

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

www.sigortahaber.tv



TÜSAF

T. SIGORTA ACENTELERİ FEDERASYONU

e-gazete

24 MAYIS 2010 PAZARTESİ/ SAYI: 35

www.tusaf.org.tr



SEGEM

Aktüerlik sınav başvuruları başlıyor

Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) 2010 yılında yapılacak olan Aktüerlik sınavlarının başvurularının yakında tarihte başlayacağını açıkladı. Buna göre 2010 yılında, bir kez Birinci Seviye, iki kez İkinci ve Üçüncü Seviye Aktüerlik Sınavları yapılacak.

Başvurular, SEGEM tarafından aşağıdaki tarihlerde alınacak:

- İkinci Seviye Sınavları için 21 Haziran - 2 Temmuz 2010,
- Üçüncü Seviye Sınavları için 23 Ağustos - 3 Eylül 2010,
- Birinci Seviye Sınavları için 23 Ağustos - 3 Eylül 2010,
- İkinci Seviye Sınavları için 15-28 Ekim 2010,
- Üçüncü Seviye Sınavları için 22 Kasım - 3 Aralık 2010

Adaylar sınavla ilgili ayrıntılı bilgiye www.segem.org.tr adresinden ulaşılabilir.

GENERALİ GRUBU

Generali Grubu'ndan iyi performans

Milano'da 12 Mayıs tarihinde düzenlenen toplantıda Generali Grubu Yönetim Kurulu, 2010 yılı ilk çeyrek dönemine ait konsolide bilançoyu onayladı. Global makro ekonomik koşullar nedeniyle zor bir dönem yaşanmış olmasına rağmen, Generali Grubu, yılın ilk çeyreğinde, 527 milyon Euro net kar kaydetti (2009 yılının aynı dönemine göre 104 milyon Euro artış var). Bu sonuçta, hayat sigortalı branşında elde ettiği iyi performansın önemli katkısı olduğu belirtildi. Faaliyet karı, 1,201 milyon Euro'ya kadar çıkarken (yüzde 22 artış) üretim de 20,9 milyar Euro'ya ulaştı (yüzde 16,2 artış). Öz sermaye (2009 yılın sonu itibarıyla 16,652 milyar Euro iken), 18,002 milyar Euro'ya yükseldi. Grup gücünü, mali yeterlilik (solvency) oranlarıyla da kanıtladı: Solvency I oranı yüzde 129'a yükseldi (2009 yılı sonu itibarıyla yüzde 128 idi). Generali Grubu'nun yatırımları, 9 milyar Euro artış göstererek, 319 milyar Euro'ya çıktı. Generali Grubu Yönetim Kurulu Başkanı, Cesare Geronzi, başarıyı getiren stratejileri ve politikaları devam ettireceklerini ifade etti.

İşsizlik ürünü süpermarkette bile satılıyor

Cardif Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tahsin Gürdoğan, "Türkiye'de işsizlik ürünleri gerçek anlamda 2008 yılında Cardif'in iş ortakları kanalıyla piyasaya sunuldu. Yurtdışında ise süpermarketlerden bile alabiliyorsunuz" dedi

Bireysel kredi koruma ürünlerinde son dönemde bir talep patlaması yaşanıyor. Bu talep hem nihai müşterilerden, hem de bireysel kredi veren banka ve tüketici finansmanı şirketleri ile onların sigorta şirketlerinden geliyor. Bireysel kredi koruma ürünleri Türkiye'de yeni. Cardif Türkiye ise bu alanda Türkiye'de öncü. Cardif Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tahsin Gürdoğan, "Türkiye'de işsizlik ürünleri gerçek anlamda 2008 yılında Cardif'in iş ortakları kanalıyla piyasaya sunuldu. Diğer gelişmekte olan ülkelerde oldukça yaygın: Polonya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Macaristan, Romanya gibi doğu Avrupa ülkelerinde 10-15 yıldır var. Brezilya, Meksika, Şili gibi Latin Amerika ülkelerinde süpermarketlerden bile alabiliyorsunuz" diyor.

Cardif Türkiye 2009 yılını nasıl geçirdi?

