

T.C.  
MİLLÎ EĞİTİM BAKANLIĞI



**MEGEP**

(MESLEKİ EĞİTİM VE ÖĞRETİM SİSTEMİNİN  
GÜÇLENDİRİLMESİ PROJESİ)

**PAZARLAMA VE PERAKENDE**

**İŞVEREN SORUMLULUK SİGORTASI**

Ankara 2007

Milli Eğitim Bakanlığı tarafından geliştirilen modüller;

- Talim ve Terbiye Kurulu Başkanlığının 02.06.2006 tarih ve 269 sayılı Kararı ile onaylanan, Mesleki ve Teknik Eğitim Okul ve Kurumlarında kademeli olarak yaygınlaştırılan 42 alan ve 192 dala ait çerçeve öğretim programlarında amaçlanan mesleki yeterlikleri kazandırmaya yönelik geliştirilmiş öğretim materyalleridir (Ders Notlarıdır).
- Modüller, bireylere mesleki yeterlik kazandırmak ve bireysel öğrenmeye rehberlik etmek amacıyla öğrenme materyali olarak hazırlanmış, denenmek ve geliştirilmek üzere Mesleki ve Teknik Eğitim Okul ve Kurumlarında uygulanmaya başlanmıştır.
- Modüller teknolojik gelişmelere paralel olarak, amaçlanan yeterliği kazandırmak koşulu ile eğitim öğretim sırasında geliştirilebilir ve yapılması önerilen değişiklikler Bakanlıkta ilgili birime bildirilir.
- Örgün ve yaygın eğitim kurumları, işletmeler ve kendi kendine mesleki yeterlik kazanmak isteyen bireyler modüllere internet üzerinden ulaşılabilirler.
- Basılmış modüller, eğitim kurumlarında öğrencilere ücretsiz olarak dağıtılır.
- Modüller hiçbir şekilde ticari amaçla kullanılamaz ve ücret karşılığında satılamaz.

# İÇİNDEKİLER

AÇIKLAMALAR .....	ii
GİRİŞ .....	1
ÖĞRENME FAALİYETİ-1 .....	3
1. İŞVEREN SORUMLULUK SİGORTASI VE SATIŞ KOŞULLARI.....	3
1.1. Sigortacılıkta Satış Teknikleri.....	4
1.1.1. Türkiye’de Sigortacılık Pazarlama Faliyetleri .....	5
1.1.2. Sigorta Terimleri Sözlüğü.....	6
1.1.3. Sigortacılıkta Etik İlkeler .....	9
1.2. İşveren Sorumluluk Sigortasında Hasarın Gerçekleşmesi Halinde İzlenecek Yol.....	11
UYGULAMA FAALİYETİ.....	13
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME.....	14
ÖĞRENME FAALİYETİ-2 .....	16
2. İŞVEREN SORUMLULUK SİGORTASI HÜKÜMLERİ.....	16
2.1. Sigortanın Teminatının Kapsamı .....	16
2.2. Aksine Sözleşme Yoksa Teminat Dışında Kalan Haller.....	17
2.2.1. Teminat Dışında Kalan Haller .....	17
2.2.2. Sigortanın Başlangıcı ve Sonu .....	17
2.3. Sigorta Ettirenin Beyan Yükümlülüğü.....	17
2.4. Sigorta Süresi İçinde İhbar Yükümlülüğü ve Sonuçları.....	18
2.5. Sigorta Priminin Ödenmesi, Sigortacının Sorumluluğunun Başlaması ve Sigorta Ettirenin Temerrüdü .....	19
2.6. Zarar Meydana Geldiğinde Sigorta Ettirenin Yükümlülükleri.....	20
2.7. Tazminat Miktarının Tespiti.....	20
2.8. Zarar ve Tazminatın Sonuçları .....	21
2.9. Çeşitli hükümler .....	21
2.10. Ticaret ve Mesleki Sırların Saklı Tutulması.....	21
2.11. İşveren Sorumluluk Sigortası Poliçesi .....	22
UYGULAMA FAALİYETİ.....	26
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME.....	27
MODÜL DEĞERLENDİRME .....	29
CEVAP ANAHTARLARI .....	31
ÖNERİLEN KAYNAKLAR.....	32
KAYNAKÇA .....	33

# AÇIKLAMALAR

<b>KOD</b>	<b>343FBS020</b>
<b>ALAN</b>	<b>Pazarlama ve Perakende</b>
<b>DAL/MESLEK</b>	<b>Sigortacılık</b>
<b>MODÜLÜN ADI</b>	<b>İşveren Sorumluluk Sigortası</b>
<b>MODÜLÜN TANIMI</b>	Ürünün öğrenme materyalidir.
<b>SÜRE</b>	40/16
<b>ÖN KOŞUL</b>	
<b>YETERLİK</b>	İşveren sorumluluk sigorta poliçesi satmak.
<b>MODÜLÜN AMACI</b>	<b>Genel Amaç</b> Ticaret hayatında her türlü koşulda işveren sorumluluk sigortası poliçesini firmanızın kurallarına ve satış hükümlerine uyarak satabileceksiniz. <b>Amaçlar</b> 1- İşveren sorumluluk sigortasını kavrayabilecek ve satış koşullarını uygulayabileceksiniz. 2- İşveren sorumluluk sigortası hükümlerini kavrayabilecek ve satışlarınızı bu hükümlere uygun olarak yapabileceksiniz.
<b>EĞİTİM ÖĞRETİM ORTAMLARI VE DONANIMLARI</b>	Tam donanımlı pazarlama sınıfı, gerekli bilgi kaynakları, kalem defter, silgi
<b>ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Her faaliyet sonrasında o faaliyetle ilgili değerlendirme soruları ile kendi kendinizi değerlendireceksiniz.</li><li>➤ Öğretmen modül sonunda size ölçme aracı (uygulama, soru-cevap)uygulayarak modül uygulamaları ile kazandığınız bilgi ve becerileri ölçerek değerlendirecektir.</li></ul>

# GİRİŞ

## Sevgili Öğrenci;

Günümüzde; insanlar yaşamın tüm bölümlerinde güvenceye ihtiyaç duymaktadır. Bu güvence ihtiyacı iş hayatında daha da fazla hissedilmektedir. Sigorta kavramı esas itibariyle bu güvence ihtiyacından doğmuştur. Artık sigorta her alanda bir zorunluluk haline gelmiştir. Özellikle iş yaşamında, hem çalışanı hem de çalıştırıcıyı korumak için yapılması gereken zorunlu sigortalar vardır. İşveren Sorumluluk sigortası da bunlardan biridir.

