

ÜRÜN



Nakliyat sigortasıyla ürünler güvencede

İhracat sektörü zaman zaman çeşitli ülke gümrüklerinde kötü sürprizlerle karşılaşılıyor. İhracatçıların bu tür sorunlarla karşılaşmaması için "nakliyat sigortası" yaptırması gerekiyor. Nakliyat sigortaları, sadece taşınan malın nakliye sırasında uğrayacağı zararların teminatına bağlanması şeklinde özetlenmiyor. Nakliyat sigortası kara, deniz, hava ve demir yoluyla bir yerden diğer bir yer taşınmakta olan her türlü yükün, taşınmaları sırasında karşılaşabilecekleri tehlikelerden kaynaklanan hasarlara karşı teminat sağlıyor. Ancak nakliyat sigortasında, sigortalının kastı hareketlerinden meydana gelen zararlar, olağan akma, fire, aşınma veya yıpranmadan, malların kendi kusuru veya ambalaj yetersizliğinden kaynaklanan hasarlar karşılansın sigorta kapsamında değerlendirilmiyor.

MEVZUAT

Hazine GES kupon oranlarını açıkladı

Hazine Müsteşarlığı, 4 Mayıs ve 5 Mayıs 2010 tarihlerindeki GES kupon ödeme oranlarını belirledi. Açıklama özetle şöyle: "28.01.2009 tarihinde ihraç edilen 01.02.2012 vadeli I. Tertip Gelire Endeksli Senetlerin (GES) kupon ödemeleri, KİT'lerden elde edilen ve Bütçe'ye aktarılan hasılat paylarına, 29.04.2009 tarihinde ihraç edilen 04.05.2010 vadeli II. Tertip Gelire Endeksli Senetlerin kupon ödemeleri ise I. Tertip GES'lerin, Bütçe'ye aktarılan hasılat paylarından alacağı kısmın düşülmesi sonrası kalan 2009 yılı Hasılat Paylarına endeksli. Söz konusu kupon ödemelerinin hesaplanmasına ilişkin açıklamalar, www.hazine.gov.tr adresinde "Gelire Endeksli Senetler Yatırımcı Klavuzu" başlığı altında yer almaktadır. Bu çerçevede, I. Tertip GES'lerin 05.05.2010 tarihindeki ödemesine ilişkin kupon oranı yüzde 3,73 ve II. Tertip GES'lerin 04.05.2010 tarihindeki ödemesine ilişkin kupon oranı ise yüzde 6,17 olarak belirlenmiştir."

TEKNOLOJİ

Cep'ten hasar sorgulama fırsatı

Trafik Sigortaları Bilgi Merkezi'nin (TRAMER) Türkiye'de bir ilki temsil eden SMS Projesi Otokontrol büyük ilgi görüyor. Turcell ile anlaşmalı olarak devreye alınan Otokontrol uygulaması ile vatandaşlar arabalarının hasar geçmişlerini, mağdur bilgilerini, trafik poliçelerinin olup olmadığını ve eğer bir kazaya karıştırsa kaza tespit tutanaklarının durumunu Turcell 5664'e mesaj atarak sorgulayabiliyorlar. Bir aracın hasar geçmişini sorgulamak için cep telefonuna "hasar" yazıp boşluk bırakıp plakayı yazmak ya da sadece plakayı yazıp Turcell 5664'e göndermek yeterli oluyor. Aracın plakası defalarca değişmiş olsa dahi hasar geçmişini anında mesajın gönderildiği cep telefonuna iletiliyor. Hasar sorgusu aynı zamanda aracın şasi veya motor numaraları ile de yapılabilir.

'Acente komisyonlarından elinizi çekin'

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Ergun, zarar bahanesiyle acente komisyonlarının tartışmaya açılmasına anlam veremediklerini belirterek, "Sigorta acentelerinin komisyonlarına kimse göz dikmesin" dedi



SAİK Başkanı M. Levent Ergun

Son günlerde sektör toplantılarında dile getirilen "acente komisyonlarının da tekrar gözden geçirilmesi gerekir" söylemini şiddetle reddeden TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı (SAİK) Başkanı M. Levent Ergun, "Yeni yasa ile sigorta acenteliğine bir düzen getirilmesi sağlanmaya çalışılmıştır. Hazırlanmakta olan Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'ni de yakından takip ediyoruz. SAİK yine yasadaki belirlenmiş ve geniş katılımla demokratik bir seçimle işbaşına gelmiştir. SAİK'in önceliği, yeni bir acenteler yönetmeliğidir, bunu üzerinde çalışmayı tercih ediyoruz. Amacımız tüketicinin sektöre olan güvenini artırıcı tedbirleri almak ve acenteliğin saygın bir meslek haline gelmesini sağlamaktır. 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ile düzeltilen koşulları daha da sağlamlaştırmak ve iyileştirmektir. Bu yolda çalışmalarımıza devam ediyoruz. Böyle anlamsız gündemle kaybedilecek vaktimiz yok" dedi.

