarihinden 27 Ekim 2017 tarihine kadar geçen sürede Otomatik Katılım Uygulaması ile 3 milyon 371 binden fazla çalışanın dahil edildiğini ifade etti. Obalı, fon miktarının ise 1 milyar 401 milyon lirayı geçtiğini kaydetti.

Şu anda sistemin yeniden kurgulanması yönünde


Özgür Obalı

çalışmaların sürdüğünü belirten Özgür Obalı, "OKS'nin yeniden kurgulanarak yapılacak olan düzenlemeler sonrasında sisteme yüzde 25 oranında tekrar giriş olacağını tahmin ediyoruz. 45 yaş üstünden de OKS'ye katılım konusunda talepler geliyor. Bu talepler de değerlendiriliyor. Otomatik katılımda yaş sınırının kalkması ile birçok 45 yaş üstü çalışanın sisteme dahil olmak isteyeceğini düşünüyoruz. Bütün bu gelişmeler sektörü daha da hareketlendirecektir" görüşünü dile getirdi.



Real Madrid-Barselona

Aralık ayındaki yazarlar yemeği misafirimiz Mapfre Sigorta oldu. Genel Müdür Alfredo Muñoz ve yönetim ekibi; Necla Aksoy, İlker Sırtıkırmızı, Luis Estela Gaspar, Volkan Babür, Ercan Eryaşar, Engin Canıdar, Levent Karagül, Erdinç Yurtseven ve Berkay Saraçoğlu tam kadro katılarak Sigortacı Gazetesi yönetimini ve yazarlarını mutlu ettiler.

Bu ay yine Sunset Restoran'da yediğimiz yemekte, konuklar arasında Alfredo Muñoz ve Luis Estela Gaspar gibi iki İspanyol olunca, konuşulan konuların başında haliyle futbol ve basketbol geldi. Spor dünyasının en popüler iki sporunda çok başarılı olan bu ülkenin iki güzide kulübü Real Madrid ve Barselona'dan konuşmadan olmazdı tabii. Üstelik Muñoz Real Madrid, Gaspar ise Barselona taraftarı olduğu için hayli eğlenceli bir sohbet oldu. Gaspar'ın Fenerbahçe basketbol takımının sıkı bir takipçisi olduğuna değinmeden de geçmeyelim. Tabii konuşulan tek konu spor değildi. Mapfre Sigorta ekibi ve Sigortacı Gazetesi, ekonomiden sigortaya, yemek kültüründen sosyal meselelere, farklı konularda sohbet edip görüş alışverişinde bulundular. (Birant Yıldız)

Sigortacılığın ‘kişisel veri’ imtihanı

Kişisel verilerin korunması sigortacılığın da en güncel ve tartışılan konuları arasında. Bazı sigorta branşları için hayati önem taşıyan kişisel verilerin paylaşımıyla ilgili kurallara tam uyum süreci sigorta şirketlerinin işlerini sekteye uğratabiliyor.

Her zamanın ayrı öncelikleri ve önemli saydığı konular vardır. Yeni binyılın hemen öncesinden bu yana hukuk alanında özellikle önem kazanmış olan konulara örnek vermek gerekirse, “gizlilik anlaşmaları” (sırların saklanması) ve “veri güvenliği” (kişisel verilerin korunması) ilk sıralarda sayılabilir.
Günümüzde bir iş ilişkisi kurmak üzere birbirleriyle görüşmeye başlamak isteyen kişiler, işin gereği olarak karşılıklı bilgi alışverişine girmeden önce mutlaka bir gizlilik anlaşması yapma gereğini duymakta ve bu ilk adım geride bırakılmadan ilerleme sağlayamamakta daha doğrusu bundan kaçınmaktadırlar. Taraflarca önerilen gizlilik anlaşması taslaklarının içerdiği ceza koşulları ve tazminat yükümlülükleri bazı hallerde caydırıcı etki de meydana getirmekte ve taraflar gizlilik anlaşması koşullarını görüşüp sonuca bağlayamadıkları için bir türlü asıl iş anlaşmasına sıra gelmemektedir.
Yapılan sözleşmelerde, kişisel verilerin saklı tutulmasına yönelik hükümler de gittikçe yaygınlaşmıştır. Sözleşenine ait bazı kişisel verileri kullanmak zorunda olan bir gerçek veya tüzel kişi, diğer tarafın bu verilerin aktarılmasına, işlenmesine ve gerektiğinde başkalarıyla paylaşılmasına izin vermesi lazım geldiğini hesaba katmak ve bu hususa dikkat göstermek durumundadır.
Çağımız bilgi çağıdır. Verinin işlenmesi, veri sahibine veya başkalarına çok önemli yararlar sağlayabildiği gibi, veri sahibinin çok aleyhine sonuçlara da yol açabilmektedir.

YASALARLA KORUNUYOR

Avrupa Birliği ve dünyadaki birçok ülke verilerin korunmasına ilişkin olarak özel hukuksal düzenlemeler yapmışlardır. Türkiye ise bu alanda öncü ülkeler arasında yer almamaktadır. Bizim yasal düzenlememiz AB’nin eski (yerini yeni bir düzenlemeye bırakmış) kurallarından esinlenilerek yapılmıştır. Dolayısıyla en son kuralları değil, değişikliğe uğramış kuralları yürürlüğe koymuş bulunmaktayız. Ancak, yeni kuralların kişisel verilerin korunması alanında daha da sıkı bir koruma öngördüğü dikkate alınırsa, hemen bu en sıkı kurallarla yola çıkmanın mı yoksa hafiften ağıra doğru alışarak sistemi yerleştirmenin mi daha uygun olacağı tartışılabilir.
Kişisel verilerle ilgili mevzuatın öngördüğü en temel kurallardan biri, kişisel verilerin işlenmesinin belirli kurallara bağlanmış olmasıdır. Bu kuralları kısaca ele almadan önce, “kişisel veri” ve “kişisel verilerin işlenmesi” kavramlarını netleştirmemiz gerekmektedir.

• Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) m.3(d) uyarınca kişisel veri “kimliği belirli (olan) veya belirlenebilir (bulunan bir) gerçek kişiye ilişkin her türlü bilgiyi” ifade etmektedir (tanımda parantez içinde yer alan sözcükler kavramı daha açık bir biçimde anlatabilmek için tarafımızdan eklenmiştir).
• “Kişisel verilerin işlenmesi” kavramı ise KVKK m.3(e)’de “Kişisel verilerin tamamen veya kısmen otomatik olan ya da herhangi bir veri kayıt sisteminin parçası olmak kaydıyla otomatik olmayan yollarla elde edilmesi, kaydedilmesi, depolanması, muhafaza edilmesi, değiştirilmesi, yeniden düzenlenmesi, açıklanması, aktarılması, devralınması, elde edilebilir hâle getirilmesi, sınıflandırılması ya da kullanılmasının engellenmesi gibi veriler üzerinde gerçekleştirilen her türlü işlem” olarak tanımlanmıştır.
Yukarıdaki tanımlar çerçevesinde, mesela gerçek kişilerin isim ve telefon numaralarının veya konut adreslerinin bir internet sitesinde yayınlanması, kişisel verilerin kısmen veya tamamen otomatik yollarla işlenmesi sayılacaktır.

SİGORTALININ RIZASI HER ZAMAN GEREKLİ DEĞİL

KVKK, “Genel ilkeler” başlıklı 4. maddesinde “Kişisel verilerin, ancak kanunlarda öngörülen usul ve esaslara uygun olarak işlenebileceğini” (fıkra 1) belirtmekte ve kişisel verilerin işlenmesinde
a) Hukuka ve dürüstlük kurallarına uygun olma
b) Doğru ve gerektiğinde güncel olma
c) Belirli, açık ve meşru amaçlar için işlenme
ç) İşlendikleri amaçla bağlantılı, sınırlı ve ölçülü olma
d) İlgili mevzuatta öngörülen veya işlendikleri amaç için gerekli olan süre kadar muhafaza edilme
ilkelerine uyulması zorunluğunu öngörmüş bulunmaktadır (fıkra 2).

Öte yandan, KVKK m.5 fk.1 uyarınca “kişisel veriler ilgili kişinin açık rızası olmaksızın işlenemez.” Açık rıza, belirli bir konuya ilişkin olarak ilgili kişinin bilgilendikten sonra özgür iradesiyle açıkladığı rızadır. Açık rıza koşulunun yerine gelmesi, diğer eksiklikleri düzeltici etkiye sahip değildir. KVKK m.4 fk.2’de sayılmış olan ilkelerin her halde dikkate alınması gerekmektedir.

KVKK kişisel verilerin işlenmesini kural olarak onay koşuluna tabi tutmuşsa da, yasanın öngördüğü (KVKK m.5 fk.2’de belirtilen) ayrık haller sayesinde sigortacı birçok sigorta ürününde ve günlük sigorta faaliyetlerinin sürdürülmesinde onay almaksızın da yoluna devam edebilmektedir. KVKK m.5 fk.2 şöyledir:

(2) Aşağıdaki şartlardan birinin varlığı halinde, ilgili kişinin açık rızası aranmaksızın kişisel verilerinin işlenmesi mümkündür:
a) Kanunlarda açıkça öngörülmesi
b) Fiili imkânsızlık nedeniyle rızasını açıklayamayacak durumda bulunan veya rızasına hukuki geçerlilik tanınmayan kişinin kendisinin ya da bir başkasının hayatı veya beden bütünlüğünün korunması için zorunlu olması
c) Bir sözleşmenin kurulması veya ifasıyla doğrudan doğruya ilgili olması kaydıyla, sözleşmenin taraflarına ait kişisel verilerin işlenmesinin gerekli olması
ç) Veri sorumlusunun hukuki yükümlülüğünü yerine getirebilmesi için zorunlu olması
d) İlgili kişinin kendisi tarafından alenileştirilmiş olması
e) Bir hakkın tesisi, kullanılması veya korunması için veri işlemenin zorunlu olması
f) İlgili kişinin temel hak ve özgürlüklerine zarar vermemek kaydıyla, veri sorumlusunun meşru menfaatleri için veri işlenmesinin zorunlu olması.

Açık rızanın aranmayacağı hallerle ilgili olarak sigortacılık faaliyetine ilişkin şu gözlemleri yapabiliriz: Sigortacılık alanında “kanunlarda açıkça öngörülme” bağlamında özellikle Sigortacılık Kanunu m. 31/A(2) hükmünü belirtmemiz gerekir. Bu hüküm, “yalnızca risk değerlendirmesi amacıyla kullanılmak koşuluyla sigorta şirketlerinin kendi aralarında yapacakları her türlü bilgi ve belge alışverişi sırasında …… sigorta sözleşmesi ile ilgili kişilere ait …. sır niteliğindeki bilgilerin öğrenilmesi ve paylaşımının sır saklama yükümlülüğünün dışında kalacağını” öngörmektedir. Şu halde, bir kimse, kendisine ait kişisel bilgilerin (mesela daha önceki hasarlarının) bir sigorta şirketi tarafından, diğerine (diğer şirketin risk değerlendirmesi için -mesela bir kasko sigortası yaparken- kullanması amacıyla) aktarılması durumunda, bunun hukuka aykırı olduğunu öne süremeyecektir. Sigorta ettiren/sigortalıların sigorta sözleşmelerinden hak (sigorta koruması) kazanılabilmeleri, onlara ait kişisel verilerin işlenmesini



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

SİGORTACILIK FAALİYETİ ALANINDA EN FAZLA SORUN YARATAN HUSUS "SAĞLIK VERİLERİ" İLE İLGİLİ OLARAK ORTAYA ÇIKMAKTADIR. ÇÜNKÜ BİR KİŞİNİN SAĞLIK VERİLERİ "ÖZEL NİTELİKLİ KİŞİSEL VERİ" SAYILARAK, DAHA GENİŞ BİR KORUMA ALTINA ALINMIŞTIR. SAĞLIK SİGORTALARINDAN ZORUNLU SİGORTALARA KADAR, SAĞLIK VERİLERİNİN KULLANILDIĞI ÇOK SAYIDA SİGORTA TÜRÜ MEVCUTTUR.

gerektirebilir. Mesela, konutuna elektrik bağlatacak olan bir konut sahibi DASK poliçesi düzenlettirmek ve ilgililere ibraz etmek zorundadır. Bu poliçenin üretilebilmesi için kişisel bilgi niteliğindeki kimlik ve konut bilgilerini sigortacıyla paylaşması lazımdır. Başka örnekler: konut sigortasında kişinin konutunun adresi, kasko sigortasında aracının plakası. Kişisel verilerin işlenmesi yalnızca sigorta sözleşmesinin kurulması aşamasında değil, fakat (gerek sigorta ettiren, gerek sigortacı tarafından) ifası sırasında da zorunludur. Söz gelişi, sigorta ettirenin sigorta sözleşmesinden doğan prim borcu, ona ait kredi kartı kullanılarak ödenecek ise, sigorta ettirenin rızasıyla paylaşmış olduğu kredi kartı bilgilerinin sigortacı tarafından kullanılması için o kişiden ayrıca izin alınması gerekmez. Kanımızca kredi kartı bilgileri sigortacıya aktarılırken sigorta ettiren bunların amaca uygun kullanımına zaten izin vermiş sayılmalıdır (prim ödemek amacıyla kredi kartına ilişkin ayrıntıları sigortacı ile paylaşan sigorta ettirenin prim tutarının kredi kartından tahsil edilmesine onayının bulunmadığını ve bunun için ayrıca kendisinden izin almak gerektiğini düşünmek makul görünmemektedir). Öte yandan, sigortacı, gerçek kişilerle ilgili sigorta sözleşmeleri kapsamında meydana gelen rizikolarla ilgili inceleme yaparken yahut hasar ödemesi sırasında da sigorta ettiren ve/veya sigortalıya ait kişisel verileri işleyecektir. Mesela kaza sırasında sigorta ettirenin kanındaki alkol miktarının güvenli sürüş yeteneğini ortadan kaldırmış olup olmadığını saptamak için "alkol raporunu" görmek isteyecektir. (Alkol raporunun sigortacıya sunulması üzerine sigortacının bunu değerlendirerek sonuç çıkarması ve mesela kasko sigortası kapsamında meydana geldiği öne sürülen araç hasarını ödemeyi reddetmesi doğaldır. Bunun için ayrıca izin gerekli görülmemelidir).