İlerde iş yaşamınız başladığı zaman ister çalışan olun, ister çalıştırıcı olun sizin de sigorta konusunda hem kendinizi hem de yanınızda çalışanları korumak adına çok dikkatli ve özenli davranmanız gerekmektedir. Bugün ülkemizde hangi alanda olursa olsun "risk" olarak değerlendirilen her şey Türk Sigorta şirketlerince teminat altına alınabilmektedir.

Şirketler, mali açıdan her geçen gün daha da iyi duruma gelmektedir. Önümüzdeki dönemde prim girdilerinin daha da verimli şekilde değerlendirilmesi mümkün olabilecektir. Bunun en önemli etkisi, sigorta şirketlerinin elindeki fonların dolaylı olarak ekonomik yaşama geri dönmesi, yatırıma yönlenecektir. Sigorta sektörü, finans sektörünün içinde önemli bir yere sahiptir ve yakın bir gelecekte etkisi hissedilir bir biçimde artacaktır.

Sizin de eğitiminizi aldığınız sigortacılık sektöründe kalıcı olmanız ve kariyer yapmanız için öncelikle kendi haklarınıza sahip çıkmanız ve kendinizi koruyacak tedbirleri almanız gerekmektedir ki diğer insanlara da yardımcı olabilesiniz.

Bu modül size işveren sorumluluk sigortası ile ilgili gerekli bilgileri edinmenizde yardımcı olacak bir öğrenme materyali olarak fayda sağlayacaktır.



# ÖĞRENME FAALİYETİ-1

## AMAÇ

İşveren sorumluluk sigortasını kavrayabilecek ve satış koşullarını uygulayabileceksiniz.

## ARAŞTIRMA

- Çevrenizdeki sigorta firmalarını araştırarak, kimlerin işveren sorumluluk sigortası yaptırdığını inceleyiniz.
- İşveren Sorumluluk Sigortası Poliçesinin satış koşullarının, hangi ölçütlere göre belirlediğini araştırınız.
- İşveren Sorumluluk Sigortası Poliçesinin satış oranını, diğer sigorta poliçelerinin satış oranları ile karşılaştırınız.
- Sigorta firmalarının satış artırıcı kampanyaları nasıl ve hangi özellikleri göz önüne alarak düzenlediklerini araştırınız.

Araştırmalarınız sonucu edindiğiniz bilgileri, sınıfta arkadaşlarınızla paylaşmanız ve onların da düşüncelerini almanız gerekmektedir.

## 1. İŞVEREN SORUMLULUK SİGORTASI VE SATIŞ KOŞULLARI

Sigorta; İleride meydana gelmesi muhtemel tehlikeden doğacak zararın giderilmesi için, önceden yapılan ödemeler (prim) karşılığında yapılan taahhüttür.

İşveren Sorumluluk Sigortası; işyerinde meydana gelebilecek iş kazaları sonucunda işverene düşecek yasal sorumluluk nedeniyle, işverenle bir hizmet sözleşmesi olan ve Sosyal Sigortalar Kanunu'na bağlı işçiler veya bunların hak sahipleri tarafından işverenden istenebilmesi ve Sosyal Sigortalar Kurumu'nun sağladığı yardımların üstündeki ve dışındaki tazminat taleplerinin poliçede yazılı teminat limitlerine kadar karşılanması amacıyla düzenlenir. Ayrıca, yine aynı kurum tarafından işverene karşı iş kazalarından dolayı açılacak rücu (geri dönme) davaları sonunda ödenecek tazminat miktarları da bu poliçe kapsamındadır.

İsteğe bağlı olarak;

- İşçilerin işverence sağlanan bir taşıtla işin yapıldığı yere toplu olarak getirilip götürülmeleri sırasında meydana gelen kazalar,
- İşçilerin, işveren tarafından görevli olarak başka bir yere gönderilmesi yüzünden asıl işini yapmaksızın geçen zamanlarda meydana gelen kazalar,
- Türkiye Cumhuriyeti sınırları dışında meydana gelen iş kazaları,
- Meslek hastalığı,
- Manevi tazminat talepleri teminat kapsamına eklenebilir.

## 1.1. Sigortacılıkta Satış Teknikleri

Sigorta sektörünün de pazarlama faaliyetlerine ihtiyacı vardır. Sigorta şirketleri zaman içerisinde pazarlama kavramına daha sıcak bakmaya başlamışlardır. Günümüzde pazarlama zihniyeti Türk Sigorta Sektörüne iyiden iyiye yerleşmiş ve şirketlerin önemli bir fonksiyonu haline gelmiştir. Değişen ve gelişen koşullar çerçevesinde pazarlama anlayışı daha da önemli hale gelecek ve sigorta şirketleri yeni pazarlama ve satış teknikleri geliştireceklerdir.

Sigortacılıkta pazarlama;

- Sigortacılık açısından tatmin edilmemiş müşteri arzu ve ihtiyaçlarının bulunup belirlenmesi,
- Bu arzu ve ihtiyaçların ölçülerek değerlendirilmesi,
- Bunlardan hangilerinin sigorta şirketi tarafından tatmin edilebileceğinin kararlaştırılması,
- Hedef piyasaların seçimi,
- Seçilen hedef piyasalara hangi sigorta hizmetlerinin sunulacağı belirlenmesi ve bütün bunlara ilişkin pazarlama programlarının geliştirilmesi olarak belirlenebilir.

