



Sigorta Bilgi Merkezi Müdürü Mehmet Üst'ün, "Online Tescil" ve "112 HES" bilgilendirme toplantısındaki açıklamalarını www.sigortahaber.tv'den izleyebilirsiniz.

www.sigortahaber.tv



ATAMA



Burak Kapkın

Kapkın, Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Burak Kapkın, Generali Sigorta'da Satış ve Pazarlama'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Sigortacılık hayatına 1989-1991 yılları arasında Şark Sigorta'da çalışarak başlayan Burak Kapkın, Marsh Sigorta ve Reasürans Brokerliğinde Kurumsal Risk Yönetimi Departmanında Kurumsal Endüstriyel Müşteriler Portföyünün yönetiminden sorumlu direktör görevini yürütüyordu.

FERDİ KAZA

Din görevlilerini Ferdî Kaza Poliçesi koruyacak

DİN-BİR-SEN, Ziraat Bankası ve Ziraat Sigorta AŞ ile yaptığı anlaşmayla üyelerini Ailem Ziraat Güvencesi ile Ferdî Kaza Sigortası kapsamına aldı. İki farklı seçenekle Ferdî Kaza Sigortası kapsamına girecek olan DİN-BİR-SEN üyeleri 1. seçenekte Ziraat Bankası tarafından verilecek Ziraat Maksimum Kart ile aylık ortalama 350 liralık alışveriş yaparak Ailem Ziraat Güvencesi kapsamına girecek. Bu kapsamdaki üyelerin ölüm veya daimi malullük hallerinde üyelerin ailesine 10 yıl boyunca TEFE-TÜFE oranı dikkate alınarak her ay bin lira maaş bağlanacak. Ayrıca bu seçeneği tercih eden üyelerin eğitim çağında olan çocuklarına 10 yıl süreyle her yıl bin lira eğitim yardımı yapılacak. İkinci seçenekte ise DİN-BİR-SEN üyeleri Ziraat Maksimum Kart ile aylık ortalama 150 lira alışveriş yaparak 30 bin liralık Ferdî Kaza Sigortası kapsamına girecek. Bu miktar yaşanabilecek olumsuzluklar karşısında peşin olarak sigortalının yakınlarına ödenecek.

ANKARA SİGORTA

"Sigortanızı ihmal etmeyin"

Ankara Sigorta Genel Müdürü Şaban Çağırın, mevcut sigortalılık oranının ülkemizde hala çok yetersiz olduğunu dikkat çekti. Çağırın sözlerini şöyle sürdürdü: "Konut sigortasında ise sigortalılık oranı yüzde 10-15'lerde seyrediyor. Sigortalıların oranlarının istenilen seviyelerde olmamasını, halen sigorta bilincinin yeterli ölçüde yerleşmemiş olmasına bağlıyorum. Özellikle konut sigortasında adetsel hacmin artırılması gerektiğini düşünüyorum. Çünkü hem fiyat olarak çok uygun bir ürün hem de insanların maddi olarak araçlarından çok daha değerli olan evlerini teminat altına alan bir ürün. Bu noktada bireylerin sigorta acentesine gitme ya da internetten veya telefon ile acenteden bilgi alma alışkanlığının artması ve biz sigortacıların müşterilere ulaşmak için daha çok çaba sarf etmemiz gerekiyor."

Bilgilendirme şikayetlerin azalmasını sağlayacak

Sigorta Tahkim Komisyonu Müdürü Metin Karacan, "Bilgilendirme Yönetmeliği'nin hayata geçmesi, sigortalının önceden doğru bilgi edinmesini sağlıyor. Bu uygulamanın tüketici şikayetlerini de azaltacağını düşünüyorum" dedi.

