

2019'UN EN DEĞERLİ MARKALARI ÇİN'DEN

Brand Finance'in açıkladığı dünyanın en değerli sigorta markaları raporuna Çin damga vurdu. Dünyadaki tüm sigorta firmalarının toplam marka değeri 414 milyar dolar olarak belirlenirken, bunun 98 milyar dolarlık bölümü Çinli markalardan geldi. Dünyadaki en değerli sigorta markası da, 50 milyar dolarlık marka değeriyle Çin kökenli Ping An oldu. Ping An'ı 23 milyar dolarlık marka değeriyle Allianz izledi. **›S.19**



ARAP YARIMADASI'NDA 'HAYAT':
UMMAN
›S.34



TRAFİK VE KASKODA MUALLAK TAZMİNAT 10 MİLYAR TL'Yİ AŞTI

Yılın ilk 3 ayında trafik sigortasında ödenen tazminat 2 milyar lirayı geçerken, kaskoda ödenen tazminat ise 1.5 milyar lira oldu. Muallak tazminat ise trafik sigortasında yaklaşık 9 milyar lira, kaskoda 1 milyar lira civarında gerçekleşti. **›S.20**

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

HAZİRAN 2019 YIL: 35 / SAYI: 487 AYDA BİR YAYINLANIR

Sigortacılıkta YAZ SEZONU açıldı



Yurtiçi ve yurtdışı seyahatler sırasında meydana gelebilecek trafik kazaları, sağlık sorunları, yolculuk iptalleri ya da uçak seferlerinin gecikmesi gibi çeşitli risklere karşı güvence sağlayan seyahat sigortalarına ilgi her geçen gün artıyor. Bu branştaki büyümenin önümüzdeki yıllarda daha da hızlanması bekleniyor. 2018 yılında bu branşta prim üretimi 172 milyon lira olarak kayıtlara geçti. Bu yılın ilk üç ayına bakıldığındaysa, prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %14 arttı ve 40 milyon lira civarında gerçekleşti.

Konu hakkında görüşünü aldığımız sektör yöneticileri, seyahat sağlık sigortalarında büyük bir potansiyel olduğunun altını çizdi. Yurtdışındayken oluşabilecek bir tedavi ihtiyacında, özellikle döviz kurlarındaki dalgalanmalar sebebiyle çok ciddi masraflarla karşılaşılabileceğini belirten yöneticiler, sigortanın burada can simidi görevi göreceğini söyledi. Seyahat sigortalarının müşteriye daha doğru bir şekilde anlatılmasının bu branştaki sigortalılık oranını yükselteceği kaydedilirken, acentelerin burada önemli bir rol oynayabileceğine dikkat çekildi. **›S.24**

ERKEN TEŞHİSİN YOLU SİGORTADAN GEÇİYOR

Sağlık sigortasına sahip, 40 yaş üstü bireylere ücretsiz mamografi ve PSA ölçümü, her yaşa senede bir kez check-up fırsatı verildiğini hatırlatan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Erken teşhisin yolu check-up'tan geçiyor. Sigortayla birlikte ücretsiz olarak meme kanseri ve prostat teşhisi için de avantajlar sağlanıyor" ifadelerini kullandı. **›S.8**



BES REFORMUYLA EKONOMİ CANLANACAK

BES'te yapılacak reformları ve kıdem tazminatlarının BES ile entegre edilmesini değerlendiren Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Bu durum sermaye piyasalarının derinleşmesi ve tasarrufların sürdürülebilir ekonomik büyümeye katkı sağlayacak yatırımlara yönlendirilmesi anlamına gelecektir" şeklinde konuştu. **›S.35**



BİRİKİM ALIŞKANLIĞI GENÇ YAŞTA KAZANILMALI

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, BES ile ülke ekonomisinin daha iyi yerlere ulaşacağını söyleyerek, "Uzun dönem tasarrufların bireylerin kendilerine ve ülke ekonomisine katkısı yadsınamaz. Bu sebeple gençlerimizin erken yaşta birikim alışkanlığı kazanması büyük bir önem taşıyor. Biz bunu milli bir mesele olarak görüyoruz" dedi. **›S.23**



GEÇMİŞTEN GELECEĞE İLHAM VERİCİ HİKAYELER

TedxReset etkinliği bu sene "+1" temasıyla düzenlendi. Kendisinin de konuşmacı olarak katıldığı bu etkinliği Sigortanın Geleceği köşesine taşıyan Ali Erhan Tamer, etkinlikteki dikkat çeken sunumları ve ilham veren fikirleri kaleme aldı. **›S.46**



SEKTÖRÜN İLK ÇEYREKTEKİ TEKNİK KÂRI 1.5 MİLYAR TL

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı sonuçlara göre, hayat dışında sektör ilk çeyrekte 894 milyon lira teknik kâr açıkladı. Hayat branşında 496 milyon lira, emeklilikte ise 138 milyon lira teknik kâr elde edildi. Sektörün toplamda teknik kârı 1 milyar 528 milyon lira oldu. Geçen yılın aynı döneminde teknik kâr 1 milyar 442 milyon liraydı.

2019 YILINDA SEKTÖRE 3 DÜZENLEME DAMGA VURACAK

KPMG'nin hazırladığı Sigortacılık Sektörel Bakış 2019 raporuna göre 2018'i toplam 39 milyar liralık prim üretimiyle kapatan sigorta sektörü, 2019'a sıkıntılı başladı. Sektör, yıl içinde öngörülen risklere karşın 2019'un hasarsız atlatılması için Milli Reasürans Havuzu'nun kurulması, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin yeniden yapılandırılması ve sağlık sigortacılığındaki reform olmak üzere 3 kapsamlı düzenlemeyi bekliyor. **›S.18**

talanx. ERGO SİGORTA'YI SATIN ALDI

HDI Sigorta'nın sermayedarı Talanx, Ergo Sigorta'yı satın aldı. Satın alma sonucunda, grubun Türkiye'deki pazar payı %5'in üzerine yükselmiş olacak. Rekabet Kurumu ile Hazine'den gerekli onayların alınmasına müteakip satın alma süreci tamamlanacak. Onayların yılın ikinci yarısında alınması bekleniyor. **›S.23**

SİGORTACILIKTA DOĞRU KABUL EDİLEN YANLIŞLAR

Sigortacılık alanında da yanlış uygulamalar tekrarlandığı ve düzeltilmediği için doğru uygulamalara tercih edilebiliyor. Yerleşmiş ve yaygın hale gelmiş yanlışların, doğruya yeğ tutulmasının hukukta da gözlemlenen bir olgu olduğunu söyleyen Prof. Dr. Samim Ünan; özellikle grup kaza sigortaları, rehin alacaklısı ve geçici teminat konularında yanlış yerleşmiş uygulamaları değerlendirdi. **›S.36**



Şimdiki gençler çok kârlı

BES'te Kâr birikim paketiyle BES'e dahil olan 18-35 yaş arası herkes
12 ay vadeli ve %0 faizli 1.500 TL'lik kredi fırsatından ve %25 devlet katkısından yararlanıyor,
birikimlerini değerlendiriyor!*

BES'TE KÂR PAKETİ

ÜCRETSİZ
Medikal Asistans
- HİZMETİ -

VakıfBank'tan Kredi Avantajı**
1.500 TL Kredi Fırsatı
12 Ay Vadeyle
%0 Faiz

ÜCRETSİZ
Diş Sağlığı
- PAKETİ -

ÜCRETSİZ
Diyetisyen
- DESTEĞİ -

Gelir Vergisi Mükellefleri İçin***
Vergi İndirimi
- AVANTAJI -



Hızlı ve kolay başvuru *VakıfBank* şubelerinde.

Müşteri İletişim Merkezi | BES
0 | 8 5 0 | 2 2 2 | 9 | 2 3 7

Vakıf Emeklilik
VakıfBank Finans Grubu İştirakidir.

* Bireysel Emeklilik Sistemi kapsamında sağlanan devlet katkısının üst limiti, yıllık brüt asgari ücretin %25'i kadardır. ** Tarafınıza kullandırılan kredi, borcun devam ettiği 12 ay boyunca birikimli hayat sigortasında değerlendirilecek olup 12 ayın sonunda BES hesabınıza aktarılacaktır. *** Hayat sigortası primi, ücretli çalışanlar için aylık brüt ücretin %15'i, serbest meslek sahibi olanlar için yıllık gelirin %15'i kadar ve her iki grup için de asgari ücretin yıllık tutarını aşmamak kaydıyla gelir vergisi matrahından indirilebilmektedir. Detaylı bilgi vakifemeklilik.com.tr'de.







MAPFRE Sigorta'dan acentelerine

'İlk Günkü Heyecanla Daha Güçlü Yarınlara'

MAPFRE Sigorta, geleneksel Acenteler Toplantısı'nı 26 - 28 Nisan 2019 tarihleri arasında Türkiye'nin dört bir yanındaki acentelerin ve bölge müdürlüklerinin katılımıyla Antalya Royal Reginus Hotel'de gerçekleştirdi. Toplantının bu yılki konsepti MAPFRE Sigortalıları geçmişe götüren 'müzik' olurken, MAPFRE Sigorta başarısının nedenlerini ve bundan sonraki süreçteki hedeflerini ise "İlk Günkü Heyecanla Daha Güçlü Yarınlara" mottosuyla acenteleriyle paylaştı.



Metin Uca

'BAŞARIMIZIN BAŞ MİMARI ACENTELERİMİZDİR'

Sunuculuğunu yazar, seslendirme sanatçısı Metin Uca'nın yaptığı Acenteler Toplantısı'nın açılış konuşmasını MAPFRE Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cevdet Altuğ yaptı. Bu yıl 71'inci yaşını kutlayan MAPFRE Sigorta'nın bir yanıyla köklü ve olgun bir yanıyla ise çağın gerekliliklerine uygun bir şekilde genç ve dinamik olduğunu vurgulayan Altuğ, "Bu hassas dengeyi, Türkiye'nin dört bir yanında faaliyet gösteren ve bir aile gibi olduğumuz acentelerimizin özverili çalışmalarıyla sağlıyoruz. MAPFRE Sigorta'nın bugün ülkemizdeki en büyük sigorta şirketlerinden biri olmasının baş mimarı acentelerimizdir" dedi.


Alfredo Muñoz

'EN KALİTELİ HİZMETİ VERMEYİ SÜRDÜRECEĞİZ'

MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Alfredo Muñoz ise özellikle geçen yılın ikinci döneminde kurlarda yaşanan hareketliliğe rağmen 2018'i hedefleri doğrultusunda kapattıklarını söyleyerek, bu başarıda emeği geçen tüm acentelere teşekkürlerini sundu. Mühendislik ve sağlık branşlarındaki prim üretiminde başarılı bir yıl geçirdikleri ifade eden Muñoz, yeni döneme dikkat çekerek "Oto dışı ve hayat branşlarında bireysel müşteri tarafında büyük bir potansiyel olduğunu görüyoruz. Bu çerçevede



Hüsamettin Kavi ve Alfredo Muñoz, Tuna Sigorta'dan Süheyla Tuna'ya 25. yıl plaketini beraber verdiler.

önümüzdeki dönemde kasko, konut ve KOBİ sigortalarında daha aktif olmayı hedefliyoruz. Acentelerimizin desteğiyle bunu başaracağımıza hiç şüphemiz yok" diye konuştu. MAPFRE Sigorta'nın kasko müşterileri tarafından en çok tavsiye edilen sigorta şirketi olduğunu hatırlatan Muñoz, "Bu alanda sektör ortalamasının çok üzerinde bir puanla pazardaki müşteri deneyimi liderliğimizi koruyoruz. Tüm branşlarda yüksek müşteri memnuniyetine ulaşarak en kaliteli hizmeti vermeyi sürdüreceğiz" dedi.




Cevdet Altuğ



MAPFRE Sigorta'nın geleneksel hale getirdiği Acenteler Toplantısı bu yıl 26 - 28 Nisan tarihleri arasında "İlk Günkü Heyecanla Daha Güçlü Yarınlara" mottosuyla Antalya Royal Reginus Hotel'de gerçekleştirildi. Toplantının bu yılki konsepti MAPFRE Sigortalıları geçmişe götüren 'müzik' oldu.



ŞEVVAL SAM'DAN UNUTULMAZ GECE

MAPFRE Sigorta'nın geleneksel Acenteler Toplantısı'nda, özel gösteri, kokteyl ve eğlenceli aktiviteler ile renkli görüntüler yaşandı. MAPFRE Sigorta'nın 71 yıllık köklü geçmişine atıfta bulunmak üzere müzik konseptiyle düzenlenen etkinliğin galasında sahne alan ünlü sanatçı Şevval Sam, MAPFRE Sigorta ailesine unutulmaz bir gece yaşattı. 90'lar Gazino Gecesi'nde MAPFRE Sigortalıları müzik tarihinde bir yolculuğa çıkaran Sam, Türk Sanat Müziği eserlerinden Yeşilçam şarkılarına uzanan seçkisiyle müzik ziyafeti yaşattı.

Otomatik Katılım, Otomatik BES online ile çok kolay!

OTOMATİK BES online



Otomatik BES Halk Emeklilik ile mutlu herkes!

Otomatik Katılım Sistemi'nde
Halk Emeklilik size çok kolay bir çözüm sunuyor.
Otomatik BES online sayfamıza şimdi giriş yapın, tekliften sözleşmeye tüm işlemlerinizi hemen gerçekleştirin.

HALKEMEKLİLİK

halkemeklilik.com.tr | 0 850 800 44 00

HALKBANK

AXA Sigorta'dan Cep Telefonu Sigortası

AXA Sigorta yeni ürünü "Cep Telefonu Sigortası" ile Türkiye'de sigorta sektöründe bir yeniliğe imza atıyor. Ürün, sigortalıların cep telefonlarını her türlü hasara karşı teminat altına alırken ücretsiz lojistik ve tamir hizmetinin yanı sıra tam hasar durumunda eşdeğer cihaz ile ikame ediyor.

AXA Sigorta, Cep Telefonu Sigortası ürününü müşterilerine sundu. Şirketin müşteri odaklılık ve inovasyon stratejisine karşılık geliştirilen ürün, hem yeni cihazları hem de halihazırda kullanımda olan cihazları teminat altına alıyor. Cep telefonunun düşmesi, kırılması, bir kaza sonucunda hasar alması, sıvıyla temas etmesi, yüksek voltajda kalması veya hatalı aksesuar kullanımı sonucu zarar görmesi durumlarında Cep Telefonu Sigortası kapsamında cihazın, ücretsiz lojistik hizmeti ile ve hiçbir ücret ödenmeden tamir edilmesi sağlanıyor. Garanti kapsamı devam eden cihazlar için de onarım yetkili servislerde yapılıyor. Cihazın onarılamaz duruma gelmesi veya çalınması durumunda ise sigortalıya eşdeğer bir cep telefonu temin ediliyor. AXA Sigortalılar Cep Telefonu Sigortası'nın sunduğu avantajlardan faydalanmak için özel çözüm hattını arayabiliyor. AXA Sigorta acentelerinden ve web


Firuzan İşcan

sitesinden satın alınabilen ürün, HOPİ'den de % 5 paracık hediye ediyor.

'SEKTÖRDE BİR İLK'

'Sigorta 4.0' inisiyatifi çerçevesinde müşterilerinin hayatına dokunan, yenilikçi ve sektörde fark yaratan ürünler geliştirdiklerini söyleyen AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, "Günümüzde dünyanın üçte ikisi cep telefonu ile sürekli bağlantı halinde. Cep telefonları da her geçen gün gelişen özellikleriyle hayatımızda giderek daha fazla yer ediniyor; bankacılıktan iş yazışmalarına kadar günlük hayatımızda pek çok işimizi cep telefonlarımızla hallettiğimizi düşündüğümüzde cihazların zarar görmesi kullanıcılar açısından büyük sorun yaratıyor. Biz de AXA Sigorta olarak dijitalleşme yolculuğumuzda özellikle genç ve çalışan müşterilerimizin beklentilerine ve ihtiyaçlarına yönelik ürünler geliştirerek ihtiyaç duydukları her an onların yanında olduğumuzu ortaya koyuyoruz. Türkiye'de sigorta sektöründe bir ilk olan bu ürünü önümüzdeki dönemde yenilikçi çalışmalarımız takip edecek" dedi.



'Küçük Ressamlardan Büyük Eserler' yarışmasında ödüller dağıtıldı

Güneş Sigorta, bu yıl üçüncüsünü gerçekleştirdiği "Küçük Ressamlardan Büyük Eserler" Resim Yarışması'nın sonuçlarını açıkladı.

Güneş Sigorta çalışanları ve Güneş Sigorta acentelerinin çocuklarına yönelik düzenlenen "Küçük Ressamlardan Büyük Eserler" Resim Yarışması'nın ödül töreni ve sergi açılışı 25 Nisan Perşembe günü Güneş Sigorta Sanat Galerisi Sergi Salonu'nda gerçekleşti.

Bu yılki konusu "Hayalimdeki Seyahat" olan yarışmada 5-9 ve 10-14 yaş grubu arasında olan küçük ressamlar hayallerindeki seyahati resmetti. Toplam 51 eserin katıldığı yarışmanın sonuçları, Güneş Sanat Galerisi'nde gerçekleştirilen ödül töreni ve sergi açılışında açıklandı. Ödül ve sergilemeye hak kazanan eserlerin sahiplerine ödüllerini Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Genel Müdür Yardımcıları İlhan Şahin, Saltuk Buğra Sürüel, Mahmut Emre Bayram takdim etti. Yarışmanın jüri üyeliğini; Prof. Dr. Ömer Yiğit Aral (Mimar Sinan



Güzel Sanatlar Üniversitesi Öğretim Elemanı), Selahattin Yıldırım (Ressam), Fatih Ergun (Kreatif Direktör) ve İrem Şolt (Güneş Sigorta Temsilcisi) üstlendi.

Dereceye giren küçük ressamlar; 5-9 yaş kategorisinde; Tuna Dedeoğlu (birinci), Tarık Başer (ikinci) ve Ahmet Tarık Eldem (üçüncü) oldu. 10-14 yaş kategorisinde dereceye giren isimler ise; Can Yıldıran (birinci), Zeynep Hanım Özkan (ikinci) ve Hatice Meryem Bahadır (üçüncü) oldu.

Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcılığına Remzi Duman atandı

Güneş Sigorta'nın Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Remzi Duman atandı.

Sigorta sektörünün tecrübeli ismi Remzi Duman, 1 Mayıs 2019 tarihi itibarıyla göreve başladı. Boğaziçi Üniversitesi Matematik ve Aktüerya Matematiği Bölümlerinden 2003 yılında mezun olan Remzi Duman, kariyerine 2004 yılında Eureko Sigorta Reasürans Müdürlüğü'nde Yetkili olarak başladı. Aynı müdürlükte 2007 yılında Yönetmen ve 2013 yılından itibaren Reasürans, Özel Riskler ve Kredi Sigortaları Direktörü olarak görev alan Duman, 2017 yılında Halk Sigorta'da Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görevini yürüttü.

Ekim 2018 itibarıyla IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği şirketinde Teknik, Operasyon, Reasürans ve Hasar birimlerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev alan Remzi Duman, evli ve iki çocuk babasıdır.





Gulf Sigorta satış kanallarıyla büyüyor





Geçtiğimiz günlerde 500. satış kanalı İbrahim Cem Cihan Kutay Sigorta Aracılık Hizmetleri'ni bünyesine katan Gulf Sigorta, Genel Müdürlük binasında yaptığı sürpriz kutlamayla yeni iş ortağına mutlu anlar yaşattı. Genel Müdürlük binasında gerçekleşen etkinlikte acenteye 500. satış kanalı olarak plaket takdim edilirken, İbrahim Cem Cihan Kutay'a Gulf Sigorta çalışanları "hoş geldiniz" dedi.

'AMACIMIZ ACENTELERİN BİZİ TERCİH ETMESİ'

Etkinlikte konuşan Gulf Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç, "2018 yılında Türkiye'nin her yerinde hizmet veren acentelerimiz ve brokerlerimizin gücüyle hedeflerimizi gerçekleştirdik, başarılı bir iş yılını geride bıraktık. 2019 yılında ise dengeli portföy, etkin ürün ve kampanya yönetimimizle acentelerimizi ve diğer dağıtım kanallarımızı destekleyerek, güçlü ve istikrarlı stratejilerimiz ile hedeflerimize emin adımlarla beraberce yürümeye devam ediyoruz. Geniş ürün ve hizmetlerimiz ile beraber kazanan ve büyüyen iş ortaklığına varsanız, Gulf Sigorta'ya bekliyoruz" dedi.

500. satış kanalını da bünyesine katan Gulf Sigorta, yeni iş ortağına sürpriz bir kutlama düzenledi. Etkinlikte konuşan Gulf Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç, acentelere "Beraber kazanan ve büyüyen iş ortaklığına varsanız, Gulf Sigorta'ya bekliyoruz" diye seslendi.

Gulf Sigorta ile CepSOS işbirliğine gitti

Gulf Sigorta, tüketici elektroniği sektöründe onarım, yazılım, satış ve satış sonrası destek hizmeti sunan CepSOS ile işbirliği anlaşması imzaladı. Bir TeknoModa markası olan CepSOS'la gerçekleştirilen işbirliği kapsamında sunmuş olduğu koruma paketlerinin yanında hediye olarak Gulf Sigorta tarafından sağlanan Kazaen Zarar Uğrama ve Hırsızlık Sigortası'nı tüketicilerle buluşturacak. Ayrıca İhtiyari Garanti hizmeti ile de birçok cihazın 2 yıl ile sınırlı olan üretici/distribütör garantisini 5 yıla kadar uzatma imkanı sunuyor.

30 Nisan tarihinde Hilton İstanbul Bosphorus'ta gerçekleştirilen imza törenine TeknoModa Kurucu Ortağı Mehmet Subaşı ile Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu ve Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Gardet katıldı.

İmza töreninde konuşan TeknoModa Kurucu Ortağı Mehmet Subaşı, gelişen teknolojiyle beraber son 10 yılda elektronik eşyaların giderek daha akıllı bir hale geldiğini belirtti. Bununla beraber, bu eşyaların giderek daha pahalı ve daha kırılgan olduğunu söyleyen Subaşı, "Bu sebeple, günümüzde satış yapmaktan ziyade, satış sonrasında verilen hizmetler giderek önem kazanıyor.



Biz de bu sebeple CepSOS markasını yarattık. Hedefimiz en beğenilen ve tercih edilen marka olmak" dedi. CepSOS'un sunduğu hizmetleri de kısaca özetleyen Subaşı, "Koruma paketleriyle cep telefonlarını, dizüstü bilgisayarları, televizyonları, beyaz eşyaları ve hatta küçük ev aletlerini güvence altına alıyoruz. Müşterilerimize çok kapsamlı bir çözüm paketi sunuyoruz. Sadece elektronik eşyalar bir sorunla karşılaştığında değil, müşterilerimiz mevcut eşyalarından sıkıldığında bile buna uygun çözümler üretebiliyoruz" diye konuştu.



10 YILI AŞKIN DENEYİM

Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu ise, TeknoModa ile CepSOS markası altında kurdukları işbirliğinden mutluluk duyduklarını dile getirdi. Cep telefonu sigortalarında 10 yılı aşkın bir süredir deneyimli olduklarına değinen Sağıroğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Cep telefonu sigortalarında kurduğumuz ortaklıklarla beraber bugüne kadar büyük başarılara imza attık. Umarım CepSOS ile işbirliğimiz de uzun soluklu ve başarılarla dolu olur."

Tüketici elektroniği sektöründe faaliyet gösteren CepSOS ile Gulf Sigorta işbirliğine gitti. İşbirliği kapsamında kapsamlı hizmet paketleriyle birlikte sigorta hediye edecek.

Erken teşhisin yolu sağlık sigortasından geçiyor

40 yaş üstü sağlık sigortasına sahip olanlara ücretsiz mamografi ve PSA ölçümü, her yaşa senede bir kez check-up fırsatı verildiğini hatırlatan **Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan**, "Erken teşhisin yolu check-up'tan geçiyor. Sigortayla birlikte ücretsiz olarak meme kanseri ve prostat teşhisi için de avantajlar sağlıyoruz" dedi.

Günümüzde beslenme alışkanlıklarından yaşam tarzına, iş hayatındaki stresten kalabalık şehirlere kadar birçok etken insanların daha fazla ve daha uzun süreli hasta olmasına neden oluyor. Bu değişimler nedeniyle sigorta ürünlerinin sunduğu güvencelerin daha önemli bir hale geldiğini söyleyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Sağlık durumumuz, hayatımızın her alanını etkiliyor. Eğer sağlığımız bozulmuşsa moralimiz, çalışma hayatımız ve hatta ilişkilerimiz bozulabiliyor. Bu sebeple sigortalılarımızın yaşam kalitelerini artırmak, hastalıklar yaşanmadan veya geri dönülmez sonuçlar yaratmadan önleyici çözümler sunmak istiyoruz. Müşterilerimizin sağlıklarını güvence altına alıp onların mutluluğuna katkı sağlıyoruz" dedi.

Ray Sigorta olarak müşterilerinin hayatlarına dokunmayı misyon edindiklerini vurgulayan Erdoğan, "Ülkemizde sigortalılık oranı son derece düşük. Bunun temel nedeni de sigorta bilincinin düşük olması. Penetrasyon oranı halen gelişmiş ülkelerin çok altında. Bununla birlikte, kişi başına düşen sağlık harcamaları gün geçtikçe artıyor. Burada da sigorta en uygun çözüm olarak karşımıza çıkıyor. Hatta sağlık sigortasını sağlığınıza yaptığınız bir yatırım gibi düşünebilirsiniz" diye konuştu.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) "2018 yılı Yaşam Memnuniyeti Araştırması"na sözü getiren Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Türk halkının mutlu olma sebeplerinin başında %69



ile sağlık geliyor. TÜİK'in yaptığı istatistiğe göre vatandaşlarımızın sadece %4'ü mutlu olma sebebini parayla açıklıyor. Biz de, Ray Sigorta olarak, müşterilerimize çeşitli paket seçenekleri ile sağlık sigortası ve Tamamlayan Sağlık Sigortası sunuyoruz. Ürünlerimizi geniş tutarak her kesime ihtiyacı doğrultusunda dokunmaya çalışıyoruz" açıklamasında bulundu.

Ayrıca Ray Sigorta'da ömür boyu yenileme garantisi de müşterilerine avantajlar sağlıyor. 3 yıl boyunca düzenli olarak Ray Sigorta'dan sağlık sigortası alanlara, ömür boyu yenileme garantisi değerlendirmesi yapılabiliyor. Ömür boyu yenileme garantisine hak kazanan Ray Sigortalıların, garantilerini aldıktan sonra ortaya çıkan rahatsızlıkları kapsam dışı tutulmuyor.

YATARAK TEDAVİDE GENİŞ TEMİNATLAR

Erken teşhisin hayat kurtarmadaki önemine vurgu yapan Ray Sigorta Genel Müdürü Erdoğan, bunun için özel sağlık sigortasının çok büyük avantajlar sağladığını söyledi: "40 yaş üstü Ray Sigortalılar ücretsiz olarak mamografi ve PSA ölçümü yaptırırken her yaşa senede bir kez de ücretsiz check-up fırsatı veriyoruz. Sağlık konusunda erken teşhisin ne kadar önemli olduğunun farkındayız. Sigortalılarımızın daha hızlı bir şekilde sağlığına kavuşması önceliğimiz. Ayrıca sigortalıyken ortaya çıkan kalp hastalıkları, kanser gibi kritik hastalıklarda bekleme süresi beklenmeden gerekli tedavilerini karşılıyoruz. Yurt dışında tedavi görmek isteyen Ray Sigortalılar için de yurt dışı tedavi teminatı içeren planlarımız var. Bu avantajların hepsi yatarak tedavi teminatlı poliçelerde mevcut."

Özel sağlık sigortalarıyla ilgili farkındalığın, özellikle de yatarak tedavi teminatlı poliçelere yönelik ilginin arttığını söyleyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, yatarak tedavi teminatlı tamamlayıcı sağlık sigortasında prim üretiminin bir önceki yıla göre %70 arttığını, seyahat sağlıkta ise bu oranın %40'ları geçtiğini belirtti. Erdoğan, 2019 yılı için "Vatandaşlarımız özel sağlık sigortalarının önemini kavradı. Türk Tabipler Birliği'nden referans alınan parametrelere göre özel hekimlik uygulamaları %25 civarlarında arttı. Sağlık harcamalarının artışıyla özel sağlık sigortaları ve tamamlayıcı sağlık sigortaları daha önemli bir hale geldi. Sigortalıların 2019 yılında da tercihinin yatarak tedavi teminatlı sağlık sigortaları olacağını öngörüyoruz" şeklinde yorum yaptı.

Güneydoğu'ya Ray Sigorta ziyareti

Batman, Hasankeyf, Diyarbakır, Gaziantep, Hatay ve Adana'yı gezerek 860 kilometrelik yol kateden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan ve ekibi 30 Nisan-3 Mayıs arası toplam 39 acente ve 53 çalışanı ile buluştu. Erdoğan, acente ziyaretleri ve düzenledikleri özel yemeklerde acentelerin sektör ve firma hakkındaki görüşlerini dinledi, Ray Sigorta'nın vizyon ve stratejisiyle ilgili değerlendirmeleri aktardı. Sektörün 2018 yılında hayat dışı branşlarda %20 büyüdüğünü ancak enflasyondan kaynaklı bu büyümenin gerçek bir büyüme sayılmayacağını ifade eden Koray Erdoğan, döviz kurlarının artışı ve parça fiyatlarındaki zamlar nedeniyle sektörün teknik olarak zarar ettiğini ancak finansal kârın bu zararı kapadığını sözlerine ekledi.

SAHADA BİRE BİR GÖRÜŞMELER YAPILIYOR

Acenteleri ile her zaman yakın ilişki kurduklarını söyleyen Ray Sigorta Genel Müdürü Erdoğan, "Acentelerimizi sadece satış kanalı olarak değil iş ortağı olarak görüyoruz ve birlikte büyümek için etkin stratejiler oluşturuyoruz. Acentelerimizin ihtiyaç ve taleplerini doğru analiz etmek için bölge çalışanlarımızın yanı sıra bizler de bizzat sahaya inerek bire bir görüşmeler yapıyoruz" dedi. Sürekli temas halinde olmanın önemine de değinen Koray Erdoğan, "Bu ziyaretler, sahanın ve pazarın ihtiyaçlarını en doğru şekilde anlamamızı, iş ortaklarımızın geri bildirimlerine göre iyi yaptığımız şeyleri daha da geliştirme, geliştirmemiz gereken alanları ise önceliklendirme imkânı sağlıyor" diye konuştu. Erdoğan ayrıca, branş





ve ürünler ile ilgili iyileştirmelerin ve acente ziyaretlerinin devam edeceğini belirtti.

GEÇMİŞE YOLCULUK

Erdoğan, görüşmelerin yanında acentelerle beraber Batman'ın tarihi ilçesi Hasankeyf'i ve dünyanın ilk mağara kilisesi olan Hatay Saint Pierre Kilisesi'ni de gezdi. 2014 itibarıyla dünyanın en büyük mozaik sergileme alanına sahip olan Hatay Arkeoloji Müzesi'ni ziyaret ederek Antakya tarihini yerinde görme fırsatı buldu.

Koru Sigorta yöneticileri Kayseri acenteleriyle iftarda buluştu



Bölge ziyaretlerine devam eden Koru Sigorta, Kayseri'de acenteleri için bir iftar organizasyonu gerçekleştirdi. Geniş katılım sağlanan toplantı ve iftar organizasyonunda Koru Sigorta acenteleriyle tanışma ve kaynaşma imkânı buldu.

Toplantı Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz ile Acenteler ve Pazarlama Koordinasyon Direktörü Barış Tabakoğlu'nun katılımıyla gerçekleştirildi.

Toplantıda konuşan Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, "Acentelerimizle iletişim önem verdiğimiz konuların başında geliyor" dedi. Bir acente şirketi olarak bölge toplantıları organize ederek acenteleriyle bire bir iletişimlerini sürdürmeyi ve onların önerilerini yerinde dinlemeyi amaçladıklarını belirten Şahin, son 3 yıldır kârlı büyümeye devam ettiklerinin altını çizerek, "Yenilikçi ürünler geliştirerek acentelerimizi desteklemeye devam ediyoruz" şeklinde konuştu.

Kayseri'de düzenledikleri iftar organizasyonunda acentelerle buluşan **Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin**, bu tür toplantılarla acenteleriyle bire bir iletişimlerini sürdürmeyi ve onların önerilerini yerinde dinlemeyi amaçladıklarını ifade etti.

Tatil Keyfiniz
Koru Sigorta ile Güvence Altında
Seyahat Sağlık Sigortası teminatları hakkında detaylı bilgi için;
www.korusigorta.com.tr

* Erasmus Seyahat Sağlık Sigortası
* Incoming Seyahat Sağlık Sigortası
* Tur ve Bilet İptali Hakkı



@korusigorta
0850 205 56 78
www.korusigorta.com.tr
KORU SİGORTA
hep yanınızda

Türk Nippon Sigorta seyahat kampanyalarına doymuyor

30 Haziran'a kadar ferdi kaza poliçelerinde belirlenen hedefleri tutturacak Türk Nippon Sigorta acenteleri, yıl içinde Kiev seyahatine gitmeye hak kazanacak.



Türk Nippon Sigorta, bu sefer de rotasını Ukrayna'nın başkenti Kiev'e çevirdi. 30 Haziran'a kadar hedeflerini tutturacak acenteler, yıl içinde düzenlenecek Kiev seyahatine katılmaya hak kazanacak.
Konu hakkında konuşan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, düzenledikleri seyahatlerle ve farklı kampanyalarla her zaman acentelerinin motivasyonunu artırmayı ve onlara ek kazanımlar sağlamayı hedeflediklerini dile getirdi. Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın en önemli dağıtım kanalının acenteler olduğunun altını çizerek, "Acentelerimizi iş


E. Baturalp Pamukçu

ortaklarımız olarak görüyor ve onları her şeyden çok önemsiyoruz. Şirket olarak vermiş olduğumuz bu değerin bilinciyle hareket ediyoruz. Prim üretimimizin büyük bir kısmını en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimiz vasıtasıyla sağlıyoruz ve böyle de devam edeceğinin altını çizmek istiyoruz. Temel stratejimize paralel olarak, acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için her şeyden önemli. Şirket olarak, diğer şirket uygulamalarının dışında acentelerimize karşı farklılıklar yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz. Bu sistemde çalışmaya ve acentelerimiz için her zaman yenilikler yapmaya, motivasyonlarını yükseltmeye devam edeceğiz. Düzenlediğimiz gezi ve kampanyalar da hız kesmeden devam edecek" ifadelerini kullandı.

Türk Nippon Sigorta'da eğitimler hız kesmiyor

Türk Nippon Sigorta'da eğitimler hız kesmeden devam ediyor. "Hayat boyu öğrenme" mottosunu benimsemiş Türk Nippon Sigorta, en son 4 Mayıs tarihinde satış ve pazarlama grubuna yönelik bir eğitim gerçekleştirdi. Hasar ve teknik gibi genel süreçler konusunda gerçekleştirilen eğitime Türk Nippon Sigorta'nın tüm satış ve pazarlama departmanı katılım gösterdi. Eğitimden sonra, bir akşam yemeği organizasyonu gerçekleştirildi.
Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta olarak çalışanlarının gelişimine büyük önem verdiklerini ifade etti.
Çalışanlarına hem teknik hem de kişisel gelişim adına birçok fırsat sunduklarını kaydeden Pamukçu, "Türk Nippon Sigorta çalışanlarının yaşam boyu öğrenmeyi benimsemeleri için çalışıyoruz. Bu, bizim için şirket kültürümüzün önemli bir unsuru. Bunların dışında, şirket içi süreçlerimizi kurarken ya da yenilerken çalışan motivasyonunu ve bağlılığını daima ön planda tutuyoruz. Tüm çalışanlarımızı dinleyerek onların fikirlerini alıyoruz. Özellikle yeni projelerde genç çalışanlarımızın görüşleri bizler için oldukça önemli oluyor" ifadelerini kullandı.