Her zarar edildiğinde sigorta acentelerinin komisyonlarının gündeme getirilmesini eleştiren Ergun sözlerini şöyle sürdürdü; "TÜSAF girişimiyle bundan 5 yıl önce Trafik Sigortalılarında komisyonlar artırıldığında da meslektaşlarımız arasında bile çatlak sesler çıkmıştı. Bugünlerde de bu konular gündeme getirildiği toplantılarda meslektaşlarımızın sessiz kaldığını görmek bizi üzüyor. Bizim SAİK olarak

düzenlediğimiz toplantılarda bu tür görüşlerin dile getirilmemesi manidardır. 2009 yılı itibarıyla 2007 fiyatlarına göre 1.6 milyar lira indirimle satılan poliçeler orta yerde dururken, zarar ediyoruz bahanesiyle acente komisyonlarına kamu müdahalesi istemek son derece manasız oluyor. Daha önce kamuoyu ile paylaştığımız şekilde ortada bir zarar varsa, bunu sigorta şirketleri kendi tedbirleri ile azaltmaya çalışmalıdır. Sonrasında kendi maaşlarını düşürecekler, en sonra sigorta acentelerinin komisyonlarını tartışabiliriz."

'Hangi gerekçeyle müdahale isteniyor'

Sigorta acente komisyonlarının düşürülmesi konusunda kamu otoritesinden beklenti içerisinde olmanın da anlamsızlığını dile getiren Ergun, "SAİK olarak bu girişimlerin karşısında olduğumuz bilinmelidir" dedi. Ergun sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye 30 yıl önce karma ekonomi modelini terk etti ve serbest piyasa ekonomisine geçti. Hangi gerekçeyle böyle bir müdahale talep ediyor, kimler tarafından talep ediliyor anlamak imkansız. Serbest piyasa ekonomisi denirken başka yollardan medet umulmamalıdır. Şayet bu tür tartışmalara tanık olup da tepkisini göstermekten meslektaşlarımız ve Sivil Toplum Kuruluşlarımız varsa da bu sadece onları bağlar. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Sigorta Acenteleri İcra

Komitesi bütün acenteleri kucaklıyor ve bütün acentelerimizin sorunlarını dinliyoruz. SAİK bir kesimin değil 16 bine yaklaşan tüm acentelerin menfaatlerini korumayı kendisine ilke edinmiştir" dedi.

Sigorta şirketlerinin öncelikle doğru fiyatlandırma yapması gerektiğine dikkat çeken SAİK Başkanı M. Levent Ergun, "Sigorta şirketleri öncelikle doğru fiyatlama yapmalıdır. Hasar maliyetlerini düşürmelidirler. Hem rekabeti fiyatta yapacaksınız, sonra da zarar ediyorum deyip, sigorta acentelerinin komisyonlarının düşürülmesini isteyeceksiniz. Sigorta acentelerinin komisyon gelirleri fiyat rekabeti nedeniyle düşen poliçe fiyatları ile aynı paralele azalmıştır. Kendisinden kaynaklanmayan bir sorun nedeniyle sigorta acenteleri zaten mağdur olmuşken, üstüne bir de komisyonları da düşürülmüş söyleminin oldukça acımasızlık olduğunu belirtmeliyim" ifadesini kullandı.

"Sigorta şirketleri, acenteler, eksperler ve iş ortakları hepimiz aynı gemideyiz. Hepimiz birbirimizin menfaatlerini korumalıyız" diyen Ergun, "Sektör ancak bu şekilde büyüyebilir. Sigorta acenteleri de gerçekleştirdiği prim üretimiyle bu sektörün lokomotifidir. Fedakarlık tek tarafı istenmemelidir. Bunu istemek için, öncelikle isteyen fedakarlık yapması gerekir" diye konuştu.