Bir sigorta şirketi için pazarlama ve satış faaliyetlerinin önemi büyüktür. Her şeyden önce ülkemizde sigortacılığın geniş kitlelere yaygınlaştırılması, sigorta bilincinin tabana indirilmesi ve halkımızın bilinçlendirilmesi bakımından satış faaliyetinin kaynak yaratan önemli bir yönü mevcuttur. Diğer yandan sigortacılık faaliyetleri acenteler aracılığı ile pazarlandığı için acentelerin pazarladıkları hizmeti son derece iyi tanımaları ve tanıtımları gerekmektedir. Bu bakımdan satış ve pazarlama fonksiyonu içerisinde acentenin önemi de böylece ortaya çıkmaktadır. Tüm bu çabaların içerisinde iletişim kuralları, satıcı müşteri ilişkileri, tutumlar, çalışma biçimleri kalite ve satış sonrası hizmetler sunulan hizmetin önemini daha çok ön plana çıkarmaktadır.

Bugünkü çağdaş anlayış çerçevesinde Philip Kotler'in(Pazarlama uzmanı) savunduğu ilkeler doğrultusunda sigorta pazarlama faaliyetlerini dört ana başlık altında toplayabiliriz:

- **Hizmet:** Poliçe, teminat, güvence, garanti, huzur.
- **Fiyat:** Prim, sürprim, indirim, ödeme koşulları (peşin/taksit).
- **Acente:** Kuruluş/hizmet yılı, bilgi ve deneyim, çevre, itibar, güvenilirlik, mesleğe bakış, insan ilişkileri, hız, kalite, satış sonrası hizmet.
- **Tanıtım:** Reklam, promosyon, kişisel satış, propaganda, medya, halkla ilişkiler, referanslar.



Sigorta pazarlaması faaliyetleri belirlenirken sigorta şirketleri tarafından izlenmesi gereken temel politikalar şunlardır:

- Müşteri ihtiyaçları iyi belirlenmelidir.
- Acente, müşterinin danışmanı olmalıdır.
- Acente, sigortanın müşteriye sağladığı faydaları ve hatta külfetleri dürüstçe ve gerçekçi bir biçimde karşı tarafa aktarabilmelidir.
- Danışman rolündeki acenteler bilgi ve teknoloji ile donatılmalıdır.
- Karşılaşabilecek zararlar müşteriye memnun ve tatmin ederek ödenmelidir.

### 1.1.1. Türkiye’de Sigortacılık Pazarlama Faliyetleri

Sigorta bir hizmettir. Sigortacı gözle görülmeyen ancak yararları tazminat ödendikten sonra hissedilebilen bir hizmet sunmaktadır. Toplumumuzda sigorta pazarlamasına özgü bazı sorunlarla karşılaşmaktadır. Bu sorunları şöyle sıralayabiliriz:

- Sigorta pazarlaması ve ürün pazarlaması farklıdır. Sigortacının sattığı gözle görülmez. Sigortacı güvence satarak halka yararlı bir hizmet sunar.
- Sigorta bilinci halka inememiştir. Bu da satışı güçleştirmektedir. Halk olumsuz bazı fikirlere sahiptir.
- Toplumumuzda insanlarımızın çoğunun kafası sigorta olayına yatkın değildir.
- Sigorta bilinci toplumumuzda henüz yerleşmemiştir ve sigorta fikri hala benimsenememiştir.
- Risk hayali bir olaydır ve bu konuda yaygın kanaatler mevcuttur;
  - "Hasarı nasıl olsa alamam."
  - "Sigortacı hakkımı vermez."
- Sigortacı geleceğe ait bir söz satar.
- Satış anında sigortanın yararlarından söz etmek hatta göstermek zordur.
- Sigortacının sattığı somut bir nesne olmadığı için işi zor fakat zevklidir.
- Gelecekle ilgili verilen sözün yerine getirilmesi, istenmeyen tatsız bir olayın gerçekleşmesine bağlıdır.
- Hasar ödemelerinde karşılıklı kuşkuyla beslenen kısır döngü iletişimi zorlaştırır.
- Genellikle acenteler, müşteriye arayıp bulmak yerine müşterilerin acentelere gelmelerini beklemektedir.

Bu ve buna benzer sorunlar asla cesaret kırıcı olmamalı, aksine büyük bir potansiyele sahip Türkiye'deki sigorta pazarını genişletip büyütme için dikkate alınması gereken unsurlar olarak değerlendirilmelidir.

**Sigortacılıkta satış;** yapılan bir teklifin kabulünü sağlamak için karşı tarafı etkileme sanatıdır veya insanların satınalma kararını vermesine yardımcı olmaktır. Müşteriden olumlu cevap alabilmek için ürün bilgilerini tam olarak aktarmak, gerçekçi ve samimi olarak müşteriye dinlemek, dürüst davranmak ve olumlu bir tavır içinde olmak gerekir. Bunun için satış gerçekleştirilecek kişilerde belli başlı özelliklerin bulunması gerekir.

Bir sigorta satıcısının sahip olması gereken bazı özellikler şunlardır:

- Sigortacılığa, sigorta poliçesine, temsil ettiği firmaya, onun gelişip ilerlemesine ve bu yolda kazanç sağlamaya inanmak,
- Satış olayını önemsemek, benimsemek ve ekonomiye olan katkısına inanmak,
- Sigortacılık mesleğine profesyonelce bakmak, müşterinin sigorta ihtiyaçlarına veya sorunlarına çözümler üretmek danışman rolünü oynamak,
- Uzun ömürlü ilişkiler kurma çabalarına inanmak,
- Çalıştığı şirket ve onun sağladığı hizmetler hakkında heyecan duymak,
- Sigortanın yararlarına inanmak,
- Poliçe satılabileceğine dair güven duymak,
- Açık ve anlaşılır olmak; anlaşılacak özel deyimleri kullanmayıp müşterinin anlayacağı dili kullanmak,
- Eksiksiz olmak; Bütün olasılıkları gözönünde bulundurarak ve araştırmaları yaparak önemli olan bütün bilgileri ortaya çıkarmak,
- Kendine güvenmek; müşteriye yardımcı olabilmek ve kendimizle ilgili tüm bilgi ve becerilerimize inanmak,
- Heyecan duymak; sunuş esnasında coşkulu olmak içimizdeki enerjiyi karşı tarafa aktarabilmek
- Pratik olmak; neyi, nerede, ne zaman etkili bir biçimde söyleyeceğimizi iyi bilmek.