Günümüzde sigorta sektörü tarafından sağlanan teminatların kapsamındaki artış ve rizikoların çeşitliliği dikkate alındığında, tüketicilerin kendisi için en doğru teminatı seçebilmesi ve poliçesinden en etkin şekilde yararlanabilmesinin yolu yeterli şekilde bilgilendirilmesinden geçiyor. Bilgilendirme Yönetmeliği bu alandaki eksikliği gidermek amacıyla 1 mart 2008 tarihinde yürürlüğe girdi. Sigorta Tahkim Komisyonu Müdürü Metin Karacan, Bilgilendirme Yönetmeliği'nin ilk olarak ülkemizdeki sigorta bilincini gelişmiş ülkeler seviyesine yükseltilmesi adına çok önemli bir adım olduğuna dikkat çekerek, "Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün gözetiminde, sektördeki kuruluşlar, yönetmelik hükümlerinin etkin bir şekilde uygulamasını sağlayacak altyapıyı oluşturmak adına önemli bir çaba ve



Metin Karacan

çalışma gösterdiler. Ancak, her yeni düzenlemede olduğu üzere, Bilgilendirme Yönetmeliği kapsamındaki uygulamanın da tam olarak yerleşmesi ve etkilerini

Poliçe içerikleri bilinmiyor

Sigorta tüketicilerinin, sigorta şirketleriyle çözemedikleri uyuşmazlıklar için Sigorta Tahkim Komisyonu'na başvuru haklarının bulunmasını da, sigorta şirketlerini kendi şikayet birimlerini daha etkin bir şekilde yaplandırmaya yönlendireceğini savunan Karacan, sözlerine şöyle devam etti: "Bunun yanında, sigortalıların sigorta sözleşmesiyle aldıkları teminatın kapsam ve niteliği konusunda yeterli bilgiye sahip olmaları, poliçeleriyle ilgili yanlış beklentilerinden kaynaklanan uyuşmazlıkların önüne geçilmesi bakımından da büyük önem

taşımaktadır. Halihazırda komisyonumuz önüne gelen bazı başvurularda, uyuşmazlığın, esas olarak, sigortalının poliçe şartlarını yeterince bilmemesinden kaynaklandığını görüyoruz. Bilgilendirme uygulaması başarıya ulaştıkça, bu gerekleşenle yapılan başvurularda da önemli bir azalma olacaktır. Sigortalılar bu şekilde ne talep etmesi gerektiğini bilecek, poliçeyle satın almadığı bir teminatla ilgili olarak bir beklenti içine girmeyecek ve "sektöre duyduğu güven artacak" diye düşünüyorum."

daha da etkin kılacağına inanıyorum. Çerçevesini 5684 sayılı kanunda bulan bilgilendirme ve tahkim uygulamaları esasen birbirlerini tamamlayıcı nitelik taşıyor. Nitekim,

Bilgilendirme Yönetmeliği kapsamında sigorta şirketlerine sigortalılardan gelen şikayetleri en geç 15 iş günü içinde sonuçlandırmak üzere şikayet birimleri oluşturulması yükümlülüğü getirildi. Sigorta Tahkim Komisyonu'na başvurabilmek açısından da sigortalının önce sigorta şirketine başvurmuş olması ve talebinin şirket tarafından kısmen ya da tamamen reddedilmiş olması gerekiyor. Sigorta şirketinin 15 iş günü içinde yazılı cevap vermemiş olması da 5684 sayılı kanun kapsamında komisyona başvurulabilmesi için yeterli olarak kabul edilmiştir. Dolayısıyla, söz konusu hükümler çerçevesinde, sigorta şirketlerine, başvurular komisyonuna intikal etmeden önce, şikayet birimleri vasıtasıyla uyuşmazlıkları çözme fırsatı tanınmaktadır. Bu birimle, ne kadar etkin çalışır ve ne kadar çok şikayeti sonuçlandırabilirse komisyona başvurular da o ölçüde azalacaktır."

HDI Sigorta'dan 5 ürün

HDI Sigorta, geniş teminatlı ve uygun fiyatlı birbirinden farklı beş ürünle sigorta tüketicilerini ve ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyor.

