Fiba Sigorta'nın Sompo Japan Insurance'a satışıyla ilgili düzenlenen basın toplantısının tamamını www.sigortahaber.tv 'den izleyebilirsiniz.
www.sigortahaber.tv

TÜSAF
T. SİGORTA ACENTELERİ FEDERASYONU
e-gazete
15 TEMMUZ 2010 PERŞEMBE/ SAYI: 73
www.tusaf.org.tr

SEGEM

SEGEM personel eğitimi için toplandı

Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliğinin 23'üncü maddesi gereği, düzenlenmesi planlanan teknik personel eğitimi için ilk toplantı SEGEM'de yapıldı. Eğitim programının kapsamı, süresi ve takvimi ile ilgili görüş alışverişi yapılan toplantıya, SEGEM Müdürü Doç Dr. Fuat Erdal, Sigorta Brokerleri Derneği'nden Yönetim Kurulu Başkanı Servet Gürkan, yönetim kurulu üyeleri Ateş Çeber, Yıldırım Ramazanoğlu, Eray Türker ve dernek direktörü Nermin Borucu ve SEGEM temsilcileri olarak da Mehmet Durmuş, Gizem Karademir, Melike Ekiz ve Anı Püsküllüoğlu katıldılar.

AVIVA SİGORTA

SHÇEK'in şenlik sponsoru Aviva

T.C. Başbakanlık Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu Genel Müdürlüğü 5. İstanbul Sosyal Hizmetler Şenliği başliyor. SHÇEK kuruluşlarında kalan çocuk, genç, yaşlı, engelli tüm bireyleri bir araya getirerek topluma "Biz de buradayız", "Türkiye'nin en büyük ailesiyiz" mesajını vermeyi amaçlayan ve iki gün sürecek olan şenliğin ana sponsorluğunu Aviva Sigorta üstleniyor.

ZURİCH SİGORTA

Erhan Kangal GMY olarak atandı

Zurich Sigorta'da Oto Hasar Direktörü olarak görev yapan Eray Kangal, Zurich Sigorta Hasar Grubu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olan Eray Kangal, Erasmus Üniversitesi'nde MBA programını tamamladı. Çalışma hayatına müfettiş olarak Garanti Bankası'nda başlayan Kangal, 2003 yılında Garanti Bank International'a kıdemli müfettiş olarak atandı. 2006 – 2008 yılları arasında ise aynı bankada Yasal Uyum ve İç Denetim Müdürü olarak görev yaptı.2008 yılında Risk Yönetimi Yöneticisi olarak Zurich Sigorta ailesine katılan Eray Kangal, Temmuz 2009'dan bu yana Zurich Sigorta Oto Hasar Direktörü olarak görev yaptı. 22 Haziran itibariyle ise Zurich Sigorta Hasar Grubu Genel Müdür Yardımcılığına atandı.

Satın alma fırsatlarına odaklanacağız

Liberty Mutual'ın, faaliyet gösterdiği ülkelerde ana hedefinin "kayda değer" bir büyüklüğe sahip olmak olduğunu söyleyen Ragıp Yergin, "Bizimle birlikte bu yolculuğa çıkan acentelere her anlamda yatırım yapmaya hazırız" dedi.

Liberty Mutual Grup'un hayat dışı sigortacılık alanında dünyanın en büyük 6. sigorta grubu olduğuna dikkat çeken Yergin, "Liberty için hiçbir ülkede yüzde 1 - yüzde 2'lik bir pazar payına sahip olmak heyecan verici değildir. Dolayısıyla, Türkiye'deki varlığımızı bir üst seviyeye taşıyacak, mevcut operasyonunu güçlendirecek ve büyümeyi sağlayacak her türlü fırsatı değerlendireceğiz."dedi.