SAĞLIK VERİLERİNDE TARTIŞMA

Sigortacılık faaliyeti alanında en fazla sorun yaratan husus "sağlık verileri" ile ilgili olarak ortaya çıkmaktadır. Çünkü bir kişinin sağlık verileri "özel nitelikli kişisel veri" sayılarak daha geniş bir koruma altına alınmıştır. KVKK m.6(1) uyarınca "kişilerin ırkı, etnik kökeni, siyasi düşüncesi, felsefi inancı, dini, mezhebi veya diğer inançları, kılık ve kıyafeti, dernek, vakıf ya da sendika üyeliği, sağlığı, cinsel hayatı, ceza mahkûmiyeti ve güvenlik tedbirleriyle ilgili verileri ile biyometrik ve genetik verileri özel nitelikli kişisel veridir."
Sağlık verilerinin kullanıldığı çok sayıda sigorta türü mevcuttur: Sağlık giderlerinin karşılanmasını konu alan "sağlık sigortası" ile sigortalıya sözleşmede öngörülen hastalıklardan birine yakalanmış olduğuna ilişkin tanı konulması üzerine sigortacının önceden saptanmış bir tutarı ödediği "hastalık sigortası" bunların başında gelir. Ayrıca, can zararları dolayısıyla ödenmesi gereken tazminat yükümlülüklerini karşılayan sorumluluk sigortaları (mesela zorunlu trafik sigortası, ihtiyari trafik sigortası, üçüncü şahıslara karşı sorumluluk sigortası, üzün sorumluluğu sigortası, işveren sorumluluk sigortası, mesleki sorumluluk sigortası, zorunlu hekim sorumluluğu sigortası, tıbbi kurum sorumluluk sigortası) veya can zararı üzerine ödeme öngören tutar sigortaları (bireysel kaza sigortaları veya grup kaza sigortaları) veya meydana gelen can zararları ile ilgili dava masraflarını karşılayan hukuksal koruma sigortaları da sağlık verilerinin değerlendirilmesini gerektiren sigortalardandır.

Bazı örneklerle açıklamaya çalışalım:
- Bir iş kazasında yaralanan işçi için tedavi gideri ödemiş bulunan işveren veya bir balon kazasında yaralanan kişilere uygulanan tedavilerden kaynaklanan giderleri hastaneye ödemiş olan balon işleticisi, sorumluluk sigortacısından bunları geri talep ettiğinde, sorumluluk sigortacısı yaralanan kişilerle ilgili bazı sağlık bilgilerini değerlendirmek isteyecektir.
- Kalp ameliyatı olan bir sağlık sigortalısının bu rahatsızlığının poliçe öncesinde mevcut olup olmadığını anlamak isteyen sigortacı, onun bazı sağlık verilerini tıp kurumlarından almak ve incelemek isteyecektir.

Sağlık verilerinin işlenmesi ilgili kişinin iznine bağlıdır. Bu iznin "bilgilenmiş" olarak ve serbest irade ile verilmiş bulunması gereklidir. Şu aşamada sigorta şirketlerinin ilgili veri sahibinin izin olmaksızın bu verilere ulaşması ve bunları işlemesi mümkün bulunmamaktadır. Bu hususta açık yasal düzenlemeye ihtiyaç vardır. İlgililerin izin vermemesi durumunda sigorta şirketlerinin hareket alanları çok daralmaktadır. Birçok durumda hasar dosyasını sonuçlandırmak ve ödeme yapmak mümkün olmayabilecektir. Olağan koşullarda sigortacıdan ödeme alması söz konusu olan bir kişi, kendi sağlık verilerini paylaşmaktan kaçınmayacaktır. Mesela, trafik kazasında sakat kalmış olan kişi, kazaya yol açmış bulunan aracın işleteninin sorumluluğunu temin etmiş olan sigortacıdan talepte bulunmak için o sigortacıya sağlık verilerini aktarmayı tercih edecektir. Buna karşılık, iş kazasına uğramış olan işçisini tedavi ettirmiş (ve bunun gerektirdiği tutarı tedaviyi uygulayan sağlık kuruluşuna ödemiş) olan işveren, kendi sorumluluk sigortacısından istemde bulunduğunda (iş kazası sebebiyle uygulanan tedavi karşılığında ücret alınmaması gerekse dahi, sağlık kuruluşları bazı gerekçelerle ücret talep etmekte ve işverenler de bunları vermek zorunda kalmaktadırlar) kazazede işçinin sağlık verilerini (onun razı olması olasılığı dışında) sigortacıya aktaramamaktadır. Sigortacı ise, kendi açısından, tedavi giderini karşılamak için, tedaviye ilişkin belgeleri görmek istemekte haklıdır. Bu gibi bir halde, bazen (özellikle işveren ile işçi arasındaki ilişki çerçevesinde) "kilitlenme" durumu ortaya çıkabilmektedir.

SEKTÖR YOLUN DAHA BAŞINDA

Belirtmek gerekir ki, kişisel verilerle ilgili kurallara tam anlamıyla uymak çoğu halde işlerin olağan akışını sekteye uğratabilecektir. Bu sebeple, yeni kurallara uygun iş akışları ve yeni yapılanmalara yönelmek gerekmektedir. Ancak teknolojinin baş döndürücü hızla ürettiği olanaklar dahi bazı hallerde yeterli olmayabilmektedir. Mesela, (saklanmaya devam edilmesi yasal değilse) kişisel verilerinin silinmesini isteyen bir veri sahibinin bu isteğini tam olarak yerine getirmek teknik açıdan çok zor olduğu gibi, gerektirdiği emek dikkate alındığında yapılabilir görünmemektedir. Bu yüzden, veri silinmesini bir daha o verinin hiç mevcut olmayacağı şekilde değil, buna erişimin engellenmesi şeklinde gerçekleştirmek lazım gelmektedir. Veri işlemede, işleyenin meşru menfaatinin bulunduğunu ne zaman kabul etmek gerektiği, buluta yüklemenin caiz olup olmadığı, yurt dışına veri aktarmaya hangi şartlarla izin verileceği gibi birçok konu şu anda netleşmiş değildir. Bütün bunlar şunu gösteriyor: Henüz bu yolun çok başındayız ve kat etmemiz gereken mesafe çok uzundur. Yol aldıkça daha çok deneyim kazanılacaktır. Şu aşamada birçok sorun buna çözüm getirmesi gerekenler tarafından dahi henüz yeterince incelenmemiştir. Soruların cevapsız kaldığı (veya yeterince cevaplandırılamadığı) haller hiç de az değildir.

Kısa Süreli Eğitim Programları

TSEV'in Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Nakliyat, Hayat, Yangın sigortaları gibi ana branşların yanında kişisel gelişim eğitimleri de bulunuyor.

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

TSEV OCAK AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Rekabet Analizi	11 Ocak	Utku Birdal
Sigorta Sektörü Örneklemeleri İle Proje Yönetimi	12-13 Ocak	Zilif Öztürk
Acente Bulma, Yaratma ve Elde Tutma Programlarına Yönelik Satış ve Pazarlama Süreçleri	16 Ocak	Mehmet Muratoğlu
Kurum Kültürü Yaratma	17 Ocak	Dr. Yaprak Tecir
Nakliyat Branşı poliçeleri bize ne söyler, biz ne anlarız?	18 Ocak	Murat Işıklı
Hayat Sigortalarında Türk Ticaret Kanunu ve Yargı Kararları	18 Ocak	Av. Nuray Dinçment
Çağrı Merkezi Metrikleri ve Çağrı Merkezinin Artan Önemi	19 Ocak	Fergül Guyard & Can Demirağ
Eşyanın Taşınmasına İlişkin Uluslararası Konvansiyonlar, Kayıp, Hasar, Gecikme ve Sorumluluklar	22 Ocak	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
Bedeni Bir Zarar ile Sonuçlanan Sigorta Poliçelerinin Hukuken İncelenmesi	23 Ocak	Av. Hande Davarcı
ORSA (Own Risk and Solvency Assessment)	26 Ocak	Serhat Yücel
Emeklilik Gelir Seçenekleri; Emeklilik Gelir Planı, Yıllık Gelir Sigortaları	29 Ocak	Demet Işıksaçan
Yangın Sigortalarında Suistimal	29 Ocak	Ali Börü

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 9 Ocak'ta başlıyor. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 5 Ocak'tır. Büyük beğeni toplayan ve sigortacılığa yeni başlayanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye www.tsev.org.tr web sitesinden ulaşabilirsiniz.

TSEP branş eğitimleri başlıyor

Sigortacılıkla ilgili işgücü niteliği ve verimliliğinin artırılmasını hedefleyen ve 43 yıldır sektörün en prestijli eğitim programı olarak varlığını sürdüren Temel Sigortacılık Eğitim Programı 35. dönemi ocak ayı itibarı ile yarılanıyor. İki dönem halinde gerçekleşen programda; temel sigortacılıkla ilgili temel derslerin verildiği birinci dönemin ardından altı farklı branştan oluşan ikinci dönem 12 Şubat'ta başlıyor. Katılımcılar, Nakliyat Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Yangın & Mühendislik Sigortaları, Hayat Sigortaları, Kaza Sigortaları ve Muhasebe dallarından birini seçerek programı tamamlayacaklar. Dileyen kişiler, seçilen branşta müsaitlik olması durumunda kaydını yaptırarak programa dahil olabilecek. Eğitim sonunda derslere devam edip sınavlarını başarıyla tamamlayan katılımcılar, Temel Sigortacılık Eğitim Programı Branş Sertifikası almaya hak kazanacak. Branş programları, içerikleri ve ücreti konusunda detaylı bilgi için egitim@tsev.org.tr üzerinden iletişime geçebilirsiniz.

TSEV üniversite öğrencileriyle buluştu

Sigortacılık programlarında okumakta olan öğrenciler ile bir araya gelerek sigorta sektörü, sigorta bilinci, sigortacılık mesleği ve kariyer planlama konusunda bilgilendirmeyi amaçlayan TSEV, bu kapsamda bu yıl ilk ziyaretini İstanbul Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksek Okulu'na gerçekleştirdi. 30 Kasım'da Bankacılık ve Sigortacılık bölümü öğrencileriyle kendi okullarında bir araya gelen Vakıf Müdürü Mehmet Kalkavan ve eğitmen Faruk Ömrüuzak sigorta sektörü ve TSEV eğitimleriyle ilgili öğrencileri bilgilendirerek gelen soruları yanıtladı. Konuşmanın sonunda Kalkavan'a Bölüm Başkanı Yrd. Doç. Dr. Mine Kırbaşlı tarafından teşekkür plaketi takdim edildi.
14 Aralık'ta TSEV Müdürü Kalkavan, Şişli Meslek Yüksek Okulu'nu Kariyer Günleri kapsamında ziyaret ederek Bankacılık ve Sigortacılık bölümü öğrencileriyle sigortacılık üzerine bir sohbet gerçekleştirerek gelen soruları yanıtladı.
19 Aralık'ta ise Hacettepe Üniversitesi'nde Aktüerya bölümü öğrencileriyle bir araya gelen Kalkavan, Aktüeryanın sigortacılık sektörü içindeki yeri ve TSEV'in bu alandaki çalışmaları hakkında bilgilendirme yaptı. 2018 yılında da devam edecek olan seminerlerle ilgili bilgi almak için sosyal medya hesaplarını takip edebilirsiniz.



Vakıf Müdürü Mehmet Kalkavan ve eğitmen Faruk Ömrüuzak, İstanbul Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksek Okulu öğrencileriyle buluştu.



Mehmet Kalkavan, Şişli MYO'da öğrencilerin sorularını yanıtladı.

Aktüer adayları TSEV'de buluşarak eğitimleri değerlendirdi

Sigorta ve emeklilik şirketlerindeki aktüer ihtiyacını karşılamak için 2 yıldır aktüerlik sınavlarına yönelik pek çok eğitim açan TSEV, bu eğitimleri değerlendirmek ve geliştirmek üzere eğitimlere katılan aktüer adaylarıyla bir buluşma düzenledi. Vakıf Müdürü Mehmet Kalkavan ve Aktüerya eğitmeni Yrd. Doç. Dr. Genco Fas'ın katıldığı ve sohbet havasında geçen buluşmada mevcut eğitimlere ek olarak neler yapılabileceği konuşuldu. Buluşmayı değerlendiren aktüer adaylarından Özgül Gedik Bek, "Türkiye'de ve dünyada aktüer olmanın önemi her geçen gün artıyor. Bu nedenle özellikle son iki yıldır, Genco hocamızın değerli katkılarıyla, aktüerlik sınavlarına daha yoğun olarak odaklanıyorum" ifadelerini kullandı. Bir diğer aktüer adayı olan Duygu Katırcı ise, "Sınav sayesinde daha önce bilgi sahibi olmadığım konular üzerine çalıştım. Bu sayede bir aktüer adayı olarak temelimi sağlamlaştırmış olduğum için sınavların ne kadar anlamlı olduğunu anladım. Bu zorlu süreçte TSEV ve Genco Hoca'nın üzerimdeki emeği çok büyüktür. Kaynak konusunda tıkandığım noktada onlar imdadıma yetişti" dedi.





20 TL

FUNDA ARAR
Türk pop müziğinin güçlü ve başarılı seslerinden Funda Arar 13 eserden oluşan 'Aşk Olsun' adlı albümüyle yılın son listesinin lideri.



35 TL

TAYLOR SWIFT
14 yaşında Nashville, Tennessee'ye taşındıktan sonra country müzikteki kariyerine başlayan Taylor Swift'in yeni albümü tüm müzik marketlerde.