Ayrıca bir sigorta satıcısının şu bilgilere de sahip olması gerekir:

- Ekonomi, sigorta sektörü ve şirket hakkında bilgiler,
- Sigorta bilgisi,
- Piyasa ve müşteri bilgisi,
- Satış politikaları,
- Müşteri psikolojisi,
- Satış teknikleri

Satış, üretimi artırıcı bir faaliyettir ve üretimi artırmanın dört yolu mevcuttur. Bunlar;

- Mevcut müşterilere yeni poliçeler satmak,
- Mevcut poliçeleri yeni müşterilere satmak,
- Yeni müşterilere yeni poliçeler satmak,
- Mevcut müşterilere mevcut poliçelerden daha çok satmak.

### 1.1.2. Sigorta Terimleri Sözlüğü

**Kâr payı tutarı:** Sigortalıların ödediği primlerin yasal ve teknik kesintileri yapıldıktan sonra yatırıma yönlendirilmesi sonucunda elde edilen kârın %90' ının katılım nispetinde poliçeye işlenen tutarıdır.

**Lehdar(menfaatdar):** Hayat sigortalarında, sigorta sözleşmesine taraf olmamakla birlikte, yaşam kaybı ( vefat ) rizikosunun gerçekleşmesi halinde poliçede belirtilen hakların ödeneceği kişidir. Poliçede menfaattar ismen belirtilmemişse, kanuni varisler menfaatdar olarak kabul edilir.

**Meriyet:** Poliçenin geçerli ve yürürlükte olma durumudur.

**Özel şartlar:** Sigorta şirketlerinin geliştirdikleri poliçelerin detaylı özel koşullarını içeren ve genel şartların aksine hükümler içermeyen sözleşme maddeleridir.

**Poliçe:** Sigortalanan mal veya cana ait belirleyici bilgileri, sigortanın başlangıç ve bitiş tarihlerini, ödenecek prim ve teminat tutarlarını vb. içeren sözleşmeye ait yazılı belgedir.

**Prim:** Sigortalının ödediği ücrettir. Bu ücret sigorta riskinin karşılığı, idari giderler, komisyonlar, kâr gibi unsurları içerir.

**Reasürans:** Bir sigorta şirketinin aldığı risklerin bir kısmını veya tamamını diğer bir şirkete satmasıdır.

**Risk:** Zararın veya hasarın ortaya çıkmasının muhtemel olduğu durumdur.

**Aktüeryal matematik karşılık:** Sigortacı her yıl sonu, portföyündeki uzun süreli poliçeler için süre sonundaki taahhütlerini karşılamak üzere sigortanın başlangıcından itibaren bazı matematiksel yöntemlerle belirlenen bir fon ayırır. Bu fona aktüeryal matematik karşılık denir.

**Matematik karşılık:** Aktüeryal matematik karşılık ile kâr payı tutarı toplamı matematik karşılık olarak adlandırılır.

**Sigorta:** Kişilerin bazı şartlar altında karşılaşacakları, zarara ve gelir kaybına yol açan olayların ekonomik sonuçlarından kendilerini korumak için belli bir prim karşılığında risklerini devrettiği anlaşmadır.

**Sigorta süresi:** Poliçenin yürürlükte kalacağı süredir. Birikimli hayat poliçelerinin bazılarında sigorta süresi sabit olmayıp maksimum ve minimum süreler vardır. Bazılarında ise sigortalı ile sözleşme hazırlanırken belirlenen sigorta süresi mevcuttur.

**Sigortacı:** Sigorta ettiren tarafından ödenen prim karşılığında, sigortalıya ya da tazminattan yararlanacağı belirtilmiş kişiye, rizikonun gerçekleşmesi halinde tazminat ödemeyi üstlenen kurumdur.

**Sigortalı:** Yaşamı ya da sağlık giderleri sigortayla teminat altına alınan kişidir.

**Sigorta ettiren:** Sigortacı ile sigorta sözleşmesini yapan ve prim ödeme yükümlülüğü altına giren kişidir. Sigorta ettiren ile sigortalı aynı kişi olabilir.

**İstisnalar:** Poliçenin genel veya özel şartlarında belirtilen ve bütün sigortalılar için poliçe kapsamı dışında kalan haller.

**Tanzim tarihi:** Düzenleme tarihi.

**Teknik karşılık:** Sigorta şirketlerinin sattıkları poliçelere istisnaden devam eden yükümlülükleri için ayırdıkları karşılıklardır. (Yedek akçe, ihtiyat) Çeşitli isimlerle adlandırılan teknik karşılıklar vardır. Cari Riziko Karşılığı, Muallâk Hasar Karşılığı, Hayat Aktüeryal Matematik Karşılığı, Hayat Kar Payı Karşılığı, Deprem Hasar Karşılığı vb.

**Teknik faiz:** Hayat poliçeleri için kullanılan ve sigortacının garanti ettiği minimum faiz oranıdır.

**Teminat:** Sigortacının sigortalıya rizikonun gerçekleşmesi halinde vermeyi taahhüt ettiği güvencedir.

**Temerrüte düşme:** Sigorta ettiren kimse, sigorta primini veya primin taksitle ödenmesi kararlaştırıldığı takdirde peşinatını, sigorta poliçesinin teslim edildiği günün bitimine kadar ödemediği takdirde düştüğü durumdur.

**Tenzil:** Uzun süreli sigortalarda 3 yılın dolması ve bu süreye ait primlerin ödenmesinden sonra prim ödemelerinin durdurulması ve sigortalının maluliyet, kritik hastalık, vefat gibi tazminat hakkından yararlanmadan sadece yatırılan birikim tutarı üzerinden kâr payı almaya devam etmesidir.