Ragıp Yergin Liberty Sigorta'nın hedeflerini DÜNYA'ya anlattı. Bu yılın kendileri açısından çok önemli bir yıl olduğunu söyleyen Yergin, hem bireysel sigortalarda hem de acente yönetiminde çok iddialı bir şekilde yola çıktıklarını, acentesini dinleyen, destekleyen ve sektör dinamiklerini takip eden güçlü bölge teşkilatları oluşturdukları söyledi. Ürün çeşitlerini ve hizmetlerini Türkiye çapında daha yaygın hale getirmek için acente ağlarını genişletme çalışmalarına hızla devam ettiklerinin altını çizen Yergin; "Acentelerimiz ve müşterilerimiz için "kolay iş yapılabilen" bir şirket olmak adına Hizmet Merkezlerimizi yapılandırdık. Acentelerimizin gelirlerini artıracak uygulamaları devreye aldık. Bireysel sigorta ürünlerinde acentelerimizin kolay satış yapabileceği, müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini karşılayan, fiyat avantajı sağlayan ve fark yaratan ürünler piyasaya sunduk. İletişim tarafında ise ağırlıklı olarak sektörel mecraları kullanarak hedeflerimiz hakkında acentelerimizi bilgilendirmek için çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Hedeflerimize ulaşmak adına gerçekleştirdiğimiz tüm bu çalışmalar doğrultusunda, özellikle son bir yılda çok ciddi bir aşama kaydettik. Ancak, daha gidilecek çok yol olduğunu söyleyebilirim. Liberty Mutual, gücünü ve büyüklüğünü pek çok ülkede kanıtlamış bir grup. Türkiye'de de aynı başarıları yakalamamak için önümüzde hiçbir engel yok."diye konuştu.

Ragıp Yergin

Nominal sermayede sektörde 6.sıradayız

Ragıp Yergin; "Liberty Mutual'ın finansal gücü dünyanın önde gelen derecelendirme firmaları tarafından birçok defa onaylanmıştır. 2009 verilerine göre ise Fortune 500 listesinde 71. sıraya yükselmiştir. Ekonominin en zor dönemlerinde dahi yatırım yaparak Türkiye'ye olan inancını göstermiştir. Bugün, nominal sermaye bazında elementer şirketler arasında 6. sıradayız. Güçlü sermayemiz ile teknik sonuçlara odaklanmış, karlı ve etkin çalışan şirket olarak hedeflerimize emin adımlarla ilerliyoruz." dedi.

Global oyuncuların farkı görülecek

Türkiye'de özellikle bireysel işlerde yüksek bir potansiyel bulunduğuna işaret eden Yergin, sigorta bilincinin gelişmemiş olması ve sigortası olmayan kesimin fazlalığının yabancı sermaye için fırsat oluşturduğunu belirtti. "Bu gerçeğin bir yansıması olarak sigorta sektöründe geçtiğimiz son 3 yıl içinde, birçok satın alma ve birleşme yaşandı."diyen Yergin şunları söyledi; "Gelen yabancılar dünyanın önde gelen büyük sigorta, reasürans veya finansal gruplarıydı ve sektöre öncelikle ciddi bir rekabet getirdiler. 2008 yılı sonlarında başlayan global kriz ise 2009 yılında da devam ederek, geliri ve güveni azalan tüketicinin, zarar gördüğü kriz ortamından dolayı taleplerini ertelemesine yol açtı. Doğal olarak sigorta sektörü de bu gelişmelerden olumsuz etkilendi. Bu olumsuz gelişmelerin, ülkesi dışında kısıtlı bir bölgede iş yapan yabancılarla gerçek global oyuncuların farkını önümüzdeki dönem daha net ortaya çıkaracağını tahmin ediyorum."