YERLİ

1- Funda Arar - Aşk Olsun
2- Volkan Konak - Klasikleri
3- Tarkan - 10
4- Selda Bağcan - 40 Yılın 40 Şarkısı (2 PLAK)
5- Kardeş Türküler - Yol
6- Erkan Oğur - Bir Ömürlük Misafir
7- Sezen Aksu - Biraz Pop Biraz Sezen
8- Adamlar - Rüyalarda Buruşmuşuz
9- M.F.Ö - Kendi Kendine
10- Mustafa Ceceli - Simsiyah

YABANCI

1- Taylor Swift - Reputation
2- Eric Clapton - Unplugged
3- Buika - Para Mi Plak
4- Demi Lovato - Tell Me You Love Me
5- Homeland - Hindi Zahra
6- Katy Perry - Witness
7- El Dorado - Shakira
8- Sonic Youth - Murray Street
9- Lana Del Rey - Lust For Life
10- Sir Simon Rattle - The Sound Of Simon Rattle

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

AKTÜEL / KİTAP

Müzakerenin Kitabı

Kayhan Yıldırım

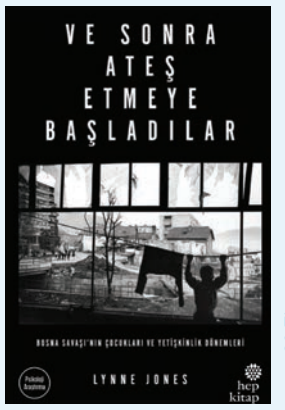
Yaptığınız her görüşmede hedefinize tam olarak ulaştığınızı hayal edin. Müzakerenin Kitabı sayesinde; daha kârlı satışlar yapacak, yeni başlayacağınız işinize daha yüksek maaş ile başlayacak, daha iyi fiyatlarla araba alacak, ev kiralayacak/satacak, zor insanlarla başa çıkmayı öğrenecek, müzakere süreçlerinde uygulanan taktiklere ve stratejilere hakim olacaksınız. Kandırılmadan, manipülasyona uğramadan görüşmeler yapmak ve usta bir müzakereci olmak istiyorsanız, bu kitap tam size göre.



240 sy. 22 TL

Ve Sonra Ateş Etmeye Başladılar *Lynne Jones*

Bosna Savaşı sırasında 40 Sırp ve Müslüman çocukla görüşen Lynne Jones, savaştan 20 yıl sonra çocukların nasıl birer yetişkine dönüştüklerini keşfetmek için Bosna'ya döndü. Kitapta aktarılan hikâyeler, küresel çatışmanın sebeplerini ve insan ruhunun değişime ayak uydurma gücünü gösteriyor. Savaşı yaşayanlardan birinin de aktardığı gibi, "İnsanlar arasında nefret yaratmanın gereği yok, çünkü herkes etten kemikten yapılmış, farklı milletlerden olmamızın önemi yok."



408 sy. 32 TL

2018 Gökyüzü Defteri

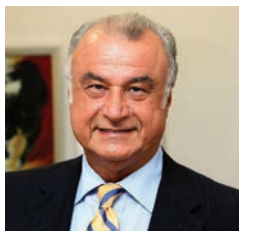
Ayşegül Kuyumcu Türker

Geleceğinizi planlamak, doğru zamanda doğru adımları atmak ister misiniz? Astrolog Ayşegül Kuyumcu Türker'in hazırladığı "2018 Gökyüzü Defteri"nde gün gün, saat saat astrolojinin etkilerini öngörebilir; hayatınızı kolaylaştırmak için önceden plan yapabilirsiniz. 2018'de gerçekleşecek olan günlük ay hareketlerini, dolunay ve yeniayları, güneş ve ay tutulmalarını ve dönemsel retro hareketleri ile diğer önemli astrolojik etkileri günlük olarak takip edebileceksiniz.



148 sy. 19 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Kaliteli eğitim

KALİTELİ eğitimin hayatımızdaki öneminden tekrar tekrar bahsetmemiz gerekiyor ki okuyucular onsuz kendimizi kalitesiz ve vahşi bir ortamda bulacağımız fikrini kabul etmiş olsunlar.

Geçen gün trafikte başıma gelen birçok trajikomik olaydan bahsedeyim. Gebzeden İstanbul yönüne gelirken kamyon trafiği olduğunu gördüm ve Pendik işaretinden dönmek için sinyal vererek sağa yanaşmaya başladım yavaş yavaş. Arkadan gelen özel otomobil ısrarla sağıma geçerek yol vermedi. Araç önüme geçince ben de sağdan yanaştım ve camı açmasını istedim, camı açınca "10-20 metredir sağa geçmeye çalışıyorum ve sinyal veriyorum neden yol vermemeye çalışıyorsun" dedim. Sürücü de bana "Bak sen de emniyet şeridini ihlal ediyorsun" dedi. Yani özetle bana kurallara kimse uymuyor, ben de uymadım bak sen de uymuyorsun demiş oldu. Bu çok enteresan bir yaklaşım ve her gün yaşadıklarımızın bir basit özeti. Dönüş yoluna park edene, neden buraya park ediyorsun de, o da sana, ben etmesem başkası eder, cevabını verir. Devamlı bu ve buna benzeyen cevaplarla trafik curcunasını yaşamaya devam ediyoruz. Uyaran yok, ceza veren yok, kurallara bakan yok ve tabiki kurallara uyan da yok. Eğitimli ve düzgün bir insan isen ve elinden geldiği kadar kurallara uymaya çalışıyorsan, her an uymayanların vahşi saldırılarına maruz kalıyorsun. Çok üzücü maalesef.

Çok rica ediyorum benim bu yazımı okuyanlar, herhangi bir gün istedikleri saatte Zorlu AVM'nin otopark giriş kısmına gitsinler ve karmaşayı görsünler. Yolun iki kenarına park yapılmasın diye babalar konmuş, konmuş da ne olmuş her tür araç bunların önüne park ederek yolu daha da daraltıyor.

Taksiler yolun ortasından yolcu alıyor, siyah minibüsler yolcularını bekliyor, valeler birbiri ile yarışarak araçları kapıyorlar ve siz de bu karmaşada, sinirlerinize hakim olmaya çalışarak otoparka girmeye çalışıyorsunuz. Videoya çekip işte Türkiye böyle bir yer diye tanıtım yapabilirsiniz.

Gerçekten anlaşılır, kabul edilebilir gibi değil. Çok büyük ve 4-5 katlı otopark varken neden herkes dışarılara park etmeye çalışır, eğitimli olduklarını varsaydığım insanlar neden şoförlerinin otoparkta beklemelerini söylemez, neden görevliler araçlara müdahale etmezler, ben anlayamıyorum.

Ülkemizde herkes karmaşadan ve kuralsızlıktan besleniyor maalesef.

***

PISA sonuçları açıklandığında, otorite sadece bu sonuçlara bakarak ülkedeki eğitim seviyesi ölçülemez demişti. Bu arada MEB adı ABİDE olan bir araştırma yapmış. 81 ilde 1,299 okuldan 38 bin 8. sınıf öğrencisinin katılımıyla yapılan araştırmada, matematikte öğrencilerin yüzde 89'unun orta ve alt yeterlilik seviyesinde olduğu ortaya çıkmış. Öğrencilerin fende yüzde 85'inin, sosyal bilgilerde yüzde 73'ünün, Türkçe'de yüzde 71'inin orta ve alt seviyede yeterli olduğu belirlenmiş.

Sonuç olarak ABİDE 2016 araştırmasının sonuçları PISA'nın sonuçları ile örtüşmüş. Bu da gösteriyor ki PISA'nın 72 ülkenin dahil olduğu araştırmanın sonuçları kabul edilmeli ve neden son sıralarda olduğumuz araştırılarak tedaviye geçilmeli.

Eğitimle ilgili birçok çalışma ülkemizdeki eğitimin yeterli olmadığını göstermektedir. Hiç eğitim görmeyenleri bir kenara ayıralım, eğitim görenlerin de çok büyük eksikleri var. Ben teşhisi şöyle yapıyorum, eğitim sistemlerimiz yanlış, öğretmenler yetersiz, okullar yetersiz, veliler yetersiz, kitaplar yetersiz, müfredat yanlış. Bütün bu yanlışlardan bir doğru çıkmaz. Peki ne çıkar, işte yukarıda bahsettiğim AVM önündeki curcuna çıkar.

***

Eğitim sisteminde çok önemli ve doğru olanı yapmadıkça ne insan kalitemiz ne de trafik karmaşamız maalesef düzelmez.

Çok yakınlar için pek ümidim yok, hatta birçok şeyin gittikçe bozulduğu ve daha kötüye gittiği kanaatindeyim. Bir hamle yapılmaz ise sonumuz düzensiz bir Orta Doğu ülkesi olmaktır.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Anlamsız tipler/tripler

UÇAKTA ağlayan bebeklerin ailesine anlamsız tepkiler verenler...

Yaya geçidinde karşıdan karşıya geçmeye çalışan yayalara korna çalarak rahatsızlık veren sürücüler...

Karşısındakinin ne söylediğine değil, kendisinin ne cevap vereceğine odaklanan dinlemeyi bilmeyen kişiler...

Sevmeyi beceremeyen kalbi donuk insanlar...

Sürekli savunma halinde olan, özürü, teşekkürü beceremeyen kişiler....

Kendisi hakkında yapılan dedikoduya katlanamayıp, başkaları hakkında sürekli verip veriştiren kişiler...

Haklılık ile mutluluk arasındaki tercihte sürekli haklılığı tercih edenler...

Adalete, "sadece benim için adalet" gözü ile bakanlar...

Sürekli taşı gediğine koyarak konuşanlar...

Herkes sırasında beklerken, sıranın önüne geçmek için çaba harcayan kişiler...

"Sen benim kim olduğumu biliyor musun" lafını sık kullananlar...

İşini layıkı ile yapmayan kişiler...

Çocuklara yüksek sesle konuşan, bağıran, kızan ebeveynler...

Koltukları için her şeyi hiçe sayanlar...

Büyüklerine gerekli saygıyı göstermeyenler...

Trafikte seyreden kadın sürücülere kaba davrananlar...

İlişkilerinde menfaati ön planda tutanlar...

Kendileri olamayan, kopya tipler...

Çabuk gaza gelen ve grup rüzgarı ile hareket eden kişiler...

İki kitap okuyarak, kendilerini "yaşam gurusu" ilan eden komikler...

Kendi yapamadıklarını, başkalarına salık verenler...

Bir şeyi sürekli ima eden, ama asla açık olamayanlar...

Başkalarının kötü olmasından haz duyanlar...

Elini taşın altına koyamayanlar...

Sürekli şikayet edenler...

İhtiyacı olan kişilere yardım edemeyenler...

Mala mülke tapanlar...

Kuralları hiçe sayanlar...

Sürekli başkalarının hayatına karışanlar...

Üstünlerin hukukuna inananlar...

Hayatından gün çalanlar...

İyileşmenin içeriden başladığına inanmayanlar...

Keşke diyerek dünyayı değiştirmeye çalışanlar...

Henüz kendisi ile tanışmamış olan yetişkinler...

Yetenek değil, pozisyon kazanmaya çalışanlar...

İlerlemek için kendi önünden çekilemeyenler...

Etrafındaki cüceleri kendi devliği sananlar...

Olmasınlar 2018'de hayatlarımızda...

Yolu doğru olanın, yükü ağır olurmuş...

Hepimize aydınlık ve huzurlu bir yıl diliyorum...

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

APPLE

iMac Pro'nun fiyatı dudak uçuklatan cinsten



Özellikle çok yüksek işlem gücüne ihtiyaç duyan profesyonellere hitap eden iMac Pro, başlangıç donanımıyla 27 bin lira Türkiye satış fiyatına sahip. 5 bin dolar yurt dışı fiyatının karşılığı olan bu rakam, elbette oldukça yüksek. Özel donanım tercihleriyle iMac Pro'nun fiyatı tam 68 bin lira seviyesine çıkıyor.

SAMSUNG

S-Pen destekli bilgisayar



Samsung, Notebook 9 serisinin yeni modellerini görücüye çıkardı. Samsung Notebook 9 2018, 13,3 ve 15 inç olmak üzere iki farklı ekran seçeneğiyle geliyor. Seriye eklenen üçüncü model Samsung Notebook 9 Pen adını taşıyor. 2'si bir arada hibrit bir bilgisayar olma özelliğini taşıyan bilgisayar Galaxy Note ailesiyle özdeşleşen S Pen stylus kaleme sahip. 360 derecelik bir menteşenin yer aldığı bilgisayar Metal12 olarak adlandırılan magnezyum alüminyumdan üretilen gövdesiyle alüminyum gövdeli bilgisayarlardan daha hafif.

HUBO

Robot HUBO olimpiyat meşalesini taşıdı

9 – 25 Şubat 2018 tarihleri arasında Güney Kore Pyeongchang'da yapılacak 2018 Pyeongchang Kış Olimpiyatları için yakılan meşale, yolculuğunda ilginç bir an yaşattı. Kore İleri Bilim ve Teknoloji Enstitüsü tarafından geliştirilen insansı robot HUBO, olimpiyat meşalesini tam 150 metre taşıyarak ülkenin teknolojik seviyesine güzel bir vurgu yaptı.





NIANTIC

Harry Potter hayranlarına müjde!

Kasım ayında Pokemon GO'nun yaratıcısı Niantic, Pokemon GO ile benzer dinamiklere sahip Harry Potter: Wizards Unite oyununu duyurmuştu. Bu haberin üstünden daha 1 ay geçmesine karşın Pottermore'dan yeni bir duyuru daha geldi. Yapılan açıklama hayranları mutluluktan ihya edecek cinsten. Çünkü Jam City, önümüzdeki yıl yayınlanması planlanan hikaye odaklı bir RPG oyunu olan Harry Potter: Hogwarts Mystery'yi geliştirdiğini belirtiyor.



ATARI

Hoparlörlü şapka

Oyun dünyasının efsane ismi Atari, geçtiğimiz aylarda Speakerhat adını verdiği hoparlörlü şapka modelini tanıtmıştı. İlk başta şaka sanılan ürün satışa çıktı.

SONY

Sony Xperia XA1 Plus geldi!

