



evrim sigorta

NISAN 2013 SAYI: 29

e-gazete

Evrir sigortacılık hizmetleri A.Ş.



Sigorta, maliyet unsuru olarak görülmemeli

Lojistik sektöründe sigortaların önemli bir yeri olduğunu söyleyen ve uzun yıllar lojistik sektörüne emek veren Nuri Usanmaz, "Nakliyat firmaları sigortayı, bir maliyet unsuru olarak görmemeli" dedi.

H Lojistik sektörü, ülkemizde yakın zamanda faaliyet göstermeye başlayan genç bir sektör. Uzun yıllar lojistik sektörüne emek veren Nuri Usanmaz nakliyat sektöründe sigortanın önemini Evrim e-gazete'ye anlattı. 1980'lerin başlarında kara, deniz ve hava yolu taşımacılığı ve daha sonraki yıllarda da demiryolu taşımacılığını içine katarak kombine taşımacılığın altyapılarının oluşturulduğunu söyleyen Nuri Usanmaz, 1990'lı yılların sonlarına doğru gümrük birliği anlaşmalarıyla sektörün gelişmesini sürdürdüğünü ve yaptığı hamlelerle hizmet kalitesi artırdığını ifade etti. O zamandan sonra sektör firmalarının dünyadaki rakipleriyle yarışır hale geldiğini belirten Usanmaz, sektörün şu anda 40 binin üzeri araç filosuyla Avrupa'nın en büyük filosuna sahip olduğunu ve depolama alanları ve teknolojiyi ile de ciddi yatırımlarının bulunduğunu dile getirdi.

maliyet unsuru olarak görmemesi gerektiğini düşünüyor" dedi. Firmaların, kendi yatırımlarını teminat altına almasının yanı sıra üçüncü kişilere verecekleri zarar ve ziyan için de sigorta yaptırımlarının gerekli olduğunu ifade eden Usanmaz, "Mali mesuliyet, ferdi kaza gibi poliçelerin yapılması şart. Firmaların, sigorta danışmanları vasıtasıyla kendilerine en uygun poliçeleri yaptırımları gerektiğini düşünüyorum" şeklinde konuştu.

Acente seçiminde güvenilirlik önemli unsur
Sigortacılığın, önemli bir hizmet sektörü olduğunu ve bireysel olarak da sigortalı olmayı önemsendiğini belirten Usanmaz, kasko, konut, DASK, sağlık, BES gibi sigorta çeşitlerinden faydalandığını dile getirdi.

Sigortaya konu olacak bir olay yaşadığını ancak sigortası sayesinde olaydan en az hasarla ayrıldığını ifade eden Usanmaz, "Hizmet aldığım Evrim Sigorta tarafından gerekli prosedürler yerine getirildikten sonra, teminatlar çerçevesinde hasarımın ödemesi yapıldı. Yaşam devam ettikçe riskler hep olacak" dedi.

Acente ve şirket seçiminde, en önemli kriterini şirketin güvenilir ve piyasada iyi tanınmış olması şeklinde sıralayan Usanmaz, "Bunların yanında hasar durumunda sonuca kolay ulaşır olmak, her türlü soru ve sorunda iletişimin kolaylıkla sağlanması, makul ve mantıklı cevaplar alabilmek ve acentemin benim için en doğru poliçeyi yapacağına olan inancım, şirket seçimimde karar verirken önemsendiğin konular arasında yer alıyor" şeklinde konuştu.

Sigorta acenteliği başlı başına meslek olmalı
Sigorta danışmanlığı konusunda insanların yeterli bilince sahip olmadığını söyleyen Usanmaz, şunları söyledi: "Risklerin analizi ve ona göre de en doğru poliçenin düzenlenmesi gerekiyor. Acentelik anlayışının gözden geçirilmesi ve değiştirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Sigorta acenteliği, başlı başına bir meslek haline gelmeli. Acentelerin, başka iştegi alanları olmamalı. Ancak o zaman sigorta şirketinden poliçeyi alıp, sigortalıya ulaştıran komisyoncu durumundan çıkıp, gerçek hizmet üreten bir yapıya ulaşabilir."