Şirketimiz, 2009 yılında satış, pazarlama ve iş geliştirme açısından, yeni iş ortakları, yeni kanallar ve yeni ürünler sayesinde başarılı projelere imza attı. Bireysel Emeklilik Katkı Payı Koruma ve Kredili Mevduat Hesabı Koruma ürünlerini ilk defa iş ortaklarımıza sunarak

2008 yılındaki başarılarımızı 2009 yılında da aynı hızla devam ettirdik. Müşteri portföyümüze yeni sigorta şirketlerini ve bankaları katmış, müşteri ihtiyaçlarına dönük yeni ürünleri hazır hale getirmiş olduk.

İşsizlik sigortası ile ilgili ürünler hakkında bilgi verir misiniz?

Cardif Türkiye bireysel para alışverişinin olduğu her yerde olmayı ve bu kapsamda bireylerin geri ödeme kapasitelerini güvence altına almayı hedefliyor. Cardif ürünlerini 4 ana grupta toplamak mümkün:

- 1) Kredi kartı ürünleri:** Cardif'in işbirliği yaptığı iş ortakları tarafından bireysel müşterilere verilen kredi kartları aylık bakiyelerinin ödenmesini güvence altına alıyor. Cardif'in ürünleri arasında yer alan kredi kartı ürünü piyasadaki en cazip ürünlerden. Bu ürün için, diyelim ki istemdişi işsiz kaldınız veya iş göremez duruma geldiniz ve o gün kartınızda 1.000 TL kadar borcunuz vardı. O ayın sonunda kredi kartı borç bakiyeniz önceden belirlenmiş limitler ve şartlar dahilinde kapatılıyor. Prim olarak örneğin, o ay 1.000 TL ödememiz varsa, 10 veya 15 TL ödeyerek kendinizi garanti altına alıyorsunuz. O ay ödemeniz yoksa prim de



Tahsin Gürdoğan

ödemiyorsunuz. Bunun yanı sıra, vefat etmeniz ya da tam ve daimi malul kalmanız durumunda ise kart borcunuz belirli limitler dahilinde tek seferde kapatılıyor.

- 2) Bireysel kredi koruma ürünleri:** Bireysel krediler (Konut, oto ve ihtiyaç

kredileri) ile beraber satılıyor. Bu ürün, kredi alan bireylerin geri ödeme kapasitelerini teminat altına alıyor ve böylece yaşam standartlarının zor günlerde de devam ettirilmesine imkan tanıyor. Örneğin

50.000 TL kredi aldınız ve aylık 1.000 TL ödememiz var. Bu ürünü satın aldığınızda, ayda 25-30 TL ödeyerek istemdişi işsiz kaldığınız veya geçici iş göremez durumuna düştüğünüzde kendinizi korumaya alıyorsunuz. Bu sayede aylık kredi ödemeleriniz belirli limitler dahilinde sizin adınıza ödeniyor. Bunun yanı sıra, vefat etmeniz ya da tam ve daimi malul kalmanız durumunda ise kredi borcunuz belirli limitler dahilinde tek seferde kapatılıyor.

3) Gelir güvencesi ürünleri: Gelir Koruma ürünü, kişilerin gelir kaybına neden olabilecek durumlar karşısında, hayat standartlarını aynı şekilde devam ettirebilmelerini sağlamak amacıyla düzenlendi. Cardif bu ürünü ile bireylerin gelir kazanma gücünü kaybettikleri noktada devreye girerek, hayat standartlarını korumalarını sağlıyor. Basit bir ifadeyle bu ürün sayesinde maaşınız ya da geliriniz, istemdişi işsiz kaldığınızda ya da ge-



CARDIF
A BNP PARIBAS company

çici iş göremez duruma geldiğinizde; sizin adınıza bankaya yatmaya devam ediyor. Şöyle ki seçtiğiniz paketteki tutar, istemdişi işsiz ya da geçici iş göremez durumda kaldığımız süre boyunca (6 ayı geçmemek kaydıyla ve belli limitler dahilinde) her ay hesabınıza yatırılıyor.