Hedef yüzde 6 pazar payı

Liberty Mutual Grubu'nun, faaliyet gösterdiği ülkelerde ana hedefinin "kayda değer" bir büyüklüğe sahip olmak olduğunu söyleyen Yergin, Liberty için hiçbir ülkede %1 - %2'lik bir pazar payına sahip olmanın heyecan verici olmadını belirtti. Grubun, organik büyüme stratejilerinin yanı sıra, tüm dünyada agresif satın alma ve birleşme politikaları ile de büyümesini desteklediğine dikkat çeken Yergin; "Dolayısıyla, Türkiye'deki varlığını bir üst seviyeye taşıyacak, mevcut operasyonunu güçlendirecek ve büyümeyi sağlayacak her türlü fırsatı değerlendirecektir. Bu yüzden 2011 yılında satınalma fırsatlarına odaklanacağımızı söyleyebilirim. Öncelikli hedefimiz 2012 yılı sonu itibariyle %2,5 pazar payına ulaşmak; uzun dönemde ise yüzde 6 pazar payını hedefliyoruz."dedi.

Acentelere yatırım yapacağız

Liberty Sigorta olarak iletişime büyük bir önem verdiklerini söyleyen Yergin, acentelerinin önerilerini, taleplerini ve yapıcı eleştirilerini dinlemek için her fırsatı değerlendirdiklerini belirtti. "Onlardan gelen her türlü soru, bilgi talebi ve şikayeti dikkate alıyoruz." diyen Yergin sözlerini şöyle sürdürdü; "Süreçlerimizi ve ürünlerimizi acente ve müşterilerimizin ihtiyaçları ve beklentileri doğrultusunda oluşturuyoruz. Acentelerimizin her geçen gün bizimle çalışmaktan daha hoşnut olduğunu söyleyebilirim. Biz, acentelerimizin beklentilerini karşılayan ve karşılamak için her zaman daha fazlasını yapmaya hazır bir şirketiz. Dağıtım kanalı stratejisinin özünde acenteleri bulunan bir şirket olarak, Türkiye'de bizimle çalışmak isteyen profesyonel acentelerle birlikte büyümek ve kazanmak istiyoruz. Hedeflerimize bizimle aynı heyecanı taşıyan acenteler ile ulaşmak istiyoruz. Bizimle birlikte bu yolculuğa çıkan acentelere her anlamda yatırım yapmaya da hazırız."

AvivaSA 'kıymetli madenler'de

AvivaSA Emeklilik ve Hayat "kıymetli madenlere dayalı fon" kurma konusunda çalışmalarını hızlandırdı. Bireysel Emeklilik Sistemi Kanunu'ndaki değişikliği bekleyen şirket, 2010 yılı sonundan önce söz konusu ürünü, katılımcılara sunmaya hazırlanıyor. AvivaSA kıymetli madenler dışında gelecekte gayrimenkule dayalı fonları da sunmayı planlıyor. Bireysel emeklilik ürünlerinin banka kanalıyla satışı (bankasürans) konusunda Akbank ve Citibank'la anlaşması olan AvivaSA, orta ölçekli iki banka ile görüşmelerini sürdürüyor. AvivaSA, organik büyüme dışında satın alma fırsatlarını da değerlendirecek.

Referans'ın sorularını yanıtlayan Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) yeni Başkanı ve AvivaSA Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Meral Eredenk, BES'in en büyük rakibinin "altın" ve "gayrimenkul" olduğuna dikkat çekiyor. Emekliliğini garanti altına altına almak isteyen bir bireyin ilk düşündüğü yatırımın altına yatırım ya da ev satın almak olduğunu vurgulayan Eredenk, "Biz bireylere, 'Sistemde parayı nakit olarak biriktir; eve ihtiyacın olursa zamanı gelince istersen ev satın alırsın, ya da evden elde edeceğin kira yerine sistemde biriktirdiğin paranın geliriyle emekliliğini garantilersin' önerisinde bulunuyoruz" diyor. BES'te ağırlığın kamu borçlanma fonlarında olduğuna dikkat çeken Eredenk, katılımcıların emeklilik şirketlerinden artık bunlar dışında benzer risk kategorisinde olan kıymetli madenler ve ana para korumalı ürünler gibi farklı alternatifler beklediğini vurguluyor.