Lokman Hekim dertlere deva oluyor

HDI Sigorta, sağlık sigortası satın alamayan kişileri de unutmadı ve ekonomik fiyatlı bir sağlık paketi hazırladı: "Lokman Hekim Acil Sağlık Sigortası". HDI Sigorta Diğer Kaza Servisi Yöneticisi Sibel Dağlıoğlu, ürün hakkında şu bilgileri verdi: "Lokman Hekim Acil Sağlık Sigortası ile tüketicilere ve ailelerine özel, Acil Sağlık Hizmeti sunuyoruz. Tüketiciler bu ürünle acil durumlarda sağlık hizmeti almakla kalmıyor dilere check-up hizmetine de sahip olabiliyor. Ürünümüz ile Türkiye'nin her yerinde acil sağlık problemlerinde ve kaza gibi durumlarda 7-24 tıbbi danışmanlık, sınırsız ambulans kullanımı, acil hekim hizmeti, hastane masrafları ile hastaneden çıktığınız ana kadar kesintisiz sağlık hizmeti sunuyoruz.



Sigortalımız başına gelebilecek herhangi bir kazada yada acil sağlık problemiyle karşılaştığında Promed anlaşmalı hastanelerinde poliçe limitine kadar hiçbir ücret ödmeden tedavi olabiliyor ve hastanede yattığı her bir gün için de ayrıca gündelik tazminat alabiliyor. Aynı poliçe kapsamında vefat ve daimi sakatlık teminatından oluşan ferdî kaza teminatları da sunuyoruz ve bu teminatlar için müşterilerimize yaşa göre farklı fiyat, muafiyet, katılım payı uygulamıyoruz. Tüm bunlara ilaveten sigortalımıza sağlıkta, kozmetikte, optikte avantaj sağlayacak olan bir "Sağlık Kartı" veriyoruz. Bu kart ile sigortalımızın özel olarak gittiği anlaşmalı sağlık kuruluşlarından indirimli hizmet almasına aracı oluyoruz."

HDI Sigorta "HDI KOBİ Paket Sigorta Poliçesi", "Süper Destek Trafik Poliçesi", "Lokman Hekim Acil Sağlık Sigortası", "Avukat Destekli C.M.R. Poliçesi" ve "Sorumluluk Paket Poliçesi"nin, geniş teminatları ve uygun fiyatları ile beklentileri fazlasıyla karşılamayı bekleniyor.

Avukat destekli C.M.R. poliçesi

HDI Sigorta, C.M.R. Sigortası yaptıran sigortalılarının, hukuki sürecinde de yanında oluyor. HDI Sigorta, üyesi olduğu Talanx grubundan aldığı güçlü reasürans desteği ile Türkiye'de ilk kez avukat destekli C.M.R. poliçesine imza attı.



gortası teminat kapsamına alınırken, her bir KOBİ için özel fiyat oluşturularak sigortalılara ekonomik ve en geniş kapsamlı poliçeler sunuluyor.

En kapsamlı trafik poliçesi

HDI Sigorta'nın Türkiye'deki en kapsamlı trafik poliçesi olma özelliğini taşıyan "Süper Destek Trafik Poliçesi" ise asistan desteği, acil tıbbi yardım, hukuksal koruma ve mini onarım gibi pek çok teminatı en uygun fiyata karşılıyor.

"Ezber bozacak" paket

Sorumluluk ürünleri, içeriği ve işyerine sağladığı teminatlar açısından Türkiye piyasasında tam olarak bilinmiyor. Oysa bu ürünler ile ihtiyaçlarını karşılayacak ciddi bir işleme potansiyeli mevcut. HDI Sigorta da bu ihtiyaçtan yola çıkarak sorumluluk sigortalılarıyla ilgili kapsamlı bir paket hazırladı. Bu pakette ticari ve sinai işletmelerin ihtiyaç duyduğu tüm teminatlar bir arada sunuluyor.

KOBİ'lerin riskleri güvencede

HDI Sigorta'nın "KOBİ Paket Sigorta Poliçesi", yangından sorumluluk sigortalılarına, mühendislik sigortalılarından nakliyat sigortalılarına; KOBİ çalışanları için de Acil Sağlık Teminatının da dahil edilebileceği tüm riskleri kapsıyor. KOBİ Paket Sigorta Poliçesi işletmelerin yapı ve ihtiyaçlarına göre de şekillendirilebiliyor. Nakliyat Emtia Sigortası ve İnşaat / Montaj Tüm Riskler Si-



Anne "Evde yer kalmadı" dedi "soyuldum"yalanı ortaya çıktı!