4) Diğer bireysel ürünler (Fatura Koruma ürünü, Kıra Ödeme Güvencesi, Alışveriş Sepeti...): Bu ürünler sayesinde istemdişi işsiz kalmanız ya da geçici iş göremez duruma gelmeniz söz konusu olduğunda hayat standartlarınızı devam ettirebilmeniz adına fatura, kira vb. sabit ödemeleriniz ya da alışveriş ödemeleriniz sizin adınıza yapılıyor. Ya da Bireysel Emeklilik Katkı Payı Koruma ürünü sayesinde, birikim ve yatırım yapmak isteyip bireysel emeklilik sistemine katkı payı ödeyen kişilerin, katkı paylarını ödemelerine ara vermemeleri sağlanarak katkı payı ödemeleri onlar adına yapılıyor. Ayrıca tüm bu ürünlerde vefat etmeniz ya da tam ve daimi malul kalmanız durumunda da belli miktar bir para, belirli limitler dahilinde tek seferde ödeniyor.

20 metre uzunluğunda ses şöleni



SANAT GELECEĞİN TEMİNATI Morning Line'in sponsorluğunu Vienna Insurance Group ve Türkiye temsilcisi Ray Sigorta üstlendi. Eserin açılışında bir konuşma yapan Ray Sigorta Genel Müdürü Nüzhet Atabek (solda), 2010 Avrupa Kültür Başkenti etkinlikleri kapsamında böyle bir girişimi destekledikleri için çok mutlu olduklarını ve sanatın kendileri için geleceğin teminatı olduğunu söyledi. Atabek ayrıca Vienna Insurance Group'a kendilerine bu şansı tanıdığı için teşekkür etti.

8 metre yüksekliği, 20 metre uzunluğundaki yapı, içerisine yerleştirilen hopörler sayesinde farklı bir ses şöleni yaşıyor. Viyana'da 2002 yılında Francesca von Habsburg tarafından kurulan Thyssen-Bornemisza Art Contemporary, Avrupa Kültür Başkenti kapsamında İstanbul sanat programını "The Morning Line" isimli eserle kutluyor. 3 ay boyunca sergilenen yapı içerisinde bulunan 54 adet hopörlerden çıkan seslerin yankılanmasıyla farklı bir müzik dinletisi yaşatacak olan eser, Sanatçı Matthew Rirchie'nin 10 yıllık sanatsal araştırmasının ardından ortaya çıktı. Eser hakkında konuşan Fatih Belediye Başkanı Mustafa Demir, bu eserin İstanbullular'a çarpıcı bir ses deneyimi yaşatacağını belirterek "Şafak Çizgisi" adı verilen eserin bir heykel, bir anıt gibi yorumlansa da aslında bir 'ses pavyonu' olduğunu

söyledi. Mustafa Demir, "Morning Line, sanatçıların, mimarların, mühendislerin, fizikçilerin, kısacası disiplinler arası geçişin simgesidir. Tıpkı İstanbul gibi, bir harmoni, ezber bozan, yaşamadan anlatılmayan bir deneyim gibidir. Eserin açılışını yarın yapacağız. İsteyen herkesi bu deneyimi yaşamak için bekliyoruz" dedi. Thyssen-Bornemisza Art Contemporary'nin kurucusu Francesca von Habsburg, "Sergi alanı ne kadar etkileyici olursa, sonuç da bir o kadar çarpıcı oluyor. Benim için İstanbul, Avrupa'nın eşsiz mücevherlerinden biri ve Asya'ya uzanan bir köprü. Bu sergi aynı zamanda The Morning Line'da da destekçimiz olan ARTER, TANAS ve Vehbi Koç Vakfı'nın katkılarıyla Berlin ve İstanbul'a gelecek. Bu projeye İstanbul ve Viyana arasında bir köprü kurmayı amaçlıyoruz" diye konuştu.