TNS ÇALIŞANLARI ARTIK DOĞUM GÜNLERİNDE İZİNLİ

Çalışanlarından aldıkları fikirlerle sürekli yeniliklere imza attıklarından da bahseden Pamukçu, "Şirket içinde gerçekleştirdiğimiz yeni uygulama ile, artık tüm çalışanlarımız doğum günlerinde izinli olacaklar. Özellikle genç çalışanlarımızın görüşleri bu kararı almamızda etkili oldu. Çalışanlarımızın motivasyonlarını sağlamak için şirket içinde birçok yeniliği hayata geçiriyoruz" dedi.

'GENÇ ÇALIŞANLARIMIZ SAYICA ARTIYOR'

Özellikle son yıllarda Y kuşağından çalışanların şirket içinde sayıca arttığını belirten Pamukçu, şunları söyledi: "Bunun sonucunda şirket içerisinde sinerjimiz ve hareket alanımız daha bir canlandı diyebiliriz. Şirketimizin %59'luk bir kısmı Y kuşağından oluşuyor; bu nedenle bu kuşağın ve genç yeteneklerin şirketinizi tercih etmeleri için fark yaratmanız gerekiyor. Biz bu farkı, Türk Nippon Sigorta olarak, çalışanlarımızın gelişimlerine önem vererek ve onları bu alanda her zaman destekleyerek yarattığımızı düşünüyoruz. Sigorta sektörü hedef ve satış odaklı bir sektör. Yıl içerisinde hedeflerimize koşarken bir yandan da çalışanlarımızın gelişimini ve motivasyonlarını artırmak bizim için oldukça önemli. Bu sebeple,

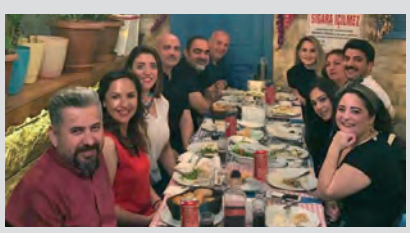


çalışanlarımızı eğitimlerle de sürekli destekliyoruz."

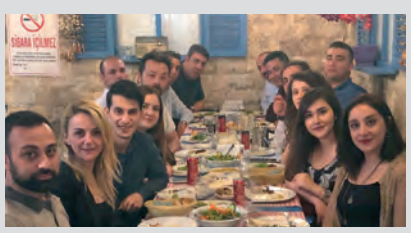
'KİŞİSEL VE MESLEKİ GELİŞİMİ ÖNEMSİYORUZ'

Türk Nippon Sigorta olarak teknik/mesleki bilgi ve beceri, kişisel ve yönetsel gelişim, yabancı dil alanlarında çeşitli eğitimler gerçekleştirdiklerini kaydeden Pamukçu, "Çalışanlarımızın kişisel ve mesleki gelişim alanlarını önemsiyoruz. Eğitimlerimizi planlarken özellikle interaktif ve geribildirimle beslenen programlar tasarlamaya özen gösteriyoruz. Önümüzdeki aylarda da çalışanları destekleyecek farklı proje ve programları sürdürmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.
Çalışan ihtiyaçlarını önde tutan, gelişime katkı sağlayan, çalışan motivasyonuna önem veren bir İK yapıları olduğunu aktaran Pamukçu, şunları söyledi: "Çalışanlarımızın düşüncelerine ve görüşlerine önem vererek adımlarımızı atıyoruz. Onlardan aldığımız her geri bildirim bizler için oldukça önemli ve değerli. Bu nedenle İK yapımızı 'Çalışan Odaklı' olarak betimleyebiliriz. Bu, işe alım süreçlerimiz için de geçerli. İşe alım sürecine giren tüm adaylarımız bizim için birer potansiyel çalışandır. Bu nedenle tüm işe alım sürecini açık ve şeffaf yürütmeye gayret gösteririz."

Türk Nippon satış ve pazarlama grubu doyasıya eğlendi



Türk Nippon Sigorta satış ve pazarlama departmanı, 4 Mayıs tarihinde gerçekleştirilen eğitimin ardından düzenlenen akşam yemeğine katıldı. Neşeli sohbetlerle şenlenen yemekte, bölgelerden gelen çalışanlarla genel müdürlük çalışanları tanışma ve kaynaşma fırsatı yakaladı. Gecenin devamında gitar müziği eşliğinde şarkı söyleyerek eğlenen ekip, yoğun iş temposuna keyifli bir ara vererek motivasyon depolamış oldu.



Doğa Sigorta'da parola 'kolay iletişim ve hızlı hizmet'

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, 2019 yılının ilk çeyreğinde şirket olarak hedeflerine uygun bir gelişme kaydettiklerini belirtti. Mevcut satış kanallarını daha da genişleterek, daha farklı sigortalı kitlelerine de ulaşmayı başardıklarını kaydeden Gölpınar, "Özellikle oto dışı branşlarda birçok yeni kurumsal müşteriyle çalışmaya başladık. Hem web, hem de mobil uygulamalarımızı geliştirerek daha fazla satış kaynağımıza ve müşterimize hızlı hizmet verdik. Yapmış olduğumuz sponsorluk anlaşması ile Türkiye'nin en güçlü markalarından biriyle ismimizi birleştirerek spora olan desteğimizi basketbolda da gösterdik ve Galatasaray Doğa Sigorta basketbol takımı olarak başarılı sonuçlar aldık. Hizmet kalitemizi artırabilmek için sistemlerimizde geliştirmeler ve yeni uygulamaları devreye soktuk. Tüm iş paydaşlarımız ile kolay iletişim ve hızlı hizmet prensibimiz doğrultusunda önemli geliştirmeler sağladık. Tamamlayıcı sağlık sigortalarında büyümemizi devam ettirerek yeni sigortalıları bünyemize kattık" diye konuştu. Trafik sigortası için tavan fiyat uygulaması sonrasında birçok sigorta şirketinin poliçe tanziminden farklı yöntemlerle kaçındığı dönemde, Doğa Sigorta olarak zorunlu olan bu branşta poliçe tanzimine devam ettiklerini hatırlatan Gölpınar, daha sonra oluşturulan Riskli Sigortalılar Havuzu için de aynı şekilde hem sigortalıları, hem de satış kaynakları için kesintisiz destek verdiklerini söyledi.

'TEMEL AMACIMIZ EN İYİ HİZMETİ VERMEK'

"Ancak son dönemde sektör oyuncularının birçoğunun trafik sigortası tanzim etmeye tekrar başlaması ve sektörde rekabetin de oluşması sektör payımızda düşüşe sebep oldu" diyen Gölpınar, sözlerine şu şekilde devam etti: "Doğa Sigorta olarak, tüm branşlarda olduğu gibi trafik sigortası için de en iyi hizmeti vermek ana amacımız; ancak prim rekabetinin kârlılığa olumsuz etki edebileceği durumlarda bu rekabetin içine girmeyi uygun bulmuyoruz." Diğer yandan, oto dışı sigortalar için daha fazla büyüme hedefiyle toplam portföyleri içinde bu branşların üretim oranını artırmayı da planladıklarını dile getiren Gölpınar, "Bu konuda satış kaynaklarımız ve sigortalılarımıza verdiğimiz hizmet ile iyi bir ivme yakaladık. 2019 yılında oto dışı branşlarda büyümemizi artırarak



sürdürmeyi hedefliyoruz" dedi.

'OTO DIŞINDA YAYGINLAŞACAĞIZ'

Bilgi işlem altyapılarını geliştirerek yeni uygulamalara geçtiklerinin de bilgisini veren Coşkun Gölpınar, sözlerini şu şekilde tamamladı: "3D Secure sistemi ve ürün çeşitliliği ile web ve mobilden satışlarımızı artırarak, oto dışında daha yaygın bir şirket olmayı hedefliyoruz. Giderek gelişen tamamlayıcı sağlık sigortalarında büyüme şirketimizin ana hedeflerinizden biri olarak ön plana çıkan bir alan oldu. Bu branşta, geniş dağıtım kanallarımız ile küçük ve orta ölçekli işletmelere ve bireysele yönelik tamamlayıcı sağlık sigortaları konusunda önemli ilerlemeler kaydediyoruz."

Yılın ilk çeyreğinde hedeflerine ulaştıklarını söyleyen **Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar**, "Hizmet kalitemizi artırabilmek için sistemlerimizde geliştirmeleri ve yeni uygulamaları devreye soktuk. Tüm iş paydaşlarımız ile kolay iletişim ve hızlı hizmet prensibimiz doğrultusunda önemli geliştirmeler sağladık" dedi.



Sigorta olmazsa

Sigorta sektöründe Türkiye'nin en büyük projelerine koruma sağladıklarını söyleyen **Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar**; finansal kuruluşların sigortaya güvenerek kredi sağladığını, sigortanın olmaması durumunda ekonominin felç olacağını ifade etti.

Geçtiğimiz ay 2 yaşını dolduran Quick Sigorta; piyasaya sunduğu yeni ürünler, kendine has iletişim ve medya kullanımı yöntemleri ile sektöre yeni bir renk getiriyor. Son dönemde piyasada destekledikleri ve yaygınlaştırmaya çalıştıkları kefalet sigortası ürününün bilinirliğinin artması ve acentelerin yeni bir enstrüman kazanması için büyük çabalar gösteren Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ile sigortanın ülkemizin gelecek dönemdeki ekonomi planı içerisindeki önemi üzerine konuştuk. Quick Sigorta'nın faaliyette bulunduğu 2 yıl içerisinde gerçekleştirdiklerini ve Quick Sigorta'nın iş süreçlerinde önemli bir yeri olan acentelerin ülkemizdeki durumunu da değerlendirdik.



QUICK SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ AHMET YAŞAR "ORTAYA KOYDUĞUMUZ ÜRÜNLERLE LİDERLİĞİ SAĞLADIK. GEÇİCİ DEĞİL SÜRDÜRÜLEBİLİR POLİTİKA SERGİLİYORUZ. SALT SİGORTA ŞİRKETİ DEĞİL DİJİTAL TABANLI MEDYA VE SİGORTA ŞİRKETİ OLARAK İLERLİYORUZ" DEDİ.

Öncelikle, ülkemizde acentelerin durumunu ve iş yapış şekillerini değerlendirir misiniz?
Ülkemizde tüm Türkiye'ye yayılmış 16 bine yakın sigorta acentesi var. Ayrıca ülkemizde 704 ilçede lisanslı acente var. Türkiye'deki ilçelerin sayısı ise 972. Bu demektir ki 200 küsur ilçede lisanslı acente yok. Toplam portföyün %50'sinin oto sigortalarından oluştuğunu dikkate alırsak Türkiye'de acentelerin de büyük bir kısmı aslında oto sigortalarına, hatta direkt trafik sigortalarına yoğunlaşmış durumdalar. Dolayısıyla, onlar açısından yeni bir çıkış yolu ve yeni kanallar oluşması lazım. Bir de acentelerin uzmanlıklarının artırılması, daha çok uzman statüsüne erişmeleri lazım. Tabii, bunu söylerken kolaycılık da yapmamamız gerekiyor. Küçük bir ilçede rizikolara baktığımız zaman sigorta şirketleri bazen o rizikolara olumlu olarak bakmıyor. Bu sorunların üzerine gidilmesi gerekiyor.

ACENTELERİ DÖNÜŞTÜRMEK İÇİN YATIRIM YAPIYORUZ

Acente örgütleri üzerinden buralarda değerlendirme yapmak gerekiyor. Gerçekten var da yapılamıyor mu yoksa var olanı sigorta şirketleri mi yapmıyor? Problem nedir? Çözüm nedir? Bu acentelerin nitelikleri ve gelirleri nasıl artırılabilir? Zaman zaman taşıma kapasitesi diye TOBB ve SAİK'in yaptığı çalışmalar oldu ama çok fazla bir yere ulaştığını da sanmıyorum. Eskiden münhasır acentelik yani tek bir sigorta şirketiyle çalışan acente sayısı çoktu. Böylece eğitim de mümkündü ama şimdi bir acente birden fazla sigorta şirketiyle çalıştığı için şirketler eğitime çok sıcak bakmıyor. Bu konuda bir eksik olduğunu görüyorum. Bugün acenteler ile birlikte toplantılarda bir araya geldiğimizde zamanın büyük çoğunluğunu trafik sigortası konusu alıyor. Bizler de dahil olmak üzere bir kusur var. Biz Quick Sigorta olarak özellikle finansal sigortalarla ilgili başlattığımız çalışmalardan sonra acentelerin birer finansal markete dönüşmesi konusunda çalışıyoruz. Daha önce TÜSAF'ın da aldığı özellikle Findeks ile birlikte başlattığı projeler var. Biz TÜSAF ile birlikte Türkiye'nin birçok yerinde toplantılar yaptık, finansal sigortaları anlattık. Bizim attığımız adımlarla, TÜSAF'ın attığı adımlarla ve elbette SAİK'in de bu konularda ki çalışmalarıyla acentelerin yeterlilikleri artacaktır.

ACENTELERE YENİ BİR ENSTRÜMAN KAZANDIRDIK

Acentelerin birer finansal markete dönüşmesi ve belki ileride bulundukları yerlerde bazı bankaları temsil edebilecek yapıya kavuşmaları bizim beklentimiz. Açıkçası biz elimizden geldiğince bu yapılara destek vermeye çalışıyoruz. Acenteleri dönüştürmeye, niteliklerini ve komisyon getirilerini artırmaya yönelik çalışıyoruz. Kefalet sigortaları bunların başında geliyor. Bu sigorta ile küçücük bir acenteyi oradaki iki banka şube müdürü ile eşdeğer kılıyoruz. Bir banka gibi kefalet senedi verebilecek duruma getirdik acentelerimizi. Yakında Quick Finanscım ürününü sunuyoruz. Bununla ilgili yeni birtakım enstrümanlar kazandıracağız acentelerimize.

QFİNANS ile acentelere nasıl bir hizmet sunuyorsunuz?
Quick Sigorta'da trafik sigortalarıyla başladık. Piyasaya başka bir alandan girmek çok da kolay değil zaten. Konjonktür de bunu gerektiriyordu. Bugün geldiğimiz noktada da trafik sigortalarında poliçe dendiğinde 1 numaralı şirket olduk. Quick Sigorta'nın ruhunda liderlik var, dolayısıyla da en etkin bölümde liderliğe oturduk. Arkasından finansal sigorta ürünleri geldi. Konut, işyeri, kasko ve diğer bazı sigorta türlerimiz elbette ki var ama biz henüz 2 yaşında bir sigorta şirketiyiz. Her şeye sıfırdan başlıyoruz. Kefalet sigortaları konusunda bugün KOBİ'lere, Türkiye'nin her yerindeki işletmelere, tacirlere, banka teminat mektubuna eşdeğer kefalet sigortalarını sunuyoruz. Biz finansal sigortalar alanına da liderlik ederek başladık. Elbette ki burada işi bu olan sigorta şirketleri, global şirketler de var. Benim kastım hem Anadolu'ya hem belli büyüklükteki KOBİ'lere, esnaflara, tacirlere hizmet vermek hem de bunu kitlesel bir iş olarak yapmak. Biz finansal sigortalar alanında devlet destekli alacak sigortasıyla ikinci ürünümüzü çıkardık ve havuza dahil olduk. Son olarak da Quick Finanscım

'BASİRETLİ TACİR'

Gelecekte devreye almayı planladığınız başka QFİNANS, QBLOG gibi ürünler, uygulamalar var mı?
Yeni ürünlerimiz yolda. Çok yakında QKİMLİK diye bir ürünümüz çıkacak. ATM'lerde, alışveriş yaparken, sokakta ya da telefon operatörlerinde yaşanan sıkıntılar var. İnsanların kimliklerini kaybetme ve çaldırma korkuları var. Dolayısıyla, hem gerçek ortamda hem sanal ortamda bu teminatları sağlayan QKİMLİK ürünümüzün hazırlıkları bitti. Bunun dışında drone'larla ilgili sigortalarımız çıkacak. Yeni kasko ürünlerimiz çıkıyor. Bunun yanında Basiretli Tacir ürünümüz yakında piyasaya çıkacak. Biz Türkiye'de işyeri sigortalarının zorunlu olduğuna inanıyoruz. Bu bazen yanlış anlaşılıyor. "Zorunlu olsun" dediğimi düşünüyorlar. Ben zaten zorunlu olduğunu söylüyorum. Çünkü Türk Ticaret Kanunu diyor ki: "Tacir faaliyetlerinde basiretli bir işadamı gibi davranmak zorundadır." Basiretli bir işadamı da bize göre sigorta yaptırmak zorundadır. Dolayısıyla bu bir yorumlama biçimidir. Sigortasız işyerlerinde meydana gelebilecek hasar ve zararlarda kamu kaynaklarının, vergi gelirlerinin, istihdamın zarar görmesinden dolayı hakimler tarafından bu konunun dikkate alınması lazım. Elbette ki, sigortasız oldukları için bir ceza yaşamış oluyorlar ama kanuni olarak da burada birtakım yaptırımlar uygulanıyor olmalı. Biz Basiretli Tacir ile yeni bir farkındalık kampanyası başlatacağız. Kısa bir süre içerisinde lanse edeceğiz. Mecra tarafında ise QTV sürprizimiz olacak.

yaprak kımıldamaz

ürünümüzü koyduk. Bu ürün hem kefalet sigortası hem de alacak sigortası ürünlerinde bir başlangıç ürünü olmakla birlikte ayrıca bağımsız olarak bir skorlama ürünü şeklinde iş insanlarımızın, tacirlerimizin, esnaflarımızın, KOBİ'lerimizin ihtiyaç duydukları skorlama ve reyting ihtiyaçlarına çözüm olacak. Gelecek hafta da ürünün lansmanını gerçekleştireceğiz. Quick Finanscım ürününün hemen ardından bizim fatura koruma ürünümüz de devreye girecek.

İLK DEFA SATILAN DEĞİL ALINAN BİR ÜRÜN SUNUYORUZ

Kefalet sigortası acenteler ve müşteriler arasında karşılık buldu mu? Bu ürünün değeri yeterince anlaşılıyor mu?

Evet, ürünümüz karşılık buldu. Ben bunu acentelerle yaptığım toplantılarda da anlatıyorum. Şunu söylüyorum acentelere, bu ürün bugüne kadar sigorta sektöründe bildiğimiz ürünlerden farklı bir ürün. Bu üründe ilk defa müşteri acentelerin önünde, hem de iki anlamda önünde. İlk olarak müşteri bilgi olarak önde. İhalelere giren, banka teminat mektubu kullanan müşteriler kefalet senedinin ne olduğunu biliyorlar. İş adamları zaten şimdiye kadar okudular ve öğrendiler. Şimdi duyduklarında Quick Sigorta'nın kefalet senedi düzenlediğini, ürünü zaten bildikleri için acentelerin önündeler. Müşteriler bu ürüne hakimdiler zaten. Yani ürünü anlatmakla ilgili bir sıkıntı yok. İkinci olarak nasıl öndeler? Müşteriler acentelerimizin kapısını çalıyorlar ve diyorlar ki siz Quick Sigorta'nın acentesi misiniz? Sizde Quick Sigorta kefalet senedi var mı? Böylece hem bilgi olarak hem talep olarak önündeler. Belki de Türk sigorta sektöründe ilk kez bir ürün satılan değil alınan bir ürün haline geldi.

İTİBARLA YÖNETİLMESİ GEREKEN BİR ÜRÜN

Problem ise şu: biz şu ana kadar 2 bin 500 - 3 bine yakın kefalet sigortası mektubu düzenledik. Acentelerimizin bir sigortacılık anlayışları, iş yapış biçimleri var. Kefalet senedi bankacılık refleksleriyle düzenlenip, satılmalı. Oysaki bizim bazı çalışanlarımız da dahil olmak üzere biz biraz sigortacılık refleksi gösteriyoruz. Kasko, işyeri sigortası satar gibi davranıyoruz. Halbuki bu ürün öyle bir ürün değil. Ürünün ilk satıcısı olan bir sigorta şirketi olarak temkinli olmalıyız. Bu itibar yönetiminin çok yüksek olması gereken bir ürün. Niteliksiz ve sahte çalışmaları duymak da üzüntü veriyor. Bu konuda da özellikle Sigortacılık Genel Müdürlüğümüzün daha etkin yaklaşımlar göstermesi gerektiğine inanıyoruz. Biz sektörü temsil ediyoruz ve banka dışı finans kesimini hedefliyorsak eğer burada hata yapmamamız gerekiyor.

MEDYA VE TEKNOLOJİ ŞİRKETİYİZ

Quick Sigorta Avrupa Finansal Yönetim Derneği'nin düzenlediği yarışmada finale kaldı. Bu başarıya nasıl ulaşıldı anlatır mısınız? Yurtdışından aldığınız ödüllerin arkasında nasıl bir çalışma var?

Quick Sigorta piyasaya çıktığı ilk andan itibaren logosuyla, renkleriyle, tavrıyla sektöre liderlik etti. Yaklaşımlarımız sektör tarafından benimsendi. Sosyal medyada yaptığımız işler; QSÖZLÜK, QMAG, QBLOG gibi ürettiğimiz içeriklerde biz tek başına "gelin bize sigorta yaptırın" demiyoruz. Biz, "sigortacılık hayatın her alanında var" diyoruz. Sigorta kavramlarıyla, terimleriyle aslında soğuk bir iş. Ölümden, yangından, kazadan, maddi kayıptan, depremden bahsediyorsunuz. Sigortacılığı daha sıcak anlatmak lazım. Bu bakış açımız bize ilk 6 ayımızda ödül getirmeye başladı. İlk olarak Amerika'dan 2 Gold bir Platinum Hermes ödülü aldık. Ama en önemlilerinden bir tanesi Digital Insurance yarışmasında inovasyonda Avrupa birincisi olduk ve dünyanın ilk 3 şirketinden birisi olduk. Avrupa Finansal Birliği olan Efma'da bu sene katılan 54 ülkeden 394 proje arasından finale kalan 9 şirketten biri olduk. Ben inanıyorum ki ekibimiz jüri değerlendirmesi sonunda bizi ilk 3'e taşıyacaktır.

Sektördeki performansınızı değerlendirir misiniz? Orta ve uzun vadede hedefleriniz nedir?



Dediğimiz gibi, 2 yaşında bir şirketiz. 12 Mayıs 2017'de ilk poliçemizi kestik. Hem ortaya koyduğumuz ürünler hem bunların sürdürülebilirliği açısından maliyet yönetimi yapıyoruz. Rakamsal olarak baktığımızda %135'lik bir büyüme oranıyla ilk tam faaliyet yılını kapattı Quick Sigorta. Bu sektörde rekor bir rakam. Sektörün 6.5 kat üzerinde bir büyüme gerçekleştirdik. Personel başına 25 milyon civarında bir prim üretimi gerçekleştirdik ki bu da sektörde bir rekor. Yine aynı şekilde özsermaye kârlılığımızı %72 olarak gerçekleştirdik. Bu da yine bir rekor. Türkiye'de kayıtlı lisanslı 15-16 bin acentenin %50'sinden acentelik başvurusu aldık. Yeni ürünlerimizle de sektördeki konumumuzu güçlendirip, farklı yatırımlara imza atacağız. Corpus Sigorta'nın alınması, Kredico, Valde ve onun dışında 1-2 tane daha Insurtech firmayı bünyemize katarak grubumuzu büyüterek devam ediyoruz. Sadece rakamsal değil fiziksel olarak da grubumuzu, vizyonumuzu ve projelerimizi de büyüterek devam ediyoruz.

Quick Sigorta yeni satın almalara imza atmayı planlıyor mu?

Biz sadece satın alma yapmak için satın alma yapmıyoruz. Insurtech ve Startup'lar konusuna romantizm olarak bakmıyoruz. Biz bu alanlarda gerçek değerler yaratmaya çalışıyoruz. Fintech olarak Kredico'yu, Insurtech olarak 2 firmayı bünyemize kattık. Bir sigorta şirketi de grubumuzun üyesi olarak katılmış durumda. Bunun yanında banka dışı finans alanında da yatırımlarımız olacak. Holding CEO'muz bu alanda banka yatırımlarını telaffuz etmişti. Bizim de bu alanlardaki fırsatları değerlendirmemiz devam edecek.

KREDİLERİN KORUMASINI DA BİZ SAĞLIYORUZ

Yeni ekonomik plan içerisinde sigortaya genişçe yer veriliyor. Sigortacılık gelecekte ülkenin kalkınmasında önemli bir yer tutacak mı?

Sigortacılık tüm dünyada çok önemli bir sektör. Aslında yeni yeni Türkiye Sigorta Birliği de bu konuyu öne çıkarmaya başladı ve söylemlerinde kullanıyor. Bundan dolayı son derece mutluyum. Türkiye'de bir sürü büyük yatırım yapılıyor. Bu yatırımların kredileri vatandaşın bile dilinde konuşuluyor. Ancak konuşulmayan bir taraf var ki, o da, buraların sigortası olmasa, yatırımlar proje sigortaları ve inşaat sigortaları ile sigortalanmazsa bu krediler sağlanamaz. Çünkü o yapıları sigorta koruyor. Bu yatırımları bu projeleri sigorta koruyor ki, bu sigortaya güvenerek, bu sürdürülebilirliğe güvenerek finansman kuruluşları da buraya kredi sağlıyor. Dolayısıyla onların sağladığı kredilerden çok daha fazlasını biz sağlıyoruz aslında. Sigorta öyle bir şey ki, varken varlığı çok anlaşılmıyor. Yokluğunda anlaşılıyor. 2017 yılında trafik sigortaları yokken piyasada ortalık nasıl karıştı. Yaprak kımıldamaz, otobüsler sefere çıkamaz, insanlar fabrikalarını çalıştıramaz. Bu kadar önemli. Yeni ekonomi programının ve orta vadeli planın bizim de stratejilerimize uygun bir şekilde banka dışı finansı ve sigortacılığı destekliyor olması bizim için son derece önemli. Dolayısıyla ben Türkiye'nin geleceğinde de sigortacılığın yaratacağı fon kapasitesinin büyük önem ve değer taşıdığını düşünüyorum. Hem fon kapasitesi yaratacak hem de ülkemiz açısından bu yatırımların sürdürülebilirliğini pekiştireceğiz.

Üreticilere hasar ihbarında kolaylık!

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM), hizmet kalitesini ve Sistem'e ilişkin memnuniyet düzeyini artırmak, hasar ihbarları konusunda yöntemleri çeşitlendirmek ve işlem sürelerini kısaltmak amacıyla, TARSİM IVR (sesli yanıt sistemi) hasar ihbar hattını hayata geçirdi. Çağrıları insan gücüne ihtiyaç duymadan karşılayan yeni uygulama, Bitkisel Ürün Sigortası ve Sera Sigortası branşlarında poliçe sahibi olan üreticilere, zamandan ve mekandan bağımsız olarak, telefonlar üzerinden 7/24 hasar ihbarında bulunma imkanı sunuyor.

Sigortalılar, hasar ihbarında bulunmak için; 0850 399 89 50 numaralı telefonu arayarak, poliçe numarasını ve ardından T.C. kimlik numarası ya da vergi numarasını, hasar tarihini ve hasar nedenini tuşlayıp, kolaylıkla hasar ihbar kaydını oluşturabiliyor. Üreticiler, yeni uygulamanın yanı sıra, TARSİM Mobil Uygulama, tarsim.gov.tr üzerinde yer alan poliçe sorgulama/hasar ihbarı ekranı ve acenteler aracılığıyla da Bitkisel Ürün Sigortası ve Sera Sigortası branşlarındaki poliçeleri için hasar ihbarında bulunabiliyor.



T.C. TARIM VE ORMAN BAKANLIĞI
T.C. HAZİNE VE MALİYE BAKANLIĞI

TARSİM®
TARIM SİGORTALARI HAVUZU
tarımın sigortasıyız

Sesli Yanıt Sistemi ile
Hasar İhbar Hattı Hayata Geçti!

Üreticiler artık, Bitkisel Ürün Sigortası ve Sera Sigortası branşlarındaki poliçeleri ile ilgili
0850 399 89 50 numaralı telefondan, 7/24 hasar ihbarında bulunabiliyor.



Çağrı Merkezi
0850 250 82 77 I tarsim.gov.tr

ISO 9001
ISO 10002
ISO 27001
BUREAU VERITAS Certification

Bizi sosyal medya hesaplarımızdan takip edebilirsiniz.

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

Bankasüransta başarıyı belirleyen 4 faktör

Sigorta şirketi ve bankalar, bankasüransta iş yapış modellerini daha verimli hale getirmek için iyi uygulamaları hayata geçirmeye çalışıyor. Bankasürans tarafında başarıyı ise Satış Servis Modeli Uyumu, Ortak Ürün Portföyü Yönetimi, Ekipler Arası İşbirliği ve Yönetişim Modeli ve Teknoloji ve Operasyon Modeli Entegrasyonu konularındaki yeterlilik belirliyor.

Bankasürans, Türkiye'de uzun yıllardan beri sigorta şirketleri için önemli bir kanal ve işbirliği modeli olarak öne çıkıyor. 2018 yıl sonu itibarıyla, bankasürans kanalındaki prim üretimi elementer branşta 6.9 milyar lira, hayat emeklilik branşında ise 5.4 milyar lira olarak gerçekleşti ve toplamda 12.3 milyar lira seviyesine ulaştı. Hayat emeklilik branşının toplam üretiminin %77'si, elementer branşların üretiminin %14'ü bankasürans kanalından geliyor. EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Müdürü Uğur Gürler, bankasüransta başarıya ulaşmanın yollarını yazdı: "Bankasürans kanalındaki müşteri dinamikleri incelendiğinde 4 temel konu öne çıkıyor:

• Müşterilerin banka kanalından sigorta satın alma olasılığının özellikle hayat emeklilik branşında daha yüksek olduğu gözlemleniyor. Önümüzdeki dönemde de bu potansiyelin tüm branşlarda sürdürülerek artacağı öngörülüyor.

• Bankasürans kanalında satışı tetikleyen ana olgunun banka portföy yöneticileri ile kurulan kişisel kontakt olduğu görülüyor. Her ne kadar bu durumun devam edeceği öngörülse de dijital kanaldan satışların da değişen müşteri profili paralelinde kabul görme hızının artığını görüyoruz. Özellikle banka kanalından satın alma kararını tetikleyen iki temel unsur zamanında geri dönüş ve doğru ürün bilgisi paylaşımı olarak ön plana çıkıyor.

• Yine benzer şekilde müşterilerin kanal kararını şekillendiren etkenlerin uygunluk/kolaylık ve fiyat algısı olması önemini koruyan bir olgu olarak karşımıza çıkıyor. Burada da banka çalışanları müşteriler için ana iletişim noktası olmaya devam ediyor.

• Müşterilerin banka kanalındaki hizmet kalitesinden genel itibarıyla memnun oldukları ancak müşteri sadakati anlamında özellikle yenilemelerde banka kanalının iyileştirilmesi yönünde inisiyatiflerin alındığı göze çarpıyor.

Bu müşteri davranışları haricinde de bankasürans pazarında özellikle dijitalleşme tarafında yeni inisiyatifler ile birlikte ekosistemin önemli oyuncularından insurtech'lerin rol almaya başladığını görüyoruz. 2018 yılı itibarıyla global piyasada 3 milyar dolar seviyesine ulaşan insurtech yatırımları ve büyük oyuncuların insurtech'ler ile birlikte geliştirdiği işbirliği önem kazanıyor. Farklı piyasa örneklerine bakıldığında; bankaların dijital kanallardaki ürün yerleştirmelerinden, satış süreçlerinin dijital ortama taşınması gibi konular öne çıkıyor.

Bankasürans iş modelinin merkezinde yer alan bankaların özellikle dijital yatırımları ve kendi servis modellerindeki dijitalleşme olgunluğu, sigorta şirketlerinin de bu kanaldaki etkisini genişletiyor.

BAŞARI UYUMDAN GELİYOR

Bankasürans iş modeline bakıldığında; ana başarı faktörünün banka ve sigorta şirketinin uyum içerisinde çalışmasından geçtiğini gözlemliyoruz. Piyasadaki başarılı örnekler 4 alanda yaptıkları çalışmalar ile öne çıkıyor.

Satış Servis Modeli Uyumu: Satış servis modelinde banka ve sigorta şirketi arasındaki uyum ilk etapta segmentasyon modellerinden başlıyor. Segmentasyon yapılarının hizalanması ve banka ile birlikte segmentler bazında hizmet seviyelerinin oluşturulması önem taşıyor. Bunun anahtarı ise banka ve sigorta şirketinin birlikte segment stratejisi geliştirmesinde yatıyor.

Satış servis modeli uyumunun diğer bir başlığı da müşteri ile kontakt kurulan her noktada tutarlı bir müşteri deneyimi yaşatılması. Bankasürans iş modelinde, poliçe sahibi banka müşterisi olduğu için karşılaştığı sıkıntılarda doğrudan banka şubesine ve portföy yöneticisine ulaşma yönünde eğilim gösteriyor. Bu sebeple banka tarafından hasar anında doğru yönlendirmenin yapılması, ürünlere ilişkin teknik bilgilerin müşteriye eksiksiz ve detaylı aktarılabilmesi, müşteri ile ilişkinin banka ve sigorta şirketinin eşgüdümü içinde yürütülmesi ana başarı faktörlerini oluşturuyor. Bunları da oluşturabilmek için satış ekipleri arasındaki uyum, bilgi akışı ve koordinasyon kritik önem taşıyor. Satış ekipleri arasındaki sinerjiyi artırıcı ortak hedeflendirme, eğitimler ve koçluk faaliyetleri bu alanda başarının yakalanmasını sağlayacaktır.

Ortak Ürün Portföyü Yönetimi: Bankasüranstaki diğer bir başarı faktörü de banka ve sigorta şirketinin birlikte ürün portföyü oluşturabilme ve yönetebilme becerisidir. Sigorta ürünleri müşteriler nezdinde ne kadar banka ürün ve servisleri ile birlikte anılırsa bankasürans başarısı o kadar artış gösterir. Bu sebeple son dönemlerde hem sigorta şirketleri üzerinden verilen asistans hizmetlerinin ortaklaştırılması hem de mevcut ürünler üzerinden sigorta ürünleri ile birlikte avantajlar sunulması ön plana çıkıyor. Bankanın segment değer önerileri ile birlikte yapacağı bu türden çalışmalar, hem bankanın portföyünün güçlendirilmesi hem de sigorta ürünlerinin peneterasyonunun kolaylaştırılması açısından olumlu etki yaratıyor.

Ekipler Arası İşbirliği ve Yönetişim Modeli: Bankasürans iş modelindeki başarının kilit noktası doğru kurgulanmış iş birliği ve yönetişim modelinden geçiyor. İşbirliğini tetikleyici doğru yönetişim modelinin vazgeçilmez unsurları ise sigorta şirketi ile banka arasında takip edilecek anahtar performans göstergeleri ve hizmet seviyesi anlaşmaları. Yine bunlarla ilişkilendirilen ödüllendirme ve prim yapıları da bankasüransın başarısına katkı sağlar. Ödüllendirme yapılarında banka tarafında sigortacılık özelindeki hedeflerin belirli bir ağırlığın üstünde olması büyük önem taşıyor. Tüm bu yönetişim modeli kurgusunu hayata geçirecek yapılardan biri de hem stratejik seviyede hem de operasyonel seviyede oluşturulacak komiteler. İşbirliği modelini destekleyici iyi uygulamalardan bir tanesi, banka organizasyonunda sigortacılığa özgü kaynak bulunması.