**Tıbbi tetkikler:** Sigortalının yaşına ve istediği teminat tutarına bağlı olarak sigortacı tarafından istenebilen tıbbi raporlardır.

**Underwriting (Riziko Kabul):** Sigortacının başvurusu kabul edip etmeyeceğinin ve kabul ederse hangi şartlarda onaylayacağını belirlediği süreç.

**Zeyilname:** Poliçenin yürürlüğü sırasında meydana gelen değişikliği belirten poliçenin ayrılmaz bir parçası olarak düşünülen ek sigorta sözleşmesidir. Örneğin hayat poliçelerinde prim artışı, sağlık poliçelerinde aile poliçesine çocuk eklenmesi gibi değişikliklerin yanısıra sigortalının talebiyle düzeltilmesi de zeyilname düzenlenmesini gerektiren işlemdir.

**Birikim kapitali:** Sigortalının ödediği primlerden yasal kesintiler yapıldıktan sonra kalan kısmın oluşturduğu tutardır.

**Genel şartlar:** Devletin yetkili kurumları (T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı) tarafından her sigorta branşı için hazırlanmış olan ve sigorta şirketlerinin bunun aksine hareket edemeyecekleri koşullardır.

**Hayat sigortası:** Sigortanın yürürlüğe giriş tarihinden itibaren kişiyi poliçe türüne göre vefat, hayatta kalma, maluliyet veya kritik hastalıklar gibi büyük risklere karşı güvence altına alan; birikim priminin alındığı durumlarda primleri yatırıma yönlendirerek, sigorta süresi sonunda toplu para ya da emeklilik hakkı tanıyan sigortadır.

**İhtarname:** Zamanında ödenmeyen primlerin poliçenin iptaline yol açması söz konusu olduğundan, prim borçlarını ödemeleri için sigortalıya gönderilen uyarı mektubudur.

**İkraz ( borç verme ):** Uzun süreli ve birikimli sigortalarda mevcut olup, sigortalının ileriki yıllarda poliçesinin kâr paylı birikim tutarının azami %95'ini belirlenen bir faizle borç alabilmesidir. İkraz halinde, poliçenin tüm hakları korunur. Sigortalı bir sonraki yıl, borcunu ödmeden o yıla ait ikraz faizini ve bu faiz üzerinden alınacak %5'lik gider vergisini ödemek suretiyle sigortaya devam edebilir. Faiz şirket tarafından serbest olarak belirlenir ve peşin alınır.

**İptal:** İki türü vardır:

**1.Uzun süreli hayat sigortalarında;** henüz 3 yıllık primini ödemiş sigortalarda sigorta ettirenin gönderilen ihtarnameye rağmen 30 gün içinde prim borcunu ödememesi halinde, poliçenin yürürlükten kaldırılmasıdır. Bu durumda prim iadesi yapılmaz.

**2.Bir yıl ve daha kısa süreli hayat, sağlık ve kaza sigortalarında;** Sigorta ettiren şirketçe belirtilen süre zarfında prim borcunu ödemediği takdirde, poliçe temerrüde düşer. Temerrüt tarihini izleyen 15 günün sonunda prim borcu ödenmezse poliçenin teminatları durdurulur. Durdurulma tarihinden itibaren geçen 15 gün içinde de borç ödenmezse, ihtar gerek kalmaksızın poliçe iptal edilir.

**İrat (gelir):**Hayatta kalmaya bağlı ve karma hayat sigortalarında sigorta süresi tamamlandığında toplu tazminat yerine yaşam boyu veya belirtilen süre boyunca periyodik olarak sigortalıya ödenen emeklilik geliridir.

**İştira ( satınalma ):**Birikimin priminin alındığı hayat sigortalarında sigorta şirketinin, poliçe özel şartlarında yazılı asgari sürenin geçmesi ve bu süreye ait primlerin ödenmesinden sonra sigorta ettirenin talebi ile kâr paylı birikim tutarını ödeyerek poliçeyi satın almasıdır.

### 1.1.3. Sigortacılıkta Etik İlkeler

**Etik ilkelerin amacı;** sigorta ve reasürans (ikili sigorta) şirketlerinin; müşterileri, çalışanları, aracıları, kamu kurum ve kuruluşları ile olan ilişkilerinde ve kendi aralarındaki ilişkilerde izleyecekleri etik ilkeleri belirlemeleri, bu ilkeler çerçevesinde sektöre yönelik mevcut kamuoyu güvenini daha da arttırmaktır.

- **Genel İlkeler:** Sigorta ve Reasürans Şirketleri, eylem ve işlemlerinde aşağıdaki genel ilkeleri gözetmelidirler:
  - **Dürüstlük:** Faaliyetlerini yerine getirirken tüm ilişkilerinde dürüstlük ilkesine bağlı kalmak.
  - **Tarafsızlık:** Çalışanları ve müşterileri arasında ayırım gözetmeksizin önyargılı davranışlardan kaçınmak.
  - **Güvenilirlik:** Tüm hizmet ve işlemlerde, müşterilerine, karşılıklı güven anlayışı içerisinde açık, anlaşılır ve doğru bilgi vermek, müşteri hizmetlerini zamanında ve eksiksiz yerine getirmek.
  - **Şeffaflık:** Müşterilerine yapacakları bilgilendirmelerde, basit ve kolay anlaşılabilir olmak, gerçekleştirdikleri faaliyetlere ilişkin olarak şeffaflığı mümkün olan en yüksek düzeyde tutmak.
  - **İnsan Haklarına Saygı:** İnsan haklarına saygının sürdürülebilir bir toplum olmanın ön koşulu olduğunun bilinciyle, tüm faaliyetlerinde insan haklarını gözetmek.
  - **Sosyal Sorumluluk:** Sosyal sorumluluk bilinciyle sosyal ve kültürel etkinliklere destek sağlamaya özen göstermek.
  - **Çevreye Saygı:** Gerçekleştirecekleri tüm faaliyetlerde çevrenin ve doğal kaynakların korunmasına dikkat etmek.
- **Şirketler Arası İlişkiler:** Sigorta ve Reasürans Şirketleri, birbirleri ile olan ilişkilerinde aşağıdaki ilkeleri gözetmelidirler;
  - **Bilgi Alışverişi:** Mevzuat hükümleri çerçevesinde ve müşterilerin sırlarını ihlal etmemek kaydıyla, kendi aralarında her konuda dürüst ve sistematik bilgi alışverişini gerçekleştirmek.
  - **Personel İstihdamı ve Sigorta Aracıları:** Personel istihdamı ve sigorta aracıları ile çalışma konusunda haksız rekabete yol açabilecek her türlü uygulamadan kaçınmak.
  - **Eski çalışanları ve sigorta aracıları hakkında** diğer sigorta ve reasürans şirketleri tarafından talep edilen bilgileri yanıtlarken objektif davranmak.
  - **İşe alım aşamasında bilgi talep eden şirketlere,** etik ilkelere uygun olmayan davranışları tespit edilen eski çalışanları hakkında gerekli bilgileri vermek.
  - **Rekabet:** Şirketler arasında sağlıklı ve yapıcı bir rekabet ortamının yaratılması için gayret göstermek, haksız rekabet oluşturan her türlü davranıştan kaçınmak.
  - **Diğer şirketlere ilişkin** olarak herhangi bir şekilde ellerine geçen mesleki bilgileri ilgili şirketlerin rızası olmaksızın yayımlamaktan kaçınmak, bir şirketten diğerine geçen çalışanların, ayrıldığı şirkette