Meral Eredenk

Kıymetli madenlere dayalı fonu, yıl sonuna kadar çıkarmayı ümit ettiklerini belirten Eredenk, "Fon, ağırlıklı olarak altından oluşacak. Çinko, bakır, demir, çelik gibi madenler de önceki dönemlerde prim yaptı. Ancak, bunlar altın kadar Türk tüketicisinin yakından tanımadığı ürünler" değerlendirmesinde bulunuyor. Türkiye'de sigorta ve bireysel emeklililik sektörüne yabancı ilgisinin sürdüğünü belirten Eredenk, Generali dışında Amerikalı bir iki şirketin de Türkiye pazarıyla yakından ilgilendiğini söylüyor. AvivaSa olarak satın almalar yoluyla büyümeye de açık olduklarını belirten Eredenk, "Piyasaya çıkan her satışı değerlendirmek istiyoruz. Ancak, burada fiyatın makul olması önemli. 3 TL'lik mal, 5 TL'ye satılmak isteniyorsa bu rasyonel değil" diyor.

Yaptıkları çalışmalarda BES'te 12-13 milyon potansiyel katılımcı olduğunu dile getiren Eredenk, "Halen sistemde 2 milyonu aşkın bir katılımcı var. Bu nedenle pasta çok büyük. 13 milyon katılımcıyı bugün çeksek, fon büyüklüğü de 10 milyardan, 50 milyar TL'ye çıkar" diyor.

Alp Süer-Referans

Sadece acenteler sigortacılık yapacak

Kayseri Ticaret Odası (KTO) Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Ali Kilci, "Kanun, yönetmelik ve Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) kararları, diğer şartlar yerine getirilmiş olsa bile, 'sigorta acenteliğinin münhasıran bağımsız bir bölümde' yapılmasını zorunlu kılıyor. Üyelerimiz, halen diğer ticari faaliyetlerini yürüttükleri mekanda sigorta acenteliği de yapamayacaklar" dedi. Kilci yaptığı yazılı açıklamada, 5684 sayısı Sigortacılık Kanunu'nun 23'üncü maddesi ve Sigorta Acenteliği Yönetmeliği gereği olarak Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) tarafından belirlenmiş olan sigorta acenteliği faaliyetinin yürütüleceği mekanın sahip olması gereken asgari fiziki şartlara uyum sağlanması için ilan edilen son tarihin 1 Ekim olduğunu hatırlattı. KTO Başkanı Kilci, Sigortacılık Kanunu'nun 27'nci maddesinin 3'üncü fıkrasının (f) bendine istinaden SAİK tarafından alınan karar uyarınca, bir sigorta acentesi merkezi veya şubesinin, müstakil bir bina veya iş merkezi içerisinde, fiziki olarak ayrılmış, müstakil bir girişe sahip, başlı başına kullanılmaya elverişli bağımsız bir mekan olması ve bu mekanda münhasıran sigorta acenteliği faaliyeti yürütülüyor olması şartının getirildiğini bildirdi. Kilci, şöyle devam etti: "SAİK tarafından yapılacak olan rutin denetimler ya da bir şikayet durumunda yapılacak olan ani denetimlerde bu şartlara uymayanların, Sigorta Acenteliği yapmalarına imkan sağlayan levha kayıtlarının silinmesi söz konusu olabilecektir. Konunun hassasiyetine binaen, başta özellikle otomotiv bayiliğinin yanı sıra Sigorta Acenteliği de yapmakta olan üyelerimizi ve halen diğer ticari faaliyetlerini (muhasebe-rent a car gibi) yürüttükleri mekanda sigorta acenteliği de yapmakta olan tüm üyelerimizi mağduriyet yaşamamaları için, durumlarını derhal ilgili asgari fiziki şartlara uygun hale getirmeleri gerektiğini hatırlatıyoruz. 1 Ocak 2010 tarihinden önce Uygunluk Belgesi başvurusunda bulunan Sigorta Acentelerinden söz konusu asgari fiziki şartların tamamına haiz olup ilgili evraklardan İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatı hariç diğerlerini eksiksiz bir biçimde ilgili Odaya teslim edenlere, Oda Tetkik Raporu temin edebilmeleri için en geç 1 Ekim 2010 Cuma günü mesai bitimine kadar süre tanınmıştır. Sigorta Acenteleri şubelerinin Oda kanalıyla tetkik işlemlerinin ise 1 Temmuz 2010 tarihinden itibaren başlatılmasına karar verilmiştir.