Teknoloji ve Operasyon Modeli Entegrasyonu: Bankasüranstaki önemli bir başarı boyutu, teknoloji ve operasyon modelleri arasındaki uyum ve entegrasyondur. Teknoloji ve operasyon modelindeki başarı faktörlerinin başında, banka sistemleri aracılığıyla poliçe üretebilme ve bunu yaparken esnek bir şekilde teminat yönetimini gerçekleştirmek geliyor. Banka ve sigorta şirketinin birlikte geliştirdiği BT yönetim stratejisi ve yönetişim modeli burada anahtar bir rol oynuyor. Ayrıca mevcut müşteri verilerinin gerekli altyapı sağlandıktan sonra işlenmesi ve müşterinin hem bankada hem de sigorta şirketinde tek bir görünüme sahip olması başka bir başarı faktörü.

SEKTÖRÜ NE BEKLİYOR?

4 ana eksende tanımladığımız başarı faktörlerini farklı şirketlerin farklı seviyelerde hayata geçirdiğini gözlemliyoruz. Bankasürans pazar hacminin büyümesinin önümüzdeki dönemlerde devam edeceği ancak büyüme hızındaki bir miktar yavaşlama ile birlikte bankaların ve sigorta şirketlerinin bankasürans modellerini daha verimli hale getirmeye odaklanacağını düşünüyoruz. Bununla beraber bankaların azalan şube yoğun çalışma modelleri ile birlikte artan dijital kanal etkinlikleri bankasürans modellerinin dijitalleşmesinin tetikleyici unsurları olacaktır. İlerleyen dönemlerde başarıyı sağlamak için iyi uygulamaların hayata geçirilmesinde sadece büyük oyuncuların yatırımları değil, insurtech firmalarının artan etkisi ve dijital sigorta şirketi modelleri de etkin rol oynacaktır."



SFS ve Mobilexpress'ten ödeme sistemlerinde fark yaratacak işbirliği

28 yıldır sigorta sektörüne inovatif çözümler sunan SFS, güvenli kart saklama ve hızlı ödeme sistemleri konusunda Mobilexpress ile işbirliğine gitti. İşbirliği kapsamında, sigorta sektörüne inovatif ve dünyanın en yüksek güvenlik standardında tahsilat altyapıları sağlanması hedefleniyor.

SFS, Satış ve İş Ortakları Grup Müdürü Atilla Munlu, Mobilexpress ile geliştirdikleri işbirliğinin detaylarını Sigortacı Gazetesi'ne anlattı. Sigorta sektörüne 28 yıldır uçtan uca temel sigortacılık ve dijital sigortacılık çözümleri sağladıklarını hatırlatan Munlu, SFS'nin, güvenli kart saklama ve hızlı ödeme sistemleri konusunda uzman Mobilexpress ile iş ortaklığı yaparak sigorta sektörüne yenilikçi ödeme çözümleri sunacaklarını dile getirdi. Munlu, "SFS, dünyadaki teknolojik gelişmeleri ve sigorta sektör trendlerini daima çok yakından takip eden, bu sayede yeni trend ve teknolojilere kolaylıkla ve hızlıca adapte olabilen bir şirket. Ödeme inovasyonlarının şirketleri öne çıkarmakta ve tüketicilerin hayatlarını kolaylaştırmakta önemli bir rol oynadığının bilincindeyiz. 28 yıllık geçmişi boyunca, inovasyon her zaman SFS'nin mihenk taşlarından biri oldu. Değer yaratmaya odaklı yaklaşımımızla, ödeme işlemlerinin daha hızlı, daha kolay ve daha güvenli olması için de çözümler ve hizmetler üretmeye odaklandığımız bir dönemde güvenli kart saklama ve inovatif ödeme yöntemleri konusunda uzman olan Mobilexpress ile yollarımız kesişti. Ortaya çıkan sinerji ve ortak hedefler, sigorta sektörüne büyük katkı sağlayacağına inandığımız bir iş ortaklığına vesile oldu. Bu iş ortaklığıyla sigorta sektörünün kredi kartlı ödeme konusunda güvenli bir altyapı oluşturmasını sağlamayı hedefliyoruz" dedi.


Atilla Munlu


Kıymet Özyurt

%100 GÜVENLİ, HIZLI VE KOLAY TAHSİLAT

Munlu sözlerine şöyle devam etti: "Mobilexpress, kredi kartı işlem güvenliğinde dünyanın en yüksek güvenlik standardı olan PCI DSS Level 1 uyumluluk sertifikasına sahip bir kuruluş. Türkiye'de çok az kurum tarafından sahip olunan bu sertifikasyon standartlarının gereklilikleri konusunda düzenli olarak bağımsız yetkili kuruluşlarca denetleniyor. SFS ise 28 yıldır sigorta sektöründe sahip olduğu çok uluslu müşteri portföyü ile uluslararası güvenlik standartlarına ve hizmet kalitesine sahip lider tedarikçi konumunda. Ayrıca, ürünlerinin servis ve kural tabanlı mimarisi sayesinde her türlü sigorta sektör ihtiyacını ek yazılım maliyeti gerektirmeden karşılayabiliyor. Kendi alanlarının en iyisi olan bu iki şirketin ortaya koyacağı sinerjinin sigorta sektörü açısından ödeme inovasyonları konusunda 'Güvenlik, Hız ve Kolaylık' gibi pek çok fayda sağlayacağına inanıyorum."

'AMAÇ SEKTÖRE ORTAK FAYDA SAĞLAMAK'

Mobilexpress İş Geliştirme Direktörü Kıymet Özyurt da işbirliğiyle ilgili açıklamalarda bulundu: "Mobilexpress 8 yıldır PCI DSS Level 1 altyapısı ile ülkemizde birçok sektörde büyük firma ve markalara güvenli kartlı tahsilat altyapı çözümleri sunuyor. Mobilexpress, iş ortaklarının firma veya sektörel ihtiyaçlarına, geniş ürün portföyü ve konfigüratif, esnek altyapısı ile çok hızlı ve güvenilir şekilde cevap verebiliyor, sektörde ürün kalitesi ve hızlı destek yetkinliği ile takdir görüyor."
Sigorta sektöründe kart verilerinin güvenliğinin ve düzenli tahsilat kurgularının kritik önem taşıdığına dikkat çeken Özyurt, "SFS, 28 yıldır sigorta ekosistemine yönelik uçtan uca sigortacılık çözümleri ile sektörde öne çıkan bir firma. Sektördeki güncel ihtiyaçlara en yenilikçi çözümler ile en hızlı şekilde cevap verme noktasında ortak değerlerimiz ve bakış açımız, bu iş ortaklığının temelini oluşturuyor" dedi.

'GÜNCEL İHTİYAÇLARI CEVAPLIYORUZ'

Özyurt, SFS ile geliştirdikleri işbirliğiyle neleri amaçladıklarını ise şu şekilde anlattı: "Kredi kartı veri ve işlem güvenliğinde dünyanın en üst düzey standardı olan PCI DSS Level 1 uyumlu olan altyapımız ile kart bilgilerini güvenli ortamda saklayarak sigorta şirketlerinin kart verilerinin güvenliğini sağlamayı hedefliyoruz. Kart kullanıcılarının hassas olduğu konuların başında kart verilerinin güvenliğinin sağlanması geliyor. SFS'nin sektörde fark yaratan sigortacılık yazılımı ürünlerine, tahsilat aşamasında güncel ihtiyaçlara en etkin şekilde cevap verecek teknik donanımı sağlamak ve Mobilexpress'in güvenli kart saklama ve kartlı ödemeler altyapısı faydalarını SFS müşterilerine sunmak en temel hedefimiz."
Sistemin kredi kartı kullanımını nasıl daha güvenli bir hale getirdiğini de anlatan Özyurt, "PCI DSS Level 1 uluslararası kart kuruluşlarının belirlediği en üst düzey güvenlik standardı olup, kredi kart tahsilatlarının PCI DSS uyumlu bir altyapıda sunulması kredi kart verilerinin güvenlik standartlarını sağlamaktadır. Mevcutta mail order yöntemi ile yapılan tahsilatlarda kart verileri yazılı olarak tutulmakta ve bu kayıtların güvenliğinin sağlanması risk teşkil etmektedir. Mobilexpress PCI DSS altyapısı ile kart verileri dünya standartlarındaki bir altyapıda alınmakta ve kart verilerine yetkisiz erişim engellenmektedir" ifadelerini kullandı.

'RİSKLERİ MİNİMİZE EDİYORUZ'

Sigorta sektörü için poliçe primlerinin düzenli tahsil edilmesinin oldukça kritik bir konu olduğunu kaydeden Kıymet Özyurt, "Birçok sigorta ürününde müşterinin kredi kartı bilgileri mail order formlarında veya excel dosyalarında güvensiz şekilde saklanıyor. Mevcut yapının Mobilexpress sistemlerine taşınması ile kartlı tahsilatların acente ve şirket çalışanlarını riske maruz bırakmadan online kanallardan güvenli bir şekilde yapılmasını sağlıyor. Böylece sigorta şirketleri, müşteri kart bilgilerini kendi sistemlerinde hiç tutmadan, Mobilexpress'in PCI DSS Level 1 sertifikalı güvenli altyapısına kaydediyor" şeklinde konuştu.

İNOVATİF VE GÜVENLİ ÖDEME YÖNTEMLERİ

"SFS, Mobilexpress iş ortaklığı ile tüm sigorta sektörüne;
- Kart saklama ve tek tıkla ödeme imkanı,
- Kart saklama ve tekrarlayan ödeme (otomatik tahsilat) düzenli tahsilat imkanı,
- Tek entegrasyon ile tüm banka Sanal POS'larına işlem gönderilebilmesinin sağlanması,
- Tüm Banka ve Kredi Kartları (Visa, Master, Amex, Troy vb.) ile tahsilat,
- PCI DSS Level 1 Sertifikalı Kartlı ödemeler ve kart kaydetmede dünyanın en üst düzey güvenliği,
- SMS / E-mail link gönderimi ile ödeme,
- 3D Secure ödeme,
- IVR uyumlu kart bilgisi girişi,
- Hosted ödeme sayfaları ile güvenli kart verisi girişi,
- Hosted ödeme sayfaları ile esnek taksit, artı taksit ve kampanya yönetimi,
- Kartın bankası ve programına göre otomatik POS belirleme (opsiyonel),
- Tüm kart tipleri, Amex kartlar ve yabancı kartlar için esnek POS yönetim fonksiyonları,
- Firmaya özel ihtiyaçlar için hızlı ve güvenilir konfigürasyon, uyarlama ve geliştirme gibi birçok inovatif ödeme yöntemi ve güvenli ödeme altyapısı sağlamayı hedefliyor."

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

2019 yılında sektöre 3 düzenleme damga vuracak

KPMG'nin hazırladığı Sigortacılık Sektörel Bakış 2019 raporuna göre 2018'i 39 milyar liralık toplam prim üretimiyle kapatan sigorta sektörü, 2019'a sıkıntılı başladı. Sektör, risklere karşın 2019'un hasarsız atlatılması için Milli Reasürans Havuzu'nun kurulması, BES'in yeniden yapılandırılması ve sağlık sigortacılığındaki reform olmak üzere 3 kapsamlı düzenlemeyi bekliyor.

KPMG Türkiye'nin hazırladığı Sektörel Bakış serisinin sigortacılık raporu, 2018'in ikinci yarısında zorlu bir süreçten geçen sigorta sektörünün, 2019'u da hareketli geçireceğini gösteriyor. Rapora göre 2019'da gerçekleşmesi beklenen üç düzenleme, sektörün 2019'u daha olumlu bir havada geçirmesini sağlayabilir:

- Türkiye Milli Reasürans Havuzu'nun kurulması 2019 Yılı Cumhurbaşkanlığı Programı'na girdi. 2019 Aralık ayına kadar Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Türkiye Sigorta Birliği ortaklaşa Türkiye Milli Reasürans Havuzu'na ilişkin modeli belirleyecek, ardından havuz faaliyete geçecek.
- Bireysel Emeklilik Sistemi'ne otomatik katılımın yeniden yapılandırılması da 2019 Yılı Cumhurbaşkanlığı Programı kapsamına alındı. BES'te genel süreçlerin iyileştirilmesine yönelik operasyonel düzenlemeler devreye alınacak.
- Bu yıl sağlık sigortacılığı alanında da önemli düzenlemeler bekleniyor. Tıbbi ve ekonomik değerlendirme çalışmalarını dikkate alan geri ödeme sistemi devreye girerken, geri ödeme kapsamında olmayan sağlık hizmetlerinin sağlanması için tamamlayıcı sağlık sigortacılığı teşvik edilecek.

DÜNYADAKİ DURUM

- 2017 sonu verilerine göre dünyada genel sigorta sektörü 2.2 trilyon doları hayat dışı branşlardan olmak üzere toplamda 4.9 trilyon dolar tutarında direkt prim üretimi gerçekleştirdi.
- 2018 yılında dünya ekonomisi, ticaret savaşları kaynaklı belirsizliklere rağmen potansiyelinin üzerinde büyümeye devam ederken, sigorta sektöründeki prim üretiminde büyüme oranı, bir önceki yıla göre reel olarak %2 civarında gerçekleşti.
- 2017 sonu itibarıyla dünyada prim üretimindeki en büyük pay %31 ile Kuzey Amerika'dan gelirken, ikinci sırada %29 ile Batı Avrupa, üçüncü sırada ise %17 ile gelişmiş Asya ekonomileri yer aldı.

ÇİN FARKI KAPATIYOR

- 2004 yılında prim üretiminde ilk 5 içerisinde yer almayan Çin, 2018 itibariyle en çok sigorta primi üreten ikinci ekonomi konumunda. 2030 yılına kadar konumunu koruması beklenen Çin'in, ABD ile arasındaki farkı daha da kapatacağı öngörülüyor.

BES'TE GERİLEME SÜRÜYOR

- Bireysel emeklilik sektöründe aktif sözleşme sayısı 2017 sonunda 8.2 milyon kişiye ulaştı. Ancak 2018'de gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmelerindeki azalışla katılımcı ve sözleşme sayısı gerilemeye başladı. 2018'in ikinci yarısında katılımcı sayısı 108 bin kişi azalırken, sözleşme sayısı 109 bin adet düştü. 2019'un ilk 1.5 ayında katılımcı sayısı 47 bin, sözleşme sayısı ise 53 bin geriledi.
- 2013-2017 arasında 26.3 milyar liradan 77.8 milyar liraya ulaşan sistemin fon tutarı, 2018'de sadece %12.9 artışla 87.9 milyar liraya ulaştı.
- Katılımcı sayısındaki artış hızı 2018'de duraklamış olsa da katılımcı ve sözleşme başına fon büyüklükleri artmaya devam etti. Katılımcı başına fon büyüklüğü 2017'ye göre %13.7 artışla 12 bin 781 lira seviyesine çıkarken, sözleşme başına fon büyüklüğü de %13.1 artışla 10 bin 775 lira seviyesine ulaştı.





KÜRESEL ISINMA SİGORTACILARIN GÜNDEMİNDE

- 2018 sonlarında belirginleşen küresel yavaşlama, sigorta sektörünün görünümünü olumsuz etkiliyor. Bu arada gelişmekte olan ekonomilerde penetrasyonun artması ve sektörün kapsamının küresel ısınma, siber güvenlik ve veri güvenliği gibi alanlara genişlemesi, sektördeki hareketliliği destekliyor. Bu nedenle kısa vadedeki zorluklara karşın sigortacılığın dünya genelinde görünümünün uzun vade pozitif olduğu değerlendiriliyor.

2017 sonu verilerine göre Türkiye'de kişi başına düşen sigorta prim üretimi **150 dolar** seviyelerinde.

2018'de toplam prim üretimi yıllık bazda %18.1'lik artışla **39.5 milyar dolar** olarak gerçekleşti.

2018 sonu itibariyle Türkiye'de, **39**'u hayat dışı olmak üzere **62** sigorta şirketi bulunuyor.

Sektörün aktif büyüklüğü 2018 sonu itibariyle bir önceki yılın aynı dönemine göre %17.1'lik artışla **178 milyar lira** seviyesine ulaştı.

Sektörde 2018'de **38 milyon dolar**lık doğrudan yabancı yatırım gerçekleşti. Böylece son 15 yılda sektöre yapılan doğrudan yabancı yatırımın toplamı **7.9 milyar dolar**ı buldu.

2017'de 14 bin 52 kişi olan sektördeki toplam istihdam, 2018 sonunda **14 bin 62**'ye çıktı.

2017'de yazılan **46.6 milyar lira** tutarındaki primlerin **39.7 milyar lirası** hayat dışı branşlardan elde edildi. Bunun üçte biri ise kara araçları sorumluluk sigortası branşından sağlandı.

2018'de yazılan 54.7 milyar lira tutarındaki primlerden hayat dışı branşlarda yazılan brüt prim tutarı %20.2 arttı, otomotiv satışlarındaki daralma nedeniyle özellikle kasko branşından prim üretimi artışı %13.1 ile daha sınırlı kaldı.

Sektör son 5 yılda sadece 2015'te teknik zarar açıkladı. Net kâr ise bahsi geçen dönemde artış eğilimini korudu. 2018 Ocak-Eylül döneminde sektörün teknik kârı, bir önceki yılın aynı dönemine göre %58.5 artışla 4.4 milyar liraya çıktı. Toplam kâr ise %72.7 artarak 4.7 milyar lira seviyesine ulaştı.



2019'un en değerli sigorta markaları Çin'den

Dünyanın önde gelen marka değerlendirme kuruluşlarından Brand Finance, 2019'un en değerli sigorta markalarını açıkladı. Buna göre, Çin kökenli sigortacı Ping An, bu sene de en değerli sigorta markası olarak konumunu korudu. 2018 yılında marka değeri 26 milyar dolar civarında olan Ping An, 2019'da marka değerini neredeyse iki katına çıkararak 50 milyar dolara yükseltti.

Çin'de sayıları 500 milyonu geçen internet kullanıcılarını cezbetmek isteyen Ping An, yıllık gelirinin %1'i kadarını Ar-Ge'ye yönlendirdi. Şirket, sağlanan online hizmetler sayesinde veri toplayarak müşterileri daha iyi anladığını ve bu şekilde iş hacmini artırdığını açıkladı. Ping An'dan yapılan açıklamada, geçtiğimiz yıl gelen 40 milyon civarında yeni müşterinin %36'sının bu şekilde kazanıldığı belirtildi. Ayrıca, insurtech ve fintech çözümlerinin şirket stratejisinin ayrılmaz bir parçası olduğuna da dikkat çekildi.

ABD'Lİ ŞİRKETLER İKİNCİ SIRADA

Dünyadaki en değerli 100 sigorta markasının açıklandığı raporda, Çin kökenli markaların toplam değerinin 98.2 milyar dolar olduğu ifade edildi. Bu tutar, Çin'i küresel sigorta pazarında en tepeye yükseltti. ABD ise, 78.1 milyar dolarla ikinci sıraya yerleşti. Tekrar Çin'e bakıldığında, üçüncü sıradaki China Life'ın marka değerini 14 milyar dolardan 21.8 milyar dolara yükselttiği görüldü. İlk 10'da yer bulan PICC ve CPIC de marka değerini %20'nin üzerinde artırdı. Raporda, tüm bu Çinli şirketlerin önümüzdeki yıllarda değerlerini daha da yükseltmesinin öngörüldüğü kaydedildi.

ASYA'DA EN ÇOK 'SAĞLIK' BÜYÜDÜ

Asya-Pasifik bölgesinde, hayat, hayat dışı ve sağlık alanlarında büyümenin sürdüğü gözlemlendi. Bu bölgedeki en yüksek büyüme sağlık sigortalarında gerçekleşti. Hindistan'da kırsal kesimlerde sağlık sigortaları yaygınlaştı. Çin'de de sağlık sigortalarına verilen önem arttı ve uzun süreli bakım sigortalarını yaygınlaştırmaya odaklanıldı. Bunun sebebi olarak, 2050 yılında Çin nüfusunun %39'unun 65 yaş üstü bireylerden oluşmasının beklenmesi gösterildi.

HAYAT TARAFINDA İLK 3 DE ÇİN'DEN

Branşlar açısından bakıldığında, hayat tarafında Çin kökenli Ping An, China Life ve AIA ilk üçe yerleşti. Alman kökenli Allianz ile hayat tarafındaki en değerli dördüncü marka oldu. Ping An, hayat dışında da birinciliğe yerleşirken, bu alandaki en değerli ikinci marka Allianz olarak kayıtlara geçti. Sırasıyla GEICO, Allstate ve Progressive olmak üzere; üçüncü, dördüncü ve beşinci şirketler de ABD'den geldi.

BLOCKCHAIN BÜYÜMEYE DOPİNG OLDU

Marka değerini 10.3 milyar dolardan 15.5 milyar dolara yükselten AIA, Hong Kong'un en büyük sigorta markası olarak konumunu korudu. Yakın zamanda blockchain bazlı bankasürans platformunu devreye alan ve banka kanalının gerçek zamanlı olarak poliçe bilgileri ile dijital veri paylaşmasını sağlayan şirket, teknolojik açıdan gelişerek büyümeyi sürdürüyor. Benzer olarak Axa da, rötarlı uçuşlara yönelik yeni parametrik sigorta ürününü yakın zamanda bir blockchain platformu üzerinden müşterilerine sundu. Raporda, Axa'nın yeniden yapılanarak sağlık ve hayat dışı sigortalarda büyüyerek, hayat tarafına bağımlılığını azaltmaya çalıştığı belirtildi.

En değerli 10 sigorta markası

1	← 1	2019: 50,465 milyar $ 2018: 26,155 milyar $	+92.9%	
2	← 2	2019: 23,105 milyar $ 2018: 20,229 milyar $	+14.2%	
3	← 3	2019: 21,836 milyar $ 2018: 14,393 milyar $	+51.7%	
4	← 4	2019: 15,654 milyar $ 2018: 13,317 milyar $	+17.5%	
5	← 5	2019: 15,503 milyar $ 2018: 10,270 milyar $	+51.0%	
6	← 6	2019: 10,721 milyar $ 2018: 8,738 milyar $	+22.7%	
7	↑ 9	2019: 9,139 milyar $ 2018: 7,208 milyar $	+26.8%	
8	↑ 12	2019: 8,784 milyar $ 2018: 6,546 milyar $	+34.2%	
9	↑ 10	2019: 8,219 milyar $ 2018: 7,169 milyar $	+14.7%	
10	↓ 8	2019: 7,982 milyar $ 2018: 7,674 milyar $	+4.0%	



Ülkelere göre sigorta şirketlerinin marka değerleri

Ülke	Marka değeri (milyar $)	Toplamdaki yüzdesi
Çin	98.3	23.7%
ABD	80.1	19.3%
Kanada	33.3	8.0%
İngiltere	26.0	6.3%
Fransa	24.5	5.9%
Japonya	22.5	5.4%
Diğerleri	129.5	31.3%
Toplam	**414.2**	**100.0%**

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Trafik ve kaskoda muallak tazminat 10 milyar TL'yi aştı

Yılın ilk 3 ayında trafik sigortasında ödenen tazminat geçen yılın aynı % 27.7 artışla 2 milyar 165.6 milyon lira olurken, kaskoda ödenen tazminat ise % 6.1 artış gösterdi. Muallak tazminat trafik sigortasında 8 milyar 871 milyon lira, kaskoda 1 milyar 226 milyon lira oldu. İki branşın muallak tazminat toplamı 10 milyar lirayı aştı.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

Hayat dışı sigortacılığın toplam üretimi içinde % 0'a yakınının yapıldığı trafik sigortası ve kasko branşında muallak tazminat tutarı yılın ilk 3 ayında 10 milyar lirayı aştı. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) 'Motorlu Taşıtlar Sigorta İstatistikleri'ne göre, 2019'un ilk çeyreğinde trafik sigortasında geçen yılın aynı dönemine göre %12.52 artışla 3 milyar 932.2 milyon lira prim üretilirken, kaskoda ise %16.3 artışla 2 milyar 119.4 milyon lira prim üretimi gerçekleşti. TSB verilerine göre, söz konusu dönemde Zorunlu Trafik Sigortası'nda ödenen tazminat ise bir önceki yılın aynı dönemine göre %27.7 artışla 2 milyar 165.6 milyon lira oldu. Kaskoda da yılın ilk 3 ayında ödenen tazminat, geçen yılın aynı dönemine göre %6.1 artışla 1 milyar 575.7 milyon lira olarak gerçekleşti.

TSB'nin Motorlu Taşıtlar Sigorta İstatistikleri'ne göre, trafik sigortasında ödeme yapılan mağdur sayısı, 2018 yılının ilk 3 ayına göre 21 bin 91 kişi artışla 453 bin 954 kişiye yükseldi. Kasko sigortasında dönem için ödeme yapılan mağdur sayısı ise geçen yılın aynı dönemine göre 48 bin 986 kişi azalışla 447 bin 150 kişi oldu.

MUALLAK KARŞILIKLAR % 14.3 ARTTI

Trafik sigortası ve kasko branşında sektörü en çok düşündüren konu olan muallak hasarlar için ayrılan karşılık, TSB'nin Motorlu Taşıtlar Sigorta İstatistikleri'ne göre yılın ilk 3 ayında geçen yılın aynı dönemine göre %14.3 artışla toplamda 10 milyar 97 milyon liraya ulaştı. Geçen yılın aynı döneminde muallak hasar karşılığı iki branşın toplamında 8 milyar 831 milyon lira seviyesindeydi.

Trafik sigortasında yılın ilk 3 ayında muallak hasar tazminat tutarı geçen yılın aynı dönemine göre %16 oranında artarak 8 milyar 871 milyon lirayı aşarken, kaskoda ise muallak hasar tazminat tutarı %3.7 oranında artışla 1 milyar 226 milyon lira oldu.

MAĞDUR SAYISI AZALDI

TSB verilerine göre yılın ilk 3 ayında trafik sigortası ve kaskoda muallak tazminat mağdur sayılarında ise düşüş gözlendi. Trafik sigortasında 2018 yılının ilk 3 ayında 342 bin 352 olan muallak tazminat mağdur sayısı bu yılın ilk 3 ayında 13 bin 510 kişi azalışla 328 bin 842'ye, kaskoda da 60 bin 409 kişi azalışla 225 bin 814'den 165 bin 405'e geriledi.

Araç tipleri bazında baktığımızda yılın ilk 3 ayında kaskoda en çok tazminat ödemesi 1 milyar 76 milyon lira ile otomobillerde gerçekleşirken, ikinci en yüksek tazminat ödemesinin yapıldığı araç tipi 204 milyon lira ile kamyonetlerde oldu. Otomobil kaynaklı muallak tazminat karşılığı ise yılın ilk 3 ayında 800 milyon lirayı aştı. Otomobillerde geçen yılın aynı dönemine göre muallak tazminat karşılığında artış %4.1 oldu.

KASKO

Araç tipi	Alt Branş Teminat Adet (2019/3)	Alt Branş Teminat Adet (2018/3)	Yazılan Prim (2019/3)	Yazılan Prim (2018/3)	Ödeme Yapılan Mağdur Sayısı Toplamı (2019/3)	Ödeme Yapılan Mağdur Sayısı Toplamı (2018/3)
Otomobil	955.238	1.022.690	1.425.017.918	1.198.238.919	317.021	358.152
Taksi	2.513	2.712	6.688.980	5.420.972	1.405	1.180
Minibüs (Sürücü Dahil 10-17 koltuk)	26.497	28.452	43.699.497	36.225.419	11.682	12.201
Otobüs (Sürücü dahil 18-30 koltuk)	13.320	13.555	24.822.076	19.255.445	5.804	6.400
Otobüs (Sürücü dahil 31 ve üstü koltuk)	3.684	3.837	32.927.528	26.698.287	3.482	3.107
Kamyonet	229.031	259.725	252.541.820	227.919.020	77.384	82.560
Kamyon	35.004	40.140	93.993.614	92.827.665	8.023	9.794
İş Makinası	5.501	5.340	7.681.408	7.649.067	298	118
Traktör	51.543	55.269	28.960.055	28.564.004	5.524	5.289
Römork	24.331	25.544	35.783.282	31.962.115	2.046	1.796
Motosiklet ve Yük Motosikleti	5.377	6.007	6.361.396	5.441.002	611	616
Tanker	2.428	2.814	7.653.299	7.068.459	773	1.823
Çekici	32.577	35.251	120.603.828	109.486.035	9.342	10.284
Özel Amaçlı Taşıt	10.538	10.400	27.351.165	25.285.829	3.649	2.680
Tarım Makinesi	855	877	521.179	571.699	106	136
TOPLAM	**1.398.437**	**1.512.612**	**2.114.607.045**	**1.822.613.940**	**447.150**	**496.136**

TRAFİK

Araç tipi	Alt Branş Teminat Adet (2019/3)	Alt Branş Teminat Adet (2018/3)	Yazılan Prim (2019/3)	Yazılan Prim (2018/3)	Ödeme Yapılan Mağdur Sayısı Toplamı (2019/3)	Ödeme Yapılan Mağdur Sayısı Toplamı (2018/3)
Otomobil	2.729.536	2.724.424	1.681.280.930	1.526.707.327	234.466	240.421
Taksi	21.706	22.108	49.633.618	40.212.950	9.622	8.559
Minibüs (Sürücü Dahil 10-17 koltuk)	88.571	87.883	135.158.639	107.152.629	19.552	18.167
Otobüs (Sürücü dahil 18-30 koltuk)	31.475	32.277	69.725.452	57.333.920	11.467	10.074
Otobüs (Sürücü dahil 31 ve üstü koltuk)	7.737	7.919	44.144.253	35.093.888	3.959	3.673
Kamyonet	796.531	804.763	659.240.833	609.550.639	102.487	96.329
Kamyon	94.161	101.645	227.083.891	198.543.742	22.215	24.792
İş Makinası	12.591	16.134	7.084.020	8.318.569	937	1.058
Traktör	239.121	264.598	33.149.111	33.660.294	2.010	2.073
Römork	333	321	377.032	363.438	15	11
Motosiklet ve Yük Motosikleti	187.551	196.025	54.826.979	49.577.163	8.379	8.316
Tanker	4.639	5.317	5.746.781	5.553.088	649	701
Çekici	57.772	57.059	216.123.551	181.009.375	14.125	16.747
Özel Amaçlı Taşıt	14.076	16.724	25.179.540	25.761.587	24.050	1.923
Tarım Makinesi	598	562	155.962	122.793	21	19
TOPLAM	**4.286.396**	**4.337.759**	**3.208.910.592**	**2.878.961.402**	**453.954**	**432.863**



MUALLAK HASAR KARŞILIĞI

Muallak hasar karşılığı, bir sigorta şirketinin ödeme ihtimali olan ancak henüz ödenmemiş hasarlarına karşılık ayırdığı teknik karşılıktır. Tahmin edilen bu hasarlar, muallak hasar karşılığı olarak ayrılır ve bilanço dönemlerinde kârdan düşülür. Sigorta şirketleri, her hesap döneminde branşlar itibarıyla muallak hasar ve tazminat karşılığı yeterlilik tablosu düzenlemek ve diğer mali tabloları ile birlikte (bilanço ve kâr zarar tablosu) yayımlamak zorundadır.

Toplam Ödenen Tazminat (2019/3)	Toplam Ödenen Tazminat (2018/3)	Yüzde (%)	Muallak Tazminat Mağdur Sayısı Toplamı (2019/3)	Muallak Tazminat Mağdur Sayısı Toplamı (2018/3)	Muallak Tazminat Toplamı (2019/3)	Muallak Tazminat Toplamı (2018/3)	Yüzde (%)
1.076.664.356	1.032.969.094	4.5%	113.358	155.876	800.315.965	768.298.499	4.16%
3.872.971	3.362.854	15.1%	548	610	3.811.713	3.362.816	13%
32.141.639	31.023.550	3.6%	4.518	6.244	25.613.590	24.266.331	5.5%
18.447.057	15.471.894	19.2%	2.617	3.136	14.787.534	13.686.886	8%
17.167.586	15.033.393	14.2%	1.752	2.173	20.698.518	19.682.133	5.1%
204.121.965	178.455.742	14.3%	26.949	35.727	147.330.925	146.061.652	0.8%
67.163.635	68.845.245	-2%	3.977	5.829	61.601.846	64.327.528	-4%
2.165.520	1.035.131	109%	160	68	4.268.772	2.993.515	42%
10.716.890	10.455.122	2.5%	4.095	4.827	15.840.044	12.314.738	28.6%
21.944.809	19.910.473	10.2%	1.157	1.540	20.615.413	20.764.205	-1%
2.894.258	3.187.570	-9%	405	453	3.401.653	2.765.548	23%
3.436.842	12.371.326	-72%	175	941	3.214.689	9.579.253	-66%
101.448.523	83.233.564	21%	4.559	6.822	91.330.527	81.370.239	12.2%
12.212.277	8.186.325	49%	1.058	1.469	12.279.698	12.092.005	1.5%
1.328.284	1.098.731	20.9%	77	99	999.928	877.286	14%
1.575.726.613	**1.484.640.014**	**6.13%**	**165.405**	**225.814**	**1.226.110.813**	**1.182.442.634**	**3.7%**

Toplam Ödenen Tazminat (2019/3)	Toplam Ödenen Tazminat (2018/3)	Yüzde (%)	Muallak Tazminat Mağdur Sayısı Toplamı (2019/3)	Muallak Tazminat Mağdur Sayısı Toplamı (2018/3)	Muallak Tazminat Toplamı (2019/3)	Muallak Tazminat Toplamı (2018/3)	Yüzde (%)
1.194.277.440	920.384.479	30%	176.903	181.118	4.355.634.300	3.721.339.243	17%
39.438.753	29.923.943	32%	6.555	6.615	143.129.999	115.706.725	23.7%
101.345.558	77.776.989	30%	15.831	16.260	483.715.018	424.572.340	14%
56.974.582	45.881.516	27%	9.285	9.433	270.907.397	242.187.849	11.8%
30.721.234	20.167.268	52.3%	5.925	5.212	258.276.676	217.724.554	18.6%
460.276.244	352.875.979	30.4%	67.188	73.931	1.679.311.311	1.491.426.209	12.6%
120.568.886	102.510.722	17.6%	19.295	21.414	654.182.299	564.891.713	15.8%
4.882.873	3.364.823	45%	1.191	806	53.588.128	24.222.776	121%
16.639.084	14.929.906	11.4%	2.425	2.409	128.940.548	115.566.025	11.5%
47.763	14.675	225%	71	29	4.314.505	1.411.589	205%
34.441.297	34.778.600	-1%	9.545	8.721	342.282.572	282.963.254	21%
3.407.371	3.514.502	-3%	2.986	3.157	86.453.029	71.439.949	21%
92.941.532	80.324.155	15.7%	9.915	11.582	356.880.729	330.483.810	8%
9.560.765	9.034.471	5.8%	1.714	1.632	53.574.092	43.556.813	23%
148.463	45.410	226%	13	33	611.249	1.527.837	-60%
2.165.671.845	**1.695.527.438**	**27.7%**	**328.842**	**342.352**	**8.871.801.850**	**7.649.020.684**	**16%**

'Acente online satışta yerini almalı'

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi, Sigorta Haftası için "Türkiye'de Sigortacılık" konulu bir zümre toplantısı düzenledi. 23 Mayıs'ta gerçekleştirilen toplantıda, İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Üyesi H. Necmi Üze de bir konuşma gerçekleştirdi. Sektördeki gelişmeleri değerlendiren Üze, "Yeni dönemde SDDK'nın kurulması kamu otoritesinin sigortacılığa verdiği önemin çok açık bir göstergesidir. Görünen odur ki sektörün büyümesi devlet politikası haline getirilmektedir. Bu tüm sektör oyuncuları için çok hayırlı bir gelişmedir ve herkesin yeni yapılanmaya destek vermesi lazımdır" dedi.

Günümüzde zamanın hızla değiştiğine de değinen Üze, "Önümüzdeki dönemde yabancı aracıların sektöre girmesiyle rekabet daha da artacak. Dijitalleşme büyük önem kazanacak. Son beş yıl içinde yani 2014'ten bu yana internet kullanımı %400, internetten satın alma oranı ise %1200 oranında arttı. Acente internet satışında da yerini almalıdır. Ayrıca şu anda sahip olduğumuz işleri korumak istiyorsak pazarlamaya daha çok zaman ayırmalı, operasyonda geçirdiğimiz zamanı sahada geçirmeliyiz. Sigorta şirketlerinin acente ile teknoloji paylaşması sağlanmalıdır" diye konuştu.