edindiği iç ve dış bağlantıları bu şirket aleyhine kullanmaması için gerekli tedbirleri almak.

- **Duyuru, İlan ve Reklamlar:** Mali yapılarına ilişkin duyurularında, sigortacılık ürün ve hizmetlerinin tanıtım ve pazarlamasına ilişkin ilan ve reklâmlarında, yasalara ve genel ahlaka uygun, dürüst ve gerçekçi davranmak, mesleğin saygınlığına zarar verebilecek her türlü davranıştan kaçınmak. Duyuru, ilan ve reklâmlarında diğer şirketleri ve diğer şirketlerin ürün ve hizmetlerini kötüleyen nitelikteki ifadelerde bulunmamak.

➤ **Şirketlerin Müşterileri ile İlişkileri:** Sigorta ve Reasürans Şirketleri, müşterileri ile olan ilişkilerinde aşağıdaki ilkeleri gözetmelidirler;

- **Müşterilerin Bilgilendirilmesi:** Sözleşme öncesinde ve sözleşmenin devamı esnasında, sundukları ürün ve hizmetlere ilişkin olarak, müşterilerine zamanında ve doğru bilgilendirmede bulunmak, yanıltıcı veya eksik bilgi vermemek.
- **Müşterilerinin İhtiyaçları:** En uygun ürünleri tavsiye etmeye özen göstermek ve tavsiye ettikleri ürünlerinin diğer ürünlerine göre avantaj ve dezavantajlarına ilişkin olarak müşterilerini bilgilendirmek.
- **Müşteri Sırları ve Güvenliği:** Yetkili kişi ve mercilere yasal olarak verilmesi gereken bilgi ve belgeler, mevzuat dâhilinde gerçekleştirilen bilgi paylaşımı ve müşterilerin açık rızasının bulunduğu durumlar dışında, müşterilere ilişkin her türlü bilgi ve belgeyi gizli tutmak ve özenle saklamak.
- **Her türlü hizmet ortamında** işlem güvenliğinin sağlanmasına ve müşteri mağduriyetlerinin önlenmesine yönelik gerekli önlemleri almak.
- **Ayrımcılıktan Kaçınma ve Hizmet Kalitesi:** Aynı hizmet için, tüm müşterilerine aynı kalitede hizmet sunmak ve bu hizmetleri sağlarken her türlü ayrımcılıktan kaçınmak.
- **Hizmet kalitesinin artması için** gerekli altyapı çalışmalarını gerçekleştirmek. Ancak hedef pazarın belirlenerek, organizasyon yapısının ve ürün yelpazesinin hedef kitleye göre farklılaştırılması ya da riskli müşterilere farklı yaklaşımlarda bulunulmasının, müşteriler arasında ayırım yapılması olarak yorumlanmasına neden olabilecek durumları önlemek.
- **Müşteri Şikâyetleri:** Müşterilerinin şikâyetlerini incelemek, değerlendirmek ve sonuca bağlamak suretiyle yanıtlamak için kendi bünyelerinde bir yapı oluşturmak veya sektöre yönelik hizmet sunan bir yapıya dâhil olmak. Ayrıca, müşteri şikâyetlerine neden olan hatalı uygulamaların düzeltilmesi ve yinelenmesinin önlenmesi amacı ile gerekli önlemleri almak.

➤ **Şirketlerin Çalışanları ve Sigorta Aracıları ile İlişkileri:** Sigorta ve Reasürans Şirketleri, çalışanları ve aracıları ile olan ilişkilerinde aşağıdaki ilkeleri gözetmelidirler;

- **Çalışanların ve Sigorta Aracılarının Genel Nitelikleri:** Çalışanlarının ve sigorta aracılarının, sigortacılığın toplumdaki saygınlığını korumaya

dikkat ederek çalışmalarına ve görevlerinin gerektirdiği bilgi, birikim ve sorumluluk duygusuna sahip kişilerden oluşmasına dikkat etmek.

