

Kocaeli Ticaret Odası'nda düzenlenen toplantıda SAKİ Başkanı Levent Ergun'un yaptığı konuşmayı
www.sigortahaber.tv'den izleyebilirsiniz.
www.sigortahaber.tv



TÜSAF

T. SİGORTA ACENTELERİ FEDERASYONU

e-gazete

7 TEMMUZ 2010 ÇARŞAMBA/ SAYI: 67 www.tusaf.org.tr



FİBA Sigorta Basın Toplantısı
www.sigortahaber.tv'de
 Geçtiğimiz günlerde Japon NKSJ Holdings Inc. iştiraki olan Sampo Japon Insurance Inc. ile Fiba Grubu'nun iştiraklerinden Fiba Sigorta arasında gerçekleşen hisse alım-satım anlaşması imzalandı. NKSJ Grubu'nun yurt dışında yaptığı en büyük tutardaki yatırım olan anlaşmanın detaylarının paylaşılacağı toplantı, 7 Temmuz Çarşamba günü saat 10:00'da Swissotel'de gerçekleştirilecek. FİBA Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Özyeğin ve Sampo Japon Insurance yetkililerinin de hazır bulunacağı kahvaltılı basın davetini sigortahaber.tv'den canlı olarak izleyebilirsiniz.

...: **CANLI YAYIN** ...:

7 Temmuz Çarşamba saat 10:00'da



TOPLANTI



Brokerler yönetmelik taslağı

Bilgilendirme toplantısı 30 Haziran 2010 Çarşamba günü saat 16:30'da Milli reasürans T.A.Ş. toplantı salonunda yaklaşık 35 üye brokerin katılımıyla gerçekleşti. Açılış konuşmasını Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreteri Eray Türker'in yaptığı toplantının yöneticiliğini de üyelere Besim Şener yaptı. Yönetim Kurulu üyesi ve Mevzuat Komitesi Başkanı Basri Batıkarayel'in brokerleri taslak çalışmaları ile ilgili bilgilendirmesinden sonra Yönetim Kurulu üyesi Sayın Yıldırım Ramazanoğlu mevcut yönetmelikte yapılan değişiklikler maddeler itibarıyla üyelere açıkladı. Toplantı sonunda brokerlerden gelen öneriler doğrultusunda oluşturulan son taslağı Hazine Müsteşarlığı'na gönderilmesine karar verildi.



Eksperin günlüğü

Mustafa Nazlier/Sigorta Eksperi

Mükellef seyyar satıcı, arabasıyla kasaba kasaba gezerek satış yapıyor. Muhasebecimiz sorun çözme konusunda özverili ve yetenekli. Mükellef sürekli seyyar olduğu için bir türlü aldığı ve kestiği faturaları her ay muhasebecisine ulaştıramıyor. Durum çok zor...

Bu sorunu muhasebe bilgisi ve tecrübesine dayanarak mükellefin muhasebecisi hemen hallediyor. Mükellefimiz seyyar satıcı her ay sonu bir kahvede oturup aldığı faturaları A4 kağıda liste yapıyor, satış faturası (yok ama olunca onu da yapıyor zaten hiç kimseye fiş veya fatura vermiyor) için ayrı bir A4 kağıda liste yapıyor, yaptığı listeleri ay sonunda kahveye en yakın postahanedan muhasebeciye gönderiyor.

Bu arada her nasılsa vergi dairesi inceleme yapınca mükellefe ihbar gidiyor. Mü-

kellefimiz ihbarı bu sefer posta yolu ile değil de olayı ciddiye alarak tüm imkanlarını kullanıp faks cihazı denilen bir aletle muhasebecisine fakslıyor.

Aynı faks cihazı muhasebecide de olduğundan gelen faks üzerine sorun çözme uzmanı muhasebecisi hemen bir sigorta şirketine gidip geri dönük 5 yılı da kapsayan Mesleki Sorumluluk sigortasını yaptırıyor.

E daha ne olsun. Herkes üstüne düşeni yapmış. Biz de eksper olarak dosyası inceliyoruz. Neyse ki bizim okuma yazmamız da var. Ayrıca faks denilen cihazların ne işe yaradığını da anlıyoruz (Büyük şans)...