Sony, 23 megapiksel kameralı Xperia XA1 Plus'ı Türkiye'de satışa sundu. IFA Fuarı'nda resmiyet kazanan telefon gelişmiş kamerasıyla göze çarpıyor. Full HD çözünürlüklü 5,5 inç ekranla gelen telefon gücünü 1,6 GHz hızında çalışan Mediatek Helio P20 işlemciden ve 4 GB RAM'den alıyor.



W MOTORS

Canavar seri üretime geçti

Arap dünyasının ilk hiper otomobili Lykan Hypersport'u üreterek tüm dünyada gözleri üzerine çekmeyi başaran W Motors, bu ilgiye Hızlı ve Öfkeli serisinde gökdelenden gökdelene uçarak tavan yaptırdı. Markanın dünyanın en pahalı otomobilleri listesine sokmayı başardığı Hypersport'un kardeşi niteliğindeki Fenyr Supersport ile, filmin vizyona girdiği yıl olan 2015'te tanışmıştık. İki yıl öncesinin Dubai Otomobil Fuarı'nda tanıtımı gerçekleştirilen Fenyr'den gelen kalp atışı niteliğindeki yeni detaylar, seri üretim kostümünü giymiş yeni bir süper kahramanımız olacağı mesajını içeriyor.



CANON

Küçük ama etkili

Canon, dünyanın en küçük ve en hafif 4K projektör serisinine yeni bir üye kazandırdı. Canon XEED 4K600Z adını taşıyan projektör, 4K'dan daha yüksek çözünürlük (4096 x 2400 piksel) ve 6.000 lümen parlaklık desteğiyle gözlerimize bayram yaşatmaya hazırlanıyor.



TP-LINK

Güçlü ve güvenli Wi-Fi

TP-Link, evlerdeki Wi-Fi kapsama alanını genişleten Deco M5 Mesh Ev Wi-Fi sistemini yakında Türkiye'de satışa sunacağını açıkladı. Berlin'de gerçekleşen IFA Fuarı'nda duyurulan cihaz, Geniş ve katlı evler için ideal Wi-Fi çözümü olarak karşımıza çıkıyor. Wi-Fi güvenliğini de içinde barındıran Deco M5, TP-Link'in HomeCare adını verdiği, üç yıllık lisanslı güvenlik paketiyle geliyor.





ALGORIDDIM

DJ'lerin dikkatine! Yapay zeka ayağınıza geldi

Mobil platformlardaki uygulamanın geliştirilmiş bir versiyonu olarak karşımıza çıkan uygulama şarkıları otomatik miksleyen yapay zeka desteği, yeni ses motoru ve geliştirilmiş Spotify ses kalitesiyle geliyor. Hem amatör hem de profesyonel DJ'ler için hazırlanan uygulama, aynı zamanda yenilenmiş bir kullanıcı arayüzünü de sunuyor. Uygulamayla birlikte Spotify'da yer alan şarkılar kolayca mikslenebiliyor.

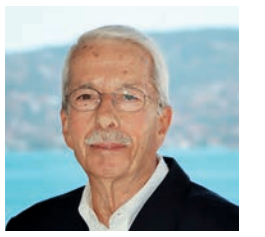
WHATSAPP

WhatsApp'tan Android kullanıcılarını sevindirecek haber

Bir süredir iOS için kullanımda olan davet linki kısayolunun uygulamanın Android sürümüne de gelmesi bekleniyor. Bu özelliğin kullanıcıları bir grup sohbetine davet etmek için ideal olduğunu söyleyelim. WhatsApp'ın Android uygulamasında buna ek olarak sorunlarla ilgili yeni bir özellik daha kullanıma sunuyor. Uygulamada herhangi bir sorun oluştuğunda kullanıcılar telefonlarını sallayarak WhatsApp'a geri bildirimde bulunabiliyor. Uygulamaya eklenecek son özellik ise yönetici ayarları. Bu özellik bir sohbet yöneticisinin katılımcılara mesaj göndermesine ve grup bilgisini düzenlemesine imkan tanıyor. Şu anda beta aşamasında olan özelliklerin önümüzdeki günlerde tüm kullanıcılar için yayınlanması bekleniyor.



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



Yeni yıl

İLHAM perilerinin ne zaman neler bahşedeceği hiç mi hiç belli olmaz. Eğer güncel olaylar veya politika dışı, benim yaptığım gibi saptan samandan konular icat ediyorsanız güne, aya, mevsime uygun bir şeyler bulmak bir hayli güç oluyor. Aşağıda biraz kesip biçerek sunduğum yazım, (arşivimin yalancısıyım!) Şubat 2012 sayımızda yayımlanmış. Ocak ayına denk gelmediği için de hayıflanmışım.Yeni yılın ilk sayısında sanki hiçbir şey olmamış gibi, İSTANBUL'UN TARİHİ ANITLARI serisi ile devam etmek yerine eski yazımı beş yıl sonra galiba ikinci defa tekrarlamamı hoş görünüz lütfen. Ayrıca o tarihte bu yazımı çok beğenmiş olduğumu da itiraf etmeliyim.

NARDUGAN BAYRAMI

İnsanlar neden yılbaşını büyük bir coşku ile, sabahlara kadar kutlar anlayamam. Adım külliyen muhalife çıkacak ama olsun, hani bir seferinde de "KIŞ" muhalefeti yapmıştım ya! Kaç kişi okuduysa?.. Bizim köşelerin reyting ölçümleri kalktığı için artık bilemiyoruz. Neyse biz gelelim yılbaşına, hakikaten her şeyden önce nüfus kâğıdı bir sene daha eskimiş oluyor, bunun için ağaçlar, çiçekler, böcekler, havai fişeklerle kutlama mı yapılır? Topu topu kaç sene ki, azaldıkça daha da kıymeti artıyor. Utanmasam "otur ağla ömürden bir yıl eksildi" diyeceğim neredeyse. Hatta daha da ileri gidip, "yahu Hristiyanlar Kurban Bayramı'nı kutluyor mu ki sen onların Noel bayramını kutluyorsun" gibi hezeyanlar yapmam bile mümkün. Oysa bakınız dünyaca ünlü Sümerolog MUAZZEZ İLMİYE ÇIĞ hocamız ne demiş bu konuda:

"Türklerin, tek Tanrılı dinlere girmesinden önceki inançlarına göre, yeryüzünün tam ortasında bir akçam ağacı bulunuyor. Buna hayat ağacı diyorlar. Bu ağacı, motif olarak bizim bütün halı, kilim ve işlemelerimizde görebiliriz.

Türklerde güneş çok önemli. İnançlarına göre gecelerin kısalıp gündüzlerin uzamaya başladığı aralık ayında gece gündüzle savaşıyor. Uzun bir savaştan sonra gün geceyi yenerek zafer kazanıyor. İşte bu güneşin zaferini , yeniden doğuşu, Türkler büyük şenliklerle akçam ağacı altında kutluyorlar.

Güneşin yeniden doğuşu, bir yeni doğum olarak algılanıyor. Bayramın adı: NARDUGAN (nar: güneş, tugan-dugan: doğan) Doğan Güneş.

Güneşi geriverdi diye Tanrı Ülgen'e dualar ediyorlar. Dualarını Tanrı'ya gitsin diye ağacın altına hediyeler koyuyorlar, dallarına bantlar bağlayarak o yıl için dilekler diliyorlar Tanrı'dan. Bu bayram için, evler temizleniyor. Güzel giysiler giyiliyor. Ağacın etrafında şarkılar söyleyip oyunlar oynuyorlar. Yaşlılar, büyük babalar, nineler ziyaret ediliyor, aileler bir araya gelerek birlikte yiyip içiyorlar. Yedikleri yaş ve kuru meyveler, özel yemek ve şekerleme. Bayram aile ve dostlar bir araya gelerek kutlanırsa ömür çoğalır, uğur gelirmiş. Akçam ağacı yalnız Orta Asya'da yetişiyormuş. Filistin'de bu ağacı bilmezlermiş, bu yüzden olayın Türklerden Hristiyanlara geçtiği, Hunların Avrupa'ya gelişlerinden sonra onlardan görerek aldıkları söyleniyor. İsa'nın doğumu ile hiç ilgisi yok. Güneşin yeniden doğuşu."

İş yedi ceddimize kadar uzandı, o halde muhalefetten çark etmek gerekecek, "yapmadığım bir şey değil nasıl olsa" deyip delikanlılık yapayım!

Noel sözcüğünün de, no-nolo: yeni ve hel-helios: güneş, (Yeni Güneş) sözcüklerinden geldiğini dikkate alırsak, bir asgari müşterek oluşuyor.

Kaynağı ne olursa olsun, dünyadaki tüm insanların aynı anda ortak bir sevinci paylaşabilmeleri, bu kaynayan dünya için bulunmaz bir ümit ışığıdır.

***

Tüm vefalı dostlarımın ve son duraktan önceki sığınağım SİGORTACI GAZETESİ'nin patronundan kuryesine kadar tüm fertlerinin YENİ YILINI KUTLAR, sağlık, mutluluk, huzur dolu nice yıllar dilerim.





MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Yol haritası, Hareket planı!..

Ne derseniz deyin, eyleme geçme zamanı...

SON *zamanlarda fazlasıyla önemsenen iki temel kavram var. İş dünyasındaki her kurumun tamamında olmazsa olmaz hale gelen bu kavramlar; süreç yönetimi ve değişimdir. Ancak, ortaya konan çok zekice fikirler, işletmeleri büyük değişimlere yaklaştırmasına karşın, çoğu işletmede maalesef aynısı olmadı. Aslında nedeni de çok basitti. Çünkü değişimler için gerekli olan, öngörülen yaklaşımların doğruluğu idi. Bu yaklaşımların içinde hareketlerinizi iyi planlayabiliyorsanız, değişimleri de doğru hamlelerle gerçekleştirebilirsiniz. Ancak, bir tekneyi kullandığınızı düşündüğünüzde, nasıl ki rüzgarın yönünü değiştiremiyor, sadece tekneyi kontrol edebiliyorsanız için hareket onu döndürüp rüzgarı yelkenlerinize doldurmanız gerekiyorsa, değişimle de başa çıkmak için hareketlerinizi yönetiyor olmalısınız. İşte burada yönetimden istenen hareketin sözlük anlamı olan "bilinçli olarak istenilen eylemde bulunma süreci"ni uyguluyor olmanızdır.*

Hareket için gerçekleştirdiğimiz planlar en çok hangi amaca dönük olmaktadır? İş performanslarımızı artırmak için bilinçli olarak hedeflediğimiz proje veya girişim uygulamaları bizi ne tür eylemlere zorlamaktadır? Organizasyonunuzu yeniden inşa etmek, yapılandırmak veya yeni işletme birimlerinin ihtiyaç duyduğu yeni yatırımları hızlandırmak; ne derseniz deyin eylem adımlarınızı atmak zorundasınız. Bunun için, yöneticiler kendi sorumluluk alanlarındaki hareketlenmeyi doğru yönetmeli ve gidecekleri yol haritalarını mükemmele yakın hazırlamalıdırlar. Peki, hareket planlarını yaparken hangi aşamaları dikkate almak durumundayız?

Hareketin birinci aşaması, **başlangıç** ile başlıyor, ikinci aşama **analiz,** üçüncü aşama **tanımlama,** dördüncü aşama **geçiş** ve **geliştirme,** beşinci aşama olarak devam ediyor.

Başlangıç aşaması, yöneticilerin durum değerlendirmesi yaparak, harekete geçmeye karar vermesiyle başlamaktadır. Analiz aşamasında ise liderlik ettikleri yapının mevcut durumunu değerlendirip, iyileştirme olanaklarını aramaktadırlar. Tanımlama aşamasında ise yapının bulunması gereken yer ile oraya nasıl ulaşabileceği konusundaki ayrıntıları belirlemektedirler. Hareket planlarındaki geçiş aşaması ise sürekli kontrol edilerek eylemlerle desteklenmekte ve sürekli gelişim içerisinde yol haritasında ilerleme gerçekleştirilmektedir.

Bununla beraber, hareket planlarının uygulanabilmesi ve başarılı olması için, örgütün ortak davranış içerisinde bulunması gerekmektedir. Bu ortak tavır nedir derseniz, yönetim hiyerarşisinin tüm katmanlarında bulunan yöneticilerin, hareketin başladığı noktadaki zorlukların üstesinden gelme arzusunu ve inancını tüm çalışanlara yayma sorumluğu vardır. Yöneticilerin hareket planları içerisinde karşılaştıkları zorluklar, yönetim hareketini etkileyen, hatta önleyen engeller olarak tanımlanmaktadır. Bu engelleri ortadan kaldırmayı hedeflemeden önce bunların doğru tanımlanması gerekmektedir. Başa çıkılacak bu engeller için önümüzdeki adımları şöyle tanımlayabiliriz: Hareket için belirlenecek stratejiyi de içeren planlar, başarılı olması için tahsis edilen insan, teknoloji, bilgi ve para gibi kaynaklar, hareketi yönlendirecek, etkin becerilere sahip lider kişiler, hareketin devamını sağlayan, onu güçlendirecek diğer yönetici kadrolar, motivasyonu yüksek işgücüyle, harekete geçme arzusu içinde olan çalışanlar, hareketi anlatan, doğru bir şekilde açıklayan, güçlü iletişim becerilerinin kullanıldığı platformlar, etkili iş hareketiyle çabaları geliştiren, sürekli yenilenerek hareketi geliştiren donanımlı ve etkili insan kaynakları, eylem geçme anında önümüze çıkan engelleri tanımlayan onların kaldırılmasında referans gruplarını harekete geçiren deneyimli danışmanlar, her adımımızın ayrılmaz bir parçası olan teknolojik yenilikler ve son olarak eyleme geçme anında kararlı, inanmış ve başarıyı nihai amaç edinmiş enerjisi yenilenen ve süreklilik gösteren çalışanlar.