Kayseri'de hırsızlık hasarına ekspertiz yapacağız. Sigortalımız elektronik-beyaz eşya mağazası. Hasara gitmeden önce irtibat kurup hem geçmiş olsun demek istiyoruz hem de biraz bilgi alıp yönlendirelim istiyoruz. Sigortalının iş telefonu sürekli meşgul. Acenteden başka telefon istiyoruz, ev telefonunu vermişler. Arıyoruz....Telefona sigortalının annesi çıkıyor: ♦ Geçmiş olsun teyze. Ahmet Bey evde mi? ♦ Kimsin yavrum? ♦ Ben eksper Mustafa ♦ Söyle Ekrem ne istiyon?

Eksperin günlüğü

Mustafa Nazlı/Sigorta Eksperti

- ♦ Ekrem değil, teyze eksper
- ♦ Ne diyon?
- ♦ Ahmet Bey'in mallarını çalmışlar bu konuyla ilgili görüşecektim
- ♦ Ne malları yavrum?
- ♦ Mağazadaki malları
- ♦ Mallar evde duruyo, evde yer kalmadı, bunları ne zaman alacanız?
- ♦ Mallar evde mi teyze?
- ♦ Hepsini evde (Televizyonlar, müzik setler v.s) evde dolaşamıyoz, mağazadan buraya getirdi

- ♦ Tamam teyze sağol. Olay yerine gidiyoruz Ahmet Bey'e "geçmiş olsun" dememizle başlayı dert yanmaya...
- ♦ Zaten işler çok kötü, kimse taksitlerini de ödemiyor, bir de başımıza bu geldi hırsızlar ne var ne yok götürmüşler ... Yarım saat öyle anlatıyor ki üzülmemek ne mümkün!..
- ♦ Ahmet Bey biz de gelmeden önce size ulaşamadık evinizi arayıp annenizle görüştük, anneniz de çok dertli, "evde dolaşacak yer kalmamış" "MALLARI AHMET NE ZAMAN GERİ GÖTÜRECEK" derdine düşmüş, hem sizi hem de annenizi mutlu etsen ne dersiniz :) evden geri getirin herkes mutlu olsun: Tabii ki biz de...



Tansel Birol : Sigorta sektörünün de eğitime ihtiyacı var

2009'da kurulan ve geçen günlerde birinci yılını kutlayan BRL Danışmanlık, danışmanlık hizmetleri yanında hayat/emeklilik ve sağlık branşında sektörün farklı konulardaki eğitim ihtiyaçlarını karşılıyor. BRL Danışmanlık, satış teknikleri, satış yönetimi, liderlik, bireysel emeklilik sisteminde (BES) lisanslama eğitimleri yanında telefonda satış teknikleri, medya ve iletişim eğitimleri de veriyor.

1000 kişiyi eğitecek

Bugüne kadar yaklaşık 200 kişiyi eğiten şirket, 2010'da 1000 kişiye eğitim vermeyi hedefledi. BRL Danışmanlık'ın kurucusu Tansel Birol, günümüz koşullarında pazarın bütününe tahminen ve beklentileri

Sigorta sektöründeki yeni düzenlemeler, sektörde eğitimi ve nitelikli personel ihtiyacını da artırdı

iş yapmak isteyen bilgi işlem ve yazılım şirketlerine de eğitim verdiklerini söylüyor.

Call-center'in önemi arttı

Türk sigorta sektörüne giriş yapmak isteyen yabancı şirketlere de danışmanlık hizmeti verdiklerini ifade eden Birol, "Şu anda Türkiye'de hayat branşına girmek isteyen bir şirkete hizmet veriyoruz" dedi. Sektörde satış kanalı konusunda call-center'ların yaygınlaşmasının önemine dikkat çeken Birol, "Ferdî kaza gibi ürünler call-center'lar üzerinden kolay satılıyor. Call-center'lar, dağıtım kanalı olarak bankası olanla olmayan sigorta şirketleri arasında bir denge sağlayacak" dedi. Alp Süer/Referans Gazetesi