Devlet katkısı ödemelerinde son viraj

Türkiye Sigorta Birliği Hayat ve Emeklilik Komitesi Başkanı Mete Uğurlu, devlet katkısı ödemelerinde son aşamaya geldiğini ve ödemelerin en kısa sürede başlanmasını beklediğini söyledi. Bireysel Emeklilik Devlet Katkısı ödemeleri hakkında basında yer alan haberler üzerine bir açıklama yapan Mete Uğurlu, "Devlet Katkısı ödemeleri ile ilgili çalışmalarda Hazine Müsteşarlığı, Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), Emeklilik

Gözetim Merkezi (EGM) ve emeklilik şirketlerinin koordineli çalışması ile son aşamaya geldiğini, ödemelerin en kısa sürede başlamasının beklediğini" belirtti.

Uğurlu, "Kapsamlı mevzuat düzenlemelerini takiben, sistemin tüm tarafları olarak alt yapı hazırlıklarını ve devlet katkılarının değerlendirileceği fonların kuruluşunu tamamladık ve çok yoğun bir dönemi Hazine ve SPK'nın yakın desteği ile sektör olarak geride bıraktık. Bu süreçte, kamu ve özel sektör arada hızlı olmanın yanı sıra, yeni uygulamaların eksiksiz ve sorunsuz başlaması için her aşamada büyük özen gösterildi" dedi.

İlk ödemenin ardından düzenli ödeme yapılacak

Mete Uğurlu, Ocak-Mart dönemini kapsayacak ilk ödemenin kısa bir süre içinde hesaplara geçmesinin beklendiğini, bunu takiben her ay ödemelerin düzenli ve sürekli şekilde yapılacağını; Devletin 2013 yılı bütçesine bu amaçla 1,25 milyar TL ödenek koyduğunu ve gerekirse bu tutarın artırılabileceğini de yetkililerce açıkladığını, katılımcıların endişe etmesini gerektirecek bir durumun söz konusu olmadığını belirtti. Ayrıca Uğurlu, bireysel emeklilik şirketlerinin Altın Fonu kuruluş ve kayda alma izinlerinin de SPK tarafından hızlı bir şekilde, yönetmeliğin yayınlanmasını müteakip ilk iş günü içinde verildiğini, şirketlerin altın fonlarını bu yılın ilk yarısı içinde katılımcılarına sunma aşamasına gelmiş olacağını da açıkladı.



Kaskodaki düzenlemeler tamamen tüketici odaklı

Kaskodaki yeni düzenlemeyi olumlu karşılayan ve tüketici odaklı olduğunu belirten ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, "Ancak, tam kasko sözleşmeleri, aracın mekaniğinin bozulması, elektronik bozulma vb. gibi unsurlar içermeleri nedeniyle kolay teminat kapsamına alınamayabilir" diyor.

ERGO Türkiye CEO'su Kokkalas, kara araçları (kasko) sigortalarında 1 Nisan itibarıyla yürürlüğe giren yeni düzenlemeyi olumlu karşıyor ve bunu tüketicinin yararına olduğunu düşünüyor. Kasko sigortasıyla ilgili yeni düzenlemede 4 tip kasko sözleşmesinin yer aldığını hatırlatan Kokkalas, "Bunlardan, 'tam kasko' sözleşmeleri, aracın mekaniğinin bozulması, elektronik bozulma vb. gibi unsurlar içermeleri nedeniyle kolay teminat kapsamına alınamayabilir. Ancak, bunu bir kenara bırakırsak herhangi bir problem görmüyorum" diyor.

Sigorta sektöründe dağıtım kanalları ile ilgili görüşlerini açıklayan Kokkalas, sigorta şirketlerinin acenteleri desteklemesi, ancak seçici olmaları gerektiğini söylüyor. Türkiye gibi birçok sigorta pazarında penetrasyon oranı ve

sigorta farkındalığının düşük olduğunu belirten Kokkalas, bu ülkelerde gerçek sigorta bilincinin ise acente ve broker gibi dağıtım kanalları sayesinde arttığını vurguluyor. Acenteleri destekleme konusunda ERGO Türkiye olarak da seçici olacaklarını ifade eden Kokkalas, "Acenteler de kısa vadeli planlar yapmamalı, çalıştıkları sigorta şirketlerinin stratejik hedefleri doğrultusunda düşünmeli ve müşterileriyle aynı özen ve yaklaşımla ilgillemeleri gerekiyor" diyor. ERGO'nun, dağıtım kanallarının yüzde 96'sı acente ve brokerlerden oluşuyor.