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



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

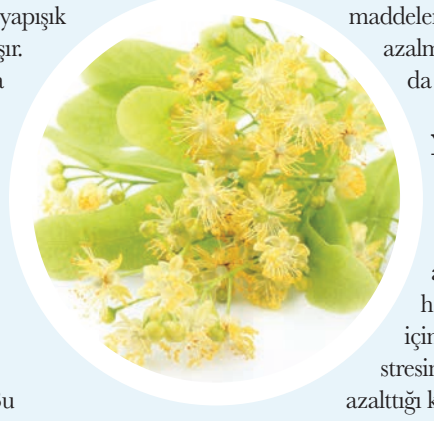
IHLAMUR

Ihlamur içmek için hasta olmayı beklemeyin. Demledikten sonra uzun süre bekletmeyin. Bekletirseniz rengi kırmızıya döner, hoş kokusunu, tadını ve yararlı etkisini kaybeder.

Havalar soğudu. Sık sık sıcak içecekler tüketmek istiyoruz. Hangi bitki çayını içelim? Ihlamur, adaçayı, zencefil, tarçın… Hepsi bir yazıya sığmaz. Önce ıhlamurdan bahsedelim.

Ihlamur ve çeşitleri

Ihlamur, ıhlamur ağaçlarından toplanıp kurutulmuş çiçeklerdir. Piyasada aktar ve baharatçılarda "çiçek ıhlamur", "ıhlamur", "yaprak ıhlamur" gibi çeşitleri satılıyor. "Çiçek ıhlamur", sadece çiçeklerdir. "Ihlamur" ise çiçek sapına yapışık brakteyi (çiçek yaprağı) taşır. "Yaprak ıhlamur" ise, daha çok ıhlamur ağacının yaprakları ile az miktarda çiçeklerin karışımıdır. En iyi kalite çiçek ıhlamurdur.



Ihlamuru nereden alıyorsunuz?

Aktar ve baharatçılardan dediğinizi duyar gibiyim. Bu dükkânlarda, çuval veya kutuların içinde, çevrenin kirine, tozuna ve mikroorganizmalarına maruz kalan ürünleri almanızı tavsiye etmiyorum.

Nasıl hazırlanır?

2 gram kadar ıhlamur çiçeği veya daha iyisi 1 poşet ıhlamur, porselen bir demliğe konur, üzerine 1 su bardağı sıcak su ilâve edilip 5-10 dakika çay gibi demlenir ve içilir. İş yerinde 1 poşeti kupaya koyduktan sonra sıcak su ilâve edilir, üzeri kapatılır, 5-10 dakika kadar bekletilip içilir. Dikkat ettiyseniz, kaynar su kullanın demedim, sıcak su diye yazdım. Çünkü, 80 derece civarında su kullanılması, ıhlamur gibi uçucu yağ taşıyan ürünlerin yapısındaki maddelerin kaybını önlüyor.

Süreye dikkat!

Ihlamur yukarıda belirttiğim süreden daha uzun bir süre bekletilirse, yapısındaki maddelerin değişmesine paralel olarak, sarı olan rengi kırmızıya dönmeye ve kendine has kokusunu kaybetmeye başlar. Bu, istenmeyen bir durumdur. Eğer brakte ve bilhassa yaprak taşıyan bir ıhlamur kullanılırsa, ilk demleme anından itibaren çözelti kırmızı renkli olur. Peki kırmızı renkli olursa, zararlı mıdır? Zararlı değildir ama yararlı etkisi, yapısındaki maddeler değiştiği için çok azalmıştır. Hoş kokusu ve tadı da kaybolmuştur.

Yararı var mı?

Evet! Halen Avrupa İlaç Kurumu tarafından soğuk algınlığının belirtilerini azaltıcı, ter attırıcı ve hastayı rahatlatıcı etkileri için kullanılmasının yanında stresin belirtilerini az da olsa azalttığı kabul edilmektedir. Yani rahatlatıcı olduğu kabul edilmektedir. Soğuk algınlığı sırasında günde 3-4 kupa ıhlamur içmeniz belirtileri azaltacak, ter atmanızı sağlayacak ve sizi rahatlatacaktır. Kısacası şifalı bir bitkidir. Dolayısıyla, ıhlamur içmek için hasta olmayı beklemeyiniz, Rahatlamak için günün değişik saatlerinde ıhlamur içebilirsiniz.

Kullanımında dikkat edilecek hususlar

Açıkta satılan yerlerden ıhlamur almayınız. Katıştırılmış olmasının yanında mikroorganizma ve mikroorganizmaların meydana getirdiği zararlı maddeler (aflatoksinler gibi) taşıyan ıhlamur satın alma riskiniz yüksektir. Her zamanki gibi bilinen firmaların poşet ıhlamurlarını kullanınız.

SAĞLIKLI LEZZETLER

KİŞNİŞLİ TAHIL ÇORBASI

MALZEMELER:

1 çay bardağı nohut
1 çay bardağı yeşil mercimek
1 çay bardağı buğday
Yarım su bardağı erişte
3 çorba kaşığı zeytinyağı
1 adet kuru soğan
5 diş sarımsak
1 çorba kaşığı domates salçası
1 adet domates
1 adet limon suyu
1 tatlı kaşığı kimyon
1 tatlı kaşığı pul biber
Tuz, karabiber

Üzerine

6 – 7 dal taze kişniş veya
1 çorba kaşığı kuru kişniş

Soğuk havaların artık kendini iyiden iyiye hissettirmeye başladığı günlerdeyiz. Demek ki kış geldi. Havalar soğurken kendimize daha iyi bakmamız gerekiyor. Eğer bedenimize yeterli ilgiyi göstermezsek, bu dönemde hastalanmak kaçınılmaz oluyor. Vücudumuzu korumanın ve direncimizi artırmanın bir yolu da kuşku yok ki mutfaktan geçiyor. İçinde bulunduğumuz günlerde bol limonlu ve sıcacık bir çorbanın kendimizi daha iyi hissetmemize yardımcı olacağı kesin. Lezzetli ve şifa kaynağı bir tarif "Kişnişli Tahıl Çorbası"…



YAPILIŞI

Nohut ve buğdayı akşamdan ıslatın, ertesi gün birlikte yumuşayıncaya kadar haşlayın. Suyunu çorbada kullanmak üzere bekletin. Zeytinyağında küp doğranmış soğan ve sarımsağı kavurun. Salçayı ekleyip 5 dakika daha kavurmaya devam edin. Küp doğranmış domates ve mercimeği ilave edin. Üzerine nohutların suyuyla beraber 7 su bardağı su ekleyin. Mercimekler yumuşayıncaya kadar pişirin. Erişte, buğday, nohut ve baharatları ekleyin. Ara sıra karıştırarak erişte yumuşayıncaya kadar pişirin. Limon suyunu dökün ve kişniş serperek servis yapın.

Ayaktaysanız GRİP DEĞİLSİNİZ!

Grip, influenza denilen virüsün bronşlar ve akciğerlerden oluşan solunum sisteminde meydana getirdiği, özellikle sonbahar sonu, kış ve ilkbahar başında salgınlara yol açan yüksek derecede bulaşıcı viral bir enfeksiyondur. Kuluçka süresi 1-3 gün arasında değişir ve bu dönemde kişide hastalık belirtisi olmamasına karşın hastalık bulaştırıcı özellik bulunmaktadır. Bu özellik grip belirtileri başladıktan sonra 4-6 gün kadar da devam eder.

Belirtileri nelerdir?

Başlangıcı genellikle anidir. Kişi kendini iyi hissediyorken, 1-2 saat içinde önce üşüme, titreme, terleme, baş ağrısı, kas ağrıları ve ateş (38°C-40°C) başlar, daha sonrasında ise burun akıntısı, baş dönmesi, öksürük, boğaz ağrısı, göğüste yanma, ağrı, gözlerin sulanması ve gözlerde ışığa hassasiyet şikayetlerinden bir ya da birkaç tanesi tabloya eklenebilir. Bu belirtiler 3-5 gün kadar sürse de genellikle 2-3 gün içinde düzelme başlar.

Nezle veya soğuk algınlığı denildiğinde ön plana çıkan yakınmalar; burun akıntısı ve tıkanıklığı, hapşırık, bazen öksürük, boğazda kaşıntı veya ağrılardır. Özetle; nezle veya soğuk algınlığı burun ve boğaz bölgesinde lokalize hastalık şeklinde bulgularla kendini gösteren bir tablodur.

Nezle ve grip arasındaki farklılıklar nelerdir?

Nezledeki bulguların dışında gripte çok şiddetli baş ağrısı, kas ağrısı, eklem ağrıları görülür. Bu nedenle 'Paçavra Hastalığı' da denir. Yani kişi kendini parmağını oynatamayacak kadar hasta hisseder, işe gitmesi mümkün değildir. Nezle veya soğuk algınlığında kişi işine gider, ayakta geçirir. Halbuki grip olduğumuzda işe gitmemiz mümkün değildir. En büyük farklılık budur.

Gripten nasıl korunmalı?

Grip virüsünün vücuda girmesi ile başlayan bu bulgular genellikle 5-7 günde iyileşme ile sonuçlansa da, bazen kulak veya akciğer enfeksiyonları gibi bazı ciddi enfeksiyonlara yol açabilirler. Bu nedenle korunma önemlidir.

Korunma için;

- Riskli insanlar aşılanmalıdır.
- Dengeli beslenmeli: Vücudun ihtiyacı olan protein, yağ, şeker ve vitamin yeterli olarak alınmazsa, vücut direnci düşer.
- Yeterli miktarda su içilmeli: Solunum mukoza hücrelerinin nemli olması direnci sağlar. Bu nedenle günde 8-10 bardak su içilmelidir.
- Düzenli spor yapılmalı: Yetişkin biri için haftada 3 gün, günde 1 saat olmak üzere spor yapılması gereklidir.
- Sigara içmemeli: Sigara da aynı stres gibi vücut direncini azaltır. Ayrıca virüs yüklü damlacıklar, sigara içilen ortamlarda, dumana yapıştıkları için hastalık yapıcı özellikleri artar.
- Tokalaşmayın: Grip olan biriyle tokalaşmak, salgın zamanlarında işyerlerinde birçok kişi tarafından kullanılan cihazları kullanmak da bulaşma yollarındandır. Bu nedenle temizlik önemlidir.
- Kalabalık yerlerden mümkün olduğu kadar uzak durun: Toplu taşıtlar, sinema, tiyatro gibi kalabalık yerlerde grip olan bir kişinin aksırması ile virüsler büyük bir hızla hareket ederek 3-4 metre uzağa yayılabilir.
- Düzenli uyuyun: Uykusuz kalındığında, virüslere karşı savaşan vücut hücreleri yarı yarıya azalır.
- Sıcak ortamlardan kaçının: Özellikle kış mevsiminde daha çok kapalı ve sıcak ortamların tercih edilmesi de solunum mukoza hücre zarlarının kurumasına neden olarak virüslerin vücuda girişini kolaylaştırır.



GRİP MİSİNİZ, NEZLE Mİ?

1- Ateşiniz (38-39 civarı) var mı?
a- Nadiren var
b- Ateşim var (38 ve üzeri)

2- Baş ağrınız var mı?
a- Nadiren var
b- Sürekli baş ağrım var.

3- Vücudunuzda yaygın kırgınlık var mı?
a- Az
b- Genellikle var.

4- 1-2 haftadır yorgunluk hissediyor musunuz?
a- Hafif var
b- Var

5- Burun tıkanıklığınız var mı?
a- Genellikle var
b- Bazen var

6- Hapsırığınız var mı?
a- Genellikle var
b- Bazen var

7-Boğazınızda ağrı var mı?
a- Genellikle var
b- Bazen var

8- Öksürüyor musunuz?
a- Genellikle
b- Nadiren

Bu sorulara verdiğiniz cevap şıkları çoğunlukla a ise grip, b ise nezle olmuş olma ihtimaliniz fazladır.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

7061 no'lu kanunla yapılan değişiklikler:

KAMUOYUNDA Torba Kanun olarak da adlandırılan Bazı Vergi Kanunları İle Diğer Çeşitli Kanunlarda Değişiklik Öngören Kanun (Kanun No:7061) 5 Aralık 2017 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. Kanun değişikliklerinden bazıları aşağıda özetlenmiştir:

Motorlu Taşıtlar Vergisi ile ilgili olarak; 2018'den itibaren kayıt ve tescil edilecek binek otomobillerle (otomobil, arazi taşıtı, kaptıkaçtı vb) ilgili (I) sayılı tarifede verginin; yaş ve motor silindir hacminin yanı sıra taşıtın değeri de esas alınarak hesaplanması söz konusudur. Vergi artışları yaklaşık olarak %15 ile %50 arasında değişmektedir. Buna karşılık, 31 Aralık 2017 ve öncesinde kayıt ve tescil edilmiş olan binek otomobiller için taşıt değeri dikkate alınmadan vergi hesaplanmasına devam olunacaktır. Bunlardaki artış yaklaşık %15 ile %25 arasında değişmektedir.

Kira gelirlerinin yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyanında, mükellefler dilerlerse gerçek (belgeli) giderlerinin yerine kira gelirlerinin %25'ini götürü gider olarak brüt kira gelirlerinden düşebilmektedirler. Sözkonusu oran %15'e indirilmiştir. Yeni oran 2017 gelirlerine de uygulanacaktır.

Kurumların en az 2 tam yıl süreyle aktiflerinde tuttukları taşınmazların satışından doğan kazancın belli şartlarla %75'inin kurumlar vergisinden istisna edilmesi ile ilgili hükümde değişiklik yapılarak bu istisna oranı %50'ye düşürülmüştür. (Kurumlar Vergisi Kanununun 5/1-e Maddesi) Değişiklik, 5 Aralık 2017 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

%20 olan Kurumlar Vergisi oranı, 2018, 2019 ve 2020 yıllarında %22 olarak uygulanacaktır.

2018 yılı emlak vergisi hesaplamalarına esas olmak üzere takdir komisyonlarınca 2017 yılında takdir edilen asgari arsa arazi metrekare değerleri, 2017 değerlerinin %50'sinin üzerine çıkarsa, 2018 yılında bu takdir edilen değer yerine 2017 değerinin %50 fazlası dikkate alınacaktır.