- **İşe Alma ve Kariyer Gelişimi:** Gerek işe almada, gerekse kariyer gelişiminde, ırk, din, cinsiyet gibi ayrımlar gözetmeden ve herkese eşit olanak sağlamaya dikkat etmek.
- **İnsan kaynaklarını** en iyi biçimde yönlendirme ilkesinden hareketle, çalışanlarının ve sigorta araçlarının çağın ve sigortacılık mesleğinin gerektirdiği bilgi düzeyine ulaşmasına eğitim, kurs, seminer ve benzeri olanaklar sağlamak suretiyle destek vermek. Çalışanlarının performans ve mesleki yükselmelerine ilişkin değerlendirmelerinde bilgi, yetenek ve kişisel başarı yanında, Sigortacılık Etik İlkeleri'ne bağlılık ve anılan ilkelerin uygulanmasındaki özeni de dikkate almak.
- **Temsil İlkeleri ve Çalışma Ortamı:** Çalışanlarının, sigortacılık mesleğinin saygınlığına uygun görünüş ve davranışlarını teşvik etmek.
  - Tüm hizmet birimlerinde çalışanlarının motivasyonunun artırılması ve daha iyi koşullarda hizmet sunulması yönünde önlemler almak, sağlıklı ve güvenli bir çalışma ortamının oluşturulmasını sağlamak.
  - İş yoğunluğuna uygun sayıda çalışan istihdamına özen göstermek, çalışanlarını mesai saatleri içerisinde maksimum verim alma yönünde organize etmek, mesai saatleri dışına çıkılmaması ve çalışanlarının düzenli izin kullanmaları konularında azami çaba göstermek.
  - Çalışanlarının, müşterilerle etik ilkelerle bağdaşmayan ilişkilere girmelerini, mevcut veya potansiyel müşterilerden hediyeler almalarını, konumlarını kullanarak, gerek kendi iş ortamlarından gerekse müşterilerinin iş olanaklarından kişisel çıkar sağlamalarını engelleyici iç düzenlemelerini gerçekleştirmek.
  - Çalışanlarının tabi olduğu mevzuat hükümlerinden doğan haklarının zamanında ve eksiksiz olarak sağlanmasına özen göstermek.
- **Şirketlerin Kamu Kurum ve Kuruluşları ile İlişkileri:** Sigorta ve Reasürans Şirketleri, kamu kurum ve kuruluşları ile ilişkilerinde, dürüstlük ve şeffaflık ilkeleri doğrultusunda hareket ederek mevzuat gereği denetim ve kontrol amacıyla istenen bilgi, belge ve kayıtların doğru, eksiksiz şekilde ve zamanında iletilmesi konularına özen göstermelidirler.

## 1.2. İşveren Sorumluluk Sigortasında Hasarın Gerçekleşmesi Halinde İzlenecek Yol

İşveren sorumluluk sigortasında sigortanın konusunu oluşturan hasar meydana geldiğinde yapılması gereken işlemler şunlardır:

- Kazanın sigorta şirketine bildirilerek hasar ihbarında bulunulması

- Gerekli belgelerin hasar dosyası için hazırlanması
- Kaza ile ilgili hem iş yeri hem de resmi yetkililer tarafından tutulan ifadeler ve tutanaklar
- Kusur durumunu gösteren Çalışma Bakanlığı Müfettiş raporu
- İşçiye ait son altı aylık maaş bordrosu
- Gerek kazazede işçi veya mirasçıları gerekse SSK tarafından işveren aleyhine tazminat davası açılmış ise bununla ilgili dava dilekçesi ve cevap layihası(görüş bildiren yazı)
- İşveren aleyhine açılan tazminat davaları sonuçlanmış ise bununla ilgili mahkeme kararı icra emri ve varsa hükmedilen tazminatın ödendiğine ilişkin makbuz
- İş kazası nedeniyle SSK'dan yapılan maddi yardım gösterir belge
- Maluliyet durumu varsa tam teşekküllü Devlet Hastanesinden tasdikli maluliyet raporu
- Ölüm halinde Cumhuriyet Savcılığı tasdikli ölüm raporu
- Ölüm halinde veraset ilamı ve vukuatlı aile nüfus kayıt sureti
- Tedavi masraflarını belirten belge(fatura, fiş gibi)



## UYGULAMA FAALİYETİ

İşlem Basamakları	Öneriler
➤ İşveren sorumluluk sigortasını kavrayınız.	➤ Satış koşullarına uygun satış yapınız ➤ Ürüne uygun satış koşulu belirleyiniz. ➤ Satışı sağlayan noktaların neler olduğunu kavrayınız.
➤ İşveren sorumluluk sigortasının satış kurallarını sıralayınız.	➤ İlkeli çalışınız. ➤ Sabırlı davranınız. ➤ Dikkatli ve titiz çalışınız.
➤ Sigortacılık ile ilgili terimleri kavrayınız.	➤ Strateji belirlerken sattığınız ürünün cinsini dikkate alınız. ➤ Müşteriye karşı hoşgörülü olunuz. ➤ Müşteriye açıklama yaparken sigortacılık ile ilgili kavramları doğru kullanınız.
➤ Sigortacılık etik ilkelerine uyunuz.	➤ Sigortacılıkte etik ilkelerin önemini ve niçin gerekli olduğunu araştırınız. ➤ Sistemli çalışınız. ➤ Düzenli olunuz. ➤ Hızlı ve doğru karar veriniz ➤ İnsan ilişkileri kurallarına uyunuz. ➤ Sorumlu davranınız. ➤ Bir sigorta acentesına giderek uygulanan sigortacılık etik ilkeleri hakkında bilgi alınız.

## ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME

### A. OBJEKTİF TESTLER (ÖLÇME SORULARI)

Aşağıdaki soruları doğru (D) veya yanlış (Y) şeklinde cevaplayınız.