Sigortalı olarak talepte bulunan serbest muhasebecinin beyan yazısı aşağıdaki gibi:

Mükellefim sürekli seyahatte olduğu

olarak trafik ve kasko branşlarından gerçekleşti. Bu çerçevede Komisyonumuza yapılan başvuruların yüzde 38'i trafik, yüzde 35'i kasko, yüzde 10'u yangın, yüzde 17'si ise diğer branşlara ilişkin bulunuyor. Başvuru sebeplerini ise sigorta kuruluşunca hasarın talebe oranla eksik olarak ödenmesi veya teminat dahilinde olmadığı gerekçesiyle hiç ödenmemesi

olarak belirtebiliriz.

İl bazında baktığımızda ise şu ana kadar Komisyonumuza 61 değişik ilden başvuru yapıldığını görüyoruz. Bunu da Sigorta Tahkim Komisyonu'nun Türkiye genelinde tanınmaya başladığına işaret eden önemli bir gösterge olduğunu düşünüyorum. Başvuru sayısı bakımından ise İstanbul'un açık arayla önde olduğunu söyleyebiliriz.

“Yardım paketi” hayatı kolaylaştırıyor

Yurt dışında uzun yıllardır uygulanan, Türkiye'de de yeni yeni hayatımıza giren yardım (asistans) paketleri insanlara, çaresiz anlarında çare oluyor. Mondial Assistance Türkiye Genel Müdürü Rasim Topuz, asistans paketlerinin, müşterilerinin hayatını kolaylaştıracak çeşitli hizmetleri bir arada sunan ürünler olduğunu ve şirketlerinin bu hizmetleri sağlamak için hizmet sağlayıcıların koordinasyonunu gerçekleştirdiğini söyledi.

Topuz, Mondial Assistance Türkiye'nin, 100'ü aşkın profesyonel çalışanı ile başta yol yardım hizmetleri olmak üzere seyahat sigortası, çağrı merkezi, medikal yardımları sunduğunu bildirdi. Yurt dışında internet aracılığıyla satılan yardım paketlerinin Türkiye'de bir ilk gerçekleştirilerek bazı büyük marketlerde satıldığını anlatan Topuz, şunları kaydetti: "Yurt dışında Mondial Assistance Grubu'nun özellikle Fransa'da edinmiş olduğu bilgi birikimiyle

farklı sigorta ve asistans ürünleri, internet ve anlaşmalı kurumlar aracılığıyla satılmaktadır. Sadece Migros, 5M ve Macrocenter gibi süpermarketlerde satılması fikri hem dünya hem de Türkiye için bir ilk. Bu nedenle Mondial Assistance Grup şirketlerinde de örnek gösterilen bir proje oldu. Migros'a münhasır olarak geliştirilen proje sonucunda, yol yardımından, konut yardımına, medikal yardımdan, kişisel yardıma kadar birçok hizmeti barındıran "7/24 Yardım Paketleri" yıllık 12 TL'den başlayan fiyatlarla sadece Migros ve Macrocenter'larda satılmaya başlanmıştır. Üstelik, anlaşmalı kredi kartlarına 6 ile 12 taksit imkanı da sunulmaktadır." Yardım paketleri

Ayda 3,5 lira ödenerek alınacak "Yol Yardım Paketi'nin" hizmet kapsamında, aracın çekilmesi, yol kenarı yardımı, benzin bittiğinde aracın çekilmesi, lastik değiştirilmesi, aracın emanet ve muhafazası, yedek parça gönderimi gibi hizmetlerin bulunduğunu anlatan Topuz, ayda 2,5 lira ödenerek sahip olunan "Konut Yardım Paketi'nin" içeriğinde de cam tamiri ve çilingir hizmetlerinin olduğunu belirtti.

Aylık 2 lira bedelle 1 yıl sahip olunacak "Medikal Yardım Paketi'nde" ise doktor veya ambulans gönderilmesi, ilaç gönderimi, tedavi sonrası eve götürme, eve uzman hemşire gönderilmesinin yer aldığı bildirilen Topuz, "Kişisel Yardım Paketi'nde" de aylık 1 lira bedelle sahip olunacak hizmetleri ise otel ve restoran rezervasyonu, uçuş bilgisi alınması, çiçek gönderilmesi gibi çok çeşitli hizmetler olarak sıraladı. Topuz, Türk insanının gün geçtikçe yardım paketlerine alıştığını ve her geçen gün bir anlamda zor günlerinde kullanmak üzere yardım paketlerinden alanların sayısının arttığını kaydetti.