Engellilere araç teslimiyle ilgili istisna hükümlerinde değişiklik yapılmış, sigaralarla ilgili makaronlar, gazozlar, enerji içecekleri, meyve suları ÖTV kapsamına alınmıştır.

6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun'daki ihtiyati haciz ve ödeme emrine dava açma süreleri, mal bildiriminde bulunma veya ödeme süreleri 7 günden 15 güne çıkarılmıştır. (Yürürlük 1 Ocak 2018) Cep telefonları, internet, uydu ve kablolu TV, radyo kullanımına yönelik Özel İletişim Vergisi ile ilgili farklı oranlar %7,5 olarak tek orana indirilmiştir. (Yürürlük 1 Ocak 2018)

Kamu İhale Kanunu'nda değişiklik yapılarak Türkiye'de yerleşik sigorta şirketleri tarafından kefalet sigortası kapsamında düzenlenen kefalet senetlerinin de teminat mektubu olarak kabul edilmesi sağlanmıştır.

2017 yılı Eylül ve sonrasında net ücretleri, artan oranlı gelir vergisi tarifesi nedeniyle düşen asgari ücretlilere bu azalmayı telafi edecek 2016 yılındaki yapılan düzenlemeye benzer hükümler getirilmiştir. Türkiye'de ikametgâhı, işyeri, kanuni merkezi ve iş merkezi bulunmayanlar tarafından KDV mükellefi olmayan gerçek kişilere elektronik ortamda sunulan hizmetlere ilişkin KDV'nin, bu hizmeti sunanlar tarafından beyan edilip ödenmesi yönünde düzenleme yapılmıştır. Şans oyunları ile çekiliş ve ikramiyelerde uygulanan Veraset ve İntikal Vergisi oranı %10'dan %20'ye çıkarılmıştır.Vergi Usul Kanunundaki tebligat adresleri ile ilgili Maddelerde değişiklik yapılmış, mükellefin MERNİS kayıtlarındaki adresi de bilinen adresler arasına dahil edilmiştir. (Yürürlük 1 Ocak 2018)



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

"Proporsiyon"

GEÇENLERDE çok sayıda sigortacı meslektaşım ile bir araya gelmiş, hem güncel konulardan hem de eskilerden söz ediyorduk. Sıra bana gelince eski bir anımı anlattım. Toplantıda anlattığım anıyı sizler ile de paylaşmak isterim... Meslek sigortacı/hasarcı olunca anıların tamamı da hasara ilişkin oluyor.
Değerli meslektaşlarım, konu hasar olunca, sigortacılığa ilişkin tüm terminolojiyi ve terimleri bir arada kullanmak zorundasınız. Tıpkı doktorların hastalıklar için yaptığı açıklamalarda olduğu gibi bizler de iletişimde sigortacılık terimlerini rahatlıkla kullanıyoruz. Biz kullanıyoruz da acaba karşımızdaki insanlar yani sigortalılar bizim söylediklerimizden ne anlıyor, işte onu size aktarmak istiyorum.
Kısaca hasar gibi hem parasal hem de hukuksal bir konuyu karşınızdakine aktarmak için iletişim bilgi düzeyiniz ve de mesleki bilgi birikiminiz yeterli olmalı, aksi takdirde sizi kimse kolay kolay anlayamaz.
Anlattığım anıya gelince; seksenli yılların başı, kamu sektöründen istifa edip özel sektörde sigortacılık mesleğini seçmişim. İlk şirketim şu an tarihe karışan birçok şirketten biri olan Tam Sigorta. Büyük bir şansızlık mı yoksa sigortacılığa gönül verenler için şans mı bilemiyorum ama bana verilen ilk görev de HASAR SERVİSİNDE büyük acentelerin hasar dosyalarını takip etmek.
O yıllarda şimdiki gibi "Çağrı Merkezleri" ya da iletişim araçları, bilgisayar altyapısı filan yok, hizmet demek yoğun emek ve tecrübe demekti... Ancak, biz şirket olarak büyük bir yenilik yapıp VIP acentelere hem kendilerinin hem de özel müşterilerinin doğrudan arayabileceği bir telefon numarası vermiştik. Hasarını takip etmek isteyen VIP müşteriler poliçe üzerinde kırmızı renkle yazılmış özel telefon numarasını arayarak dosyalarının durumunu öğreniyordu.
Bir gün öğlen yemeği arasında Adana'dan bir sigortalı aradı. Serviste kimse olmadığından telefonu ben açmak zorunda kaldım... Arayan müşterinin tekstil atölyesi yanmış. Tazminatının ne kadar olduğunu ve ne zaman ödeneceğini soruyor. Ben işe başlayalı birkaç gün olmuş... Klasmandan dosyayı buldum ama ne cevap vereceğimi bilemiyorum. Dosyanın kapağını açtım ve kapakta notlar yazdığını gördüm... Dosya kapağında birtakım matematik hesaplamalar yapılmış ve son olarak da "dikkat proporsiyon var" notu yazılmış bir de ödeme rakamı.
Ben sigortalıya hiçbir açıklama yapmadan doğrudan kendisine ödenecek meblağı söyledim. Telefonda bir sessizlik oldu ve sigortalı isyan edercesine Adana şivesi ile "Nasıl olur gardaşım ekspres bey geldi ve senin söylediğinin iki misli hasar tespit etti. İyi bak dosyaya sen yanlış biliyorsun" dedi...
Ben de acemiliğin verdiği güçle cansiperane bir şekilde kapakta gördüğüm işlemleri anlatıyorum ve "beyefendi sizin atölyede ve poliçenizde proporsiyon varmış o nedenle hasarın yarısını almanız gerekiyor" diye paralanıyorum... Zavallı adam anlattıklarımdan hiçbir şey anlamadı ve isyana devam etti:"
Allah'ına gurban olduğum, vallahi bizde porsiyon yamuğu olmaz biz 30 yıldır esnaflık yapıyoruz, hayatımızda ağzımızdan haram lokma sokmadık ki dükkanımıza da porsiyon yamuğunu sokalım."
Noksan sigortanın ne olduğunu bilmeyen ben doğal olarak noksan sigorta konusunda sigortalıyı ikna edemedim. Baktım ki olmuyor, kendisine bilgi vermek için telefon numarasını aldım ve müdür gelince kendisini arayacağımızı söyleyip telefonu kapattım... Sigortalının baskısı ve kendisini ikna edemeyişimden dolayı kan ter içinde kalmıştım.
Sigortalının öfkesinden bir şeylerin eksik olduğunu ve sigortalıyı ikna etmek için yeterli bilgiye sahip olmadığımı, bu tür iletişim için öncelikle mesleki bilgi sonra da müşteri ilişkileri tecrübesinin gerekli olduğunu tek bir telefon konuşması ile anlamıştım.
Tam o anda rahmetli müdürümüz Recai Çakırer servis kapısından girdi ve bana "Hayırdır evladım bu halin ne?" dedi. Ben de olanı biteni anlattım. Çekirdekten hasarcı ve son derece esprili bir insan olan Recai Bey güldü ve "Bu benim hatam seni geldiğin gün müşteriler ile karşı karşıya getirmememiz gerekirdi" dedi. Ertesi hafta iki yıllık Sigorta Enstitüsü macerasına başlamış ve gerçek sigortacılığa adım atmıştım.
Her alanda olduğu gibi sektörümüzde de "eğitim şart" diyor, yeni yılda tüm dünyada barışın ve huzurun egemen olmasını diliyorum.



13 OCAK

CAN BONOMO

Değişik tarzıyla kısa sürede müzik piyasasında yer almasının yanı sıra oyunculuğuyla da göz dolduran Can Bonomo, 13 Ocak'ta İstanbul IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde!



15 OCAK

TOLGSHOW

Tolga Çevik artık bir klasik olan doğaçlama oyununun 10. yılında İstanbul Zorlu PSM Drama Sahnesi'nde izleyicinin karşısına yeni sürprizlerle çıkıyor.



16 OCAK

POPUN 'YÜKSEL'İŞ DEVRİ

Ülke pop müziğimizin en değerli besteci ve yorumcularından Levent Yüksel, 16 Ocak'ta İstanbul Zorlu PSM Ana Tiyatro'da!



17 OCAK

'DOSTHANE' ALBÜMÜ BU KONSERDE

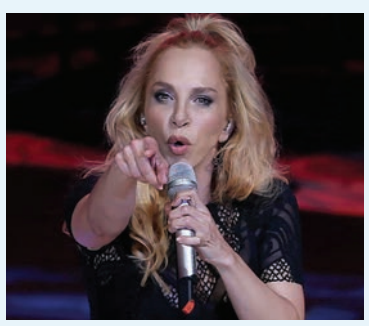
Sevilen rock sanatçısı Haluk Levent, son albümü "Dostane"den söyleyeceği şarkılarla 17 Ocak'ta İstanbul Beyrut Performance sahnesinde...



18 OCAK

GENÇ KIZLARIN YENİ SEVGİLİSİ

Son dönemde ünlenen pop şarkıcılarndan Edis, 18 Ocak Perşembe günü İstanbul IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde sevenleriyle buluşacak.



19 OCAK

SERTAB'IN MÜZİKALİ

Sertab Erener, Sertab'ın Müzikali ile şarkılarının hikayelerini sesi ve dansları ile anlatıyor. Müzikal İstanbul Maslak Uniq Hall'de gerçekleştirilecek.



20 OCAK

MERVE ÖZBEY'DEN POP ŞÖLENİ

Pop müziğin sevilen genç isimlerinden Merve Özbey, 20 Ocak'ta İstanbul'da bulunan Jolly Joker Beyoğlu'nda sevenleriyle bir araya geliyor.



24 OCAK

ŞAKALI AKUSTİK

Koray Candemir ve Harun Tekin ile "Şakalı Akustik", 360 derece meydan sahne farkıyla 24 Ocak'ta İstanbul Ataşehir'deki DasDas Sahne'de.



26 OCAK

AŞK LAZIMSA KONSERE GİTMEK LAZIM

Son yıllarda pop müziğinin yükselen sanatçılarından Buray, 26 Ocak'ta İstanbul Kartal'daki Beyrut Performance sahnesinde sevenleriyle buluşuyor.



27 OCAK

GÖKHAN TEPE JOLLY JOKER'DE

Sevilen sanatçı Gökhan Tepe, 27 Ocak'ta İstanbul Jolly Joker Beyoğlu sahnesinde sevilen şarkılarını seslendirecek.



29 OCAK

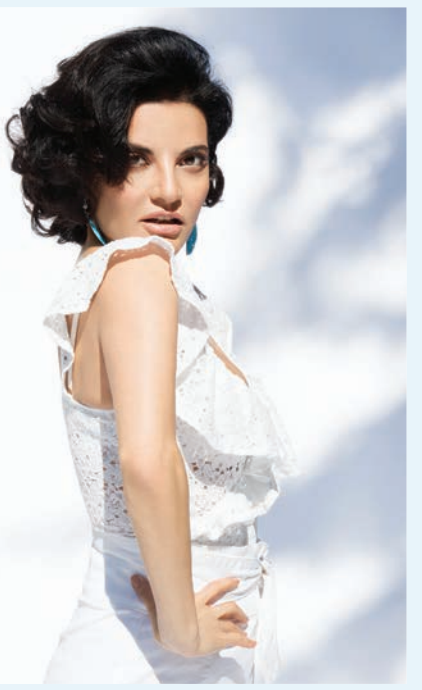
CADDEBOSTAN'DA KALBEN RÜZGARI

Sahil kasabalarından, kayıp fotoğraflardan, kaybolmamış dostlardan bahseden şarkılarıyla Kalben, 29 Ocak'ta İstanbul Caddebostan Kültür Merkezi'nde.

30 OCAK

GÖKSEL İSTANBUL'U SALLAYACAK

Türk pop müziğinin kendine özgü yorumu ile en önemli kadın yorumcu ve söz yazarlarından Göksel, 30 Ocak'ta İstanbul Zorlu PSM'de sevenleriyle yeniden buluşuyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Altkapılılar 2

GEÇEN yazımda Akıllı Telefon ve WhatsApp konusunu dile getirmiş ve son üye edildiğim grubun isminin ise 'Altkapılılar' olduğunu söylemiştim.

'Altkapı' deyince aklınıza öyle adını İstanbul'daki kapılardan alan bir semt gelmesin. Biliyorsunuz İstanbul, Bizans'ın hükümranlığında Konstantinapol olarak tarihi yarımadada konuşlanmışken, düşmanlara karşı korunmak için etrafı çepeçevre surlarla çevrilmiş. Yaklaşık 20 kilometre uzunluğundaki surların 400 kulesi ile denize ve karaya açılan 55 kapısı varmış. Fatih Sultan Mehmet'in 1453 yılında İstanbul'u fethetmesinden sonra özellikle şehre giriş çıkış yapılan kapıların çevresi birer semt haline gelmiş ve bu semtler kapıların adlarıyla anılır olmuş. Topkapı, Edirnekapı, Silivri Kapı, Yedikule Kapısı, Çatladıkapı, Ahırkapı, Mevlanakapı, Kerkaporta kapısı, Belgrad Kapısı gibi... İlk yapılmaya başlandıkları tarihten bu yana, yaklaşık 1600 yıldır surlar ve kapılar zamana direniyorlar. Bizim 'Altkapı'nın ise öyle binlerce yıllık bir tarihi yok. Olsa olsa 50, 55 yıllık bir geçmişi var. Kapıların direnci 1600 yıla uzanırken, bizim direncimiz sadece 50 yıllık. Aslında direncimiz yeni başlıyor diyebilirim. Şu benim eleştirdiğim akıllı telefon ve onun ürünü WhatsApp sayesinde.