'KANUNDA PAZARLAMA KONUSUNDA YASAK YOK'

Acentenin haksız rekabete maruz kaldığını sıkça dile getirdiklerini belirten Üze, sözlerini şöyle tamamladı: "Satış kanalları çağdaş pazarlama yöntemlerini serbestçe kullanıp istedikleri sektörle rahatça çalışırken acente pek çok alanda yasaklarla karşılaşmaktadır. Sigorta acentesine yasak olan çalışma alanları diğer satış kanalları tarafından kullanılmaktadır. Kanunda pazarlama konusunda bir yasak yoktur. Kanun poliçe yetkili acentenin yetkili personeli tarafından kesilmelidir diyor. Bundan sonrası acentelerin kendi kendilerine koyduğu yasaklardır. Bunlar ortadan kaldırılmalı acente çağdaş pazarlama yöntemlerini serbestçe kullanabilmelidir."



TOBB SAİK, gazetecilerle iftarda bir araya geldi

TOBB SAİK (Sigorta Acenteleri İcra Komitesi) yönetimi, Sigorta Haftası'nın ilk etkinliğini 27 Mayıs'ta İstanbul'da gerçekleştirdi. Bu kapsamda, İcra Komitesi yönetimi sigorta sektörünün kurumsal anlamdaki tüm basın temsilcisi ve yöneticilerini bir iftar yemeğine davet etti. Toplantıya SAİK yöneticileri ile beraber TOBB SEİK (Sigorta Eksperleri İcra Komitesi) yöneticileri de katıldı. SAİK, uzun yıllardan bu yana sektör basınında hizmet veren temsilci ve yöneticilere Sigorta Haftası boyunca ulusal televizyon kanallarında yayınlanacak kamu TV spotunun, radyo spotunun ve görsel afişlerin tanıtımını yaptı. İcra Komitesi yönetimi ayrıca, basın yönetici ve temsilcilerinden sigorta konusunda toplumu bilinçlendirme ve sektörün tanıtımı konusunda destek istedi.



Türkiye Sigorta Birliği 'Sigorta ve Emeklilik Konferansı' düzenledi

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Sigorta Haftası kapsamında "Sigorta ve Emeklilik Konferansı"nı düzenledi. Sigortanın Osmanlı'dan bugüne 180'inci yılında kamu kurumları ve sektör temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşen konferansın açılış konuşmalarını Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Ülken, Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Mete Güler ile Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı yaptı. Konferans kapsamında "İklim Değişikliği ve Doğal Afet Riskleri" ve "Yaşlanma Olgusu; Yaşlılıkta Bakım ve Tamamlayıcı Emekliliğin Önemi" başlıklı iki panel düzenlendi.

Bu yıl sekizincisi kutlanan Sigorta Haftası'nı Birlik olarak çok önemsediklerini belirten Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar konuşmasında, sektöre ait güncel verileri paylaştı. 62 şirketten oluşan sektörün, 189 milyar TL aktif büyüklüğe ulaştığını, yaklaşık 200 bin kişiye direkt ve dolaylı istihdam sağladıklarını ifade eden Çağlar, "Sektör olarak geçen seneyi 54 milyar TL'lik bir prim üretimi ile kapatmıştık. Nisan 2019 itibariyle hayat dışı branşlarda yaklaşık yüzde 21'lik bir artışla 19,9 milyar TL tutarında prim ürettik. Hayat branşında ise bir önceki yıla göre yüzde 26 büyüyerek, 3,2 milyar TL tutarında prim ürettik. Bireysel emeklilikte biriktirdiğimiz fonların tutarı da 100 milyar TL'yi geçmiş durumda" dedi. Türkiye'deki tüm büyük yatırımların arkasında sigorta sektörünün olduğunu



Konferansın ilk paneli moderatörlüğünü Ziraat Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Genç'in üstlendiği "İklim Değişikliği Ve Doğal Afet Riskleri" konulu panel oldu.

ifade eden Çağlar, "GSMH'nin 35 katına ulaşan, yaklaşık 107 trilyon TL'lik bir güvence sunuyoruz. Toplam fon büyüklüğümüz de 155 milyar TL'ye ulaşmış durumda" dedi. Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'ın açıkladığı Yeni Ekonomik Program'da verilen bankacılık dışı finansal kesimin büyütüleceği müjdesinin kendilerini heyecanlandırdığını ifade eden Çağlar, şunları kaydetti: "Türkiye'de finansal sektörün yüzde 88'ini bankacılık oluşturuyor, ikinci sırada ise 4,2 ile sigorta geliyor. Bu büyüklük bize artık yetmiyor. Bu büyüklük bizi geleceğe taşımaya da yetmiyor. Hedefimiz bu büyüklüğü yüzde 10'luk seviyeye çıkarmak. Dünyanın en büyük 17'inci ekonomisi olan Türkiye, sigortacılıkta 39'uncu sırada yer alıyor. Sektörümüzü en azından ekonomimizin olduğu 17. sıraya taşımak asli sorumluluklarımızdan birisi."

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ KAYNAKLI RİSKLER HIZLA ARTIYOR

İklim değişikliklerinin getirdiği risklerin gün geçtikçe daha fazla gündeme geldiğini belirten ve bu sebeple bu konuyu gündeme taşıdıklarını kaydeden Çağlar, "Bu riskler gün geçtikçe artıyor ancak her 4 evden 3'ünün konut sigortası, yarısının DASK'ı yok. İşyerlerinin de yarısının yangın sigortası bulunmuyor. İklim değişikliğinin getirdiği ve giderek artan riskler, insanımızın yıllarca biriktirdiklerinin, emeklerinin bir anda heba olmasına neden oluyor. Bizlerin bu riskleri toplumumuza iyi anlatmamız, bu alandaki farkındalığı yükseltmemiz gerekiyor. Ülkemizdeki düşük sigortalılık oranı nedeniyle varlıklarımız yeterince koruma altında değil. Sigortalılık oranının artırılması ülkemiz ve ülke insanımız için hayati önem arz ediyor. Ayrıca, tasarrufa ihtiyacı olan bir ülke olduğumuz için Bireysel Emeklilik Sistemi de hayati önem taşıyor. Neticede sigorta bilincinin geliştirilmesi memleket meselesi. Unutmayalım ki bugününü koruma altına almayan toplumlar geleceklerini güvence altına almazlar" dedi.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

Vakıf Emeklilik'ten yeni kampanya

Vakıf Emeklilik, BES'te KÂR Birikim Paketi kampanyası ile BES'e dâhil olan 18-35 yaş arası herkese VakıfBank'tan 12 ay vadeli %0 faizli 1.500 liralık birikim kredisi fırsatı sunuyor. Vakıf Emeklilik ve VakıfBank işbirliği ile sektörde ilk kez düzenlenen kampanyada, 18-35 yaş arası herkes BES'te KÂR Birikim Paketi ile birçok avantajdan yararlanarak Bireysel Emeklilik Sistemi'ne hızlı ve kolay bir şekilde dâhil olabiliyor.


Özgür Obalı

BES'te KÂR Birikim Paketi'nden yararlanan katılımcıların VakıfBank'tan kullandıkları sıfır faizli kredi tutarı bir yıl boyunca Vakıf Emeklilik Birikimli Hayat Sigortası'nda değerlendirilecek. Bir yılın sonunda burada değerlendirilen prim, getirisi ile birlikte BES sözleşmesine ara katkı payı olarak aktarılacak. Üstelik kampanyadan yararlanan katılımcılar Vakıf Emeklilik ürünleri ile birlikte ücretsiz olarak medikal asistans, diş sağlığı paketi, diyetisyen hizmetinden de faydalanabilecek. Kampanyadan yararlananlar ayrıca BES'te geçerli olan %25 devlet katkısından ve vergi indirimi avantajlarından da faydalanabilecek. Kampanyadan yararlanmak isteyen tüm katılımcılar işlemlerini hızlı ve kolay bir şekilde Türkiye genelindeki tüm VakıfBank şubelerinden gerçekleştirebilirler.

Kampanya ile ilgili bilgi veren Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, "VakıfBank ile ortak düzenlediğimiz ve ismini VakıfBank'tan aldığımız BES'te KÂR kampanyamızla sisteme dâhil olmak isteyenlere toplam 3 bin liralık bir paket sunuyoruz. Bu tutarın 1.500 liralık kısmı için VakıfBank'tan sıfır faizle 12 ay vadeli kredi imkânı tanıyoruz. Geriye kalan 1.500 liralık tutarı ise BES'e dahil olan katılımcıların her ay 125 lira katkı payı olarak ödemelerini bekliyoruz. Müşterilerimiz isterlerse katkı payı ödemelerini 12 ay taksitle kredi kartı ile yapabilirler" diye konuştu.

Halk Sigorta'da yeni GMY Atsan

Halk Sigorta'da önemli bir atama gerçekleşti. Namık Kemal Atsan, Halk Sigorta Finansal Yönetim ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmaya başladı. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümünden mezun olan Atsan, Türkiye Halk Bankası'nda Müfettiş Yardımcısı olarak başladığı meslek hayatında, sonra sırasıyla müfettiş, Destek Hizmetleri Daire Başkanlığı Emlak Alım-Satım ve Kiralama Bölüm Müdürü olarak görev yaptı. Daha sonra atandığı İnsan Kaynakları Daire Başkanlığında Kariyer Bölüm Müdürü görevini icra eden Atsan, en son İnsan Kaynakları Daire Başkanlığı İşe Alım Bölüm Müdürü olarak çalışıyordu.


Atsan

Talanx, Ergo Sigorta'yı satın aldı

HDI Sigorta'nın sermayedarı Talanx, Türkiye'de hayat dışı sigorta sektöründe faaliyet gösteren Ergo Sigorta'yı satın aldı. Bu satın almanın sonucunda, grubun Uluslararası Bireysel Sigortalar bölümünün Türkiye'deki prim üretimi hacmi yaklaşık 0.8 milyar lira artarak 2.5 milyar liraya ulaşacak ve pazar payı da %5'in üzerine yükselmiş olacak. Rekabet Kurumu ile Hazine ve Maliye Bakanlığı'ndan gerekli onayların alınmasına müteakip satın alma süreci tamamlanacak. Bu onayların 2019'un ikinci yarısında alınması bekleniyor. Ergo Sigorta 2018 yılında %1.6'lık pazar payıyla 0.8 milyar lira prim üretimi gerçekleştirdi. Şirketin yaklaşık 320 çalışanı ve 1500 aracıdan oluşan bir dağıtım ağı bulunuyor. Talanx'ın iştiraki olan HDI Sigorta ise Türkiye'de 2006 yılından bu yana hayat dışı sigorta sektöründe faaliyet gösteriyor. HDI Sigorta yaklaşık 420 çalışanı, 9 bölge müdürlüğü ve 2000'i aşkın aracıdan oluşan dağıtım ağı aracılığıyla sigorta hizmetleri sunuyor. HDI Sigorta 2018 yılında %3.5 pazar payıyla 1.7 milyar lira prim üretimi gerçekleştirdi.

Halk Emeklilik annelerin geleceğini güvenceye alıyor

Halk Emeklilik, özel olarak tasarladığı avantajlı bireysel emeklilik planı ve eğitim destek sigortası ürünü ile hem annelerin hem de çocuklarının geleceğini güvence altına alıyor.

Halk Emeklilik Çalışkan Ev Hanımları planı, kadınların küçük tasarruflarla büyük birikimler yapmalarına olanak veriyor. Plan sayesinde geleceğine yatırım yapmak isteyen kadınlar katkı payı, yönetim gider kesintileri ve giriş aidatı avantajlarıyla BES'ten faydalanabiliyor. Ayda minimum 138 lira ödeyerek dahil olunabilen Çalışkan Ev Hanımları Planı küçük bütçelerle tasarrufun önünü açmak için ideal oluyor.

Halk Emeklilik tarafından sunulan avantajlarla beraber annelerin küçük yatırımlarla hem kendilerinin hem de çocuklarının geleceklerini güvence altına alabileceklerini ifade eden Halk Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sağlam, "Toplumumuzda annelerimizin çok ayrı bir yeri var. Ülkemizdeki her anne, çocuklarının adeta hayattaki en büyük sigortası. Çalışkan Ev Hanımları planımız ile annelere küçük tasarruflarla gelecek için birikim oluşturma ve ekonomik güçlerini artırma şansı sağlıyoruz. Bunun yanında Eğitim Destek Sigortası ürünümüz ile annelere, çocuklarının eğitim hayatını garanti altına almaları için değerli bir araç sunuyoruz" diye konuştu.


Sibel Sağlam



Koru'dan motor sporlarına destek

Koru Sigorta, ralli pilotu Özlem Uludağ Gülcan'a sponsor olarak motor sporlarına desteğini ortaya koydu. Koru Sigorta, bu sponsorlukla tüm dünyada ilgiyle izlenen motor sporlarını geniş kitlelerle buluşturmayı ve gençlere motor sporları sevgisini aşılamayı hedefliyor. Güvenli sürüş alışkanlığını toplumda yaymak ve özellikle gençleri piste davet ederek motor sporları sevgisini, tutkusunu yaygınlaştırmak, Koru Sigorta'nın hedefleri arasında yer alıyor. Erkeklerin hakim olduğu bir sporda adından söz ettirmeyi başarmış Özlem Uludağ Gülcan, girdiği bütün yarışlarda finişe ulaşarak hepsinde de en iyi Kadın Pilot kupası aldı.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

SEYA
SİGOR

EMİN ADIM



Seyahat sigortası, seyahat sırasında ortaya çıkabilecek trafik kazaları, yolculuk iptalleri veya uçak seferinin gecikmesi gibi çeşitli risklere karşı güvence sağlıyor. Söz konusu ürüne olan ilgi ise her geçen gün artmaya devam ediyor. 2018 yılında ülkemizde 2 milyon 262 bin adetten fazla seyahat sağlık sigortası poliçesi düzenlendi.

8 MİLYON 383 BİN
2018'de yurt dışına çıkan kişi sayısı

2 MİLYON 262 BİN
2018'de düzenlenen poliçe sayısı

172.38 MİLYON LİRA
2018 yılındaki prim üretimi

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

İş veya dinlenme amacıyla yapılan her türlü seyahat aslında parasal bir değere dayanır. Seyahat sigortası ise seyahat sırasında ortaya çıkabilecek trafik kazaları, yolculuk iptalleri veya uçak seferinin gecikmesi gibi çeşitli risklere karşı güvence sağlar. Böylece, çeşitli seyahat risklerinden kişinin mali durumunun etkilenmemesi sağlanmış olur. Genel olarak "Seyahat Sağlık Sigortası" adı altında yer alan poliçeler beklendiğinin aksine çok düşük rakamlara yaptırılabilirken içinde yer alan teminatlarla seyahate çıkanların en önemli gizli kahramanı konumunda. Türk Lirası'nın yabancı paralar karşısında değer kaybının son bir yılda ciddi boyutta artması sebebiyle yurtdışı seyahat imkanları bir miktar düşürüyor gibi görünse de, sektör temsilcileri söz konusu ürünlere olan ilginin her geçen yıl arttığını söylüyor. Fakat sigorta bilincinin düşük olmasının etkilerinin bu ürünlerde de kendini hissettirdiğini ifade ediyorlar. Sektör temsilcileri potansiyeli yüksek olan seyahat sağlık sigortalarının ilerleyen yıllarda pazarda önemli bir paya sahip olabileceğinin de altını çiziyorlar.

2 MİLYON 262 BİN ADET POLİÇE DÜZENLENDİ

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre 2018 yılında seyahat sağlık sigortasında toplam 2 milyon 262 bin 607 adet poliçe düzenlenirken, söz konusu branşta toplam prim üretimi 172 milyon 272 bin 459 lira olarak gerçekleşti. Seyahat sağlık sigortalarında bu yılın ilk 3 ayında ise üretim geçen yılın aynı dönemine göre %14.2 oranında artarak 40 milyon 600 bin lira oldu. Geçen yılın ilk 3 ayında söz konusu branşta 35 milyon 592 bin lira tutarında prim üretimi gerçekleşmişti.

FİYATLARI NASIL BELİRLENİYOR?

Seyahat sigortası fiyatları öncelikle yaş ve kapsama göre belirlenir. 65 yaş ve altı kişilerin ödemeleri daha az, 65 yaş ve üzeri kişilerin ödemeleri ise daha çok olur. Ancak seyahat sağlık sigortası kısa süreli bir sigorta olduğu için sigorta primleri büyük farklar göstermez. Sigorta şirketlerine göre prim fiyatları değişkenlik gösterse de 8 güne kadar olan seyahatlerde 4.5 eurodan başlayan prim ücretleri 1 yıla kadar süreli seyahatlerde 35 euroya kadar çıkabiliyor.

AHAT
RTASI

MLARLA BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRÜYOR



2018'DE 8.4 MİLYON KİŞİ YURTDIŞINA ÇIKTI

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) verilerine göre, 2018'de 8 milyon 383 bin Türk vatandaşı yurtdışına seyahat amaçlı çıkarken, bu kişiler toplam 4 milyar 896 milyon dolar turizm harcaması yaptı.
Geçen yıl yurtdışına çıkan 8 milyon 383 bin Türk vatandaşı, %80.4'ü kişisel, %19.6'sı paket tur olmak üzere, yabancı ülkelerde toplam 4 milyar 896 milyon dolar turizm harcaması yaptı. TÜİK verilerine göre, Türk vatandaşlarının geçen yıl yurtdışında yaptığı kişi başı ortalama turizm harcaması 584 dolar olarak gerçekleşti. Seyahatini kişisel olarak organize eden vatandaşların, kişi başı ortalama 528 dolar harcadığı görülürken, paket turla gidenlerin harcaması da kişi başı ortalama 789 doları buldu.
Vatandaşlar, geçen yıl (beraberinde gidenler hariç tutulduğunda) en çok %43.3 ile gezi, eğlence, sportif ve kültürel faaliyetler amacıyla yurtdışını ziyaret etti. Bunu sırasıyla %23 ile akraba ve arkadaş ziyareti, %21.5 ile iş amaçlı gidenler takip etti.
Yurt dışını ziyaret eden vatandaşların, gittikleri ülkelerde ise ortalama 9.4 gece konakladığı kayıtlara geçti. En çok Suudi Arabistan'da konaklayan vatandaşların, bu ülkenin ardından Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC), Irak ve Almanya'da kaldığı kaydedildi. Suudi Arabistan'a en çok dini amaçlı (hac/umre) ziyaret gerçekleştirilirken, KKTC'ye en çok gezi, eğlence, sportif ve kültürel faaliyetler, Irak ve Almanya'ya ise en çok akraba ve arkadaş ziyareti amacıyla gidildiği belirlendi.

SEYAHAT SİGORTASININ TEMİNATLARI

Seyahat sigortası alırken öncelikle tatil yapacağınız coğrafi alanı, tatilinizin başlangıç ve bitiş tarihlerini, seyahat edecek kişi sayısını belirlemek gerekiyor. Seyahat sigortası teminatları ve limitleri sigorta şirketleri arasında değişiklik gösteriyor. Bir hasar anında sahip olunan poliçede var olan teminatlara göre hasar ödemesi gerçekleşiyor. Genel olarak teminatlar şu şekilde sıralanabilir:

- Kaza sonucu vefat,
- Kaza sonucu sürekli sakatlık,
- Yurt dışındaki tatil süresince hastalık veya yaralanma durumunda tıbbi tedavi giderleri,
- Tatil sırasında hastalanma veya yaralanma halinde uygun bir tıbbi merkeze nakil giderleri,
- Acil ilaç getirilmesi veya gönderilmesi giderleri,
- Yurtdışı tatili sırasında hastalık veya yaralanma nedeniyle konaklama süresinin uzatılmasına bağlı giderler,
- Konaklama süresinin uzadığı durumlarda aile üyelerinden birinin hastanenin bulunduğu yere seyahat giderleri,
- Seyahatteyken sigortalının evinde meydana gelebilecek bir hasar sebebiyle eve geri dönüş masrafları,
- Seyahat süresince yakın bir aile üyesinin vefatı nedeniyle acil geri dönüş masrafları,
- Yolculuk süresinde vefat halinde cenazenin yurda nakli ve eşlik edenlerin geri dönüş organizasyonu ve giderleri,
- Seyahat esnasında kayıp bagajın bulunması halinde sigortalının evine veya seyahat için tasarlanan varış yerine gönderilmesi giderleri,
- Tarifeli uçuşlarda gecikmeli bagajın tazmini,
- Seyahatin iptal edilmesi durumunda bu iptal işleminden dolayı ortaya çıkabilecek zararlar güvence altına alınması,
- Uçak bileti hava yolu şirketi tarafından ertelenirse veya uçuş gecikirse, seyahat sigortası ile otel ve buna bağlı diğer giderlerin karşılanmasının sağlanması.

KORU SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ SONER ŞAHİN:

TURİZME PARALEL SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI SATIŞLARI DA ARTIYOR



Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, müşterilerinin seyahatlerinde 24 saat boyunca kendilerini güvende hissetmelerini sağlamanın temel hedefleri olduğunu belirterek, "Buna paralel, tüm iletişim modellerini kullanarak seyahat sigortasının bilinirliğini artırmaya yönelik çalışmalarımıza devam ediyoruz" dedi.

Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, 2018 yılında Türkiye'den yurt dışına 8 milyonu aşkın kişinin çıktığını söyledi Bu yıl döviz kurlarındaki artışa rağmen 10 milyon Türk vatandaşının yurtdışına çıkacağının tahmin edildiğini belirterek, "Turizmdeki bu olumlu gelişmeyle paralel olarak seyahat sağlık sigortası satışları da artmakta" dedi.
Koru Sigorta olarak seyahate çıkacak olan kişilere geniş teminatlı Seyahat Sağlık Sigortası seçenekleri sunduklarının altını çizen Soner Şahin, "Seyahat Sağlık Sigortası ürünümüz, tüm dünya ve Schengen ülkelerinde acil hastalık veya kaza sonucu oluşabilecek tedavi masraflarını %100 olarak karşılıyor. Bununla birlikte isteğe bağlı olarak ve tur ve bilet iptalleri teminat kapsamına alınabiliyor. Yurtdışına eğitime giden öğrencilerin hastalanma ya da kazaya uğraması sonucunda oluşabilecek acil tıbbi yardım giderleri ile 3. şahıslara karşı sorumluluklarını da güvence altına alan ve ülkemize ziyarete gelen yabancı uyruklu kişilerin Türkiye'de yapacakları seyahatleri sırasında oluşabilecek acil sağlık problemlerini güvence altına alan poliçe seçeneklerimiz de mevcut" diye konuştu.
"Zorunlu olması şart olmamakla birlikte karşılaşılabilecek acil sağlık problemlerini teminat altına alan bu sigortayı yaptırmanın faydaları yadsınamaz" diyen Şahin sözlerini şöyle sürdürdü: "Oldukça düşük primlerle yapılan Seyahat Sağlık Sigortası kişileri yurtdışında başlarına gelebilecek çok yüksek fiyatlı ödemelerden korumakta. Tüm Schengen ülkelerine zaten yaptırılması zorunlu olan seyahat sigortasının diğer ülkelere giderken de yaptırılması konusunda vatandaşlarımızı bilinçlendirme görevi bize düşüyor."

SEYAHAT SİGORTASININ ÖNEMİNİ VURGULUYORUZ

Genel olarak sigorta bilincinin ülkemizde yaygınlaşması adına Türkiye Sigorta Birliği'ne ve sigorta şirketlerine önemli görevler düştüğünü belirten Soner Şahin, "Bu anlamda TSB ve sigorta şirketlerinin toplumu bilinçlendirmek adına ortak hareket etmeleri gerekir. Ülkemizde maalesef sosyo ekonomik şartlar nedeniyle sigorta temel ihtiyaçlar sıralamasında oldukça alt sıralarda yer alıyor. Şirket olarak sigorta bilincini artırma amaçlı reklam çalışmaları ve yoğun seyahat edilen dönemlerde sosyal medya paylaşımları yaparak ve dönemsel kampanyalar düzenleyerek seyahat sigortasının önemini vurguluyoruz" dedi.
Seyahat sigortalarına olan talebin her geçen gün artmasıyla birlikte, müşteri memnuniyetini ön sırada tutarak, teminat kapsamı geniş Seyahat Sağlık Sigortası seçenekleri sunduklarına dikkat çeken Soner Şahin, "Müşterilerimizi seyahatlerinde 24 saat boyunca teminat altına alıp, kendilerini güvende hissetmelerini sağlamak Koru Sigorta olarak temel hedefimiz. Buna paralel olarak tüm iletişim modellerini kullanarak seyahat sigortasının bilinirliğini artırmaya yönelik çalışmalarımıza devam ediyoruz" şeklinde konuştu.

GÜNEŞ SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI İLHAN ŞAHİN:

SEYAHAT SİGORTALARINI DAHA İYİ ANLATMAMIZ LAZIM

Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İlhan Şahin, Güneş Sigorta olarak; Seyahat Sağlık Sigortası'nın hedef ürünlerinden biri olduğuna dikkat çekerek, "Bu alanda yeni işbirlikleri için projeler geliştiriyoruz ve satış hacmini artırmaya çalışıyoruz" dedi.



Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İlhan Şahin seyahat sigortalarında poliçe satış aşamasında müşterilere ürünün iyi anlatılabilmesi için dağıtım kanallarına ve tur satışı yapan acentelere de büyük görevler düştüğünü söyledi.
Turizmin, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de en hızlı ve en çok büyüyen sektörlerin başında gelmesine bağlı olarak yurtdışına seyahat amaçlı çıkan kişi sayısının her yıl artmaya devam ettiğini belirten İlhan Şahin, "Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre; 2018 yılında yurtdışına seyahate çıkan kişi sayısı 10 yıl öncesine kıyasla ortalama %66 artarak yaklaşık 8,5 milyon kişiye ulaştı. 2018 yılında düzenlenen Seyahat Sağlık Sigortası poliçe adedi ise yaklaşık 3 milyon adet olup toplam sigortalı sayısı 1,75 milyonu buluyor. Bu tabloya baktığımızda; seyahat eden her 5 kişiden sadece 1 kişinin poliçe yaptırdığını ve seyahate çıkan kişilerin zorunlu olmadığı sürece poliçe yaptırmadığını görüyoruz. Oysaki, Seyahat Sağlık Sigortalarının sunduğu avantajlar ve her bütçeye uygun ekonomik primlerle tüketiciler seyahat süreleri boyunca karşılaşabilecekleri sağlık risklerinin yanı sıra; bagaj kaybı veya hasarı, tıbbı danışmanlık, tur iptali, gasp/kapkaç vb. teminatları da kapsama alarak kendilerini güvence altına alabilirler" dedi.
Vize veren ülkeler tarafından seyahat edecek olan kişilerin Seyahat Sağlık Sigortası yaptırması zorunlu tutulduğunu hatırlatan Şahin, "Bu sebeple vize başvuruları sırasında istenen bir sigorta olmasından dolayı, aynı zamanda sadece yerine getirilmesi gereken bir prosedür olarak da görülüyor. Seyahat edecek kişinin vize almasına gerek olmadığı durumlarda ise seyahat eden kişilerin poliçe yaptırma eğiliminde olmadığını tespit ettik. Bu nedenle; ülkemizde sigorta bilincinin artmasını sağlamak için teşvik edici çalışmalar yapılması ve poliçe satış aşamasında müşterilere ürünün iyi anlatılabilmesi için dağıtım kanallarına ve tur satışı yapan acentelere de büyük görevler düşüyor" şeklinde konuştu.

BİLİNÇLENME İVMELİ OLARAK ARTIYOR

"Söz konusu branşta bilinçlenme ivmeli olarak artıyor fakat yurtiçi Seyahat Sağlık Sigortası penetrasyonu çok düşük" diyen Şahin sözlerini şöyle sürdürdü: "Tüketicilerin genellikle sigorta yaptırma konusunda kaza riskinin daha çok olduğunu düşündükleri değerlerinin sigortalanmasına öncelik verdiğini görüyoruz. Ayrıca tüketiciler genel olarak standart/özel sağlık sigortasının fiyat seviyesini baz alarak bu ürünü de maliyetli bir ürün olarak düşünmesinler. Müşteriler herhangi bir sağlık sorunu ile karşılaştıklarında ödemek zorunda kalacakları ve oldukça yüksek meblağlara ulaşabilen sağlık harcamalarını yurtiçi sağlık sigortası ile çok düşük meblağlar ile koruma alabiliyorlar. Satış ve dağıtım kanallarımızın bu ürüne olan farkındalığını artırmanın ve bu ürüne yönelik tüketici iletişiminin artırılmasının ürün hakkındaki bilinci artıracağını düşünüyoruz."
Güneş Sigorta olarak; Seyahat Sağlık Sigortasının hedef ürünlerinden biri olduğuna dikkat çeken İlhan Şahin, "Bu alanda yeni işbirlikleri için projeler geliştiriyoruz ve satış hacmini artırmaya çalışıyoruz. Bu üründe oldukça az bilgi ile çok hızlı bir şekilde poliçe düzenleyebiliyoruz. Tüketicilerden isteyeceğimiz sadece birkaç bilgi ile çok hızlı ve ihtiyaca en uygun teminat ve avantajlarla müşterilerimize bu ürünü sunabiliyoruz" dedi.

BEREKET SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ MAHMUT GÜNGÖR:

SEYAHAT SİGORTASI YURTDIŞINA ÇIKIŞLARDA ZORUNLU OLMALI



Bereket Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör, Bereket Sigorta olarak şu anda Seyahat Sağlık ürünleri ile hem içerik hem de maliyetler açısından sektörde rekabet edebilir durumda olduklarını söyledi.

Bereket Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör, seyahat sigortasının yurtdışına çıkan vatandaşların mağdur olmamaları adına zorunlu olmasının kesinlikle faydalı olacağını söyledi.
Seyahat sigortasının hem yurtiçi hem de yurtdışı seyahatlerde hastalık, kaza, valiz kaybı gibi risklere karşı teminat sağlayan bir ürün olduğunun altını çizen Mahmut Güngör, "Turizm sektörünün hareketli olduğu dönemlerde, yerli ve yabancı turist sayısının artışı ile birlikte seyahat sigortasına olan talep de artmaktadır. Bu açıdan turizm sektörünün son yıllardaki seyrinin bu ürün özelindeki pozitif etkisi yadsınamaz. Ek olarak ülkemizde sigorta bilincinin artması ile özellikle yerli turistlerin seyahat sigortasına olan talebinin arttığını söyleyebiliriz" dedi.
Seyahat sigortasının şu anda Avrupa Birliği ülkeleri için vize başvurusunda bir ön koşul olarak arandığını hatırlatan Güngör sözlerini şöyle sürdürdü: "Neticede ürünün temel amacı seyahat edeni gittiği ülkede karşılaşılması muhtemel risklere karşı teminat altına almak olduğuna göre yurtdışına çıkan vatandaşlarımızın mağdur olmamaları adına zorunlu olmasının kesinlikle faydalı olacağı kanaatindeyim."

Sigortanın her şeyden önce gereksiz bir harcama kalemi değil, aksine olabilecek en uygun maliyetli koruma kalkanı olduğunun altını çizen Mahmut Güngör, "Sigortacılar olarak her üründe olduğu gibi bu ürünün de sağladığı faydaları, yurtiçi ve yurtdışı seyahat firmaları ve organizasyon şirketleri ile işbirliği yapılarak, basın yayın yoluyla yapılacak duyurular vatandaşlarımızın algısının bu yönde değiştirebileceğini düşünüyorum" diye konuştu.

SEYAHAT SAĞLIK ÜRÜNLERİMİZDE SEKTÖRLE REKABET EDİYORUZ

Seyahat Sağlık ürünleri ile hem içerik hem de maliyetler açısından sektörde rekabet edebilir durumda olduklarına dikkat çeken Güngör sözlerini şöyle tamamladı: "Ürünümüzü acentelerimizin kullanımına sunduğumuz hızlı ekran uygulamalarımıza ekleyerek operasyonel kolaylığı ve ulaşabilirliğini artırdık. Ayrıca yoğun satış faaliyetlerimiz ile ürünümüzü seyahat sağlık portföyü olan acentelerimizin gündemine taşıyoruz. Diğer taraftan mevcut ürünümüz ile yetinmeyip turizm faaliyetlerinden doğacak risklere karşı projelendirebileceğimiz her konuyu dikkatle ele alıyor, gelişmeleri takip ediyoruz."

ALLIANZ TÜRKİYE GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ÖKTEM ÖRKÜN:

RİSKLER ARTTIKÇA SEYAHAT SİGORTALARINA YÖNELİYORUZ

Allianz Türkiye Oto Dışı Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün, ister yurtiçine ister yurtdışına yönelik olsun, seyahatlerde sağlık ve yanı sıra risklerin giderek artmasıyla birlikte, tüketicilerde de seyahat sigortalarına bir yönelim gözlemlendiğini söyledi.
Örkün, ülkemizin genel olarak sigorta sahipliği ve sigortalılık bilinç düzeyi göz önünde bulundurulduğunda seyahat sigortaları pazarının gelişme aşamasında olduğunu belirterek, "İster yurtiçine ister yurtdışına yönelik olsun, seyahatlerde sağlık ve yanı sıra risklerin giderek artmasıyla birlikte, tüketicilerde de seyahat sigortalarına bir yönelim olduğunu gözlemliyoruz. Teknolojik gelişmeler ve tüketici tercihlerindeki değişime bağlı olarak seyahat sağlık sigortalarında internet üzerinden de satış yapıyoruz. Şu anda satışlarımızın küçük bir miktarını bu kanal yoluyla gerçekleştiriyoruz, fakat internet üzerinden satışların diğer satışlara oranı, tüketici trendlerine paralel olarak artış göstermeye devam ediyor" diye konuştu.

FARKINDALIK ARTARSA İLGİ DE ARTACAKTIR

"Seyahatler sırasında başta sağlık olmak üzere birçok konuda risklerin arttığı yadsınamaz bir gerçek" diyen Örkün sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu duruma bağlı olarak seyahat süresince oluşabilecek riskleri minimize etmek için seyahat sigortalarının zorunlu tutulmasının kişilere büyük fayda getireceği görüşündeyiz. Risklerin farkında olmak ve muhtemel risklere karşı hazırlıklı olarak hayatın finansal açıdan devamlılığını sağlamak, sigorta sahipliğinin en belirleyici unsurlarının başında geliyor. Bir seyahat söz konusu olduğunda da, kaza ve yaralanmanın da dahil olduğu muhtemel tıbbi giderlere, acil ilaç getirilmesi ya da gönderilmesinden bagaj kaybolmasına, hatta sigortalı seyahatteyken evinde oluşması muhtemel hasarlara kadar birçok risk bulunuyor. Sigorta bilincinin ve bu ve benzeri risklere yönelik farkındalığın artmasıyla seyahat sigortalarına da ilgi artacaktır kanaatindeyiz."

SATIŞ HEDEFİMİZİ 300 BİN BANDINA ÇIKARMAK İSTİYORUZ

Allianz Türkiye olarak sigortalılarına 4 farklı seyahat sağlık sigortası sunduklarını belirten Öktem Örkün, "Allianz Seyahat Sağlık Sigortası adında sunduğumuz ürün temel olarak; sigortalılarımızın yurtiçi ya da yurtdışı seyahatleri sırasında meydana gelebilecek risklere karşı koruma sağlıyor. Aynı zamanda yurtdışından ülkemize seyahat eden kişileri de ülkemizdeki seyahatleri süresince güvence altına alıyor. Halihazırda yıllık 150 bin civarında olan seyahat sigortası satış adetlerimizi 250-300 bin bandına çıkarma hedefimiz var. Türkiye'ye gelen yabancılara seyahat sağlık satışına daha fazla odaklanarak, seyahat sigortası satış sürecini kolaylaştırarak ve yurtiçi/yurtdışı seyahat sağlık satışı için yeni ortaklıklar kurarak bu hedefimize ulaşmayı planlıyoruz. Seyahat sıklığı ülkenin ekonomik refah seviyesiyle yakından ilişkili olduğundan bu alanda olabilecek pozitif/negatif gelişmelerin hedeflerimize ulaşmamız anlamında oldukça belirleyici olacağını da vurgulamamız gerekir" diye konuştu.