Banka ağı olan şirketler avantajlı

Demir Hayat Genel Müdür Yardımcısı Tan, komisyon oranlarının yüksek olmaması nedeniyle, satış ağları özellikle banka kaynağı olan şirketlerin daha hızla yol aldıklarına dikkat çekti

Demir Hayat Genel Müdür Yardımcısı Hakan Tan, klasik birikimli hayat sigortası ürünlerini satan şirketlerin önemli bir oranının BES şirketi olduğunu söyleyerek, bunların da doğal olarak BES şirketi şeklinde faaliyetlerine devam edip birikimli ürün satışlarını durdurduklarını ifade etti. Hakan Tan, "Hatta birikimli hayat poliçelerinin önemli bir oranını da BES'e devrettiler. Bu uygulamaların hepsi tabii ki hayat sigortalılarının geriye gitmesini sağladı. Ancak hayat sigortacılığının ülkemizde halen önemli bir potansiyel oluşturduğuna inanıyorum. Son dönemde de Hazine Müsteşarlığı'nın ürünlerle ilgili yeni düzenlemeleri bu konudaki potansiyeli daha da ortaya çıkarmıştır" dedi.

Yeni ürünler geliyor

Bireysel emekliliğin risk teminatları içermediğini, dolayısıyla birikimli hayat sigortalılarında, sigortalının ölümü ya da kalıcı sakatlanması hali için verilen teminat Bireysel Emeklilik Sisteminde bulunmadığını hatırlatan Tan, "Bireyselde asıl önemli olan nokta, sistemde kaç yıl kaldığınız, ödemeleriniz, bir de seçtiğiniz fonun getirisi. Dolayısıyla benzer olarak nitelendirilebilir bile aslında belirgin farklar söz konusu. Bu anlamda doğru



Hakan Tan

anlatılması gerekmektedir" diye konuştu. Hakan Tan, kültürel ve ekonomik yaşayış biçimimize uygun ürünler dizayn edilmesinin esas olduğu gerçeğinden yola çıkarak, ürünlerin fazlaşmasından sektöre faydası olduğunu dile getirerek, "Demir Hayat olarak 2010 yılı için yeni ürünler geliştirme çalışma-

larına devam etmekteyiz. Örneğin sadece bayanlara yönelik bir ürün çalışmamız var ve çok yakın bir dönemde lansmanını yapacağız" şeklinde konuştu.

Şirketlerin hayat sigortası ürününün satışını artırmak için yoğun bir konsantrasyon ayırmaları gerektiğinin de altını çizen Tan, "Bu ürünlerin satışını ve geliştirilmesini biz Demir Hayat olarak ayrı satış ekipleri kurarak sağlamaya çalışıyoruz. Ancak komisyon oranlarının yüksek olmaması bu ürünleri merkez organizasyonlarla satma zorunluluğu getirmesi, yani şirketlere maliyet yaratmalarını göz ardı edemeyiz. Satış ağları özellikle banka kaynağı olan şirketlerin daha hızla yol almaları gerçeği söz konusu" dedi.

Ferdi kaza sigortasına da değinen Tan, sözlerini şöyle noktalandı:

"Tüketicilerin hayat sigortası ve ferdi kaza sigortası gibi konularda duyarlılıklarının geliştirilmesine yönelik bir takım kampanyaların yapılması önemli bir gerekliliktir. Özellikle ferdi kaza ürünü birçok ürüne monte edilebilecek maliyeti düşük ve şirketler açısından da karlı bir üründür. Biz şirket olarak bu ürünün içeriğini başka ürünlerle birleştirerek ve genişleterek sigortalı adaylarına sunuyoruz."

Sigorta sektörünün sigortası: Aktüerya

Hayat sigortalılarının ilk uygulamaları ile birlikte 1792 yılında İngiltere'de ortaya çıkmış olan Aktüerya, çok güçlü bir matematiksel ve istatistiksel altyapı gerektiren, özellikle sigorta, uzun vadeli yatırımlar ve emeklilik ile ilgili fiyatlandırma ve risk analizine yönelik hesaplama ve tahmin yöntemlerinin bütünüdür. İçeren bir bilim dalı. Aktüerler Derneği Genel Sekreteri Taylan Matkap, Aktüerya fonksiyonunun sigorta şirketlerindeki rolünü şöyle tanımladı:

"Aktüerya Fonksiyonu, 'Aktüerya Raporu'nun hazırlanması ile sınırlı değildir. İçerisinde temel olarak karşılık hesaplama, tarife tasarımı ve karlılık esaslı fiyatlandırma, kurumsal risk yönetimi, gömülü (içsel) değer hesaplama, şirket değerlemesi ve bu değer artırılması için yöne-

tim kararlarına destek vermek gibi süreçleri barındıran 'Aktüeryal Kontrol Döngüsü' olarak tanımlanabilir. Şirketlerin maruz kaldığı ve ileride kalabileceği riskleri tanımlayarak önlem alınan bu tip uygulamaların sonucu olarak acentelerin H/P dengesi sağlanmakta ve bu dengeye istinaden komisyon gelirleri artmaktadır. Aktüeryal Eşitlik Prensipli şirketlerin gelir ve gider dengeleri gözetilerek oluşturulduğundan, ilgili riskler için önlem alınması, tüketicileri ileride yaşanabilecek olağan dışı yüksek prim artışlarına karşı da korumaktadır. Kısacası hem sermayedar hem çalışan hem de tüketici gözetilmektedir, bu nedende 'Aktüerya Fonksiyonu' sektörün sigortasıdır."

Türk sigortacılık sektörü'nün gelişimine paralel olarak 15 Ağustos 2007 tarih ve 26614 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan ve 5684 sayılı

Sigortacılık Kanunu'na istinaden aktüerlerin görev ve yetkilerine ilişkin usul ve esasları yeniden düzenleyen buna ek olarak aktüerlerde aranacak nitelikleri tanımlayan "Aktüerler Yönetmeliği'nin desteğiyle aktüerlik mesleğinin öneminin arttığını belirten Taylan Matkap şöyle devam etti:

"Türkiye'de aktüerlik mesleği yeterince bilinmiyor ve şimdiye kadar çeşitli sebeplerden ötürü dar bir çerçevede kalarak belli konularda sınırlı bir şekilde gelişebildi. Ülkemizde aktüerler, çoğunlukla hayat ve emeklilik sigortalılarının karşılıklarının hesaplanmasında ve fiyatlandırmanın gerisindeki hesaplamalarda aktif rol aldılar. Ancak sağlık, kasko, yangın, trafik, nakliyat ve kredi sigortası gibi elementer branşlarda da aktüeryal hesaplamalar vardır."



Güvenli gelecek annelerin hakkı

Anadolu Hayat Emeklilik, Anneler Günü'nde annesine anlamlı ve değerli bir armağan vermek isteyenlere, kadınlara özel ürünü "Ev Hanımları Emeklilik Planı"nı öneriyor. Emekliliği herkesten çok hak eden annelere Anneler Günü'nde armağan edilebilecek bu plan, onlara özel hazırlandı. Anadolu Hayat Emeklilik Ev Hanımları Emeklilik Planı'nda aylık asgari katkı payı katılımının plana dâhil olduğu yaşa göre değişiyor. 18-34 yaş arası katılımcılar için asgari katkı payı 70 TL iken, 35-41 yaş arası katılımcılar için asgari katkı payı 97 TL, 42 yaş ve üzeri katılımcılar için asgari katkı payı 126 TL... Planın en önemli özelliği ise katılımcılarına katkı payı ödeme teminatı sunması... Beklenmedik maliyet durumlarında emeklilik sözleşmesinde belirlenen koşullarla kanuni süre sonuna kadar katılımının katkı payı ödemeleri Anadolu Hayat Emeklilik tarafından yapılıyor. Bunun yanı sıra Ev Hanımları Emeklilik Planı dâhilinde ücretsiz 24 saat tıbbi yardım, ambulans hizmeti ve çok sayıda sağlık kuruluşunda özel indirimler de sunuluyor.



Fay TIR'ı Elazığ ve Bingöl'e ulaştı

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), kuruluşunun 10. yıldönümünde deprem ve zorunlu deprem sigortası bilincini artırmaya yönelik yeni projesi olan Kuzey Anadolu Fay Hattı TIR'ının yolculuğunu Elazığ'dan başlattı. TIR'ın ikinci durağı Bingöl oldu. 2 - 3 Mayıs tarihlerinde Elazığ Öğretmen Evi'nde, 4 Mayıs'ta Bingöl Belediye Kültür Merkezi'nde gerçekleştirilen eğitim seminerlerine ve TIR'daki deprem simülasyonuna yaklaşık 2000 kişi katıldı. Kamu görevlileri, öğrenciler ve yetişkinler depremden korunma yöntemleri ve zorunlu deprem sigortasının anlatıldığı eğitimleri ilgiyle izledi. Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi ve Deprem Araştırma Enstitüsü (KRDAE) işbirliğiyle hayata geçirilen proje kapsamında 50 gün boyunca Kuzey Anadolu Fay Hattı üzerindeki 20 il ziyaret edilecek. İllerde düzenlenecek toplam 115 eğitim semineri ve TIR etkinlikleriyle yaklaşık 40 bin kişiye doğrudan ulaşılmaya hedefleniyor.