Hasan Ali Kilci

Finans Gündem

'Kasko sigortası yaptırmayı ihmal etmeyin'

Mustafa Su

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su, araç sahiplerini, zorunlu trafik sigortasının yanında kasko sigortalarını da ihmal etmemeye çağırdı. Trafik sigortası ile kasko sigortası arasındaki farkın halen tam olarak bilinemediğini söyleyen Mustafa Su, bu farkı şu şekilde açıkladı; "Trafik sigortası ile kasko sigortası arasındaki temel fark bu iki sigortanın amacıyla ilgili. Trafik sigortası üçüncü kişilere verilecek zararları karşılarken, kasko sigortasında üçüncü kişilere verilecek zararlar ile birlikte sigorta yaptırılan aracın ve içindekilerin uğrayacağı zararlar da teminat altına alınır. Bir başka ifadeyle, bir kaza durumunda sürücü kendi arabasında oluşacak zararı, trafik sigortasından karşılayamaz. Bu amaçla mutlaka kasko sigortası yaptırması gerekir. Ayrıca şunu da söylemek gerekir ki zorunlu trafik sigortasında araç türüne bağlı olarak–bedensel veya fiziksel hasara göre- farklı üst limitlerle teminat sağlanmaktadır. Dolayısıyla gerçekleşen zarar eğer bu üst limitleri aşıyorsa, aşan kısım da, yine zarara neden olan araç işleteninin sorumluluğundadır." Zorunlu trafik sigortasını desteklemek amacıyla Anadolu Sigorta'nın Maksimum Trafik Sigortası ürününü çıkardığını hatırlatan Mustafa Su, tüketicilerin sigorta yaptırırken sadece poliçe primlerine bakmalarının da yanlış bir davranış olduğunu vurgulayarak, poliçede verilen teminatların limit ve kapsamlarının ihtiyacı karşılayıp karşılamadığının, aslında prim tutarından çok daha önemli olduğunu belirtti.

Anadolu Sigorta Maksimum Trafik Sigortası ürününde, sürücülerin zorunlu olarak yaptırmaları gereken trafik sigortasına ek olarak, bir kaza durumunda üçüncü kişilere karşı verilen zararlar için, trafik sigortası tarafından sağlanan tutarın üzerinde ek koruma sağlayan "Artan Mali Sorumluluk Sigortası" da otomatik olarak sigortalılara sunuluyor. Üründe yer alan "Asistans Hizmetleri" ise lastik değiştirilmesinden, yedek parçanın bulunması ve yerine ulaştırılması hizmetine veya araç trafik muayene işlemlerinin organize edilmesine kadar geniş yelpazede çözümler içeriyor. Bu teminatların yanısıra sigortalılar, isteğe bağlı olarak Koltuk Ferdi Kaza Sigortası, Hukuksal Koruma Sigortası, Dar Kapsamlı Kasko Sigortası gibi çeşitli teminatları da alabiliyorlar.

e-gazete TÜSAF tarafından SİGORTA MEDIA 'ya hazırlatılmıştır info@sigortamedia.com T: 0216 326 83 20
Abone olmak için: info@sigortamedia.com
Aboneliğinizi iptal ettirmek için: info@sigortamedia.com