Allianz Türkiye Oto Dışı Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün, Allianz Türkiye olarak sigortalılarına 4 farklı seyahat sigortası sunduklarını belirterek, "Halihazırda yıllık 150 bin civarında olan seyahat sigortası satışımızı 250-300 bin bandına çıkarma hedefimiz var" dedi.



SEYAHATE ÇIKARKEN ÖNCELİKLİ YAPILMASI GEREKENLER LİSTESİ...

Tatile giderken alınacaklar listesini belirlemeden önce mutlaka ne tür bir tatil yapacağınıza karar vermeniz gerekmektedir. Tatilinizin türü, tatile giderken alınacaklar listesinde değişkenlik göstermektedir. Yurtdışında yapılacak bir tatil ya da seyahat için ise öncelikli yapılması ve kontrol edilmesi gerekenleri sıraladık...



- Pasaport ve kopyası; bir kopyasını kendinize e-postayla gönderin
- Vize belgesi ve kopyası; bir kopyasını kendinize e-postayla gönderin
- Sigorta belgeleri (varsa EHIC kartı dahil) ve bunların kopyaları; bir kopyasını kendinize e-postayla gönderin
- Ehliyet, kiralık araba için kod ve her ikisinin bir kopyası; ikisinin de bir kopyasını e-postayla gönderin
- Biniş kartı
- Tren ya da otobüs bileti
- Seyahat kartları
- Telefon
- Telefon şarj aleti
- Tüm bavul ve çantalarınızda mutlaka iletişim bilgilerinizin yazdığı bir etiket olmalı.









Acenteler seyahat ve eğitim sigortalarına yönelmeli

TOBB SAİK Üyesi Özgür Yılmaz, ağırlıklı olarak trafik ve kasko branşı odaklı olan sigorta sektöründe, acentelerin alternatif bir üretim kaynağı olarak seyahat ve eğitim sigortalarına önem vermesi gerektiğini söyleyerek, bu ürünlerde fiyat rekabetinin de oldukça az olduğunu belirtti.

TOBB SAİK (Sigorta Acenteleri İcra Komitesi) Üyesi Özgür Yılmaz, yaz mevsiminin yaklaşması nedeniyle seyahatlerin artacağı ve tatillerin başlayacağı bir döneme girdiğimizi ifade etti. Seyahatler ve tatillerin beraberinde farklı kişisel risklerin de yoğun yaşanabileceği bir dönem olduğuna dikkat çeken Yılmaz, "Yaz dönemi, trafik kazalarının artış gösterdiği, sıcak çarpmalarından olası küçük ve büyük yaralanmalara kadar birçok acil durumun da arttığı bir dönem. Bu nedenle bunlar gibi onlarca riske karşı kişilerin güvence altında olması çok önemli. Bu güvencenin de öncelikli koşulu sigortalanmak" dedi.

"İşte bu anlamda yurtiçi ve yurtdışında geçerli seyahat sigortalarını seyahatinize başlamadan önce acentenize danışarak satın almak çok önemli" diyen Özgür Yılmaz, sözlerine şu şekilde devam etti: "Her türlü yaralanmaların, ani gelişen rahatsızlıklara dair tedavi masraflarından seyahatin acil durumlar nedeniyle iptaline, bagaj, pasaport kayıplarına kadar birçok riske ve acil duruma karşı güvence altında olunduğunda seyahati rahatça planlamak daha kolay ve güvenli olacaktır."



'YURTDIŞI EĞİTİMLER DE SİGORTA GÜVENCESİNDE'

Yine yaz dönemi ile beraber artan başka bir unsurun da, yurtdışı eğitim kursları ve okullarına katılımlar olduğunu belirten Yılmaz, "Dünyanın birçok farklı ülkesinde düzenlenen dil okulları, Erasmus ve benzer eğitim süreçleri çocuklarımızın, gençlerimizin yoğun ilgi gösterdiği alanlar. Evlatlarımızı, gençlerimizi buralara göndermeye hazırlanırken zihnimizdeki en büyük endişelerden biri olası hastalık, kaza ve diğer riskler. İşte bu durumlara karşı yurtdışında kalınan tüm süre boyunca aralıksız teminat



sunan eğitim-öğretim sigortaları risklere karşı en doğru güvence ve çözüm" diye konuştu.

'HASTANE MASRAFLARI BÜTÇE SARSABİLİR'

Dünyanın birçok ülkesinde hastane, tedavi ve sağlık giderlerinin, kur değerleri de göz önüne alınınca bireylerin bütçesini sarsacak tutarlarda olduğunu ifade eden Yılmaz, şunları söyledi: "Halbuki hem seyahat hem eğitim-öğretim sigortalarında ödenecek primler süreye bağlı olarak ortalama 50 liradan başlıyor, 300 lira civarında seyrediyor. Yani primler kolayca satın alınabilir rakamlarda. Ağırlıklı olarak trafik ve kasko branşı odaklı sektörümüzde bu branşların dışında alternatif bir üretim kaynağı olarak bu sigorta ürünlerine meslektaşlarımızın önem vermesini hatırlatmak isterim. Üstelik bu ürünlerde rekabet ve fiyat rekabetleri de oldukça az."

Sektörde kısaca "Yeşil Kart" diye adlandırılan, yurtdışında geçerli zorunlu trafik sigortalarına da dikkat çeken Özgür Yılmaz, "Özellikle son yıllarda yakın komşu ülkelere araç ile seyahatler arttı. Yurtiçinde geçerli olan trafik ve kasko sigorta poliçeleri yurtdışında geçerli olmadığı için, çıkıştan önce mutlaka sigorta acentesine danışılarak hem yeşil kartı hazırlatmak hem de çıkıştan önce kasko poliçesi de varsa acenteye bilgi verip kalınacak süre kadar için yurtdışı teminatı da verdirmek önemli" dedi.

'SAHTE POLİÇELERE DİKKAT!'

Yurtdışında geçerli yeşil kartlarla ilgili kendilerine gelen önemli bir şikayetten de bahseden Yılmaz, şunları söyledi: "Özellikle sınır kapılarına yakın il ve ilçelerde yaşayan bazı vatandaşların biraz daha ekonomik olduğu gerekçesi ile yeşil kart poliçelerini yakın olan yabancı ülkelerden yaptırdıkları, bu poliçeleri de sık giriş çıkış yapan kişiler aracılığı ile teslim aldıkları belirtiliyor. Bu durum yasal olmadığı gibi son zamanlarda sahte poliçeler yapıldığı, daha önce yapılan poliçeler üzerinde bilgi değişiklikleri yapılarak geçerli gibi görünen ama hasar halinde vatandaşlarımızı mağdur edecek durumlar olduğu bilgisi de bölge acentelerimizden gelmekte. Mağduriyet olmaması adına müşterilerimizi ve vatandaşları bu konuda uyarmakta fayda görüyoruz."

'ŞUBE AÇILMADAN SİGORTA ŞİRKETİNİN ONAYI ALINMALI'

Gündemdeki bir başka önemli konuya da değinen Yılmaz, "Şube görüntüsü altında tali sistemle çalışan yapıların farklı illerde faaliyete başlamadan önce mutlaka temsil ettikleri şirketlerin de onayını almasının gerekliliğine inanıyoruz. Aksi halde aynı şirketin o ildeki mevcut acenteleri bu durumdan dolayı mağdur olmaktadır. Birçok il ve ilçede taşıma kapasitelerinin çok üstünde sayılarda yeni acentelikler açılması da mevcut acenteler açısından haksız rekabete yol açmaktadır. Hem şube açacakların hem de sigorta şirketlerinin bu konuda gerekli hassasiyeti göstermesine önem veriyoruz" ifadelerini kullandı.

"Sigorta şirketleri doğaldır ki teknolojik imkanları elverdiği ölçüde poliçe kesilen noktanın mevcut acente mi yoksa farklı bir adres mi olduğunu tespit etme imkanına sahiptir ve eğer üzerine gidilirse bu konu çözülür diye düşünüyoruz" diyen Özgür Yılmaz, sözlerine şu şekilde devam etti: "Zira, ekranın dağıtıldığı noktada ilgili şirketin en azından bir adet kendisiyle çalışan acentesi olduğunu düşünürsek burada haksız bir uygulama yapılmış oluyor. Eğer bu haksız uygulamalarla ilgili sektör olarak topyekûn hep birlikte mücadele edilirse çok kısa süre içinde bu tür illegal uygulamaların azalacağına ve uzun vadede de tamamen ortadan kalkacağına inanıyor, istihsal uğruna bu tür haksızlıklara meydan vermemek gerekir diye düşünüyoruz."

Türk Ticaret Kanunu gereği belirli bölge içerisinde acentenin bir başka acentelik almasının, veya tam tersi sigorta şirketinin belirli bölge içinde acentesinin dışında başka birine acentelik vermesinin tarafların muvaffakatını gerektirdiğini kaydeden Yılmaz, "Şubelerin her biri için ise bahsettiğimiz üzere sigorta şirketlerinin yazılı muvaffakatı gerekir. Bu konulara gereken önemi göstermeyenlere önümüzdeki süreçte sıkıntı yaşamamaları için dikkatli hareket etmelerini tavsiye ediyoruz. Sigortalılar kişisel verilerin 3. şahıslarla paylaşılması nedeniyle ilgili makamlara suç duyurusunda bulunduğu takdirde, bu uygulama içerisinde yer alan meslektaşlarımızın yarınlarda sonuçtan ciddi zarar göreceği kesindir" dedi.

'USULSÜZ EKRAN VE ŞİFRE PAYLAŞIMLARINA HASSASİYET GÖSTERİLMELİ'

Son birkaç yıldır artarak devam eden usulsüz şirket ekran ve şifre paylaşımlarına da dikkat çeken Özgür Yılmaz, "Bazı usulsüz yapılanmalar tarafından şirket şifreleri verilerek yasal olmayan şekilde iş paylaşımına dair belge ve bilgiler Komitemize süreli gelmektedir. Belgeli olanlar hakkında müfettişlere sevk yapıp gelen raporlar doğrultusunda birçok kurum, kişi hakkında farklı cezalardan Cumhuriyet Savcılıklarına yapılan suç duyurularına kadar işlemler gerçekleştirdik, gerçekleştirmeye de devam ediyoruz. Lakin; bu tarz çalışan yapıların sayısı çok olduğu için acente meslektaşlarımızın da bu konuda duyarlı olmasını ve yapan kim olursa olsun İcra Komitesi'ne bildirmesini önemle hatırlatıyoruz. Maalesef meslektaşlarımızın bu konuda yeterince ses vermediğini düşünüyoruz" diye konuştu.



Emekli olup şirkete veda eden Mehmet Akif Dumanhan'a plaketini Metin Öztürk ve Serdar Tufan verdiler.



Plaket töreni sonrasında, Assist Line toplantılarında geleneksel halde ortaklaşa söylenen 'Memleketim' türküsü ile coşuldu.

Assist Line ailesi iftarda bir araya geldi

Assist Line ailesi, 20 Mayıs tarihinde düzenlenen iftar yemeğinde bir araya geldi. Görevde olanlar dışında tüm ekibiyle yemekte hazır bulunan Assist Line ailesi, Mayıs sonunda emekli olan Assist Line Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Akif Dumanhan'a bir plaket takdim etti. Gecede bir konuşma yapan Assist Line Yönetim Kurulu Başkanı Metin Öztürk, uzun yıllardır birlikte çalışmaktan mutluluk duyduğu Dumanhan'a şirkete kattığı değer ve emeğinden ötürü teşekkürlerini iletti. Sonrasında Assist Line Genel Koordinatörü Serdar Ataseli Tufan da bir konuşma yaparak Dumanhan ile uzun yıllardır bir arada çalışmakta olduğunu dile getirdi ve kendisine teşekkürlerini iletti. Assist Line'daki ekip arkadaşları da Mehmet Akif Dumanhan'a bir sürpriz hazırlayarak, emeklilik hayatında kullanması için "sarı balıkçı çizmesi" hediye etti.

Assist Line ekibi hem Mayıs ayında emekli olan Assist Line Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Akif Dumanhan'ı uğurladı, hem de Ramazan ayında iftar sofrasında buluşmanın mutluluğunu yaşadı.



Assist Line ailesi, aynı sofrada iftar açmanın mutluluğunu yaşadı.











İftar yemeğine, görevde olanlar dışındaki tüm ekip katıldı.







Nisan ayında fon getirileri iyileşti

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 2019 yılının Nisan ayında %2.6 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış %1.74 oranında gerçekleşti. Nisan ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.38 oranında, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %6.96 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2019 yılı Nisan ayında %1.69 oranında arttı.

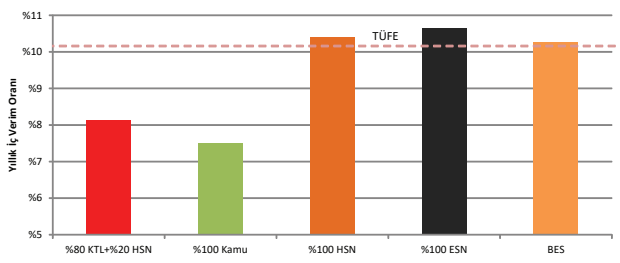
ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

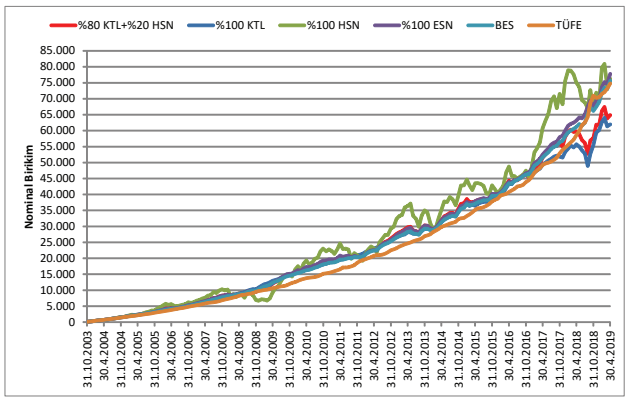
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Katılımcının bu süre içinde fon dağılım oranlarını değiştirmediği varsayılmaktadır. Fon gruplarının endeks değerleri, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından aynı fon grupları için yayınlanan birim pay değerleri dikkate alınarak hesaplanmıştır.

31.10.2003-30.04.2019 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



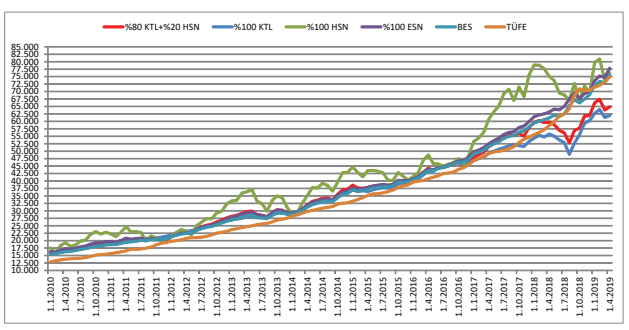
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.04.2019 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %10,26 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %10,39 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.04.2019 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 31.10.2003-30.04.2019 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, 30.04.2019 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 75.581 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 74.813 TL birikime ulaşmaktadır.

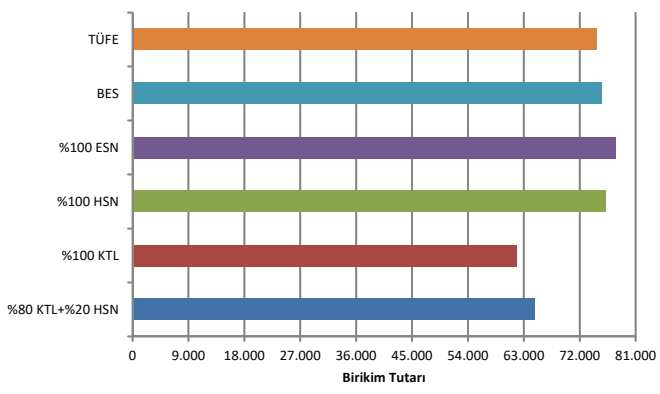
31.10.2003-30.04.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2019 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2019 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu ve 2014 yılı başı enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, 2018 yılının ikinci yarısında enflasyonun altında kaldığı, ancak diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının sadece 2011 yılsonu ve 2018 sonunda enflasyon seviyesine gerilediği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyon üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

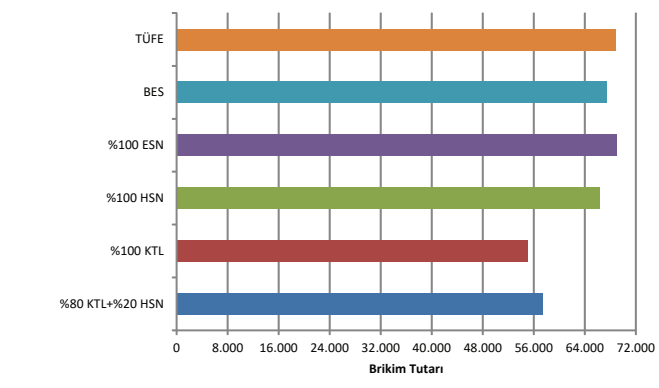
Yandaki grafik 31.10.2003-30.04.2019 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.04.2019 tarihinde 75.581 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Nisan 2019 döneminde bireysel emeklilik sistemine 400 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-30.04.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.04.2019 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 30.04.2019 tarihinde 66.292 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-30.04.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



OKS'de işverenlere henüz yaptırım uygulanmıyor

"Emekliliğiniz İçin Buluşuyoruz, Türkiye BES'leniyor" projesi kapsamında 6 Mayıs'ta İstanbul Serbest Muhasebeciler Mali Müşavirler Odası'nda (İSMMMO) bir panel düzenlendi. Panelde Otomatik Katılım Sistemi'ne (OKS) geçiş sürecinde firmalara rehberlik eden mali müşavirler ile bireysel emeklilik şirketleri buluştu.
İSMMMO Yönetim Kurulu Başkanı Yücel Akdemir, 2017'de başlayan OKS'ye geçiş sürecinde kurumsal firmalardan ziyade küçük ve orta ölçekli firmaların sıkıntılar yaşadığını ifade etti. Akdemir, KOBİ'lerde büyük bir bilgi açığı fark ettiklerini ve bu süreci kamusal bir iş olarak değerlendirip, önce kendi eğitmenlerini yetiştirdiklerini, ardından aracı kurumlar ile temasa geçerek bu kurumlar ile mali müşavirleri buluşturup mali müşavirlere konuyu anlattıklarını, mali müşavirlerin de işverenlere sistemi anlattığını dile getirdi.
Çalışanların sistemden ayrılma gerekçesi olarak en fazla gelir yetersizliğini gösterdiklerini kaydeden Akdemir, OKS'yi özendirecek yeni düzenlemelerin tartışılması gerektiğini de kaydetti.
Panelde konuşma yapan Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) Yönetim Kurulu Üyesi Uğur Erkan, daha çok küçük ölçekli firmaların sisteme katılımıyla ilgili sıkıntılar yaşandığını belirtti. Uğur Erkan, sistemin 2017 yılında öncelikle büyük ölçekli firmaların katılımıyla başladığını,



Panelde İSMMMO Yönetim Kurulu Başkanı Yücel Akdemir ile EGM Yönetim Kurulu Üyesi Uğur Erkan, OKS'yi masaya yatırdı.

ölçek küçüldükçe firmalarda çalışanların otomatik katılımla ilgili farkındalığının azaldığını gözlemlediklerini belirtti.
İşverenler için sisteme katılmamanın işlem başına 100 lira gibi bir yaptırımı olduğunu ifade eden Uğur Erkan, henüz bu yaptırımların uygulanmaya başlamadığını ifade etti. Konuşmasında, 2017 yılı başından bu yana OKS'ye dahil edilen yaklaşık 15 milyon çalışandan 5 milyonunun sistemde kalmaya devam ettiği bilgisini paylaşan Erkan, gönüllü sisteme ilave olarak cayma yapılmadığı takdirde 1000 lira daha fazla devlet katkısı bulunduğunu, ikinci basamak emeklilik sistemlerinde en önemli teşvik kalemlerinden birinin işveren katkısı olduğunu, işveren katkısı olmadan 5 milyon çalışanın tasarruf eder hale geldiğini, bunun hiç azımsanacak bir gösterge olmadığını ifade etti.

EGM İŞVEREN TAKİP SİSTEMİ KURACAK

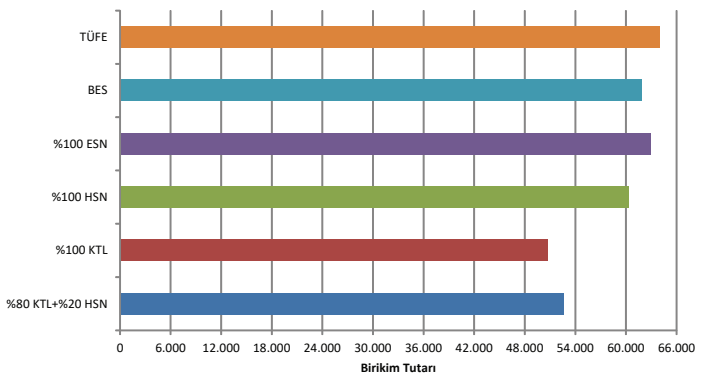
18 Nisan 2019 tarihinde yayınlanan Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Genelge'de Değişiklik Yapılmasına Dair Genelge ile birlikte Emeklilik Gözetim Merkezi'ne (EGM) İşveren Takip Sistemi'nin (İTS) kurulması ve işletilmesi görevi verildi.
İTS üzerinden işverenlerin OKS kapsamında sözleşme akdetme ve çalışanlarını giriş takvimine uygun şekilde sisteme dahil etme yükümlülüklerini yerine getirip getirmediği, çalışanları adına OKS'ye ödemesi gereken katkı paylarını zamanında ve ödenmesi gereken asgari orana uygun şekilde ödeyip ödemediği kontrol edilecek. Yapılan kontrol sonuçları ise, ilgisine göre işverene, Hazine ve Maliye Bakanlığı'na ve Çalışma Bakanlığı'na raporlanarak gerekli yaptırımların uygulanması sağlanacak.
Kamu kurumlarının çalışanlarına ilişkin kontroller EGM tarafından, Hazine ve Maliye Bakanlığı Muhasebat ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü Bilişim Sistemi (MBS) ile kurulacak entegrasyon üzerinden yürütülecek.

1 EKİM 2019'DA HAYATA GEÇMESİ BEKLENİYOR

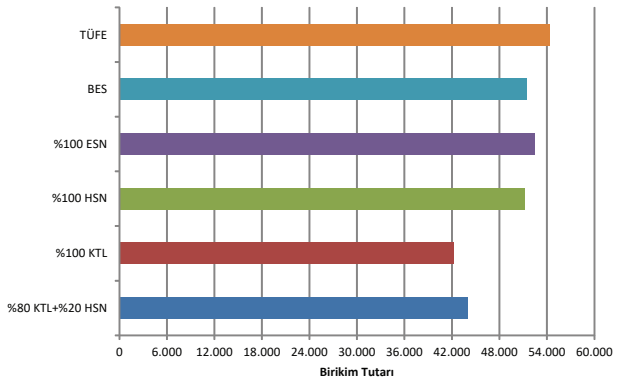
Genelge doğrultusunda İTS'nin en geç 1 Ekim 2019 tarihinde hayata geçirilmesi sağlanacak. OKS'ye dahil olmuş işyerlerinin ise 30 Ekim 2019 tarihine kadar İTS'ye kayıt olması bekleniyor.
Genelgeyle birlikte EGM'nin otomatik katılım sistemine yönelik uzaktan gözetim ve denetim faaliyetlerini nasıl yürüteceği büyük ölçüde netleşmiş oldu.

"Emekliliğiniz İçin Buluşuyoruz, Türkiye BES'leniyor" kapsamında gerçekleştirilen panelde, Otomatik Katılım Sistemi'nde işverenler için sisteme katılmamanın işlem başına 100 lira gibi bir yaptırımı olduğu, ancak henüz bu yaptırımların uygulanmaya başlamadığı ifade edildi.

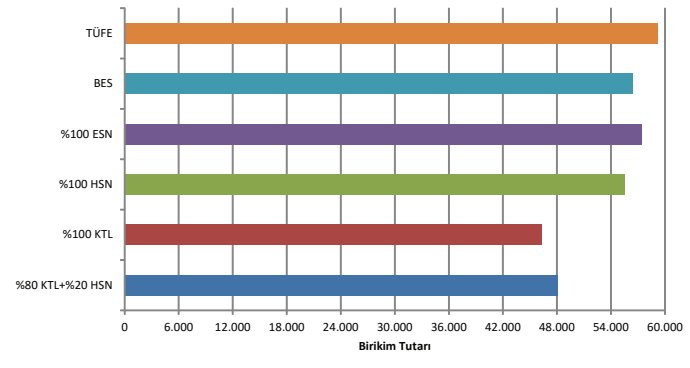
31.01.2006-30.04.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



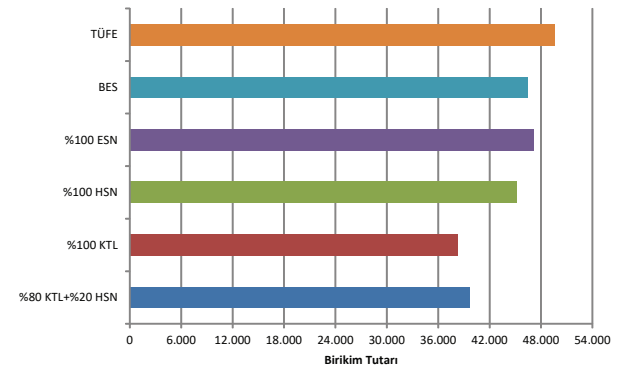
31.01.2008-30.04.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-30.04.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.04.2019 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.

Kıdem tazminatı fonu devlet teşviğiyle desteklenmeli

SAB Başkanı Reşit Çakas, kıdem tazminatı fonunun BES'e entegre edilmesinden son derece olumlu sonuçlar alınmasının mümkün olduğunu belirterek, "Bunu sağlamak için BES katılımcılarının tercihleri göz önünde tutulmalı, özerk ve şeffaf bir sistem kurulmalı, ayrıca kıdem tazminatı fonu devlet teşvikleriyle desteklenmelidir" dedi.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, yeni kıdem tazminatı sistemine geçilmesi ve bununla ilgili yapılması planlanan yasal düzenlemeler hakkında açıklamalarda bulundu. Ocak 2019'da yapılan istatistiklerle halihazırdaki son işçi sayısının 13 milyon 411 bin 983 olduğunu belirten Çakas, "Bu rakamlar göz önünde bulundurulduğunda, bu konuda yapılması planlanan yasal düzenlemelerin toplumun ne kadar büyük bir kesimini doğrudan ilgilendirdiği daha kolay anlaşılacaktır" dedi.

Yıllardan beri ara ara revize edilmesi gündeme gelen kıdem tazminatının ilk kez 1936 yılında yürürlüğe giren 3008 sayılı iş kanununun uygulanmaya başlamasıyla hayatımıza girdiğini hatırlatan Çakas, bugünkü uygulamanın temelini 1975 yılında yapılan yasal değişikliğin oluşturduğunu kaydetti.

Yasal uygulamalara bağlı gelişmelere rağmen, ne işverenin ne de çalışan kesimin kıdem tazminatı uygulamasından memnun olmadığını kaydeden Çakas, "Bilinen o ki arkasında birikmiş bir fon olmadan kıdem tazminatı uygulamasının günlük hayata geçmesi pek mümkün görünmüyor" diye konuştu.

İlk olarak 1975 yılında bir kıdem tazminatı fonu oluşturulması konusunun gündeme geldiğini, o günden bugüne de ara ara sıcaklığını koruduğunu dile getiren Çakas, "Ancak böyle bir fonu oluşturma konusu bir yasal düzenlemenin yanında fonun nasıl ve kimler tarafından yönetileceği, başlı başına



bir altyapı ve kadro gerektirdiğinden bugüne kadar bu sisteme geçilememiştir" ifadelerini kullandı.

'KISA SÜREDE BÜYÜMESİ BES'İ CAZİP KILIYOR'

Bu noktada Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) bu tarz bir fona geçiş için can simidi gibi görüldüğünü söyleyen Çakas, şöyle devam etti: "Her iki sistemin tarihsel gelişimine baktığımızda kıdem tazminatı sisteminin BES'ten çok daha eski olduğunu, BES'in henüz 20. yılına bile gelmediğini görmekteyiz. Çalışan kesim tarafından çok da büyük bir şikayete konu olmayan, hatta teknik açıdan bakıldığında gelişimini tamamlamış ve oturmuş bir düzeni olan kıdem tazminatı sisteminin BES'e aktarılması isteminin altında yatan temel motivasyon, BES'te toplanan fonların son derece küçük bütçelerle bile bu kadar kısa bir sürede 100 milyar liralık bir büyüklüğe ulaşmasıdır. Bu deneyim kıdem tazminatının BES içerisinde toplanması fikrini son derece cazip hale getirmiş durumdadır. Öyle ki daha şimdiden bu fonun ulaşacağı rakamın 5 yılın sonunda GSMH'nin %10'u gibi büyük bir rakama ulaşacağı beklentisi oluşmuş durumdadır."

'OLUMLU SONUÇLAR ALMAK MÜMKÜN'

Çakas, kıdem tazminatı fonunun BES'e entegre edilerek başarıya ulaşmasının mümkün olduğunu belirterek bunun için neler yapılması gerektiğini sıraladı:

"• BES katılımcılarının tüketim alışkanlıkları göz önünde bulundurularak düzenlemeler ona göre yapılmalıdır. BES içinde oluşturulacak kıdem tazminatı fonunun en az 10 yıl sistemde kalacak şekilde bir düzenlemeyle getirilmesi kaçınılmazdır. Aksi halde çalışma hayatındaki işten ayrılmaya bağlı sirkülasyonlar yükseleceği gibi oluşacak fonlarda beklenen rakamlara ulaşmak pek mümkün olmayacaktır.

• Sistemin son derece özerk, şeffaf ve denetlenebilir olması gerekmektedir. Katılımcı kayıtları gönüllü BES'te olduğu gibi Emeklilik Gözetim Merkezi'nin de içinde bulunduğu bir kayıt sisteminde tutulmalı, geliştirilmeli ve katılımcı istediği an güncel fon bilgilerine ulaşabilmelidir.

• Kıdem tazminatı fonu diğer bireysel emeklilik fonları gibi devlet teşvikleriyle desteklenmeli, bu yolla katılımcı sadakatini artıracak düzenlemeler yapılmalı.

• Fonların işletilmesi yine şeffaf olmalı. Emeklilik şirketlerine fon işletim konusunda yatırım serbestliği verilmeli. Yani fonlardaki kamuya ait yatırım araçlarına ait ağırlık azaltılmalı ve daha rekabetçi bir yapı oluşturacak düzenlemeler yapılmalı."

SAB Korosu 10'uncu yılını kutladı

10 yıldır Sigorta Haftası etkinlikleri kapsamında konser veren, sektör çalışanlarının oluşturduğu SAB Korosu, bu yıl Sigorta Haftası'nın Ramazan'a denk gelmesi nedeniyle konserini öne alarak kutladı. Sigorta Haftası etkinlikleri kapsamında, ülkemizin en değerli hocalarından Şef Mustafa Doğan Dikmen yönetiminde gerçekleştirilen SAB Türk Müziği Korosun'un 10. yıl konseri Marmara Üniversitesi ile işbirliği kapsamında Marmara Üniversitesi Sultanahmet Rektörlük Binası'nda gerçekleştirildi.

SAB Başkanı Reşit Çakas, konserin açılış konuşmasında "Koromuzun bu yılki etkinliğinde Marmara Üniversitesi Rektörü Prof Dr. Erol Özvar'ın sağladığı destekler için teşekkür ederiz. Ayrıca Hazine Müsteşarlığı, TOBB ve TSB'ye de katkılarından dolayı teşekkür ederiz. Hepinizin keyifli bir akşam geçirmenizi dilerim" diyerek sahneye Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Müdürü Prof. Dr. İclal Attila'yı davet etti. Attila'nın SAB ile işbirliği kapsamındaki bu konsere ev sahipliği yaptıkları için duyduğu memnuniyeti ifade eden konuşması sonrası konsere geçildi. Konser sonrası Şef Mustafa Doğan Dikmen ve Viyolist Mustafa Uzunoğlu'na, SAB Kurucu Başkanı Fahrettin Ecevit'e ve SAB eski Başkanı Ayşe Kılıç'a teşekkür çiçekleri takdim edildi.







Sigorta Haftası çeşitli etkinliklerle kutlandı



TSEV, sigorta sektörü paydaşları olarak katkı veren tüm çalışanların, sigortalıların ve vatandaşların Sigorta Haftası'nı kutladı.

Sigorta bilincini geliştirmek amacıyla Hazine ve Maliye Bakanlığınca "Sigorta Haftası" olarak ilan edilen mayıs ayının pazartesi ile başlayan son haftası, bu yıl 27 Mayıs-2 Haziran arasında ülke çapında çeşitli etkinliklerle kutlandı. Sigortacılığın tabana yayılması için önemli bir fırsat olan bu haftada tüketicinin sigorta ile ilgili olarak doğru bilgilendirilmesi hedefleniyor. Konuyla ilgili olarak TSEV'den yapılan açıklamada, "Ülkemiz sigortacılığına sigorta sektörü paydaşları olarak katkı veren tüm çalışanların, sigortalıların ve vatandaşlarımızın geçmiş 'Sigorta Haftası'nı tekrar kutlar; gelişmişliğin en önemli göstergelerinden biri olan sigortacılığın hızla gelişerek daha çok insanımıza güvence sağlamasını dileriz" denildi.

"Kadrajımda Sigorta" Ödüllü Fotoğraf Yarışması Birincisi Ahmet Kural'ın "Yangın Var" adlı fotoğrafı.

'Kadrajımda Sigorta' yarışması tamamlandı

TSEV'in bir taraftan sigortanın bilinirliğini artırmak ve sigorta bilincini geliştirmek, diğer taraftan Sigorta Haftası'na anlamlı bir etkinlikle dikkat çekmek amacıyla düzenlediği 'Kadrajımda Sigorta' ödüllü fotoğraf yarışması sonuçları 15 Mayıs'ta açıklandı. Jüri tarafından derece için seçilen ilk üç fotoğraf ve diğer 30 fotoğraf Sigorta Haftası boyunca Milli Reasürans Sanat Galerisi'nde fotoğraf severler için sergilendi. Dereceye giren ilk üç fotoğraf sahibi ile birlikte sergilenmeye değer bulunan 30 fotoğrafın sahiplerine hediye ve ödülleri Sigorta Haftası'nda, 28 Mayıs'ta düzenlenen sergi açılış töreninde takdim edildi. Buna göre Birinciye 5000 TL; İkinciye 3000 TL, Üçüncüye 2000 TL, Mansiyon Ödülü sahibine 500 TL ve sergi için seçilen diğer fotoğraf sahiplerine ise 250 TL ödül verildi. Bunun yanında sergilenen tüm fotoğraf sahiplerine 1 yıllık Ferdi Kaza Sigortası hediye edildi.

"Kadrajımda Sigorta" Ödüllü Fotoğraf Yarışması İkincisi Sebahattin Özveren'in 'Kurtarma' adlı fotoğrafı.



"Kadrajımda Sigorta" Ödüllü Fotoğraf Yarışması Üçüncüsü Erdoğan Tosun'un 'Huzur' adlı fotoğrafı.