Öncelikle, 'Altkapı' ismi nereden geliyor, oradan başlamalıyım. 'Altkapı' İstanbul'un Kadıköy ilçesinde, Suadiye Mahallesi'nde, iki sokağın kesiştiği bir köşede, yaklaşık beş-altı dönümlük bir arazi üzerine yapılmış ahşap bir köşkü çeviren taş duvarların alt sokağa açılan alt kapısı. Üç basamaktan oluşan bu kapının genişliği 2 metreden kısa. Bu kapı, bundan 50 yıl önce ilk gençlik çağımızı yaşadığımız mahalle arkadaşlarımızla yaz aylarında denizden arta kalan zamanlarımızı birlikte geçirdiğimiz taş kapı. Asıl giriş üst taraftan olduğu için, bu kapıya alt kapı demişler. Belki, önce o yılların Suadiye'si hakkında kısa bir bilgi vermekte yarar var. O yıllarda Suadiye yazlıkçıların gözdesi olan, kışın ise, Suadiye tramvay durağıyla Şaşkınbakkal arasında, Bağdat Caddesi'nin deniz tarafında sadece yirmi, yirmi beş ailenin yaşadığı asude bir semtti. Kışın, İstanbul'un Şişli'sinde, Nişantaşı'nda, Cihangir'inde mekan tutanlar, bugünkü gibi Bodrum'a Çeşme'ye, Marmaris'e, Alaçatı'ya değil, Suadiye'ye, Caddebostan'a, Kalamış'a, Fenerbahçe'ye yazlığa gelirlerdi. Ayrıca yazı geçirmek için Ankara'dan gelen bir grup da vardı. Bütün kış bir ibadethane sessizliği içinde yaşanan hayat, yaz aylarının gelmesiyle canlanır, biz çocuklar ve gençler için gerçek hayat başlardı. Bütün kış inzivaya çekilmiş bir vaziyette yazın gelmesini bekleyen bizler, arkadaşlarımızın Suadiye'ye gelmesiyle başka bir sevince bürünürdük.

Biraz önce konumunu verdiğim alt kapı, çok sevdiğimiz bir arkadaşımızın köşkünün bahçe kapısıydı ve bizim için bir buluşma merkeziydi. Aramızda Musevi, Hristiyan arkadaşlarımız vardı, ama onlar bizim can dostumuz kardeşlerimizdi. Ailelerimizin gelir seviyeleri de farklıydı, ama hiç önemi yoktu. Aramızda dönemin bakanlarının yeğenleri, hakimlerin, savcıların, elçilerin, işadamlarının oğullarının yanı sıra emeğiyle çalışan bahçıvanların çocukları da vardı. Ama hepimiz eşittik, hiç kimse aramızdaki farkı hissetmezdi, hissettirmezdi.

Grubumuz, yakın semtlerden katılan arkadaşlarımızla birlikte yirmi, belki yirmi beş kişiyi buluyordu. Günün belli bir saatinden sonra ortak bir ıslığın davetiyle alt kapının taş merdiveninde toplanır, erken gelen oturur önceliğiyle hepimiz iki metrelik üç basamaktan oluşan merdivenlere, yani Altkapı'ya sığışır, çocukluk ve gençlik hayallerimizi paylaşırdık.

Sonra ne oldu, kimimizi Yüce Allah bizden ayırdı. Hepsine rahmet olsun. Kimimiz ise hayat rüzgârının önünde uçuşup bir yerlere oturduk. Tamamen olmasa bile büyük ölçüde birbirimizden koptuk. Hayatta kalanların kimi ülke dışında, kimi şehir dışında.

Bana göre bir mucize oldu, benim tenkit ettiğim ve alışmakta zorluk çektiğim bu akıllı telefon ve onun türevi WhatsApp, bizi 'Altkapılılar' başlığı altında birleştirdi. İlk toplantımızı geçen ay gerçekleştirdik. Biz de İstanbul'un surları ve kapıları gibi tarihe karşı direnmeye başlıyoruz. Gençliğimizi yeni baştan yaşamaya kararlıyız.

Yüce Allah'ın hepinize direnme gücü verdiği, sağlık ve mutluluk dolu yeni bir yıl geçirmenizi diliyorum.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Şampiyonlar

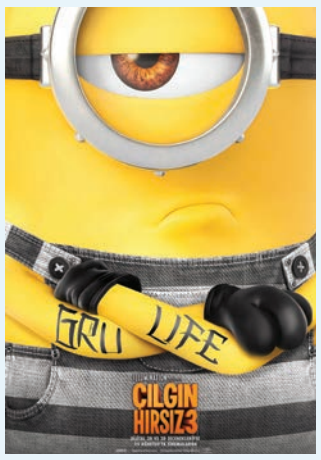
YABANCI sermayeli bir firmanın genel müdürünü ziyaret ettim. Firma 1970'lerde yerli sermaye ile kurulmuş, 1990'ların sonlarında Almanlar önce hissedar olmuş, bundan birkaç yıl önce de kalan hisselerin tamamını almışlar.
Ana şirket 100 yıllık bir şirket. Kurulduğu günden bu yana aile şirketi, mevcut yönetim de kurucuların torunlarının çocukları.
Genel müdür ile sohbet ederken İstanbul'daki bir toplantıdan söz ediyor bana. O toplantı için gelen Berlin Üniversitesi profesörünün konuşmasından bazı başlıklar aktarırken, içerik kadar bu profesörün geliş nedeni de ilgilendirmeye başlıyor birden beni. O toplantının başlığı "Gizli Şampiyonlar" ("Hidden Champions").
"Hidden Champions" (https://www.amazon.com/Hidden-Champions-Twenty-First-Century-Strategies/dp/0387981462) Alman yazar Hermann Simon'ın 20 yıllık bir araştırma sonucunda ortaya attığı bir kavram. Özet olarak "orta ölçekli, bilinirliği düşük, yıllık ciroları 4 milyar dolardan az; buna karşın kendi iş dallarında lider olmuş" firmalara iliştirilen bir apolet.
Genelde tüketici ile doğrudan hiçbir ilişkisi olmayan bu firmalar yıllar içinde küreselleşme rüzgârlarından da etkilenmiş ama birçoğu sanılanın aksine bu sınavdan da başarı ile geçip kendi yerel piyasalarındaki konumlarını uluslararası alana da taşımışlar.
Simon bu şampiyonların ortak özelliklerini şöyle tespit etmiş:
1) Son derece iddialı hedefler: Sürekli ve düzenli büyüme, pazar liderliği,
2) Odaklanma ve derinlik: Hedef pazarların olabildiğince daraltılması ve bu segmentlerdeki değer zincirlerine dikey ürün&hizmet sunma,
3) Küreselleşme: Dar alanlara odaklanma olsa da küreselleşme ile çarpıcı büyümeleri sağlama,
4) İnovasyon: Gizli şampiyonların inovasyon ve AR-GE çalışmalarına ayırdıkları ortalama bütçe çok uluslu ya da dev şirketlerin ayırdıkları ortalama bütçenin 5 katı,
5) Müşteriye yakınlık ve rekabet avantajı: Müşterilerin olduğu her pazarda bulunarak teknolojinin sağladığı avantajları da aşan bir rekabet avantajı,
6) Sadık ve üstün nitelikli çalışanlar: Uzun ortalama istihdam süreleri, iş bitirme ve yüksek performans odaklı çalışma sistemleri,
7) Güçlü liderlik: Esaslarda ve prensiplerde otoriter ama günlük süreçlerde ve detaylarda esnek bir liderlik.
Simon bu kıstaslara uyan 2,000 tane firma belirlemiş dünya çapında ve şimdi en çarpıcı bulgularından biri bu çalışmanın: Bu 2,000 firmanın 1,300 tanesi Alman, 375 tanesi Amerikan, 200 tanesi Japon, kalan yüz küsur firma da Avusturya, İsviçre, İtalya, Fransa, Çin, İngiltere ve İsveç'ten.
Konuştuğum genel müdür bu 1,300 Alman firmanın büyük çoğunluğunun kendileri gibi aile şirketi olduğunu, bu kadar çok aile şirketinin bu kategoride olmasını da "sabırlı sermaye", "güçlü liderlik" ve "güçlü firma kültürü" ile açıklayabileceğini ifade etti.
Bu 2,000 firmadan bazılarının adını öğrendim o günkü görüşmede. Görüştüğüm firma dahil birkaç başka Alman müşterimizin de aynı kapsamda olduğunu öğrendim ama listenin tamamına ulaşmak içimde bir istek de uyanmadı. Çünkü yukarıda da yazdığım gibi çoğu B2B iş yapan, biz son tüketicilerin hiç duymadığı firmalar.
Öte yandan en az bu çalışma kadar önemli bir başka gelişme de şu: Hidden Champions olgusu sadece bir tespit olarak kalmamış ve bu deneyimin ve bulgularının iş ve akademi dünyasına sürekli ve yapıcı aktarımının sağlanması için geçtiğimiz kasım ayında Berlin Üniversitesi çatısı altında bir "Hidden Champions Institute" kurulmuş (https://www.esmt.org/faculty-research/centers-chairs-and-institutes/hidden-champions-institute-hci).
"Daha çok Türk firmasının bu tarz firmalar olma yönünde ilerlemesi için ne yapmak gerek?" diye sordum genel müdüre. Yanıtı kısa ve netti: "Vadelerinizi uzatmanız ve eğitim seferberliği başlatmanız gerek." Ayrıca ekledi "Biz II. Dünya Savaşı'ndan bu yana hiçbir komşumuz ile en ufak bir gerginlik bile yaşamadık, bu sayede de işimize odaklanıp uzun vadeli planlar yapabildik, savunma bütçelerinden yaptığımız tasarruf ile de çok iyi mühendisler ve bilim adamları yetiştirebildik."
Barış ve bilim dolu günlerde görüşmek üzere.



Barry Seal: Kaçakçı

KÜNYE
Yönetmen: Doug Liman
Senaryo: Gary Spinelli
Oyuncular: Tom Cruise, Sarah Wright, Domhnall Gleeson
Türü: Biyografik, Gerilim, Polisiye
Yapım Yılı: 2017

Tom Cruise, Amerika tarihinin en büyük uluslararası gizli operasyonlarından birini yürüten açıkgöz bir pilotun gerçek hikayesinin anlatıldığı filmde, Yarının Sınırında filminin ardından bir kere daha yönetmen Doug Liman'la işbirliği yapıyor. CIA'in en büyük sırrının inanılması zor gerçek hikayesinde "Barry Seal: Kaçakçı" size şunu hatırlatacak: İyi adamlar için yaptığın kötü şey suç sayılmaz.



Çılgın Hırsız 3

Minyonlar'ın macerası devam ediyor. Balthazar Bratt'i elinden kaçırdığı için Anti-Kötüler Birliği'nden kovulan Gru, büyük bir bunalımın içindedir. Bir de gizemli bir yabancı Gru'ya varlığından bile haberdar olmadığı ikiz erkek kardeşinden mesaj getirir. Kardeşi umutsuzca Gru'nun çılgın adımlarını takip etmek isterken, diğer yandan eski bir süper kötü de kötü olmanın ne kadar iyi bir his olduğunu yeniden hatırlamak üzeredir.



Manifesto

Cate Blanchett'i 13 farklı rolde izlediğimiz Manifesto, oyuncunun kariyerinde yepyeni bir zirve oluşturan bir film. 21. yüzyılda sanat tarihine yön vermiş Pop Art, Fütürizm, Dadaizm, Dogma 95, Pop Art, Minimalizm gibi tüm dünyada kabul görmüş manifestolar, Cate Blanchett'in canlandırdığı karakterlerde vücut buluyor. Julian Rosefeldt ve Cate Blanchett'in beraber geliştirdiği bu proje günümüz toplumu için bir çığlık niteliğinde.



Annabelle: Kötülüğün Doğuşu

Korku Seansı filminin ardındaki gerilim ustaları onun nasıl yaratıldığının ürkütücü hikayesiyle size meydan okuyorlar. Oyuncak bebek yapımıyla uğraşan bir karı koca küçük kızlarının trajik ölümünden yıllar sonra evlerinin kapılarını kapanan bir yetimhaneden gelen rahibeyle altı kız çocuğuna açarlar. Ancak evin yeni konukları çok geçmeden çiftin yıllar önce ettiği duanın laneti Annabelle'in hedefi olurlar.



Arif v 216

KÜNYE
Vizyon tarihi: 5 Ocak
Yönetmen: Kıvanç Baruönü
Senaryo: Cem Yılmaz
Oyuncular: Cem Yılmaz, Ozan Güven, Özkan Uğur, Özge Özberk
Türü: Komedi, Bilimkurgu
Yapım Yılı: 2017

5 Ocak'ta vizyona girecek olan Arif v 216 filminde, ünlü komedyen Cem Yılmaz'ın 2004 yılında izleyiciyle buluşan filmi G.O.R.A.'nın baş kahramanları ele alınıyor. Esnaf Arif ve onun yakın arkadaşı robot 216'nın yeni maceralarını işleyecek olan filmde başrolleri Cem Yılmaz ile Ozan Güven üstleniyor. Arif v 2016 filminin yönetmen koltuğunda ise Kıvanç Baruönü oturuyor.



12 OCAK

Aramızdaki Sözler

Trajik bir uçak kazasından sonra hayatta kalan iki yabancı, karla kaplı ıssız bir dağın uç noktalarında hayatta kalmak için mücadele vermek zorundadır. Yardım gelmeyeceğinin farkına vardıklarında, yüzlerce kilometre uzunluğundaki vahşi doğada tehlikeli bir Hany Abu-Assad'ın yönetmenliğini üstlendiği filmin başrollerinde Kate Winslet, Idris Elba, Beau Bridges, Dermot Mulroney oynuyor.



19 OCAK

Rüzgar

Ece çocuk bezi üreten bir şirketin genel müdür yardımcılığını yapmaktadır. Sevgilisi Alper ile ilişkilerini evlilikle taçlandırmanın zamanı gelmiştir. Fakat Alper'in çocuk isteğine karşı çıkan Ece yüzünden bir türlü evlenemezler. Tam da bu sırada beklenmedik bir şekilde hayatlarına giren bir kapkaç çetesinin elemanı olan 10 yaşındaki Rüzgar her şeyi değiştirecektir. Filmin yönetmenliğini Serkan Acar üstleniyor.