BES'te devlet katkısı diğer ülkelere örnek oluşturabilir
Kokkalas, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES), yılın ilk iki ayında gerçekleşen büyümenin temel nedeninin yüzde 25'lik devlet katkısı olduğunu söylüyor. 2013 yılı itibarıyla yeni düzenlemeyle yürürlüğe giren devlet katkısını "etkileyici" olarak nitelleyen Kokkalas, katkının sistemde büyük bir itici güç oluşturacağına dikkat çekiyor. Kokkalas, "Bireylerin tasarruf etme yeteneğinin de bir sınırı var. Bu nedenle yüzde 25'lik devlet katkısı, bireylerin gelirini artıracak, pazarı büyütecek. Türkiye'deki bu sistem diğer ülkeler için örnek teşkil edebilir" diyor. **ALP SÜER / SİGORTALI**



Bir Usta Bin Usta Projesi'nin 4'üncü yılı başlıyor

Anadolu'da kaybolmaya yüz tutan mesleklerle olan ilgiyi artırarak, bu mesleklerin yeniden canlanmasını ve meslek ustalarının deneyimlerinin geleceğe taşınmasını sağlamak amacıyla hayata geçirdiği 'Bir Usta Bin Usta' Projesi kapsamında 3 yılda 15 mesleki eğitim düzenlendi.

Altın Sabre, Stevie Ödülleri, KSS'nin Yaygınlaştırılması Ödülü gibi ulusal ve uluslararası birçok ödül kazanan proje kapsamında, 2013 yılında ise Kahramanmaraş'ta Ahşap Oyma, Manisa'da Gördes Halıcılığı, Mersin'de Namrun İğne Oyacılığı, Rize'de Sepet Örüçlülüğü ve Tekirdağ'da Karacaklavuz El Dokumacılığı ile ilgili mesleki eğitimler verilecek. Böylece bir yandan yerel mesleklerin

kaybolması engellenirken bir yandan da gençlere istihdam sağlanmasında amaçlanıyor.

Her yıl 5 mesleki kurs düzenleniyor
T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı Araştırma ve Eğitim Genel Müdürlüğü'nün teknik danışmanlığında yürütülen proje kapsamında her yıl 5 ilde, 3 ila 6 ay arasında değişen eğitim programlarıyla 5 mesleki kurs düzenleniyor. Proje ile 10 yıl boyunca 50 mesleğin ve toplam bin usta adayının desteklenmesi hedefleniyor. 2010-2012 dönemi arasında gerçekleşen 15 kurstan; 175'i kadın, 116'sı erkek olmak üzere toplamda 291 kursiyer Milli Eğitim Bakanlığı (MEB) onaylı usta öğreticileri niteliğindeki kurs bitirme sertifikalarını alarak mezun oldu.



HDI Sigorta aracıları, GS-Real Madrid maçı TT Arena da izledi

HDI Sigorta aracıları, GSSigorta HDI işbirliği ile Galatasaray-Real Madrid maçını TT Arena'da izledi. 2012-2013 futbol sezonunda GSSigorta HDI sponsorluğunda GS-FB, GS-Man Utd, GS-Schalke maçları gibi birçok kampanya düzenlediklerini belirten Sportif Kurumlar Müdürü Burak Kurt, GS-Real Madrid maçı için düzenledikleri kampanyayı kazanan aracılarını TT

Arena'da oynanacak maç öncesi düzenledikleri yemekte ağırladıklarını daha sonra da maçı HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ve Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Yaşar ile birlikte TT Arena tribünlerinden izlediklerini belirtti. Burak Kurt, "Sezon boyunca bu tür kampanyaları aktif bir şekilde devam ettireceğiz" dedi.