TSEV haziran ayı eğitim programları

TSEV tarafından sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında yine birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. Hayat Sigortaları, Kefalet Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Sigorta Hukuku ve İç Denetim ile ilgili eğitimlerin yanı sıra kişisel gelişim eğitimleri de haziran ayı eğitim programları arasında yer alıyor. Sektörden gelen talep doğrultusunda bu ay "Mesleki İngilizce Eğitim Programı (Hayat Dışı Sigorta/ Reasürans ve Yazışma)" planlandı. "12 Haziran'da başlayacak olan eğitim programı paket veya modüler olarak alınabiliyor. 3. seviye Aktüerlik Eğitimlerine Yönelik Eğitim Programları ise yaz döneminde başlıyor." "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 2 Temmuz'da başlıyor. Haziran ayı boyunca eğitime ilişkin kayıtlar alınacaktır. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 28 Haziran'dır.



Büyük bir bölümü çöl topraklarından oluşan Umman, doğa manzaraları ile ziyaretçileri şaşırtıyor.

ARAP YARIMADASI'NDA 'HAYAT' UMMAN

Umman, içinde yer aldığı Arap Yarımadası'nın ivme kazanan sigorta sektörlerinden birine ev sahipliği yapıyor. Umman ekonomisi de bölgedeki diğer ülkeler gibi petrol fiyatlarındaki düşüşten etkilense de, hayat tarafında faaliyet gösteren sigorta şirketleri atağa kalkmış durumda.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

SAYILARLA UMMAN

Nüfus: ..... 4.6 milyon
GSYİH: .....72.6 milyar $
Kişi Başı GSYİH: 15 bin 600 $
Prim Üretimi: .....1.2 milyar $
Kişi Başı Prim: ..... 262 $

Son yıllarda büyüme tarafında büyük bir atılım gösteren Umman sigorta sektörü, ülkedeki sigorta penetrasyonunu artırıyor. Ülkemizde ve pek çok ülkede olduğu gibi zorunlu trafik sigortası Umman sigortacılığında başı çekiyor. Yine de hayat ve sağlık gibi atıl kalmış branşlardaki canlanma ve hızlı büyüme dikkat çekiyor. Sağlık branşının; özel sektöre gelen, çalışanlarına sağlık sigortası yaptırma zorunluluğuyla beraber daha fazla ivme kazanması bekleniyor. Sigorta şirketleri ve brokeri ilgilendiren yeni düzenlemelerin hayata geçirilmesi de sektörün hukuki zeminini sağlamlaştırırken, sektör içindeki güveni artırıyor.

20 ŞİRKET HİZMET VERİYOR

Umman Merkez Bankası'na göre; sektörde 2017 yılı itibarıyla aktif 20 sigorta şirketi bulunuyor. Sektörün prim üretiminde en büyük payı (rakamların açıklandığı en güncel yıl olan 2016 rakamları baz alınırsa) üretimin %22'sini gerçekleştiren National Life & General Insurance (NLGIC) şirketi alıyor. Dhofar Insurance ise NLGIC'nin ardından %12'lik üretim ile ikinci sıraya oturuyor. Sektörün 3'üncü en büyük şirketi ise ülkemizde de faaliyet gösteren Fransız sigorta devi Axa'nın yerel iştiraki. Bu şirketin de payı %11.

1.2 MİLYAR DOLAR ÜRETİM

2016 rakamlarına göre Umman'da toplam prim üretimi 1.2 milyar dolar. Bu rakam bir önceki yılın %2 üzerinde. Satışların önemli bir bölümü 993 milyon dolar ile (toplam üretimin %85'i) hayat dışından geliyor. Yine de hayat dışı %2 daralmış durumda. Hayat tarafında ise görünüm değişiyor. 175 milyon dolar prim üretilen hayat tarafındaki büyüme bir önceki yıla göre %28 seviyelerinde. Büyük resme bakıldığında, 2016 yılındaki sınırlı büyümenin nedeni olarak petrol fiyatlarındaki düşüşün ekonomiyi yavaşlatması öne çıkıyor. 2011'den bu yana bakıldığı takdirde 2011-2016 yılları arasındaki ortalama büyüme %10 seviyesinde.
Prim üretiminin sınırlı kalması, kişi başına düşen primlere yansımıyor. 2016 yılı rakamlarına göre kişi başına düşen prim üretimini 262 dolar seviyesinde. Bu ülkemizdeki rakamın neredeyse 100 dolar üzerinde. Dağılım ise 231 dolar hayat dışı, 31.50 dolar hayat olarak gerçekleşiyor.



SADECE UMMAN'DA

1970 yılında tahtı devralan Umman Sultanı Kabus bin Said, Orta Doğu'daki en uzun soluklu hükümdarlar arasında. Kabus bin Said'in Umman'ın modernleşme sürecine büyük katkısı olduğu düşünülüyor.

ARTAN YABANCI VARLIĞI

Umman sigorta sektöründe, üretilen toplam prim üretimin %73.5'ini yazan yerel sigorta şirketleri egemen konumda. Hayat tarafında ise gösterenin yabancı şirketlere kaydığı görülüyor. Hayat sigortalarında üretimin %62'si yabancı şirketlerden tarafından gerçekleştiriliyor. Yabancı şirketler prim üretimlerini 2015'ten 2016'ya kadar iki katına çıkarmayı başarmış. Böylece yabancı sigorta şirketlerinin üretimdeki payı %26.5'e dayanıyor.

TEKAFÜLDE HIZLI BÜYÜME

Ülkede tekafül branşında hizmet veren 2 sigorta şirketi bulunuyor. Al Madina Insurance Company ve Takaful Oman şirketleri Sultanlık tarafından 2011 yılında İslami finans sektörünün konvansiyonel ve şer'i şirketler arasındaki farkı kesinleştirecek şekilde düzenlenmesi sonucunda faaliyete başladı. 2014 yılında toplam pasta içerisindeki payı %6'ya ulaşan tekafül üretimi, 2016 yılında toplam üretimin %9.3'üne ulaştı. Bu üretimde Al Madina %64.6, Takaful Oman %35.4 paya sahip.

SEKTÖR HAYAT BULACAK

Hayat dışının yakın dönemde ekonomik gelişmelerden dolayı sınırlı büyümeye ulaşması bekleniyor. Diğer taraftan, hayat ve sağlık alanlarında tecrübe edilen yüksek büyüme önümüzdeki yıllarda da ivmesini koruyabilir. Özel sektöre gelen zorunlu sağlık sigortası uygulaması da sağlık tarafındaki hareketliliği artıracaktır.

Sektörün kadın çalışanları derneğine kavuştu

Kadın çalışan oranının %56 olduğu sigorta sektöründe Kadın Sigortacılar Derneği (KASIDER) adı altında yeni bir dernek kuruldu. Kurucu Başkanlığını Sema Tüfekçiler'in yaptığı derneğin Yönetim Kurulu, Nihal Asker, Nermin Borucu, Denise Nart, Yağmur Aksudoğan, Elif Hazinedaroğlu, Ebru Yüksekbilgili, Binnur Ala Birsen, Zeren Kılıç Yalçın, Fatma Katip Atay, Şule Şentürk ve Necla Aksoy gibi sigorta sektörünün yakından tanıdığı isimlerden oluşuyor.

Derneğin; sigorta sektörü özelinde Türkiye Cumhuriyeti yasalarında kadınlara verilen hakları korumak, geliştirmek, kadının iş yaşamında çağdaş ve saygın yerini alabilmesi, cinsiyet ayırımının kaldırılması, eğitim, gelişim, terfi gibi her alanda eşitliğin sağlanmasına yönelik çalışmalar yapmak amacıyla kurulduğunu belirten Kadın Sigortacılar Derneği Başkanı Sema Tüfekçiler, "Gerek iş yaşamında, gerek siyasi ve sosyal her alanda engelleri kaldırabilmek ve daha fazla kadın görebilmek umudunu taşırken, bu umudu gerçeğe çevirebilmek için kolları sıvamak gerektiğine ve bu amaç çevresinde birleşen kadın sigortacılar ile bu derneği kurmaya karar verdik. Derneğimiz KASIDER, kadın ve erkek çalışanlar arasında kutuplaşma yaratmak gibi bir amaca sahip değildir. Aksine, derneğimiz erkek ve kadın çalışanlar arasında fırsat eşitliği oluşturmak amacını taşıyan bir dernektir" ifadelerini kullandı.



Bereket Sigorta'dan Çiftçiler Günü kutlaması

Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut Güngör, 14 Mayıs Dünya Çiftçiler Günü dolayısıyla bir açıklama yayınladı. Güngör yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Bereket Emeklilik ve Bereket Sigorta'nın ana sermayedarı Tarım Kredi, 1625 kooperatif ve 17 bölge müdürlüğüyle toplam 1642 noktada yurt sathında yaygın organizasyon yapısıyla çiftçilere en yakın kuruluş hüviyetindedir. Tarım Kredi Kooperatifleri'nden aldığımız güç ile çiftçilerimizi de içine alan geniş bir müşteri kitlesine en iyi kalitede hizmet vermeyi amaçlayarak ülkemizin değerli üreticileri olan çiftçilerimizin her daim yanındayız. İhtiyaçlara yönelik ürünler geliştirmeyi misyon edinen şirketimiz, çıkardığı birçok ürün ile müşterilerimize kolaylıklar sağlamaktadır. Tarım alanında sigortalılarını güvence altına alarak, emeklerinin karşılığını almalarını görev edinen Bereket Sigorta; Ipard


Mahmut Güngör

Bereketli İşyeri, Traktör Sigortası, Bereketli Çiftlik sigortası ve birçok avantajlı hizmeti ile ayrıcalıklar sağlayan 'Çiftçi Hayat Arkadaşım' sigortası ile ülkemiz ekonomisinin değişmez taşlarından olan çiftçilerin yanında yer aldığını bir kez daha gösterdi."

Mahmut Güngör, son olarak şu sözleri kaydetti: "Bereket ailesi olarak çiftçilerimiz ve tüm müşterilerimiz için hep daha iyisi ile çözüm kaynağı olabilme adına var gücümüz ile çalışıyoruz. Bu güzel topraklar üzerinde huzur dolu ve bereketli kazançlar dileyerek çiftçilerimizin 14 Mayıs Dünya Çiftçiler Günü'nü kutluyorum."

BES'te yeni aşama: Tamamlayıcı emeklilik

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 16'ncı yılını tamamlayan BES'in olgunluk dönemine girdiğini ve sağlam altyapısıyla Türkiye'nin geleceğinde daha etkin rol almaya hazır olduğunu belirtti. Sincek, "Dünyada ilk 10 ekonomi arasına girme hedefimiz için yerli kaynaklarımızı artırmalıyız. Böylece ekonominin tansiyonu düşerken tasarruflarımız artacak, halkımıza da emeklilik dönemlerinde ikinci bir maaş sağlamış olacağız. Tasarrufları artırmanın en etkili yolu ise herkesi BES'li yapmaktan geçiyor" dedi.

Ayhan Sincek, Yeni Ekonomi Programı çerçevesinde tamamlayıcı emeklilik sistemine yönelik olarak yapılan açıklamaların da memnun edici olduğunu söyledi: "Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi ile bireylerin emeklilik dönemlerinde ciddi düzenli ilave gelire kavuşabileceklerini ve bahse konu risklerin çok daha iyi yönetilebileceği bir ortamın oluşturulacağını düşünüyorum. Buradaki en önemli beklentimiz; çalışanların kazançlarına göre bütçelerini sarsmadan birikim yapabilmeleri ve emeklilik dönemine yönelik fon oluşturulmasıdır. Bu fonların güvence altında olduğunu iyi anlatabilirsek bu sistemin sosyal güvenlik açısından çok başarılı sonuçlar doğuracağı görüşündeyim."


Ayhan Sincek

sigortacı gazetesi

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

Haber Müdürü Yakup Sayar

Art Direktör Feyza Kırmızı

Haber Merkezi Renk Özcan - Umut Deniz Elçi
Hande Bostanoğlu - Esra Nur Mocu

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 - Haziran 2019, 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.



Ramazan ayına Vakıf Emeklilik ile merhaba dedik

Mayıs ayı köşe yazarları yemeğimiz bu yılki Ramazan ayının ilk iftarına denk geldi. 6 Mayıs Pazartesi akşamı, Boğaziçi Borsa Restaurant'taki buluşmamızın bu ayki misafirleri Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, Genel Müdür Yardımcıları Volkan Sinan, Cenk Torgalöz, Ender Şenol ve Kurumsal İletişim Müdürü Berkan Karakurt'tu.

Güzel hava ve manzara eşliğinde sohbet dolu geçen yemekte, aramızda olamayan Mehmet Aydoğdu, Erhan Dumanlı, Ali Erül, Timuçin Alpay, Okan Utkueri ve Sema Tüfekçiler'in de kulaklarını çınlattık. (Yakup Sayar)

"GALAT-I MEŞHUR, LUGAT-I özdeyişi sigorta hukukunda

Her alanda olduğu gibi sigortacılık alanında da yanlış uygulamalar tekrarlandığı ve düzeltilmediği için doğru uygulamalara tercih edilebiliyor. Özellikle grup kaza sigortaları, rehin alacaklısı ve geçici teminat (kuver) konularında yanlış yerleşmiş uygulamalar bulunuyor.

Bazı dil yanlışlıkları zamanla öyle yer eder ki doğrusu artık duyulmaz hatta hiç kullanılmaz olur. Mesela; (aşağıda doğrular sol, yanlışlar ise sağ taraftadır)
"Mutmain oldum" yerine "tatmin oldum",
"Burayı teşrif eder misiniz?" yerine "buraya teşrif eder misiniz?",
"Sukut-u hayale uğradım" yerine "sükût-u hayale uğradım",
"Bir şeyi haiz olmak" yerine "bir şeye haiz olmak."

Yerleşmiş ve yaygın hale gelmiş yanlışların, doğruya yeğ tutulması hukukta da gözlemlenen bir olgudur. Aşağıda artık "doğru" kabul edilmeye başlanan bazı hatalı uygulamalara değineceğiz.

GRUP KAZA SİGORTALARINDA MENFAAT SAHİBİ KİM?

Uygulamada işverenler, iş kazalarına uğrama tehdidi altındaki çalışanları için kaza sigortası yaptırmaktadırlar. Bu sigortalara "grup ferdi kaza sigortası" denmektedir. Aynı anda "hem yıldızı hem de gündüzü içeren" bu deyimdeki "ferdi" (bireysel) sözcüğü fuzulidir. Üstünü çizmek doğrudur.

İşverenler, iş kazasına uğrayabilecek çalışanları için, birçok halde onlara duydukları sevgiden çok, kendi sorumluluklarını (üzerlerine düşecek tazminat yükünü) düşündüklerinden grup kaza sigortası satın almaktadırlar. İşverenlerin iş kazalarından doğan sorumlulukları aslında "işveren sorumluluk sigortası"nın konusudur. Fakat, bunun yerine (uygulamada daha az prim alınan) kaza sigortası yaptırma yoluna gitmektedirler. İşverenler bu kaza sigortaları kapsamında ödenmesi gereken paraları tahsil hakkının kendilerine ait olacağını varsaymakta ve bu tutarları iş kazası sebebiyle tazminat isteminde bulunan işçi ile anlaşmak için serbestçe kullanabileceklerini, böylece iş kazalarının ekonomik sonuçlarını sigortacılara aktarabileceklerini hesaplamaktadırlar.

Acaba hukuk düzeni bu kurguya ne demektedir?

-Hayat sigortasına ilişkin hükümler (yasada farklı bir özel düzenleme bulunmadıkça) kaza sigortası hakkında da uygulanmaktadırlar (TTK 1510).
- Buna göre, çalışanları kaza sonucu ölüm rizikosuna karşı sigorta teminatı altına aldırmak için onların yazılı izni lazımdır (TTK 1490(2) cümle 2).
- Kaldı ki, ölüm halinde paranın işverene ödenebilmesi için, işverenin kendisini "lehtar" olarak göstermiş olması ve çalışanın hayatının devamında "menfaatinin bulunması" da şarttır (TTK 1490(2) cümle 1).
- İş kazası sonucunda ölüm değil de "geçici veya sürekli sakatlık" yahut "geçici veya sürekli iş göremezlik" rizikosu gerçekleşmişse, bu takdirde ödemenin sigortalıya yapılması zorunludur (TTK 1507(1)).
Bu noktada özellikle belirtelim ki TTK 1507(1) hükmü TTK 1520(2) uyarınca emredicidir. TTK 1507(1)'e aykırı sözleşme şartları geçersizdir. Diğer bir anlatışla, ödemenin işverene yapılacağını kararlaştırmak mümkün bulunmamaktadır.

Yukarıda kısaca saydığımız yasa kuralları karşısında, çalışanların iş kazası sonucu ölümü söz konusu olmuşsa, sigortacının ödeme yapması
-....Çalışanın ölüm rizikosunu içeren sigortaya "yazılı şekilde" onay vermiş olduğunun ve
-İşverenin ölen çalışanın hayatının devamında menfaati bulunduğunun sabit olması koşulları birlikte gerçekleşmişse hukuka uygun düşecektir.

Oysa, uygulamada işverenler sigortanın varlığından çalışanlara haber vermemeyi tercih etmektedirler. Bu tercih sebebiyle de "onay alınması" söz konusu olmamaktadır. Böylece temel bir zorunluluk yerine gelmemekte ve sigorta ilişkisinin uğradığı kazada hayatını yitiren çalışan bakımından geçerli şekilde kurulmamış sayılması gerekmektedir.

Bundan başka, yasanın aradığı "lehtarın, kaza sonucu ölüme karşı sigorta edilen çalışanın hayatının devamında menfaat sahibi bulunması" koşulu bakımından da sorun vardır. Türkiye'de istisnalar dışında çalışanların hemen hemen tamamı, işten ayrıldıkları takdirde, başka (yeni işe alınacak) çalışanlar tarafından yerleri kolaylıkla doldurulabilecek kimselerdir. Bu sebeple işverenlerin onların hayatlarının sürmesinde (insani gerekçelerle bunu dilemeleri dışında) özel bir çıkarlarının bulunduğunu kabul etmek zordur. Çalışan iş kazasında öldüğü takdirde işveren (eğer sorumluluk koşulları gerçekleşmiş ise) onun yakınlarına tazminat ödemesi gerekebileceği için, bu açıdan menfaat sahibi kabul edilebilir mi? Bu soruya olumlu yanıt verilirse, başkasının ölümüne yol açma ve bu sebeple tazminat yükümlülüğü altına girme olasılığı bulunan bir kişinin, o başkasının yaşamasında çıkarı olduğu gibi tutarlı görünmeyen genel bir sonuç benimsenmiş olur ("birinin hayatının sürmesinde, ölüsü masraf çıkaracağı için menfaat sahibi olma").

POLİÇELERDEKİ DAİN-İ MÜRTEHİN KAYDI

Ülkemizde sigortacılık uygulamasında "dain-i mürtehin" ("rehin alacaklısı") deyiminin çok özel ve çok yönlü işlev ve anlamlarının olduğu kabul edilmektedir. Bir poliçede bir kişi eğer "dain-i mürtehin" olarak belirtilmişse, kendisinin "mührün sahibi" olduğu inanışı hakimdir.

Bu zan, tümüyle dayanaksızdır.

Bir kimse poliçede "dain-i mürtehin" olarak tanımlandığı için hak sahibi durumuna gelmez. Buna karşılık sigorta alacağı üzerinde hak kazanmış olduğu için poliçede "rehinli alacaklı" sıfatının belirtilmesi mümkündür. Mesela, sigorta konusu taşınmaz veya araç üzerinde lehine rehin kurulmuş olan bankanın o taşınmaz veya araca ilişkin poliçede rehin alacaklısı olarak belirtilmesi. Bu olasılıkta poliçedeki kayıt daha önce kurulmuş (mevcut) bir hakkı yansıtacaktır.

Ancak, tüketici kredisi ile bağlantılı hayat veya kaza sigortalarında, kredi veren bankanın "lehtar" olarak değil de, rehin alacaklısı olarak tanımlanması banka lehine hak doğuran bir uygulama oluşturmaz. Çünkü poliçe üzerine "dain-i mürtehin" kaydı düşülerek sigorta alacağının bankaya devredilmiş (veya rehnedilmiş) sayılması hukuksal açıdan mümkün bulunmamaktadır. Bunun sebebi, sigorta alacağı üzerindeki tasarrufların bu alacağın sahibi tarafından gerçekleştirilmesi



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

FASİHTEN EVLÂDIR" da geçerli midir?

Çalışan iş kazasında öldüğü takdirde işveren, çalışanın yakınlarına tazminat ödemesi gerekebileceği için, bu açıdan menfaat sahibi kabul edilebilir mi? Bu soruya olumlu yanıt verilirse, başkasının ölümüne yol açma ve bu sebeple tazminat yükümlülüğü altına girme olasılığı bulunan bir kişinin, o başkasının yaşamasında çıkarı olduğu gibi tutarlı görünmeyen genel bir sonuç benimsenmiş olur.

gereğidir. Sigorta poliçesi sigorta sözleşmesi bağlamında sigortacının tek taraflı olarak düzenlediği kanıt amaçlı bir belgedir. Sigortacı, sigorta sözleşmesinden doğan sigorta alacağının alacaklısı (bu alacak üzerinde tasarruf etme hakkına sahip kişi) değildir. Dolayısıyla poliçeye kayıt düşerek başkası lehine rehin hakkı tesis edemez. Sigorta alacağı üzerindeki hakkın, bu hakkın sahibi (sigorta ettiren kredi müşterisi) tarafından bankaya devri veya üzerinde banka lehine rehin kurulması (veya hayat, kaza ve hastalık sigortası gibi can sigortaları alanında geçerli olan lehtar atama işlemi ile bankaya kazandırılmış olması) lazımdır.

Bu noktada belirtelim ki, kredi bağlantılı hayat/kaza sigortası sözleşmesi, sigorta ettiren sıfatıyla hareket eden banka tarafından kurulmuş ise, banka ölüm rizikosu için (kredi müşterisi sigortalının hayatının sürmesinde çıkar sahibi olduğu ve sigortalıdan yazılı onay alma koşulunu yerine getirdiği varsayımında) bizzat kendini "lehtar olarak" atayabilir (TTK 1490(2)). Bu takdirde hak sahibi (sigorta alacağının alacaklısı) olacaktır. (Yalnızca şunu bir kere daha vurgulayalım: Ölüm dışındaki kaza sigortası teminatlarında hak sahibi yasanın emredici kuralı uyarınca sigortalıdır. Ödeme ona yapılmak zorundadır – TTK 1507(1)).

"GEÇİCİ TEMİNAT" NE KADAR SÜRER?

Sigortacılar, bazen rizikoyu henüz yeterince incelemiş olmadıkları halde olası sigorta ettirenlerin "teminatı hemen başlatma" istemleriyle karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu yoldaki istemi olumlu yanıtlayan sigortacı, uygulamadaki deyimle "kuver vermiş" olmaktadır. Bu deyimden maksat, asıl sigorta sözleşmesinin yapılabilmesi için aranan koşulların mevcut olup olmadığı henüz saptanmamışken, araştırmanın devam ettiği süreyi kapsayacak şekilde sigorta ettirenin teminattan yararlandırılmasıdır. "Kuver verme" yerine "geçici teminat sağlama" (İngilizce "preliminary cover" veya "interim insurance") anlatımını tercih etmek kanımızca daha doğru olacaktır. Geçici teminat ile sigortacı, rizikoyu asıl sigorta sözleşmesi ile uzun bir süre için üstlenip üstlenmeyeceğini belirleyebilmek bakımından ihtiyaç duyacağı süre boyunca, kısa süreli olarak teminat sağlamayı kabul etmektedir.

Süreç çoğunlukla şu şekilde işlemektedir:

- Sigorta ettiren asıl sigorta sözleşmesi için talepte bulunur.
- Ancak asıl sigorta sözleşmesinin tamamlanmasına kadar, sigortacının "riziko teftişi" (RT) yaparak kararını vermesine kadar beklemek gerekmektedir.
- Bu bekleme süresinde sigorta teminatı bakımından meydana gelecek boşluğu doldurmak için, "geçici sigorta teminatı" üzerinde anlaşma yapılır.
- Böylece asıl sigorta sözleşmesinin "maddi süresi" (sigortacının riziko taşımaya başladığı süre) devreye girene kadar sigorta koruması elde edilmiş olur.

2011 tarihli Türk Ticaret Kanunu (TTK) "geçici sigorta teminatı" konusunda herhangi bir düzenleme getirmemiştir (Buna karşılık 1956 tarihli -önceki- Türk Ticaret Kanunu m.1265 ve m.1266 "muvakkat sigorta ilmühaberi" olarak adlandırdığı ("poliçenin yerine geçmek üzere" düzenlenen) bir belgeden söz etmektedir. (Muvakkat sigorta ilmühaberi, geçici teminatın söz konusu olduğu hallerde poliçe yerine sigorta ettirene verilen belgedir).

Geçici sigorta teminatı da bir sigorta sözleşmesidir. Dolayısıyla "kural olarak" sigorta sözleşmesine ilişkin hükümler, geçici teminatın amacına açıkça aykırı düşmedikleri ölçüde, geçici teminat verilmesini öngören sigorta sözleşmelerine de uygulanmalıdır.

Önemli bir sorun Türk hukukunda geçici sigorta teminatının herhangi bir prim ödemesi yapılmadan başlayıp başlamayacağı sorunudur. TTK 1421(1) "aksine sözleşme yoksa" sigortacının sorumluluğunun ilk primin ödenmesi ile başlayacağını hükme bağlamaktadır. Sırf "geçici sigorta teminatı verilmesi hakkında sigortacı ile sözleşme yapılmış olması" acaba TTK 1421(1) anlamında bir "aksine sözleşme" anlamına gelir mi? Bu husus tartışmaya açık bulunmakla birlikte, aksi açıkça öngörülmedikçe, sigorta korumasının derhal başlayacağı diğer bir anlatışla prim alacağının "tecil edildiği" (asıl sigorta sözleşmesine ilişkin primin tahsil zamanına kadar ertelenmiş olacağı ve asıl sigorta sözleşmesine ilişkin primle birlikte tahsil edileceği) kabul edilmelidir. Bu çözüm benimsenirse, geçici sigorta teminatı ilk veya tek primin tahsil edilmesi gerekmeksizin derhal başlamış olacaktır. Nitekim uygulamada da geçici teminata ilişkin prim, asıl sigorta sözleşmesi kurulduğunda o sözleşmenin primiyle birlikte ödenmektedir. Sözleşmenin (mesela RT sonucu olumsuz olduğu için) kurulmaması olasılığında ise, geçici teminatın mevcut olduğu süreye karşılık gelen makul bir primin tahsili söz konusu olmalıdır.

Diğer bir sorun da TTK'nın sigorta ettirenin görevlerine (külfetlerine =yasadaki deyimle "yükümlülüklerine") ilişkin düzenlemesinin geçici teminatlara da uygulanıp uygulanmayacağıdır. Özellikle sözleşme öncesi bildirim görevi (külfeti) ile rizikonun ağırlaştırılmaması ve eğer ağırlaşma meydana gelmişse bu durumun sigortacıya bildirilmesi görevleri kanımızca geçici teminat olasılığında da geçerlidirler. Sigorta ettiren, bunlara aykırılık halinde, yasadaki yaptırımlara maruz kalacaktır.

Geçici teminatın ne zaman son bulacağı hususunda ise, çözüm şöyle olmalıdır:

Geçici teminat;

- Süre öngörülmüşse sürenin sonunda, veya
- Asıl sigorta sözleşmesi uyarınca sigortacının teminat sağlama ediminin devreye girmesi üzerine;
- Asıl sigorta sözleşmesi uyarınca teminattan yararlanma primin ödenmesi ile başlayacaksa ve prim ödenmemişse, sigorta ettirenin temerrüde düştüğü anda;
- Belirli bir süreye bağlı olarak verilmiş bulunmayan geçici teminatlarda sözleşmenin feshi veya cayma veya iptal üzerine sona ermiş sayılmalıdır.

Türkiye geçici teminata ilişkin yasal düzenleme yapmadığı gibi, uygulamaya bakıldığında birçok belirsizliğin ve geçici teminat kurumuyla bağdaşmayan çözümün sürdürülmekte olduğu gözlenmektedir: Geçici teminat için süre öngörülmemektedir. Bu da (prim alınmadan verilmiş olan) teminatın uzayıp gitmesine yol açmaktadır. Geçici teminat, RT yapılması ve asıl sigorta sözleşmesinin yapılması konusundaki kararın bunun sonucuna göre oluşturulması amacına hizmet eder. Fakat uygulamada geçici teminat verip, RT sonucuna göre asıl sigorta sözleşmesinin yapılması yerine, asıl sigorta sözleşmesinin derhal kurulması yoluna gidilmektedir. Sigortacılar

-Bazen sözleşme öncesinde RT gerçekleştirmekte ve bu incelemede belirlenen eksikliklerin giderilmesi ve aksaklıkların çözüme bağlanması için poliçede süre kararlaştırmakta;
- Bazen de sözleşme kurulduktan sonra yapılacak RT sonucuna göre sözleşmeyi feshetme hakkını saklı tutmaktadırlar. Sözleşmenin feshi yerine belirlenen eksikliklerin/aksaklıkların giderilmesi için süre verilmesi de söz konusu olabilmektedir.
- (Gerek sözleşme öncesindeki gerek sözleşme sırasındaki) RT ile belirlenen eksiklik/aksaklıklara ilişkin olarak sigorta ettirene bunları gidermesi için hiç süre verilmeden, bunlardan kaynaklanan rizikoların teminat dışında kalacağı da sözleşmelerde öngörülebilmektedir.

Bu çerçeve içinde, ülkemizde "geçici sigorta teminatı" uygulamasının başka ülkelerde olduğu gibi açık ve belirli kurallara bağlı olarak yerleştiği ve sürdürüldüğü söylenemez. Tersine, kendimize göre "farklılaştırdığımız" bir uygulamanın devam etmekte olduğu görülmektedir.



Konuk Yazar

NECMİ ÜZE
necmi.uze@ozserneo.com

Türkiye'de sigorta bilinci

SWISS RE'NİN 2017 yılında hazırladığı 3/2017 sayılı raporuna göre 2016 yılı dünya toplam sigorta prim üretimi yaklaşık 5 trilyon dolardır. Bu üretimin içinde; ABD 1.352 milyar, Japonya 471 milyar, Çin 466 milyar, İngiltere 304 milyar, Fransa 237 milyar, Almanya 215 milyar, Güney Kore 170 milyar, Tayvan 101 milyar, İspanya 70 milyar, Türkiye ise 11 milyar dolar üretimle yer almışlardır. Görüldüğü gibi gelişmiş ekonomilerin yıllık sigorta üretimiyle ülkemizin yıllık sigorta üretimi arasında uçurum bulunmaktadır.

Gelişmiş ekonomiler dediğimiz Avrupa ülkeleri ve ABD, ikinci dünya savaşından hemen sonra sigorta sektörünün yurt içinde yarattığı büyük mali kaynağı görmüşler ve sigorta sektörünün gelişmesini devlet politikası haline getirerek çeşitli çalışmalarla sektörü büyütmüşlerdir. Sektörün içeride yarattığı büyük kaynak bu ülkelerin dış borca fazlaca ihtiyaç duymadan kısa sürede gelişmelerini sağlamıştır.

Türkiye ise geçtiğimiz 100 yılda sigortacılığın önemini bir türlü kavrayamamıştır. Muadil ülkeler 200-300 milyar doların üzerinde yıllık üretimler yaparken Türkiye'nin yıllık üretimi aynı dönemde 11 milyar dolarda kalmıştır. Oysa ülkemizin sigorta konusunda büyük bir potansiyeli vardır ve kısa sürede bugünkü üretimin 8-10 katını, hatta çok daha fazlasını yapacak güce fazlasıyla sahiptir. Ancak sektör, hâlâ "toplumda sigorta bilinci yok" gibi söylemlerle kendi kendini oyalamaktadır. Sigorta bilincinden kasıt sigorta yaptırma alışkanlığı ise, dünyada hiçbir toplum kendi kendine sigorta bilinci sahibi olmamıştır. Olamaz da. Pek çok ülkede bu konu kamunun yaptığı sistematik çalışmalarla çözülmüştür. Ayrıca Türk toplumunun sigorta bilinci Batılılardan daha az değildir. Sorun bilinç eksikliği değil, güven eksikliğidir. İçi boş bireysel ürünler, hasar ödeme esnasında sürekli ortaya çıkan sorunlar, teminat verilmeyen onlarca sektör gibi burada saymaya gerek duymadığımız pek çok hatalı uygulama sistemin büyümesini engellemiştir ve engellemeye de devam etmektedir. Hatalı uygulamalar bellidir. Bu uygulamalar kolayca düzeltilebilir. Toplumun kısa sürede güven duygusuna ve sigorta alışkanlıklarına sahip olması sağlanabilir. Bunun için köklü değişikliklere de ihtiyaç yoktur.

Bugünkü anlamda sigortacılığın 2. Dünya Savaşı'ndan sonra başladığı Avrupa'da insanlar 74 yıl içinde, sosyalist rejimden yeni çıkan Çin ve sigortacılığın yeni geliştiği Japonya, Güney Kore, Tayvan gibi ülkelerde ise 25-30 yıl içinde ileri derecede sigorta bilinci sahibi olmuşlardır. Ülkemizin bağımsızlığını kazandığı tarihten bu yana 100 yıl geçmesine rağmen Türk halkı sigorta bilinci sahibi olamamıştır.

Avrupa ülkeleri, 2. Dünya Savaşı'ndan sonra, fon oluşturma özelliği ile 1900'lü yılların başında keşfettikleri sigorta sektörünü destekleme kararı almışlardı. Başta Almanya, İngiltere ve Fransa olmak üzere birçok ülke oluşan fonları daha da büyütmek için toplumun tepki vermeyeceği alanlarda sigortayı zorunlu hale getirdiler. Zorunlu sigortasını yaptırmayana devlet eliyle ciddi cezalar uyguladılar. Ceza uygulaması toplumun sigorta konusunu ciddiye almasını sağlamıştı. Herkes zamanı geldiğinde sigortasını yaptırıyordu. Sigorta şirketleri ciddi fonlar topluyor ve hasar ödemelerini hemen yapıyordu.

Tazminat ödeme sırasındaki hız ve eksiksiz ödeme, sisteme duyulan güveni pekiştirmişti. Birkaç yıl içinde insanlar, sigortanın hayatlarını kolaylaştırdığını görmüştü. Kısa sürede zorunlu olmayan ürünler de ilgi görmeye başladı. İnsanlar tüm ürünlere ihtiyaç duyuyor, sistem kazan-kazan mantığıyla işliyordu. Toplum kısa zamanda sigorta alışkanlığı sahibi olmuştu. Sektörün oluşturduğu fonlar bu ülkelere kaynak olmuş, ekonomiye ve topluma can vermişti. Sigorta şirketleri bankalar kurmuş, bir kısmı yurt dışında da faaliyet göstermeye başlamıştı. Tavuk mu yumurtadan, yumurta mı tavuktan çıkar misali, sigorta, ekonomiyi, ekonomi sigortayı beslemiş ve büyütmüştü. Avrupa'da sektörün büyümesini sağlayan unsurlar zorunlu sigorta, ciddi cezalar, ürünlerin içeriklerinin net, içlerinin dolu olması, ürünlerin ihtiyaçları karşılayacak nitelikte olması, sigorta şirketlerinin hasarları çok hızlı, eksiksiz, kolayca ödemeleri ve her zaman müşteri memnuniyetini ön planda tutmaları olmuştur. Ülkemizde ise sektörün büyütülememiş olması gerçekten de büyük bir kayıptır.

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

SAKIN BREZİLYA CEVİZİ YEMEYİNİZ!