26 OCAK

Ölümlü Dünya

8 kişiden oluşan geniş bir aile olan Mermer Ailesi, Haydarpaşa Garı'nda Anadolu Tat Lokantası'nı işletmektedir. Sıradan, sade bir yaşamları olan bu insanların, uzun süredir gizledikleri bir sır vardır. Başrollerini Ahmet Mümtaz Taylan, Alper Kul, Sarp Apak, İrem Sak, Doğu Demirkol, Feyyaz Yiğit, Meltem Kaptan, Özgür Emre Yıldırım ve Mehmet Özgür'ün paylaştığı filmin yönetmenliğini Ali Altay üstleniyor.



ALİ ERHAN TAMER
ali@botudio.com

Bitcoin

"BAŞIMIZI derde sokan bilmediğimiz şeyler değil, başımıza asla gelmeyeceğine emin olduklarımızdır." 2015 yapımı ve aynı yılın en iyi film Oscar adayı "The Big Short", "Büyük Açık" filminde geçen ve orijinali Mark Twain'e ait müthiş replik geliyor aklıma Bitcoin konusuna açıldığında.

Bugünlerde herkesin gündemini meşgul eden "Bitcoin" meselesinin başlangıcı, gizemli adam Satoshi Nakamoto tarafından, 2008 Bankacılık krizine sebep olan ve "Büyük Açık" filminde derinliği ile bahsedilen emlak balonunun yarattığı sorunlara çözüm olarak sunuluyor.

Bu balonun üfleyicisi olan Lehman Brothers gibi büyük finansal kuruluşların güvenilirliği sorgulayarak, 3. Taraf Ödeme Sistemleri olarak tanımladığı bankalara olan ihtiyacımızı ortadan kaldırdığını iddia ettiği, adına da "Eşler Arası Elektronik Nakit Sistemi" dediği namıdiğer Bitcoin'i ve üzerinde inşa olunan Blockchain teknolojisini bir makale ile dünyaya duyurduğu 2008 yılı üzerinden 10 yıl geçti.

En basit anlatımıyla Blockchain'i "Şifrelenmiş işlem takibi sağlayan bir dağıtık veri tabanı" olarak tanımlayabiliriz. "Bir merkeze bağlı olmaksızın işlem yapmanıza imkan sağlayan teknoloji" de güzel bir açıklama, ya da marjinal örneği ile "Ev alıp satmak için notere gitmenize gerek kalmayan bir dünya."

Bir işlem gerçekleştirmek için onayına veya desteğine ihtiyaç duyduğumuz ve sistemin "Middle Man" olarak tarifliediği kurumlara gerek yok artık diyen bir teknoloji için "balon" tarifi yapmak lazım önce.

Bitcoin balon mu? Blockchain başka, Bitcoin başka mı? Bitcoin parasal bir devrim mi yoksa büyük bir safsata mı? Bunun gibi onlarca soru ile her gün Twitter alemlerinde koşuşturan dostlarım, üzgünüm ki meseleye az biraz sığ yaklaşıyorsunuz. Bitcoin bir balon mu sorusuna yanıt verebilmek ya da bununla ilgili bir fikir beyan edebilmek için şunlar yanıtlanmalı: Ekonomik Balon nedir? Hangi durumlar için Ekonomik Balon tabiri kullanılır? Bildiğimiz merkezi para birimlerinin sorunları üzerine bir teknoloji vaat eden Bitcoin, o merkezi para birimleri cinsinden balon diye nitelendirilebilir mi? Sorular sorular...

Cem Yılmaz'ın tek kişilik gösterisinde benim de en güldüğüm bölümlerden biri olan David Copperfield "Kesin ip var" bölümü bence durumu en güzel şekilde açıklıyor. "Adam hem uçuyor, hem de biletle gösteri yapıyor olabilir mi lan?"

Belki olaya böyle bakmak istemiyor olabilir birçoğumuz ama Bitcoin, bizzat kendisini 2008 krizine de defalarca atıfta bulunarak merkezi bankacılık sistemine alternatif olarak gösterirken o sistemin çıktısı olan Amerika Doları cinsinden değerlenebilir mi yahu?

Bitcoin meselesini konuşmak için parasal ekonomiyi ve çıkış gerekçelerini anlamış, parasal ekonominin şimdiye kadar yarattığı büyük sorunları görmüş ve çözümlerine kafa yormuş biri olma adımlarını geçmenizde fayda var.

Herhangi 50 nüfuslu bir köyde milattan önce 2. yüzyılda bir köylü dostunuzdan borç aldığınızda bunu banka sistemi üzerinden yapmanıza ya da KKB sorgusuna ihtiyacınız yoktu zira bireyler arası güven ilişkisi esastı. Borcunuzu ödemezseniz köydeki itibarınızın geleceği durum size endişelendirdiğinden, alan da veren de bu itibar ve güven ilişkisine dayalı ticaret yapardı. Nüfus ve ticaret arttıkça güven satın alacağınız kurumlara ihtiyaç duydunuz ve adına banka dediniz. Şimdi Blockchain ve onun ilk ürünü Bitcoin size "hala güven istiyorsunuz tamam ama bunun için bankaya ihtiyacınız yok" diyor. Mesele teknoloji, Bitcoin, alt coinler değil. On Demand Economy, Market Place, Pier to Pier gibi kavramlar hayatımıza girdiği, dataların hiçbir dönemde olmadığı kadar çok farklı kaynaktan IoT cihazlar kanalıyla oluştuğu ve yapay zekaların çok hızlı yorumlar oluşturduğu bir ekonomik modelde, dağıtık ve merkezi otoriteye ihtiyaç duymayan bir veri tabanı. Evet David Copperfield gerçekten uçuyor ve kendini Peygamber ilan edebilir.

Bu fikir balon mu geliyor size, o zaman Bitcoin balon. Yok fikre tamam değere balon diyorsanız o zaman lütfen söyleyin toplam birkaç trilyon dolar ekonomik büyüklüğe sahip bankacılığı kaldıracak bir değer sizce ne eder?



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

KÜRESEL INSURTECH GİRİŞİMLERİ DIGITAL INSURANCE AGENDA'DA BULUŞUYOR

Girişim ekosistemi ile entegre olabilen sigortacılar kazanacak

DIGITAL INSURANCE AGENDA

Digital Insurance Agenda'nın (DIA) kurucusu Roger Peverelli, geleceğin kazanan sigorta firmalarının, girişim ekosistemi ile entegrasyon sağlayan, insurtech çözümlerinden en optimum şekilde yararlanan ve dijital dönüşüm sürecini başarıyla hayata geçirenler olacağını öngörüyor. Bu amaçla, dünya genelindeki sigorta sektörü paydaşları, ana oyuncular ve insurtech girişimcileri için bir buluşma noktası yaratmayı hedefliyor. DIA bu anlamda, sadece sigorta sektörüne odaklanan ilk ve tek örnek.

Roger Peverelli ile tanışmamız 2012 yılına dayanıyor. "Geleceği Tasarlamak" temasıyla düzenlediğimiz bir etkinliğe konuşmacı olarak katılan Roger, müşteri deneyimi, inovasyon, dijital dönüşüm alanındaki uzman isimlerden.
Son yıllarda özellikle sigorta sektörüne yönelik yazılarını ve çalışmalarını yakından izlediğim Roger, aynı zamanda "Digital Insurance Agenda" ismiyle sektörümüz açısından çok önemli bir oluşuma imza attı.
Sadece sigorta sektörüne odaklanması ve bu alanda dünya genelindeki paydaşları bir araya getirmesi nedeniyle, DIA etkinlikleri çok ses getirmeye başladı.
Bu sebeple, bu yılın ilk sayısında, Roger ile sanal ortamda gerçekleştirdiğim röportajı sizlerle paylaşmak istedim.


Roger Peverelli

DIA isimli bu platformu kurmaktaki amacın ve hedeflerin nelerdi?
Reggy de Feniks ile birlikte kurduğumuz bu oluşumun misyonu, sigorta sektöründeki müşteri odaklı inovasyon iklimini desteklemek.
Bize göre, 2020 yılında sigorta sektörü çok farklı olacak. Teknoloji ve müşteri davranışları inanılmaz bir hızda değişiyor. Sigorta sektörü de buna ayak uydurmak zorunda. Bir taraftan fiyatlandırma, risk analizi, hasar yönetimi gibi kısa vadeli öncelikler var. Öte yandan, akllı evler, nesnelerin interneti, e-sağlık gibi teknolojik gelişmeler, sigortacılar için gelecekte önemli fırsatlar sunuyor.
Bizce, geleceğin kazanan sigorta firmaları, girişim ekosistemi ile entegrasyon sağlayan, insurtech çözümlerinden optimum şekilde yararlanan, inovasyon ve dönüşüm süreçlerini başarıyla hayata geçirenler olacak.
Bu noktada, dünya genelindeki sigorta sektörü paydaşlarını, ana oyuncuları ve girişimcileri bir araya getirme ihtiyacını hissettik. Sigorta sektöründe inovasyon alanında çalışan uzmanlar, insurtech girişimcileri ve bu alana ilgi duyanlar için bir buluşma noktası oluşturduk.
DIA bu anlamda, sadece sigorta sektörüne odaklanan ilk ve tek örnek.

Bugüne kadarki etkinlikler ve sektörün ilgisinden bahseder misin?
2016 yılında başladığımız bu yolculukta bugüne kadar, Barselona, Amsterdam ve Münih'te 3 etkinlik düzenledik.
2 günlük bu buluşmalarda, farklı alanlardaki uzman konuşmacılar ve seçilen 50 civarı insurtech sahne alıyor. Aynı zamanda, tüm katılımcılar için de bir tanışma, buluşma fırsatı oluşuyor. Son gerçekleşen DIA Münih, 42 ülkeden gelen 1013 katılımcıya ev sahipliği yaptı.
DIA etkinliklerinin hedef kitlesi, sigorta sektöründeki üst düzey yöneticiler, strateji, IT, CRM, inovasyon gibi alanlardaki uzmanlar ve insurtech alanında çalışan girişimciler. Tüm bu paydaşların bir araya geldiği, paylaşım ve bağlantıda olduğu bir topluluk aslında.
Bir sonraki etkinliğimiz, 16-17 Mayıs 2018 tarihlerinde Amsterdam'da. Türkiye'den katılımcı sayısının artması bizi çok memnun edecek.

Küresel insurtech aktivitelerinin geleceğini, özellikle ABD dışındaki ülkelerde, nasıl görüyorsun?
Dijital dönüşüm artık bir ana trend. Insurtech kavramı da olgunlaşıyor. Artık olması gereken, bu çalışmaların belirli bir ölçeğe ulaşması. Niş alanlara odaklanan, ufak, şirin insurtech girişimlerini değil, artık çok büyük ölçeklerde, geniş etki yaratacak bir dönüşüm ve teknolojik inovasyon olgusunu konuşuyoruz. Bu alandaki fikir önderleri, bu değişimin nasıl başarılabileceğini konuşuyor, tartışıyor. İnovasyonun kaçınılmaz olduğu ve insurtech girişimlerinin bu süreci hızlandırma, kolaylaştırma noktasında sektör oyuncularına yardımcı olacağında herkes hemfikir.
Bu noktada, her iki tarafın bakış açısında önemli bir farklılık gözlemliyoruz. Sigorta şirketleri genelde sadece kendi bulundukları pazarlar özelinde düşünürken, ufak startup girişimcileri dahi, çok daha global ölçekte bakıp, tüm dünyayı kendileri için hedef pazar yeri olarak görüyor. Artık çağımızda farklı ülkelerdeki müşterilere ulaşım çok daha kolay ve ucuz.
DIA veri bankası, global ölçekte 2000 civarı insurtech firmasını kapsıyor. Dolaysıyla, küresel anlamda insurtech aktivitelerini yakından takip ediyoruz. Silikon Vadisi dışında, özellikle Avrupa ve Asya'da çok ciddi bir aktivite mevcut.
Örneğin, Silikon Vadisi'nde 160 insurtech faaliyet gösterirken, bu sayı Münih'te 180. Birçok sigorta ve reasürans firmasının merkezinin bulunduğu Münih, insurtech girişimleri ve inovasyon anlamında bir buluşma noktası konumuna gelmiş durumda.

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerdeki insurtech girişimcileri için neler önerirsin?
Bu alanda iki yol var. İlki, mevcut iş yapış şekillerini ve oyuncuları zorlayan, onlarla rekabet edecek yeni bir fikri ortaya koymak. İkinci yol ise, mevcut oyuncuların dönüşümüne destek olacak, onlara yönelik inovatif çözüm ve hizmetleri sağlamak. DIA platformunda gördüğümüz kadarıyla, ikinci alana odaklanan insurtech sayısı çok daha fazla. Bu da gayet doğal. Çünkü mevcut, geleneksel oyuncuları desteğe ihtiyaç duyduğu çok alan var. Kritik başarı faktörü, mevcut oyuncuların zorlandığı bu alanları ve yaşadıkları problemleri iyi anlayıp, onlara doğru çözümleri sunabilmek. Bu yolda ilerlemek için, sigorta sektöründe çok iyi bir network ve iletişime ihtiyaç var. Sadece yatırımcı olarak değil, müşteri olarak da sigorta şirketleri önemli bir rol oynuyor. Geliştirilen çözümü ilk kullanan müşteri olma fikrine açık sigorta şirketlerine ulaşabilmek, her insurtech girişimcisi için çok kritik.
Son bir not olarak da, girişimin en başından itibaren mutlaka global ölçekte bakmalarını tavsiye ederim.


DIA'nın düzenlediği etkinlikler birçok insurtech girişimcisinin buluşma noktası oluyor.



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

Sigortac› Gazetesi-27x39.pdf 1 29.12.2017 15:26

BEREKET SİGORTA

BEREKET'TE EŞYAM GÜVENDE

Sadece 75 TL'ye Bereket'te Eşyam Güvende Sigortası yaptırın.
Yangın , hırsızlık, sel gibi birçok risk karşısında
eşyalarınızı **Bereket** güvencesi altına alın.
Üstelik çekici hizmeti yardımından ücret ödemeden faydalanın.