"Dört aylık veriler 2010 için ümit veriyor"

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su, 2009 yılının sigorta sektörü açısından pek iyi geçmediğini ifade ederek, "2010'un ilk 4 ayında biraz kıvrımda var. Türkiye'nin sigorta portföyüne bakıldığında, daha kullanılmayan enstrümanlar olduğu görülüyor. Bu da Türkiye için bir şans" dedi. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Su, Anadolu Sigorta acentesi Hasan Çilingir'in yeni hizmet binasının açılış için geldiği Kayseri'de gazetecilere yaptığı açıklamada, küresel krizin etkisiyle, 2009 yılının diğer sektörlerde olduğu gibi sigortacılık sektöründe de sıkıntılı geçtiğini ancak, yeni yıllarda birlikte bir toparlanma sürecine girildiğini bildirdi. Sigorta sektöründe yaşanan sıkıntılara, aşırı rekabetin ve faizlerin düşmesiyle gelirlerde yaşanan gerilemenin de etki yaptığı kaydeden Su, "Bütün bu unsurlar bir araya gelince, sigorta şirketleri için geçen yıl iyi geçmedi. Ancak, 2010 yılının ilk 4 ayındaki verilere göre bir kıvrımda var. Ayrıca Türkiye'nin sigorta portföyüne bakılınca, daha kullanılmayan enstrümanlar olduğu görülüyor. Bunlar değerlendirildiğinde, Türkiye'de sigortacılık yeniden canlanacaktır. Bu açıdan bakıldığında Türkiye'nin şansı var" diye konuştu.

Sigorta tüketicilerine uzman restorasyon hizmeti

BMS Türkiye, 1948 yılında Amerika'da kurulan BMS / Steamatic, Inc. grubunun üyesi. BMS Türkiye, tüm restorasyon hizmetlerini sağlayan bir restorasyon şirketi olarak faaliyet gösteriyor. Firma, sigorta sektörünün ve sigortalının ihtiyaçlarına yönelik endüstriyel, ticari ve konut hasarlarında yangın, su baskını ve felaket sonrası restorasyon, acil durum planlama ve konut asistans hizmetleri veriyor. Endüstriyel ve Asistans hizmetlerinin merkez ofisi ve deposu İstanbul'da bulunuyor. 2010 yılı içerisinde İzmir ve Ankara'da da yeni ofisler açılması planlanıyor. Türkiye sınırları içinde hasar alanına 24 saat içinde ulaşma imkanına sahip BMS Türkiye'nin operasyon kapasitesi, Türkiye Cumhuriyetleri ve Rusya'yı da kapsıyor. Uluslararası standartlarda belgeleri bulunan firmanın Türkiye

uzmanları; yangın ve su hasarlarının restorasyonu konularında uluslararası sertifikaya (IICRC-Restorasyon Belgelendirme Enstitüsü) sahip ve deneyimli kişilerden oluşuyor.

BMS Türkiye'nin Hizmet Alanları

- ✓ Yangın, Su Baskını ve Felaket Sonrası Hasar Restorasyonu
- ✓ BMS Assist (Konut ve Küçük İşyeri Onarım Servisi)
- ✓ Nem Giderme
- ✓ Elektronik Restorasyonu
- ✓ Acil Durum Planlaması
- ✓ Küf İslahı
- ✓ Belge Kurtarma
- ✓ Nakliye ve Denizcilik Hasarları
- ✓ Pert Emtia Satış Destek Hizmetleri
- ✓ HVAC/Havalandırma Kanal Temizliği
- ✓ Endüstriyel Temizlik



Memnun sigortalı

Güven Esmen / Eureka Sigorta
Evim yandığında içinde kiracılar vardı. Bana olayı, sigorta şirketim olan Eureka Sigorta'dan haber verdiler. Ancak işim nedeniyle çok yoğun olabiliyorum. Örneğin bu olaya dahi ayıracak vaktim yoktu. Bu nedenle sigorta şirketine durumumu anlattım, "ev kül olsa dahi vaktim ayıramam" dedim. Ekspert evi görmeye gideceği zaman bana telefon açtı ve yine iş yoğunluğum nedeniyle iş yerinden bir arkadaşımı göndermek zorunda kaldım. Arkadaşım ekperin raporunu bana getirdi ve ben de raporu imzalayarak faks çektim. Daha sonra tadilat işlemleri yapıldı. Ancak bütün işleri bittiği zaman evi görme imkanım oldu. 3 gün gibi çok kısa bir sürede evim hiçbir şey olmamış gibi eski haline dönmüştü. Yangından dolayı oluşan is kokusu bile kalmamıştı. Bu kadar kısa bir sürede Eureka Sigorta'dan ve BMS'den hiç kimseyi görmeden çok iyi bir hizmet aldım.