İnternette Brezilya fındığı veya cevizi fırtınası var. Bakınız nelere iyi geliyormuş:

- Mucize zayıflatıcı,
- Kanserli hücrelerle savaşır,
- Kalp sağlığını korur,
- Tiroit hastalığına iyi gelir,
- Şeker hastalığını önler,
- Kısırlığın tedavisini sağlar,
- Bağışıklık sistemini korur,
- Depresyon, anksiyeteye karşı,
- Kolesterole etkili, HDL'yi artırır,
- Egzama ve sedefte yararlı,
- Cilt kuruluğuna iyi gelir,
- Taşıdığı bakırdan dolayı UV'den korumaya yardımcı,
- Aminoasitlerden dolayı kas fonksiyonlarını artırır,
- Saçları parlak, sağlıklı, kırılmaya daha az eğilimli hale getirir.

Her zamanki gibi internet efsanesi! Ama bu sefer zararlı etkileri de var, yani zehirlenme yapabilir.

Yanlışları düzeltelim

Brezilya fındığında seleniyum miktarı yetiştiği toprağa bağlı. Yani tohumlardaki Selenyum miktarı çok değişken, bu da tohum kullanarak selenyum alımının çok tehlikeli olduğunu gösteriyor. Dünya Sağlık Teşkilatı, 2 taneden fazla yenmesinin riskli olduğuna, Avrupa Gıda Güvenliği Kurumu ise tohumlardaki proteinlerin alerji yapabileceğine dikkat çekiyor.

Fazla tüketilmesi halinde

Yüksek miktarlarda tüketilmesi halinde sarımsak kokulu nefes, ağızda metalik tat, ishal, dişlerde sararma, kaşıntı ile başlayan bir zehirlenme tablosu görülüyor. Az az sürekli alınması halinde zehirlenme tablosu saç, tırnak kırılması ve kaybı ile başlıyor. Buna selenosis deniyor.

Sonuç

- Tarım Bakanlığının "Bitki Listesi"nde bulunmamaktadır. Ülkeye nasıl getirildiği belli değildir!
- Taşıdığı yüksek ve değişken orandaki selenyumdan dolayı çerez gibi kullanılamaz. Selenyum zehirlenmesi yapabilir.
- Yüksek oranda protein taşıması internet efsanesidir. Proteinleri alerji yapabilir. Bademde daha fazla protein bulunmaktadır.
- Zayıflatıcı olduğu ile ilgili herhangi bir yayın bulunmamaktadır.



SAĞLIKLI LEZZETLER

MALZEMELER:

125 gr Karışık Meskulin Yeşillikleri
125 gr Körpe Ispanak Yaprağı
150 gr Haşlanmış Nohut
250 gr Haşlanmış Beluga Mercimeği
200 gr Cherry Domates
100 gr Salatalık
15 gr Taze Nane
50 gr Maydanoz
Kıyılmış Kuru İncir
Ceviz içi

SOS İÇİN:

50 gr Limon Suyu
75 gr Sızma Zeytinyağı



BELUGA MERCİMEKLİ TAHIL SALATASI

Mercimek denince akla ilk olarak sarı, kırmızı ve yeşil mercimek gelir. Ama son yıllarda siyah mercimek olarak bilinen "Beluga Mercimeği" de sofralarımızda sıkça yer almaya başladı. Zengin lif yapısı ve sağlık açısından inanılmaz faydalarıyla her geçen gün daha fazla tercih ediliyor. Antosiyanin bakımından zengin olan besinlerden "Beluga Mercimeği" kanser, kalp hastalıkları, aşırı kilo ve diyabetten korunmamıza yardımcı olmasının yanı sıra demir, çinko, magnezyum ve fosfor mineralleri açısından da çok zengin bir besin kaynağıdır. Demir anemi riskinizi azaltır, magnezyum kas ve sinir fonksiyonlarınızın sağlıklı çalışmasına yardımcı olur, çinko vücudunuzun enfeksiyonlarla savaşmasında etkilidir ve fosfor kemik ile diş sağlığında önemli görev üstlenir.

Sağlıklı beslenmeye özen gösterenlerin son yıllardaki gözdesi "Beluga Mercimeği" ile hazırlaması oldukça kolay harika bir önerim var. Kendine has yorumuyla yarattığı lezzetler ve benzersiz sunumlarıyla öne çıkan Kaserol'ün Şefi İhsan Mersin'in menüsünde yer alan "Beluga Mercimekli Tahıl Salatası."

HAZIRLANIŞI

Domates ve salatalıkları doğrayın. Diğer malzemeler ile birlikte karıştırdıktan sonra salatanın sosunu ilave edip güzelce harmanlayın. Üzerine kıyılmış kuru incir, ceviz içi serperek servis edin.



68 TL

BURCU GÜNEŞ
Pop müziğin güçlü yorumcularından Burcu Güneş, Anadolu'nun Güneşi albümüyle Türk Halk Müziği eserlerini yorumluyor.



46 TL

LADY GAGA, BRADLEY COOPER
Bir Yıldız Doğuyor filminin müziklerinden oluşan albümdeki şarkıları Lady Gaga ve filmin yönetmeni Bradley Cooper seslendiriyor.

YERLİ

1- Anadolu'nun Güneşi - Burcu Güneş
2- Ateş - Demet Akalın
3- Develerle Yaşıyorum - Gaye Su Akyol
4- Boş Lunapark - Güney Marlen
5- Usul - Edip Bülbül
6- Maya - Mabel Matiz
7- Melal - Oya Levendoğlu, Emre Erdoğan
8- Neden Böyleyiz - Mehmet Erdem
9- Güneşimden Kaç (Plak) - Bulutsuzluk Özlemi
10- Ruhum Bela - Can Bonomo

YABANCI

1- A Star is Born - Lady Gaga, Bradley Cooper
2- Ye - Kanye West
3- Evgeny Grinko - Evgeny Grinko
4- Queen - Nicki Minaj
5- Thank U, Next - Ariana Grande
6- Invasion Of Privacy Plak - Cardi B
7- Heart To Mouth - LP (Laura Pergolizzi)
8- Shawn Mendes - Shawn Mendest
9- Scorpion - Drake
10- Heart To Mouth - LP (Laura Pergolizzi)

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Doğum Günü Kızı *Haruki Murakami*

Eserleri 50'den fazla dile çevrilen Haruki Murakami, günümüzün en önemli post-modern, büyülü gerçeklik ve sürrealist kurgu yazarlarından biri olarak dikkat çekiyor. Roman ve öyküleriyle uluslararası birçok ödül kazanan yazar, son kitabıyla okuruna bir doğum günü hikayesi sunuyor.
"Ne var ki, tek bir dilek hakkın var, iyice düşünesin" dedi yaşlı adam bir parmağını havaya kaldırıp. Tek bir dilek. Sonra kararını değiştirip vazgeçemezsin. Kısacık bir metinle yüreğimizde bir şeylerin yerini değiştiren bir büyü yapıyor Haruki Murakami.



68 sy. 28 TL

Duygusal Zeka *Bircan Yıldırım*

Kendinizi kışkırtmaya hazır mısınız? Stres, korku ve endişelere karşı duygusal zekâ. İlişkiler, sağlık ve varoluş konularında sizler için yepyeni bir model. Bu kitap bilinçaltı inançlarını yeniden yapılandırma teknikleriyle kodlayabileceğini, yaşamını bilinç seviyesinde duygusal zekânı geliştirerek yeniden nasıl şekillendirebileceğini armağan olarak veriyor. Bu kitap, bu dünyaya sadece yiyip içmek, gezmek, eğlenmek, üremek ve tüketmek için gelmediğini hatırlatıyor! Bu kitap dünyaya bizden bir "İZ" bırakmamız gerektiğini haykırıyor.



296 sy. 16 TL

Farkındalık Alışkanlığı
Kate Sciandra

Şimdiki anda olmak kendinize ve başkalarına verdiğiniz bir armağandır. Yazar Kate Sciandra, dikkatinizi şimdiki ana çekebilmeniz, zihninizi sessizleştirip huzur bulabilmeniz için çok çeşitli egzersizleri ayrıntılı talimatlarla anlaşılır tarzda ortaya koyuyor. Egzersizleri gündelik hayatınızın bir parçası yaparak sadece altı hafta içinde, hayatınızda büyük bir değişim yaratabileceksiniz. Bu kılavuz sayesinde bugüne değin üstünüzde bir ağırlık gibi taşıdığınız sorunlarınızı aşıp yepyeni bir yaşama adım atacaksınız.



240 sy. 15 TL

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



Doktor

ALLAH'IN bir lûtfu olarak sağlıklı bir yaşamım oldu. Babamın memuriyeti icabı göçtüğümüz Mersin'de yakalandığım sıtma dışında çocuk hastalığı bile fazla olmadım, doktorlarla ilişkim olmadı.

İlerleyen yıllarda aile fertlerinin rahatsızlıkları gibi nedenlerle çok doktor tanıdım. Bunların içinde oğlumun doğumunu gerçekleştiren Dr. İsmail Türsan beni çok etkilemiştir. Eşimin, hamileliğin ilk ayından itibaren başlayan rahatsızlığını 7,5 ay süresince evde takip ederek sonuca ulaştırırken bu ziyaretler için bir ücret almayı kesinlikle reddetmişti. Kendisi ile bir sohbetimiz sırasında, "Doktorluk rahiplik gibi bir iştir, manevi bir hizmet olarak yapılmalı, ücreti karşılığında yapılan bir iş niteliğinden uzak tutulmalıdır" demişti. Galatasaray Lisesi mezunu olan Dr. İsmail Türsan, Türkiyenin ilk planörcülerindendi. Spor araba ve sürat tutkunluğu ile Kadıköy'de çok ünlüydü.

104 veya 105 yaşında vefat etti. Nur içinde yatsın, nesli tükenmiş, asil bir insandı...

Verem Savaş Derneği'nin İstanbul yöneticilerinden Dr. Haşmet Deren'i çalıştığım bankanın daimi hekimi olarak tanıdım, kısa sürede dost olduk. Onu genel doktorlar gibi vasıflandırmayacağım. Çok içip, az yiyen bir yapısı vardı. Şöyle bir sözünü hatırlarım: "Obur dişleri ile mezarını kazar." O da kadehleri ile kazdı sanki. Rahmetle anıyorum.

Zaman içinde hastanede acil'e gelen hastadan ücret alınmadığı için, kendisine yok dedirten ve müdahale etmeyen doktor da gördüm.

Doğuştan arızalı bebek kalp kapakçıklarının onarımını yapan bir doktor şehir değiştirerek İstanbul'a yerleşti. Zaman içinde by-pass uzmanı olarak şöhret yaptı. Aslında çok başarılı olmadığı için şehir değiştirdiği duyuldu. Ancak bu duyumlardan önce yaptığı ameliyatta eniştem hayatını kaybetti. Onu tanıdığıma lânet etmişimdir. Böylesini de gördüm.

70 yaşımdan sonra "eskimeden kaynaklanan" arızalar normal olarak bende de baş gösterdi. Kulaktan dolma bilgilerim arasında kalp krizinin, göğsün kravat bölümünde ağrı ile baş gösterdiği yönündeydi. Kıbrıs'ta denizden çıkarken göğsümde oluşan ağrıyı önemsemeyip herhalde terli denize girdiğim için oldu şeklinde geçiştirdim. Bu ağrılar bir hafta kadar orada ve dönüşte burada da aralıklarla devam etti. Gittiğim hastanede beni karga tulumba acile teslim ettiler. Terli denize girme diye teşhis ettiğim her bir olayın enfarktüs olduğunu ve işareti olan ağrıların kravat bölümünde yani dikey değil yatay olduğunu öğrendim. Anjiyo, stent uygulaması, iki gün yoğun bakım ve bir gün normal oda istirahati ile taburcu edildim. Bütün bunları yapan, Kardiyoloji Uzmanı Doçent Dr. Refik Erdim beni hayata döndürdü. Devamında altı ayda bir kontrolündeyim.

Bir süre sonra prostat kanseri ortaya çıktı. Bütün bedenimin değişikliğe uğramasına sebep olan, hormon tedavisi ile kontrol altına alındı. Ancak kemiklere sirayeti mümkün olduğu için pet ct denilen bir sistemle tüm vücut taraması yapıldığında iskelet sağlam bulunmuş ancak akciğerde kanser tespit edilmişti. İlk etapta fikir sorulan operatörler %40 akciğerin alınmasını tavsiye ettiler. Devreye giren cankurtaranım Dr. Refik Erdim şiddetle karşı çıkarak başka çare aranmasını talep etti. Sonuçta radyasyon onkolojisi bölümüne sevkedildim. Burada ışın tedavisi de denilen, radyoterapi ile hadise önlendi. Üç ayda bir toraks bt ile yapılan kontrollerin bu ay yapılan tekrarında sürenin altı aya çıkarılması başarılı bir sonuç alındığının işareti olarak görülüyor.

İlk defasında yaptığı anjiyo ve taktığı stent ile kalbimi, ikinci müdahalesi ile %40 akciğerimi kurtaran Kardiyolog Doçent Dr. Refik Erdim için yazabileceğim her şey kifayetsiz kalır. Minnettarım...

BUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?

Yetişkin bir insan günde ortalama 23.000 kez nefes alır.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigorta sektöründeki çalışma gruplarına yönelik

SİGORTA dünyasında çalışanların bir arada bulunduğu örgütlerin gelişiminde, bilimsel araştırmalar sayesinde ilerlemeler kaydedilmektedir. Günümüzde, çalışma örgütlerinin, diğer bir tanımla yönetim hattından, hizmet hattına kadar var olan örgütlerin tutum ve davranışlarındaki değişimler, sosyal bilim araştırmacıları tarafından sürekli gündemde tutulmakta ve yeni yaklaşımlarla iş dünyasının hizmetine sunulmaktadır. Araştırma ihtiyacının var olduğu ve birçok sorunun yaşanabileceği karmaşık sistemler olarak kabul edilen örgüt yapıları, çağdaş örgütsel yaşam konularıyla birlikte daha da ilgi çekici hale gelmiştir. Sürekli gündemde tutulan ve çalışanların verimliliğini, dolayısıyla işletme gelişimini ilgilendiren bu sosyal konuların başında;

- Psikolojik sermaye ve özyeterlilik, umut, iyimserlik ve psikolojik dayanıklılık,
- İş yaşam dengesi – iş ve aile çatışması,
- Duygusal zeka kavramı ve boyutları,
- Örgütsel özdeşleşme ve örgütsel güven,
- İşe tutkunluk,
- Psikolojik sözleşme, boyutları ve özellikleri,
- Üretkenlik karşıtı davranışlar,
- Örgütsel sinizm,
- İşkoliklik geliyor.

Her bir konu başlığının önem arz ettiği bu davranış biçimleri, iş dünyasında çalışanlar üzerinde yapılması gerekli araştırma konuları olarak masada durmaktadır.

Araştırmaların daha geniş bir çalışma alanı içinde çalışan gruplar üzerinde gerçekleştirilmesi, bu grupları yöneten ve yönetim çevresi olarak anlatılan kendi grupları içindeki yönetim birimlerinin dönüşümleri için fazlasıyla kullanışlı bilimsel veriler sağlayacaktır. Araştırmacılar çalışma grupları üzerinde yaptıkları araştırmalarda, konuları nası ele alacaklarını ve nasıl bir araştırma yöntemi getirerek çözümler üzerinde nasıl yaklaşımlar sunacaklarını ortaya koyan çalışmalar yapmaktadırlar. Farklı sektörlere yönelik yapılan bu araştırma konularının farklı analiz düzeylerinde sınıflandırılması çoğu araştırmacılar tarafından önerilmektedir.

Bu bağlamda, ben de yapmakta olduğum doktora çalışmalarının konusu olan yönetim, organizasyon ve örgütsel davranışlar üzerine araştırmalar gerçekleştirmekteyim. Bu çalışmalar, sigorta sektörüne hizmet veren örgütler ve çalışma grupları üzerinde olmaktadır. Bu çerçevede şu anda bilimsel makalesi üzerinde çalıştığım bir araştırma konusunu da sizlerle paylaşmak isterim. Araştırmaya esas değerlendireceğim konu;

"Psikolojik Sözleşme İhlalinin, Örgütsel Özdeşleşme ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisi: Sigortacılık Sektörü Üzerine Bir Uygulama"dır.

Örgütsel davranış konuları içerisinde hem ulusal hem de uluslararası kaynaklarda, psikolojik sözleşmenin işten ayrılma niyetine, örgütsel özdeşleşmeye, işe bağlılığa, iş tatminine ve iş performans artışına etkisi konularında yapılan çalışmaların oldukça fazla olduğu bilinmektedir. Bununla beraber, sigorta sektörü özelindeki bu tip çalışmaların, diğer sektörlere kıyasla daha az olduğu görülmektedir. Bu çalışma ile sigorta sektöründe algılanan psikolojik sözleşme ihlalinin çalışanların örgütsel özdeşleşme düzeyleri ve işten ayrılma niyetleri üzerindeki etkisini değerlendirmeyi amaçlanmaktayım. Şu anda yazınını yapmakta olduğum bu çalışma için sektöre yönelik araştırma sorularını hazırlamış ve bunları sektördeki çalışma gruplarına göndermiş durumdayım. Bu sorular bilimsel ölçek olarak kabul gören; Robinson ve Morrison (2000) tarafından geliştirilen psikolojik sözleşme ihlali algısı ölçeği, Mobley, Horner ve Hollingsworth (1978)'ın geliştirdiği işten ayrılma niyeti ölçeği ve Mael ve Ashforth (1992) tarafından geliştirilen örgütsel özdeşleşme ölçeğidir ve bu ölçekler veri toplama araçları olarak kullanılmıştır. Buradan gelecek yanıtlar, SPSS 21.0 programı üzerinden ilişkilendirilecektir. Bu konuda bana katkı sunmak ve çalışmam üzerinde benimle iletişime geçerek, değerlendirmede bulunmak isteyen her kişi ve kuruma da şimdiden teşekkürlerimi sunarım.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

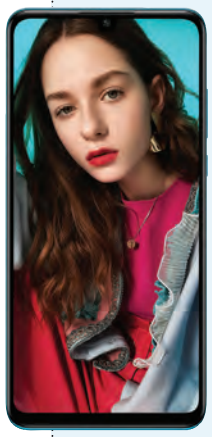
PUBG Mobile 7. sezon silah tasarımları büyülüyor



Battle Royale türündeki oyunun 6. sezonu oyuncular için çok keyifli geçti. Yeni sezonu merakla beklenen oyunun 7. sezonuyla ilgili detaylar YouTuber Mr. Ghost Gaming tarafından sızdırıldı. PUBG Mobile v0.12.5 güncellemesi ile oyuna birçok yeni element eklenecek. Savaş temasının hakim olacağı yeni sezonda özellikle silah tasarımları üzerine durulacak. Bununla birlikte oyuna yeni avatar çerçeveleri, Skorpion adında bir silah, uçuş ve paraşüt izi ödülleri gelecek. Ayrıca AKM, Kar 98 ve M146, UZI gibi silahlar ile kask tasarımlarında da değişiklikler yapılacak.

Huawei P30 Lite satışa sunuldu

P30 ve P30 Pro, çok güzel, üst düzey ve aynı zamanda pahalı telefonlar. Şu an Huawei P30 4.900 lira, Huawei P30 Pro ise tam 6.999 liradan başlıyor.



Daha düşük bütçeye sahip kişiler içinse Huawei P30 Lite modeli karşımıza çıkıyor. Resmi olarak mayıs ayı içerisinde raflardaki yerini alacak olan akıllı telefon, büyük bir internet sitesinde şimdiden satışa sunuldu. İthalatçı Garantili olarak satılan telefon, 3.049 lira fiyat etiketine sahip. Mavi ve siyah olmak üzere iki farklı renk seçeneği bulunan ve özellikle mavi rengi dikkat çeken telefon, 128 GB dahili depolamaya ve çift SIM kart desteğine sahip. Resmi garantili satışında beyaz renk seçeneğinin geleceği de tahmin edilen P30 Lite, çentikli bir tasarım üzerine kuruluyor.

Türk Traktör ile "Tarlam Cepte"

Türk Traktör kuruluşunun 65. yılına özel tarım sektörü için yeni "Tarlam Cepte" uygulamasını piyasaya sunuyor. Çiftçilere tarımsal konularda tavsiyeler vererek destek sağlamayı hedefleyen bu uygulama tarımda teknoloji kullanımı ile karar desteği sağlayacak kullanıcı dostu bir dijital platform olarak karşımıza çıkıyor. Tarlam Cepte uygulaması çiftçilere tarımda girdi maliyetlerini azaltacak ve operasyonel verimliliği artıracak tavsiyelerde bulunarak onlara katma değer sağlamayı hedefliyor.



Bizim zorlandığımız denklemleri "eşek arısı" çözebiliyor



ABD Michigan Üniversitesi'nde kağıt yaban arısı adlı eşek arısı türünün mantık kurma ilişkilerine dair bir araştırma yapıldı. Bu araştırmaya göre, daha kompleks canlıların çözebildiği denklemleri eşek arıları da çözebiliyor. X, Y'den, Y de Z'den büyükse. X, Z'den büyüktür gibi... İnsanlar gibi düşünebilen bu arılar bir başka değişle, X, Y ve Z değişkenlerinden mantıksal çıkarım yapabiliyor. Mantıksal çıkarım yapabilen ilk omurgasız hayvanlar olarak da söyleyebileceğimiz bu arı türünün dışında kuş, maymun ve balık gibi hayvanlar da bu yeteneğe sahip.

Elon Musk'tan çok iddialı Tesla otomatik pilot açıklaması

Tesla Model S, Model X ve Model 3, biliyorsunuz dünyanın en iyi otonom sürüş sistemlerine sahip. Gelişmiş kameralar ve sensörler sayesinde kendi başlarına yol alabilen araçlar, her geçen gün daha iyi hale geliyor. Bunu göstermek adına Elon Musk, geçtiğimiz yılın sonunda bir Tesla'nın Amerika Birleşik Devletleri'nin bir ucundan diğerine otonom olarak sürüş yapacağını açıklamıştı. Bunu gerçekleştiremeyen Musk, şimdi daha iddialı bir açıklama yapıyor. Buna göre aracında "Full Self-Driving" sistemi bulunan her Tesla sürücüsü, bu yıl içerisinde Los Angeles'tan New York'a "tamamen sürücüsüz kontrol moduyla" yol alabilecek. Ülkeyi bir uçtan diğer uca geçmeyi "otonom" hale getirecek Musk, büyük bir adım atıyor. Sürücüsüz geleceği gerçek anlamda hayatımıza sokmak isteyen ünlü isim, heyecanlandırmayı başarıyor.

Citroen merakla beklenen yeni amiral gemisi için tarih verdi



Citroen, ortaya çıkarttığı ürünler ile kendisini farklı bir karakterde konumlandırmayı amaçlıyor. Özellikle son 5 yıllık süreçte piyasaya sürülen modeller ve üst düzey yöneticilerin açıklamalarıyla, yükselen trendlere cevap verileceğinin vurgusu yapılıyor. "Yükselen trend" niteliğini doldurmak adına ağırlıklı olarak SUV ve crossover modellerine yönelen CEO Linda Jackson ve ekibinin, D segmentinde markayı temsil etme konusundaki fikirleriyse geçtiğimiz yıl itibarıyla değişti. CXperience konseptini baz alarak hayata geçeceği açıklanan bu otomobille ilgili artık daha net detaylar karşımıza çıkıyor. Auto Express'e göre, Fransız üreticinin otomobilini 2021 yılında satışa hazır şekilde karşımızda göreceğiz.



Tinder'dan şaşırtıcı kullanıcı sayısı ve kâr

İnsanların sosyalleşmesi için ortaya çıkan arkadaşlık uygulaması Tinder, yılın ilk çeyreğinde rekor kırarak ilerliyor. Match.com, PlentyOfFish, OkCupid ve Hinge gibi tanışma uygulamalarını da elinde bulunduran şirket toplam çeyrek gelirinin yıllık yüzde 14 artarak 465 milyon dolara ulaştığını açıkladı. Eğer döviz kurları eklenmese büyüme oranı %18 olacaktı. Hissedarlara dağıtılan %23'lük pay geçen yıl 99 milyon dolar iken bu sene 123 milyon dolara çıkmış durumda. Böylesine bir gelir artışıyla ilerleyen şirketin gözdesi olan uygulama, ilk çeyrek raporlarına göre 4.7 milyon abone sayısına çıkmış durumda.

John Wick oyunda! Fortnite kimse için güvenli değil

Keanu Reeves, 17 Mayıs itibarıyla John Wick 3 filmiyle vizyondaki yerini aldı ve Fortnite da sürprizini nihayet yayınladı. Güncellemeyle gelen yenilikler ise oyun modundan daha fazlasını işaret ediyor. Fortnite, Avengers Endgame'de olduğu gibi John Wick'e özel Sınırlı Süreli Modu'nu (SSM) aktif hale getirdi. Wick'in Başındaki Ödül isimli oyun modunda kendine güvenen ve Baba Yaga performansı sağlayabilecek oyuncular birbirleriyle kapışıyor.



Ayakkabı numarası ölçen Nike artırılmış gerçeklik uygulaması



Pek çok ayakkabı firması gibi Nike da internetten alışveriş imkanı tanıyan markalardan. Ancak söz konusu ayakkabı alışverişi olunca, kıyafet seçimindeki rahatlık her zaman olmayabiliyor. Nike'ın kendi çevrim içi mağazası için hayli akılcı bir yöntemi var. Eğer Nike'ın modelleri için ideal ayak numaranızı bilmiyorsanız, firmanın uygulaması artırılmış gerçeklik teknolojisi yardımıyla size cevabı veriyor.

Artırılmış gerçeklik gözlüğü: Epson Moverio BT-30C

Google Glass ve Microsoft HoloLens'ten önce 2011 yılında piyasaya sürülen Moverio BT-100 modelinin geliştirilmiş bir versiyonu olan BT-30C, 151 gram ağırlığa sahip. 0,43 inçlik geniş açı panele sahip olan BT-30C, şirketin 300 serisi ekran platformunu kullanıyor. Görüntüyü doğrudan gerçek dünya görüş alanınıza çeken OLED tabanlı bir projeksiyon sistemiyle gelen gözlükte kamera bulunmuyor. Çift 9 eksenli hareket sensörünü bünyesinde barındıran artırılmış gerçeklik gözlüğünün seyahat, turizm ve iş seyahati alanlarında kullanılması bekleniyor. Özel uygulamalar için Moverio yazılım geliştirme seti de bulunuyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

İhracat ve döviz kazandırıcı işlemlerde BSMV istisnası

BANKA ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV) ile ilgili istisnalar esas itibariyle 6802 sayılı Gider Vergileri Kanununun 29. Maddesinde yer almaktadır. Bununla birlikte, bu Kanun dışında da B.S.M.V. istisnalarının yer aldığı hukuki düzenlemeler mevcuttur. Örneğin; 29. Maddenin i bendine göre ihracata ait nakliyat sigortalarında poliçe üzerinden alınan primler bu vergiden istisna edilmiştir.

99/13812 sayılı Bakanlar Kurulu Kararına istinaden 18 Mayıs 2017 tarihli Resmi Gazetede yayımlanmış olan ve halen yürürlükte bulunan İhracat, Transit Ticaret, İhracat Sayılan Satış Ve Teslimler İle Döviz Kazandırıcı Hizmet Ve Faaliyetlerde Vergi, Resim Ve Harç İstisnası Hakkında Tebliğ'de (İhracat: 2017/4) 'de damga vergisi ve harçların yanısıra BSMV istisnası kapsamına giren işlemler de yer almaktadır.

İstisna uygulanan işlemler söz konusu tebliğde "Belgesiz İşlemler" ve "Belgeli İşlemler" olmak üzere iki ana grupta toplanmıştır.

Belgesiz işlemler, ihracat ve transit ticarete yönelik olarak tebliğde sayılan işlemlerdir. Vergi idaresi; sigorta şirketlerinin işlemlerinin bu kapsamda BSMV'den istisna tutulabilmesi için sigorta konusu işlemin doğrudan ihracatla ilgili olması gerektiği görüşündedir. Örneğin, Gelir İdaresi Başkanlığı'nın 21.08.2009 tarihli ve 79553 sayılı özelgesinde; ihracatçı firmanın makine ve tesislerine yönelik sigorta poliçeleri primlerine doğrudan ihracatla ilgili bir işlem olmamasından dolayı istisna uygulanamayacağı belirtilmiştir.

Belgeli işlemler; tebliğde bentler halinde sayılan ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerdir. Bu kapsamda istisnadan faydalanmak isteyen firmaların Bakanlığa müracaat ederek dahilde işleme izin belgesi ve/veya vergi resim harç istisnası belgesi almaları zorunludur. Vergi resim harç istisnası belgesi: ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerin vergi, resim ve harç istisnasından yararlandırılmasına imkan sağlayan Bakanlıkça düzenlenen belgeyi ifade etmektedir.

İstisna, bu belgenin geçerlilik süresi içinde ve belgede yer alan tutarla sınırlı olmak kaydıyla uygulanabilmektedir. Tebliğde sayılan hallerin mevcudiyeti halinde belge sahibinin müracaatı üzerine ek süre verilebilmektedir. Mücbir sebep ve fevkalade haller olarak ek süre verilebilecek durumlar tebliğin 17. Maddesinde sayılmıştır. Örneğin; deprem, sel, don, fırtına, kasırga vb. tabii afetler ve yangın, grev ve lokavt, ülkemiz veya ithalatçı ülkede devletçe konulan yasaklar ile harp ve abluka hali Maddede sayılanlar arasındadır. Belgeye müracaat tarihi ile belge tarihi arasındaki işlemlere istisnadan yararlanamamaktadır. Tebliğde sayılan döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerin bazılarında (hizmet ve faaliyetin ortak girişim olarak yürütülmesi gibi) istisna uygulaması açısından özellik arz eden hususlar olabilmektedir. Sigorta poliçesinin vergi, resim harç istisna belgesi sahibi adına düzenlenmiş olması da istisna açısından dikkat edilmesi gereken bir husustur.

BSMV'nin mükellefi banka ve sigorta şirketleri olduğundan, istisna uygulamasından önce tebliğdeki şartların varlığına ve istisna sınırlarına dikkat edilmesi önemlidir. Zira; tebliğ kapsamına girmeyen ve istisna için gerekli şartları sağlamayan bir işlemde yanlışlıkla BSMV istisnası uygulanması halinde cezalı vergi tarhiyatı banka ve sigorta şirketi adına yapılacaktır. Bu husus, istisna tutarının fazla hesaplanması halinde de geçerlidir. Örneğin; tebliğde sayılan döviz kazandırıcı bir faaliyetle ilgili sigorta poliçesi süresinin vergi, resim, harç istisna belgesinin geçerlilik süresi sonrasına sarkması halinde, istisna belgesi geçerlilik tarihi sonrasına isabet eden primlere istisna uygulanmaması gerekir Vergi Resim Harç İstisnası Belgesi kapsamında BSMV istisnası tatbikiyle ilgili olarak Gelir İdaresi Başkanlığı'nın web sitesindeki özelgeler aydınlatıcı olmaktadır. İstisna işleme dayanak teşkil eden belgeler olası bir vergi incelemesinde ibraz edilmek üzere zamanaşımı süresince muhafaza edilmelidir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Mayıs ayı, Kandilli ve erguvanlar

MAYIS ayı demek 12 ayın baharla birlikte en güzel günlerinin yaşandığı, tüm insanların "yeniden yaşıyoruz" dediği günler... Hava da Orhan Veli'nin dediği gibi bizi yoldan çıkaracak kadar güzel olunca hakkını vermek üzere Boğaz'ın en güzel semtlerinden biri olan Kandilli'de bulduk kendimizi.

Mayıs ayında İstanbul'a, Boğaz'a, yalılara en çok yakışan erguvan ağaçları mor renkli çiçeklerini açmaya başlamış. Biz Boğaz'da bir tur attıktan sonra dünyanın en görkemli manzaralarından birine sahip olan Kandilli Adile Sultan Sarayı'na çıktık... Çıktık diyorum çünkü saray tepelerde ağaçlıklar içinde gizemli bir dünyada...

Boğaz'ın lacivert ile mavi arasında değişen suları, Bizans ve Osmanlı soylularının asil rengi olan erguvan rengi ile buluşup tüm dünya kentlerine nazire yaparcasına birbirlerine sarılmış gibi... Deniz de erguvan ağaçları da kendilerini beğenmekte haklılar. Çünkü, yok dünyada bu kadar güzelliği ahenk içinde taşıyan bir doğa parçası....

Sabancı Adile Sultan Sarayı'nın kaptan köşküne oturduğumuzda ilk aklıma gelen Melih Cevdet oldu... Şöyle diyordu üstat: "Aaa, yeşil erikler bayağı büyümüş. Domatesler de tatlanmıştır... Işık istiyorum, renk istiyorum, bu şehrin devinimini hep hissetmek istiyorum. Acaba kaç erguvan mevsimi daha var yaşayacağım? Amaaan boşver şimdi bunları. Hayat bir gün, o da bugün! Bak, iyi bak; yaşadığın bir kocaman gün."

Biz de boş verip Evliya Çelebi'nin Seyahatnamesi'nde Kandilli'yi nasıl tarif ettiğini dinliyoruz üstatlarımızdan... Evliya Çelebi Kandilli'yi sadece bir semt olarak değil aynı zamanda bahçe olarak uzun uzun anlatır. Daha çok 16. asırda bu yörede bulunan servi ağaçlarına takılan kandillerle eğlenceler düzenlenirmiş. Semtin adı da bu kandilli eğlencelerden gelmekteymiş.

Yaşlı çamların altında oturup tüm İstanbul'u seyretmek size terapi gibi gelir. O dönemlerde sultanların bu muhteşem köşklerde ve saraylarda oturup hayatın keyfini çıkarmasını kıskanmamak elde değil...

Sabancı Adile Sultan köşkü ya da sarayında Borsa Lokantası hizmet veriyor... Birçok önemli noktada Borsa Lokantalarına gittim... Ancak Kandilli Borsa deyince akan sular durur... Borsa Lokantası denilince benim ilk aklıma gelen hünkarbeğendi olur... Ancak bugün ufak ufak porsiyonlu (Cem Yılmaz hesabı everything little little into the middle") çok çeşitli yemekler söyledim çünkü bu manzara bu hava böyle bir siparişi kaldırır.

Borsa Lokantası'nda Osmanlı mutfağı ve Anadolu yemekleri ağırlıklı bir menü var. Önce sebze/meze tabağından başladım, köz tadı geldiği için leziz patlıcan ezmesi, sarma, hünkarbeğendi, pırasalı yer elması, süper bir fındık lahmacun, içli köfte, pırasalı erişte ile servis edilen jumbo karides... Hele tam zamanı olan zeytinyağlı enginarlar sofraya geldi ki insan yemeye kıyamıyor...

Sıra ana yemeklere gelince insan menüye baktığında yesem mi yemesem mi diye tereddüt ediyor ise de nasıl olsa bugün ufak ufak ortaya söylüyorum hadi buradan da böyle devam edelim dedim. Akçaabat köftesi, köy usulü bulgur pilavı, tavuk şiş, but, göğüs ve yanında döner kebap... Haaa Adapazarı'nın patates tavasını da unutmayalım.

Saatler geçiyor biz artık İstanbul Boğazı'nı seyretmiyoruz biz Boğaz'ın içindeyiz Boğaz bizi seyrediyor... Hadi o zaman tatlılara geçelim; kaymaklı peynir tatlısı çok hafif ama en lezzetli tatlı Antakya usulü; dil peyniri, portakal rendesi ve Antep fıstığı ile yapılan irmik tatlısı. Ancak ben kazandibini de kaçırmadım...

Sohbetin muhabbetin en güzelini yaptık. İtiraf ediyorum bir ara memleketi kurtarma moduna girmiştik ki sarayın sülünleri öylesine bağırıp çığlıklar atmaya başladı ki biz konuyu değiştirip Evliya Çelebi'nin Kandilli ve Vaniköy'ü anlatan mizahi tarzına geçiverdik.