A 4 kağıttan KDV beyanı nasıl oluşturulur?

İçin belgeleri iletemiyor.

Alış ve satış faturalarını büyük zahmetlerle listeleyip bana gönderiyor. Bütün suç bana ait.

Vergiler, cezalar ve faizleri ile birlikte ödenmesini rica ederim.

"Dosyayı hemen inceleyip zararınız karşılansın ve hatta moralinizde bozulmuştur. Biz sigorta şirketine söyleyelim sizi 15 gün tatile de göndersinler" diyemiyoruz tabii ki.

Şöyle ki;

Hadiseyi meslek mensubunun uymak ve uygulamak zorunda olduğu 3568 sayılı kanun çerçevesinde incelediğimizde;

3568 sayılı kanun gereği meslek mensubu beyannameleri ve bildirimler hazırlama aşamasında ticari vesikaları baz/esas almak zorunda. Söz konusu hadisede sigor-

talı meslek mensubu ticari vesika olmaksızın defterlere kayıt yapmış ve kendi beyanına göre resmi kurumlara farkında olmaksızın yanlış bilgi vermiştir. Meslek mensubunun bu davranışı 3568 sayılı kanun hükümlerine göre disiplin suçudur ve cezası meslekten alıkoymadır. Kanun'daki maddelere göre tazminat ödenmeyeceği kesin. Ancak nasıl bir cesaret, nasıl bir anlayış ki suç sayılan durumu sadece sigortadan para alacağı diyerek beyan etmek aynı zamanda üstlenerek zarar talebinde bulunmak? Sonuç olarak sigorta sektörü doğru sigortalının gerçek zararını tam karşılamak için iyi niyet çerçevesinde küresel uygulamaları ülkemize kazandırmaya çalışmaktadır. Maalesef hala sigortacılık hizmetinden faydalanan yönetimi kavrayamayanlar var.



‘Her bireyin eğitim sigortası olmalı’

Özel eğitim kurumlarına yönelik ilgi, son yıllarda eğitim sigortasına olan talebi de artırdı. Eğitim sezonunun kapanmasının ardından, sigorta şirketleri de eğitim sigortasının satışına ağırlık verdi. Sigortaclar, eğitim sigortası adı altında iki farklı ürünün pazara sunarak, sigortaya olan ilgiyi de arttırmaya çalışıyorlar. Ürünlerden bir tanesi ebeveynin vefatı durumunda çocuğun eğitim masraflarını karşılar, bir diğeri ise gelecekte çocuğunun eğitim masraflarını karşılamakta

Önemli olan geride kalanlara hayatlarını devam ettirebilecek maddi güvenceyi sağlayabilmek

olması bile şart değil. Uygun teminatlı herhangi bir hayat sigortası ürünü de aynı güvenceyi sağlıyor. Önemli olan geride kalanlara hayatlarını devam ettirebilecek maddi güvenceyi sağlayabilmek" dedi. Erhan Adalı, tüketicilere da belirterek, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bunlardan biri, çocuğunun tüm yaşamı boyunca sahip olacağı eğitimini güvence altına almak için yeterli birikime sahip olmadığın düşünen anne babalar için sunduğumuz birikimli eğitim sigortası. Bu ürünle, ebeveynler çocuklarının doğumundan itibaren çok küçük tasarruflarla birikim yaparak, ileride diledikleri kalitede eğitimi sağlayabiliyorlar. Bu ürüne vefat teminatı da ekleyebiliriz. Bir diğer ürünümüz ise, ebeveynin vefatını teminat altına alıyor."

zorlanacağını düşünen ailelere yönelik teminat sunuyor. Garanti Emeklilik Genel Müdürü Erhan Adalı, "Çocuğumu okutabiliyorum ama bana bir şey olursa eğitimine nasıl devam edecek" sorusunu soran her bireyin eğitim sigortasını yaptırması gerektiğini söyledi. Adalı, "Eğitim sigortası adı altında