12 HAZİRAN

ARCTIC MONKEYS TRIBUTE BAND

"Arctic Monkeys Tribute Band" 12 Haziran Çarşamba İstanbul IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde!



14 HAZİRAN

FATMA TURGUT

Model grubunun eski vokali Fatma Turgut, 14 Haziran'da İstanbul Dorock XL Kadıköy sahnesinde hayranlarıyla buluşacak.



15 HAZİRAN

LP

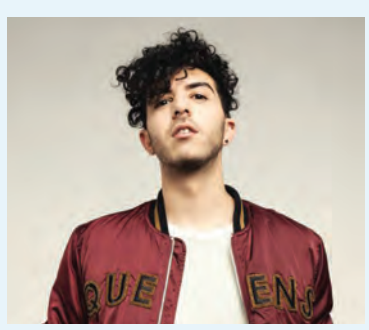
Karizmasını büyüleyici bir ses ile harmanlayan LP, 15 Haziran'da UNIQ Açıkhava Sahnesi İstanbul'da sevenleriyle buluşacak.



18 HAZİRAN

OGÜN SANLISOY

Rock müzik sanatçısı Ogün Sanlısoy, 16 Haziran'da İstanbul Dorock XL Kadıköy sahnesinde dinleyicileriyle buluşacak.



19 HAZİRAN

FİKRİ KARAYEL

Besteciliği ve sesi ile son zamanların dikkat çeken ismi olan Fikri Karayel, 19 Haziran'da İstanbul Dorock XL Kadıköy sahnesinde...



20 HAZİRAN

MFÖ

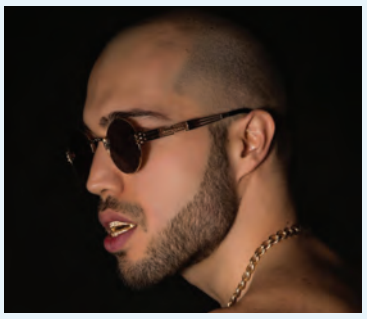
MFÖ, 20 Haziran Perşembe günü Bellona Harbiye Açıkhava Konserleri kapsamında İstanbul Harbiye Açıkhava'da.



21 HAZİRAN

ATHENA

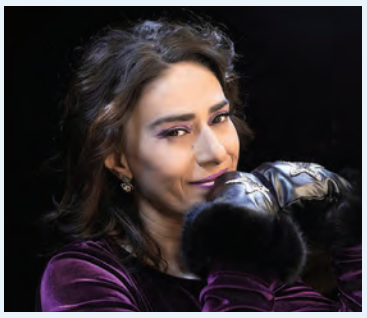
Athena, 21 Haziran Cuma günü fizy İstanbul Müzik Haftası kapsamında gerçekleşecek Vadi Açıkhava konserlerinde sahne alıyor.



22 HAZİRAN

BEN FERO

Ben Fero, gümbür gümbür performansıyla dinleyicilerini coşturmaya geliyor! 22 Haziran'da Jolly Joker Kartal İstMarina sahnesinde olacak.



24 HAZİRAN

YILDIZ TİLBE

Yıldız Tilbe, 24 Haziran Pazartesi günü Bellona Harbiye Açıkhava Konserleri kapsamında sevenleriyle buluşacak.



25 HAZİRAN

EDİS

Son dönemin parlayan pop yıldızı Edis, 25 Haziran Salı günü Bellona sponsorluğunda gerçekleşecek Harbiye Açıkhava'da sahne alacak.



27 HAZİRAN

KENAN DOĞULU

Kenan Doğulu, 27 Haziran Perşembe günü Bellona Harbiye Açıkhava Konserleri kapsamında unutulmaz bir konser verecek.



28 HAZİRAN

NİLÜFER

Nilüfer, 28 Haziran Cuma günü İstanbul Harbiye Açıkhava'da müzikseverlere unutulmaz bir gece yaşatmaya hazırlanıyor.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Bandıra bandıra Bandırma

BU yazımı 19 Mayıs 2019 tarihinde yazıyorum, Mustafa Kemal Atatürk'ün Kurtuluş Savaşımızı başlatmak üzere Samsun'a çıktığı tarihten tam 100 yıl sonra...

100 yıl önce Yüce Atatürk'ün Samsun'a ilk adım attığı günleri hatırlatmak istiyorum.

Osmanlı İmparatorluğu on cephede dört yıl sürdürdüğü savaştan yenik çıkması sonucunda 30 Ekim 1918 tarihinde kayıtsız bir teslim anlaşması olan Mondoros Ateşkes Antlaşmasını imzalamak zorunda kalmış ve böylece imparatorluğun yıkılış süreci başlatılmıştı. Ateşkes anlaşması gereği Yıldırım Ordular Komutanı Alman generali ve Osmanlı mareşali Otto Liman von Sanders Türkiye'den ayrılınca, Güney Cephesi Komutanlığı Mustafa Kemal'e devredildi.

Güney Cephesinin komutanlığını üstlenen Mustafa Kemal, İngilizlerin İskenderun'u işgal etmelerine karşı hükümetten İngilizlere hak veren bir cevap alınca görevinden istifa eder. Hükümet Mustafa Kemal'i Harbiye Nezaretine atayarak İstanbul'a çağırır. İstanbul'a vardığında İtilaf Donanması'nın 55 parça gemisini Marmara'da gören Mustafa Kemal, yaveri Cevat Abbas'a "Üzülme, geldikleri gibi giderler" derken, başlatacağı milli mücadelenin zaferle sonuçlanacağına olan kesin inancını dile getirmektedir.

Samsun'a hareket edeceği 16 Mayıs 1919 tarihine kadar geçen 6 ay içinde İstanbul'da kalan Mustafa Kemal, İsmet İnönü, Ali Fuat Cebesoy, Rauf Orbay, Kazım Karabekir gibi silah arkadaşlarıyla birlikte milli mücadelenin hazırlıklarını yapmış, artık süre Anadolu'ya geçmeye gelmiştir.

Mustafa Kemal'in Anadolu'ya geçmek için beklediği fırsat, İngilizlerin Kars bölgesinde kurulan Milli Şuralar'ı destekleyen Yakup Şevki Paşa'nın görevden alınmasını istedikleri bir notanın hükümete verilmesiyle doğdu. Hemen arkasından 21 Nisan 1919'da İngiliz Yüksek Komiseri Amiral Calthrope bölgede asayişin sağlanması, aksi halde antlaşmaya göre bölgeye asker çıkararak kendilerinin bölgede kontrol sağlayacakları konusunda ikinci bir nota daha verdi. Caltrophe'nin notası hükümette telaş uyandırdı ve iddiaları doğru bulan hükümet, bir İngiliz müdahalesine meydan vermemek üzere bölgeye bir komutan gönderilmesine karar verdi. Damat Ferit Paşa Hükümeti bu göreve uygun kişi olarak Mustafa Kemal'i seçti.

9. Ordu Müfettişi olarak geniş yetkilerle görevlendirilen Mustafa Kemal'in atama kararını Vahdettin bekletmeden imzaladı. İstanbul'dan uzaklaşmış olacağı için işgal güçleri de bu göreve Mustafa Kemal'in seçilmesine itiraz etmediler. İngilizlerle sıkı ilişkiler içinde olan Damat Ferit Paşa da Mustafa Kemal'in İstanbul'dan uzaklaştırılması konusunda Vahdettin'le birleşmiş görünüyordu.

Görev onaylanınca "Harbiye Nezaretinin kapısından çıkarken, kafes açılmış, önünde geniş bir âlem kanatlarını çırparak uçmaya hazırlanan bir kuş gibi idim..." diyerek sevincini dile getiren Mustafa Kemal, yola çıkıncaya kadar gerçek duygularını hükümetten gizlemek zorundaydı. Ona verilen resmi görev, Samsun tarafında Rumlara saldıran Türkleri yola getirmek, Anadolu'da milli teşkilatlanmaları ortadan kaldırmaktır. Oysa O'nun asıl amacı ve görevi Kurtuluş Savaşını başlatmak ve ulusal egemenliğe dayalı tam bağımsız yeni bir Türk Devleti kurmaktır. İşte bu amaçla Mustafa Kemal, 16 Mayıs 1919'da Yunan ordusunun İzmir'i işgalinden bir gün sonra 18 dava arkadaşıyla birlikte Kaptan İbrahim Hakkı Durusu yönetimindeki Bandırma Vapuru ile İstanbul'dan yola çıkar ve 19 Mayıs 1919'da Samsun'a ayak basar. İlk adımın 100 yıl önce atıldığı yolculuğun sonucunu hepimiz biliyoruz.

Bandırma gemisiyle başlayan zafer sonucu kazanılan değerlerin bandıra bandıra tadına varıyoruz. Bütün amacımız bu değerlere sahip olmak ve onları yitirmemek. Atatürk'ümüzün aziz hatırası önünde saygıyla eğiliyor, 19 Mayıs'ın 100. yılını kutluyorum.





ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Büyük 'B'

SABAH bir sözleşme imzalamak için bankaya gittim. Rutin yerler doldurulduktan sonra sözleşmenin en sonundaki boş sayfaya benden bir paragraf yazmamı istediler ve kolaylık olsun diye de örnek bir metnin çıktısını elime tutuşturdular.

Örnek yazı müşteri bilgilendirme formu benzeri, kısa bir paragraftan oluşan bir metindi ve içindeki cümlelerden birinin ortasında, cümle de çoktan başlamışken benden "Bankanız" diye bir kelimeyi de yazmam isteniyordu. Son derece efendi ve iyi niyetli banka çalışanına aniden dönüp "İyisiniz hoşsunuz da bırakın ben karar vereyim o 'B'yi büyük mü küçük mü yazacağıma" dedim gülerek. Sonra da kendimce açıkladım tepkimin gerekçesini kısaca. O ana kadar o örnek metni belki yüzlerce değişik kişiye vermiş (ve belli ki bu tepkiyi kimseden almamış) o çalışan önce duraladı, sonra kafasını aşağı yukarı salladı saptamaya katıldığını belirtir şekilde.

Bazen gelişine bazen de önceden planlı yapıyorum bu çıkışları. Çünkü günümüz koşullarında hiçbir şey dayatılarak, doğrudan ya da dolaylı zorlama ile yapılmamalı. Hele ki ana tema beğeniler, düşünceler, duygular olunca.

Evvelki gün de ofisin yakınlarında bir tek yön sokakta karşıdan gelen iki araç ile benzer bir durum yaşadık. Önde bir taksi, arkasında bir hanımefendi geri gitmiyorlar, yol tek yön ve geçiş bizim hakkımız olmasına rağmen. Bir dakikalık bir bekleyiş süresinden sonra arabadan indim ve önce taksiciye sonra da arkasındaki hanıma "Eğer geri gitmezseniz polisi arayıp plakalarınızı vermek zorunda kalacağım" dedim. O sokak bu ters girişlerin sıkça yapıldığı bir sokak ve aynen yukarıdaki örnek metindeki 'B' durumu var o örnekte de. "Birileri yazmış ya da birileri öyle görmek istiyor, sen de riayet et", "Yıllardır herkes giriyor bu sokağa o yönden, ben de girsem ne olur" arasında hiçbir fark yok aslında.

Dikkat ederseniz akla mantığa, görgü veya tevazuya, hatta hijyen normlarına o kadar aykırı kanıksanmış davranış biçimleri var ki etrafta.

Makam şoförü patronuna yaranmak için patronunun o sırada bulunduğu binanın neredeyse içine park eder, nitelikli hizmet unsuru diye düşünen şef garsonlardan her yeni mezede ya da söndürülen her sigarada yemek tabakları ve küllüklerin değiştirilmesini ister, adam uzun elbise giymiş karısına taksi kapısını tutar ve kadının arka koltuğun diğer köşesine ne zorlukla gittiğini fark etmez. Çünkü özünde her biri iyi bir şey yaptığını düşünüyordur.

Televizyon, radyo ve sosyal medyada popüler olan bazı kişiler yabancı dildeki kelimeleri, hatta bazen kendi dilimizdeki kelimeleri öyle yanlış yerlerde ve zamanlarda kullanıyorlar ki söylemek istedikleri esas şeyin önemi kalmıyor, kulak bir kere tırmalandı mı beyin de duygu da devre dışı kalıyor karşı tarafta. Bu da özünde bir büyük 'B'. "Sen benim ne dediğimden önce nasıl dediğimden etkilen ve nefessiz bırakayım seni" tarzı bir yaklaşım, rakip sahada hücum pres!

Yani günlük yaşamlarda kanıksanmış, benimsenmiş, iyi ya da etkileyici diye yapılan o kadar yanlış ve uygunsuz davranış var ki kafayı takarsanız eylemin tüm iyiliğini ve güzelliğini yok ediyor ve bunlar azalacağına artıyor gün geçtikçe.

Oysa çözüm çok basit. Hepimiz aynı ortak alanları geçici olarak paylaşan bireyleriz. Her birimizin anlık rolleri var ve o rolleri olabildiğince basit, yalın ve dürüstçe oynamalıyız, ve tabii karşımızdaki kişi veya bir başkasını yönlendirmeden, ezmeden, üstünlük tutumu sergilemeden. Bırak senin tevazunu, görgünü, iyi hizmetini, birikimini karşındaki kişi fark etsin ve değerini anlasın.

İyi olduğumuz anlaşılsın, görülsün diye tuhaf, tam tersine ve anormal şeyler yaparken üstüne üstlük bir de iyi, yüce, vazgeçilmez olduğumuza da kendimiz karar veriyoruz büyük harflerle.

Bu yazı sizlere ulaştığında muhtemelen heyecanlandırıcı bir tatilin başlangıcında, ya da dönüş yorgunluğunda olacaksınız. Herkese keyifli bayramlar, gidenlere renkli yolculuklar ve hepinize umut dolu günler dilerim.

Görüşmek üzere...



Behzat Ç.

Bir televizyon efsanesi haline gelen Behzat Ç.'nin yeni bölümleriyle BluTV'de yayınlanacağı duyuruldu! Behzat, 1985 yılında Polis Akademisinden mezun olduktan sonra, Ankara Polis Departmanı Cinayet bürosunda çalışmaya başlar. Korkusuz, zeki, güçlü ve karizmatiktir. Tüm meslektaşları daha üst makamlara gelirken, Behzat dedektif olarak kalır. Her zaman başını belaya soksa da, suçluları yakalamak için kendi yöntemleri vardır.

KÜNYE
Yönetmen: Serdar Akar
Senaryo: Ercan Mehmet Erdem
Oyuncular: Erdal Beşikçioğlu, Fatih Artman, Seda Bakan, İnanç Konukçu, Nejat İşler, Ege Aydan
Türü: Polisiye
Platform: BluTv



DİZİ

Lucifer

"Cehennem Lordu" Lucifer Morningstar; Los Angeles Polis Departmanı için suçluları yakalamaktadır. Ancak büyük bir sırrı vardır: Bu çekici adam, aslında yeryüzüne düşmüş bir melektir! Neil Gaiman tarafından yaratılan Lucifer, Sandman isimli serinin yardımcı karakterlerinden biriydi ve daha sonra kendi çizgi romanına kavuştu. Lucifer Netflix'te seyircisiyle buluşuyor.



BELGESEL

140journos - Sıkışmışlık

140journos ve blutv'nin yeni belgeseli 'sıkışmışlık'; farklı şehirlerde bambaşka hayatlar yaşayan 6 karakter üzerinden, izleyenleri gelgitlerle dolu bir yolculuğa çıkarıyor. Sıkışmışlık; bu çağın öfke, çaresizlik, utanç, kabulleniş ya da mutluluk duygularından oluşan bir antoloji ortaya koyuyor. Empati duyarak ve sıkça rahatsız hissederek izleyeceğiniz seride; umut var fakat mucizeler de gerçek hayatta olduğu kadar var.



FİLM

I Am Mother

Başrolünde Hilary Swank, Rose Byrne ve Clara Rugaard'ın yer aldığı Netflix filmi I Am Mother'dan fragman paylaşıldı. Bilim kurgu türündeki film, Sundance Film Festivali'nde ilk kez izleyicileriyle buluşmuştu. I Am Mother filminin fragmanında, robotlar tarafından tutsak edilen insanların mücadelelerine tanık oluyoruz. I Am Mother filmi Netflix'teki izleyicileriyle 7 Haziran tarihinde buluşacak.



Dark Phoenix

X-Men ekibinin karşısında şimdiye kadarki en zorlu ve güçlü düşmanları vardır; içlerinden biri olan Jean Grey. Uzaydaki bir kurtarma görevi sırasında, Jean gizemli kozmik bir güç tarafından darbe alır. Neredeyse hayatını kaybeden Jean eve döndüğünde bu gücün onu daha güçlü kıldığını fark eder. Ancak bu güç onu aynı zamanda daha dengesiz bir hale de getirmiştir. Kontrolden çıkan Jean sevdiklerine zarar vermeye başlar.

KÜNYE
Vizyon tarihi: 7 Haziran
Yönetmen: Simon Kinberg
Senaryo: Simon Kinberg
Oyuncular: Sophie Turner, James McAvoy, Michael Fassbender
Türü: Aksiyon, Macera, Bilimkurgu
Yapım Yılı: 2019



14 HAZİRAN

Siyah Giyen Adamlar: Global Tehdit

Yönetmen koltuğunda Barry Sonnenfeld'in oturduğu, Tommy Lee Jones ve Will Smith'le özdeşleşmiş Men In Black'in spin-off olarak izleyeceğimiz filmin yapımcılığını Laurie MacDonald ve Walker Parkes üstleniyor. Filmin senaryosunu ise Matt Holloway ve Art Marcum kaleme alıyor.



21 HAZİRAN

Oyuncak Hikayesi 4

Oyuncak Hikayesi 4, kaşıktan yapılma bir oyuncak olan Forky'nin atıldığı macerayı konu ediyor. Bir geri dönüşüm projesi ile yaratılan Forky, oyuncak olduğunu asla kabul etmez. Tek kullanımlık bir kaşıktan yapılma bir oyuncak olsa da o oyuncak olmadığı konusunda ısrarcıdır. Kendisini Bonnie'nin odasına ait hissetmeyen Forky, dünyadaki amacının ne olduğunu düşünmeye başlar.



28 HAZİRAN

Stan ve Ollie

Stan & Ollie, ünlü komedi ikilisi Laurel & Hardy'nin hayat hikayesini konu ediyor. Dünyanın en iyi komedi ikilisi olarak bilinen Stan Laurel ve Oliver Hardy 1920'li yıllarda beraber çalışmaya başladı. Yüzü aşkın filmde birlikte rol alan ikilinin hayatının anlatıldığı filmde Steve Coogan Stan Laurel'i canlandırırken John C. Reilly ise Oliver Hardy'e hayat veriyor. Filmin yönetmen koltuğunda Jon S. Baird oturuyor.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Cittaslow

İTALYANCA citta (şehir) ve İngilizce slow (yavaş) kelimelerinden oluşan Cittaslow, "sakin şehir" anlamında kullanılıyor. Cittaslow ağı ise küreselleşmenin şehirlerin dokusunu, sakinlerini ve yaşam tarzını standartlaştırmasını, yerel özelliklerini ortadan kaldırmasını engellemek için "slow food" hareketinden ortaya çıkan kentler birliği olarak faaliyetlerini yürütüyor.

Küreselleşmenin etkisiyle şehirler hızlı çalışılan, hızlı yaşanılan ve üretmekten çok tüketen, kendi kendine yetmeyen yaşam alanları haline gelmiştir. Adeta, özellikle büyük şehirlerde, şehirler insanların güvenle barınmalarından ziyade, onların çok hızlı hareket etmeleri ve çok daha hızlı çalışmalarını, hızlı yemek yemelerini, kısacası hızlı yaşamalarını teşvik eder bir hale dönüşmüş durumda ve insanların tüketim için yaşadıkları sahneler halini almış durumdadır. Yaşamın hızlanması sonucu insanlar daha hızlı yemek yemek, daha hızlı alışveriş yapmak, gidecekleri yere daha hızlı varmak için belli bir tempo içinde koşturup durmaktadırlar.

Bu yaşam tarzı modern insanda depresyon, kalp hastalıkları ve kanser gibi birçok hastalığa neden olmasının yanı sıra; kentleri de sürdürülemez hale getirmiştir. Hızlı yaşam tarzının oluşturduğu kentler artık kendi kendine yetmemektedir. Bu kendi kendine yetmeyen kentler de sadece yakın çevresindeki değil, dünyanın birçok köşesindeki kaynakları, üstelik binlerce kilometre uzaklıktan getirterek yok ederken, aynı zamanda hem doğayı hem de insanları hızla tüketmektedir.

Tüketim odaklı hayatın insanlara mutluluk ve huzur getirmediği, insanların farklı bir yaşam biçimi aramaları kentsel boyutta Cittaslow hareketini ortaya çıkarmıştır. Cittaslow felsefesi yaşamın, yaşamaktan zevk alınacak bir hızda yaşanmasını savunmaktadır. Cittaslow hareketi, insanların birbirleriyle iletişim kurabilecekleri, sosyalleşebilecekleri, kendine yeten, sürdürülebilir, el sanatlarına, doğasına, gelenek ve göreneklerine sahip çıkan ama aynı zamanda altyapı sorunları olmayan, yenilenebilir enerji kaynakları kullanan, teknolojinin kolaylıklarından yararlanan kentlerin gerçekçi bir alternatif olacağı hedefiyle yola çıkmıştır.

İtalya'da 1999 yılında başlayan "sakin şehir" uygulaması, şehirleri 7 ana başlık altında değerlendirerek, şehirlere bu unvanları vermek için bir dizi incelemeden geçirmektedir. Bu kriterler; Çevre Politikaları, Altyapı Politikaları, Kentsel Yaşam Kalitesi Politikaları, Tarımsal, Turistik, Esnaf ve Sanatkârlara Dair, Misafirperverlik, Farkındalık ve Eğitim İçin Planlar, Sosyal Uyum ve Ortaklıklar başlıkları altında çeşitli alt başlıklar ile değerlemeye alınmaktadır.

Ve ne mutlu bize ki, Köyceğiz, Türkiye'nin 16'ncı Cittaslow yerleşimi seçilmiştir. Köyceğiz ve Bitlis'in Ahlat ilçesinin kabul edilmesi ile Türkiye'de "sakin şehir" uygulaması 17 yerleşime ulaşmıştır. Türkiye'de şimdiye kadar, Kırklareli Vize, Isparta Yalvaç, Aydın Yenipazar, Erzurum Uzundere, Bolu Göynük, Çanakkale Gökçeada, Sinop Gerze, Isparta Eğirdir, Sakarya,Taraklı, Artvin Şavşat, Muğla Akyaka, Ordu Perşembe, Bolu Mudurnu, İzmir Seferihisar, Şanlıurfa Halfeti, Muğla Köyceğiz ve Bitlis Ahlat "sakin şehir" kabul edilmiştir.

Hep beraber biraz yavaşlamaya ne dersiniz?



Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com
Ali Erhan Tamer
ali@botudio.com



Geçmişten geleceğe ilham verici hikayeler

Hedef kitlesi ve içerikleri açısından farkındalık yaratma kaygısı olan TedxReset etkinliği bu yıl "+1" temasıyla düzenlendi. Benim de konuşmacı olarak katıldığım etkinlikte anlatılanlar hem ilham verdi hem de katılımcılara yeni bir perspektif kazandırdı.

Hem yapay zeka hem de blockchain girişimleri olan ve uzun süredir gelişen teknolojiler tarafında projeler geliştiren biri olarak, belki de en keyif aldığım alanlardan biri konuşmacılık. Normal şartlarda bir girişimci için zaman ve kaynak israfı gibi görülebilecek teknoloji anlatıcılığı, benim beslendiğim yegane kaynaklardan biri. İzleyenlere ilham verme kısmı bir yana, kitle ile birlikte geleceği inşa etmek ve çok sevdiğim Elon Musk'ın "Ne bilmediğinin farkında değilsin" sözüne inat en azından bir kişinin daha zihninde ne bilmediği yönünde bir farkındalık yaratmak çok motive edici.

Hiç süphesiz ki sahneler arasında en özeli Tedx organizasyonları. Sadece sahip olduğu isim sebebiyle değil, hedef kitlesi ve genel içerikleri açısından farkındalık yaratma kaygısı olan Tedx'ler arasında


Ali Erhan Tamer

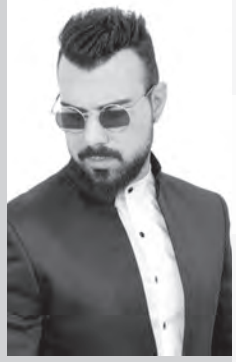
TedxReset en özellerinden biri.

Bir konuşmacıysanız ve yaptığınız işe dair vermek istediğiniz bir mesaj var ise, tarihe kayıt düşmek açısından harika bir fırsat olan TedxReset sahnesi, bu yılki "+1" teması altında beni de konuşmacı olarak davet etti ve yapay zekaya dair mesajımı kitle ile paylaşmama fırsat tanıdı.

Kendi namıma sahnede paylaştıklarımı buranın uzun uzun konusu yapmak yerine TedxReset 2019'da sahne alan konuşmacılar ve konuşulanları genel hatlarıyla paylaşmak ve bende iz bırakan mesajları sizlere iletmek isterim.

"+1" teması, TedxReset beyin takımının birkaç yıl boyunca yaptığı tartışmalar sonucunda ortaya çıktı. Bir buçuk günlük etkinlik boyunca konuşmacıların bağlamı olmasına karar verilen bir tema. Mesajı her ne olursa olsun bu tema üzerinden söylemini bağlayacak konuşmacılar arasında çok özel hikayeler dinledik. Dinlemekten özellikle keyif aldığım konuşmalar ve konuşmacıları sizinle paylaşmak isterim.

KANUN NAMINA KONUŞAN ADAM



Ne yalan söyleyeyim, Ahmet Baran ismini bu etkinliğe kadar hiç duymamıştım. Etkinliğin bana kazandırdığı en önemli karakterlerden biri şüphesiz o. Müziğini kanun kullanarak icra eden sıra dışı bir sanatçı. Hem modern hem de geleneksel parçalarda yarattığı ilham verici kanun dokunuşları, bu yolculuğuna nasıl başladığını anlatışı ve kapanışta yaptığı sahne performansı etkinliği izleyen yüzlerce kişi arasında büyük iz bıraktı.

EĞİTİM DÜNYASINDA GENÇ BİR JEDİ: BERNA ASLAN



Berna zaten tanıdığım ve tanımaktan çok mutlu olduğum kadınlardan biri. Bir özel okulda İngilizce öğretmenliği yapıyor. Buraya kadar hiç de sıra dışı gelmeyebilir size geçmişi. Onu özel yapan ise eğitime getirdiği yaklaşım. Oyunlaştırmayı kullanarak çocuklara, öğrenmenin de çok zevkli olabileceğini ve aslında müfredat dediğimiz şeyin başka bir şekilde bakılırsa harika bir oyun aracı olabileceğini öğreten kadın Berna. Yeni Nesil Öğrenme kavramını çok yakınlarda tanımış biri olarak bence Berna onun en önemli sembollerinden biri. Eğitim dünyasına getirdiği oyuncu yaklaşımı bence geleceğin eğitim sisteminin nasıl olması gerektiği noktasında sıra dışı bir örnek ve ondan dinlememiz gereken çok şey var.



HAYATA SARILAN KADIN: AYŞE TÜKRÜKÇÜ

Sosyal problemler TedxReset'in her zaman önemli temalarından biri. Bu yıl dozajı biraz fazla olsa da çok özel hikayeler dinledik ve şüphesiz ki Ayşe Tükrükçü bunlar arasında en özeliydi. Çok küçük yaşlarda tecavüze uğraması ve sonrasında kocası tarafından geneleve satılması ile başlayan öyküde o, yaşadığı onca zorluğa göğüs germiş ve 2015 yılında Sabancı Vakfı Fark Yaratanlar programına seçilerek sosyal girişimcilik alanında projeleri ödüllendirilmiş bir kahraman. 2017'de açtığı ve halen işletmeyi sürdürdüğü Hayata Sarıl Lokantası ile evsiz bireyleri hem istihdam ediyor hem de akşamları ücretsiz yemek dağıtıyor.



YEMELERE DOYAMADIK: TAMARIG BALIAN

Bir Ermeni olarak büyüdüyseniz ve tüm çocukluğunuz mutfakta harika mezeler ve tarifler arasından geçtiyse ister istemez genetiğinize bu mesleği yapmanız gerektiği kodlanıyor. Harika çocukluk resimleri ile süslediği sunumda bu genç kadın yarattığı mutfak ve lezzetler ile yaptığı dansı, girişimcilik hikayesini ve sahip olduğu restoran Gangon'da yapmak istediğini anlatırken hem çok eğlendi hem de çok eğlendirdi. Sokak lezzetleri yapmaktan ve onlara sıra dışı dokunuşlar katmaktan zevk alan Tamar'ın mutfağını ve yaptıklarını tanımanız lazım. Kadıköy Yeldeğirmeni'indeki Gangon'a giderseniz selamımı iletin mutlaka, tatlınız benden.





BABADAN OĞULA GEÇEN MESLEK YAYINEVİ OLUNCA: CAN ÖZ

Can yayınlarını bilmeyen yoktur sanırım. Çok ikonik bir logosu olan Can yayınları edebiyat dünyasının en önemli yayınevlerinden biri. Yayınevine ismi verilmiş Can'ın, babası Erdal Öz ile olan öyküsü ve babasının vefatı üzerine çok da gönüllü olmadan başına geçtiği Can Yayınlarını o günden bugüne kadar getirdiği nokta, diğer yandan futbol severlerin çok yakından takip ettiği Socrates dergisini kuruş hikayesi hem sıradan hem de sıra dışı yanları ile özel bir anlatıydı.



GENÇLERDEN UMUTLU OLUN: ECEM ŞAFAK

2002 yılında doğdunuz ve 11 tane kitabı olan bir fizik seversiniz. Yaşıtınız gençlerin hayallerini büyütmesine ön ayak olurken, yapabileceklerinize sınır koymadan düşünmeyi ve düşündürtmeyi de becermişsiniz üstelik. Yetmemiş Hayal Gücü Merkezi diye bir oluşuma katkı vermişsiniz ve sadece kendinizin değil değebildiğiniz onlarca çocuğun da sıra dışı düşünmesini sağlayabilecek ilham verici bir ortam yaratmışsınız. 17 yaşındasınız ve adınız Ecem Şafak.



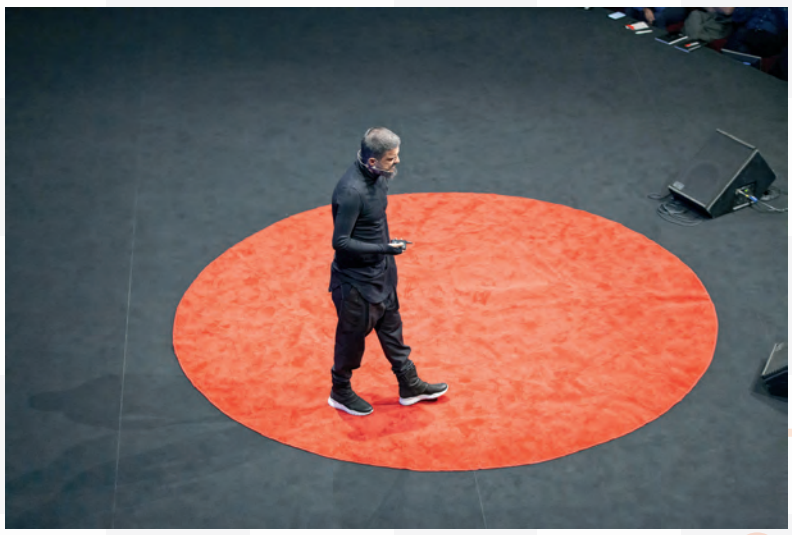
CEREBRAL PALSY İLE 18 DAKİKA: TUĞBA GÜLTEKİN

Olması gerekenden 40 gün erken doğduğu için Cerebral Palsy olan Tuğba'yı dinlerken hatırladığım tüm sorunlarımı ve dertlerimi düşündüm. Çoğu zaman sadece şikayet ederek çözmekten vazgeçtiğim sorunlar. Tuğba'yı dinleyince 18 dakika bir sahnede konuşmanın ve üstelik konuşurken akıcılığından hiç kaybetmeden bunu yapabilmenin Cerebral Palsy'li bir insan için bizim tahayyül edebileceğimiz herhangi bir zorluktan ne kadar fazla olabileceğini düşündüm ve dert ettiğim şeyleri bir daha gözden geçirdim. "Çocuklarınızın oyuncak bebeklerinin bir kolu koptuğunda onu atmayın, vücudunda eksik bir parça olan bebekler atıldığında çocuklara verdiğiniz mesaj ileride o çocukların özürlü insanlara karşı yaklaşımlarını belirliyor" dediğinde bu kadar etkili bir farkındalık cümlesi duymadım dedim hayatım boyunca. Yaşadığı fiziksel zorlukları bahane yapmadan çalışan, evlenen ve 18 dakika boyunca sahnede bunu anlatan bir kadın Tuğba. Kırık oyuncakları siz de atmayın.

KOMÜNİZMDEN FÜTÜRİZME AKAN ABDULA

Future Bright araştırma şirketinin sahibi Akan Abdula'yı girişimcilik dünyasından tanırdım ama sahnesini daha önce izleme fırsatı bulmamıştım. Gelecek anlatıcılığı ve yapay zeka açısından birçok konuşmayı izlemiş biri olarak bu konunun en zorlu alanlarından biri olan hikaye anlatıcılığı kısmını çok iyi kotardı Akan. Komünizm ile yönetilen bir ülkede yetişmiş ve çocukluğu "ona ne yaparsa doğru olacağının söylendiği" bir sistem içinde büyümüş bir gencin komünizm ile olan sınavından, size ne olacağını söyleme vaadi içerisindeki yapay zekaya geçişi hikayeleştirmesi çok iyi içeriklerden biriydi.





ÖZGÜRLÜĞÜ KAYBETMENİN BEDELİ +1 VERİ

Bütün bu ilham verici konuşmacılar arasında benim mesajım ise algoritmalar dünyasında veri paylaşmanın bedeli üzerineydi. Yapay zeka dediğimiz kavramın, büyük özellikler atfettiğimiz insan zekasından çok farklı olmadığı ve sahip olduğu birtakım avantajları kullanarak aslında sadece bize ait olduğunu düşündüğümüz özgür irademizin büyük bir illüzyondan ibaret olduğunu öğrendiğimiz yapay zeka evrenini konuştuk. Tesadüf, şans ya da kader gibi kavramlara yapay zeka penceresinden baktık. Sizin sezgi dediklerinize bizim ne dediğimizi ve aslında bizi özel kılan ve halen sadece bizi tek kılan gerçek kavramın ne olduğuna bir bakış attık. Davranış ve karar matematiğimizi öğrendiğimizde aslında her şeyin bir matematiğe dayandığı gerçeği ile yüzleştik ve dünyanın tek evrensel dili matematik ile nasıl her şeyi çözebileceğimizi gördük. Güzel miydi? Ben, bana bir şans verilseydi yapay zeka ile ilgili mesajım ne olurdu diye sorulsa anlatacaklarımı söyledim sahnede. Tıpkı izlediğim birçok konuşmadaki diğer her mesaj gibi. TedxReset sahnesi, önü ve arkası ile dinlediğim hikayelerle kişisel kariyerime düştüğüm en önemli notlardan biri. Ama daha önemlisi katılımcısı olarak dinlediğim onlarca hikaye arasında öğrendiğim ve bilgi hazneme kattığım birçok yeni kavram var ve sırf bu yönü ile bile, teşekkürler TedxReset.

BEREKET SİGORTA

Her İhtimale Karşı

SEYAHATLERİNİZDE **" BEREKET YURTİÇİ YABANCI SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI "** YANINIZDA !









Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri İştirakidir

www.bereket.com.tr
0850 220 91 81

/bereketcomtr

/company/bereketcomtr