- (.....) 1. İşverene karşı iş kazalarından dolayı açılacak rücu davaları sonunda ödenecek tazminat miktarları İşveren Sorumluluk Sigortası poliçesi kapsamındadır.
- (.....) 2. Türkiye Cumhuriyeti sınırları dışında meydana gelen iş kazaları isteğe bağlı olmaksızın İşveren sorumluluk sigortası poliçesi kapsamındadır.
- (.....) 3. Sigorta pazarlama faaliyetlerini hizmet, fiyat, acente ve tanıtım olmak üzere dört ana başlık altında toplayabiliriz.
- (.....) 4. Sigortacılıkta satış; yapılan bir teklifin kabulünü sağlamak için karşı tarafı etkileme sanatıdır veya insanların satın alma kararını vermesine yardımcı olmaktır.
- (.....) 5. Bir sigortacının amacı müşterinin ihtiyaçlarına cevap versin ya da vermesin poliçe satmak olmalıdır.
- (.....) 6. Reasürans; Bir sigorta şirketinin aldığı risklerin bir kısmını veya tamamını diğer bir şirkete satmasıdır.
- (.....) 7. Poliçenin yürürlüğü sırasında meydana gelen değişikliği belirten poliçenin ayrılmaz bir parçası olarak düşünülen ek sigorta sözleşmesine zeyilname denir.
- (.....) 8. Sigorta şirketleri mevzuat hükümleri çerçevesinde, kendi aralarında her konuda dürüst ve sistematik bilgi alışverişini gerçekleştirmeli ve gerekirse bu konuda müşterilerin sırlarında karşı tarafa vermelidirler.
- (.....) 9. Sigorta şirketleri gerek işe almada, gerekse kariyer gelişiminde, ırk, din, cinsiyet gibi ayrımlar gözetmeden, herkese eşit olanak sağlamaya dikkat etmelidirler.
- (.....) 10. Sigorta şirketlerinin; hedef pazarın belirlenerek, organizasyon yapısının ve ürün yelpazesinin hedef kitleye göre farklılaştırılması ya da riskli müşterilere farklı yaklaşımlarda bulunulmasının, müşteriler arasında ayırım yapılması olarak yorumlanmasını önemsememeleri mümkündür.

Cevaplarınızı cevap anahtarı ile karşılaştırınız.

### DEĞERLENDİRME

Cevaplarınızı cevap anahtarı ile karşılaştırınız. Doğru cevap sayınızı belirleyerek kendinizi değerlendiriniz. Yanlış cevap verdiğiniz ya da cevap verirken tereddüt yaşadığınız sorularla ilgili konuları faaliyete geri dönerek tekrar inceleyiniz

Tüm sorulara doğru cevap verdiyseniz diğer faaliyete geçiniz.

## B. UYGULAMALI TEST

Öğrenme faaliyeti ile kazandığınız beceriyi aşağıdaki ölçütlere göre değerlendiriniz.

Değerlendirme Ölçütleri	Evet	Hayır
➤ Sigorta, ileride meydana gelmesi muhtemel tehlikeden doğacak zararın kısmen de olsa giderilmesi faaliyetleri midir?		
➤ Sigortayı bir güvence olarak görüyor musunuz?		
➤ Sizce sigortacılık sektörü Türkiye’de yaygınlaşmakta mıdır?		
➤ Çalıştığınız iş yerinde işveren sorumluluk sigortasının yapılmış olması sizin için önemli midir?		
➤ Yoksa işvereninizden bu sigortanın yapılmasını ister misiniz?		
➤ İşveren sorumluluk sigortasının faydalarını her şeyden önce kendiniz için kavradınız mı?		
➤ İşveren sorumluluk poliçesi satarken dikkat etmeniz gereken satış kurallarını kavradınız mı?		
➤ İşveren sorumluluk sigortası satarken sigortacılık ile ilgili bilmediğiniz kelimeler ve terimler olmamasına dikkat ediyor musunuz?		
➤ Bilmediğiniz kelime ve terimler çıktığında öğrenmeye çalışıyor musunuz?		
➤ Sigortacılık etik ilkelerini kavradınız mı?		
➤ İşveren sorumluluk sigortasını önce kendiniz için, sonra da müşterilerinize doğru bir şekilde açıklayabilmek için iyice kavradınız mı?		

## DEĞERLENDİRME

Yapılan değerlendirme sonunda Hayır cevaplarınızı bir daha gözden geçiriniz. Kendinizi yeterli görmüyorsanız Öğrenme Faaliyeti-1’i gözden geçiriniz. Cevaplarınızın tamamı Evetse bir sonraki öğrenme faaliyetine geçiniz.

# ÖĞRENME FAALİYETİ-2

## AMAÇ

İşveren sorumluluk sigortası hükümlerini kavrayabilecek ve satışlarını bu hükümlere uygun olarak yapabileceksiniz.

## ARAŞTIRMA

- Sigorta şirketlerinin işveren sorumluluk sigortası hükümlerini nasıl uyguladıklarını araştırınız.
  - Sigorta şirketlerinde çalışan elemanların işveren sorumluluk sigortası hükümleri ile ilgili fikirlerini araştırınız.
  - İşveren sorumluluk sigortası poliçesinde keşideci, muhatap ve lehdarın kimler olduğunu araştırınız.
- Yaptığımız araştırmaların sonuçlarını arkadaş gurubunuz ile paylaşınız.

## 2. İŞVEREN SORUMLULUK SİGORTASI HÜKÜMLERİ

İşveren sorumluluk sigortası genel şartları 27 Nisan 1983 yılında yürürlüğe girmiştir. Aşağıda işveren sorumluluk sigortası hükümlerine yer verilmektedir.

### 2.1. Sigortanın Teminatının Kapsamı

İşveren sorumluluk sigortası poliçesi, iş yerinde meydana gelebilecek iş kazaları sonucunda işverene terettüp edecek (ait olacak) hukuki sorumluluk nedeniyle işverene bir hizmet akdi ile bağlı ve Sosyal Sigortalar Kanununa tabi işçiler veya bunların hak sahipleri tarafından işverenden talep edilecek ve Sosyal Sigortalar Kurumu'nun sağladığı yardımların üstündeki ve dışındaki tazminat talepleri ile yine aynı Kurum tarafından işverene karşı iş kazalarından dolayı ikame edilecek rücu davaları sonunda ödenecek tazminat miktarlarını, poliçede yazılı meblağlara kadar temin eder.

## 2.2. Aksine Sözleşme Yoksa Teminat Dışında Kalan Haller

Aksine sözleşme yoksa aşağıdaki haller sigorta teminatının dışındadır:

- İşçilerin, işverence sağlanan bir taşıtla işin yapıldığı yere toplu olarak getirilip götürülmeleri sırasında
- İşçilerin, işveren tarafından görev ile başka bir yere gönderilmesi yüzünden asıl işini yapmaksızın geçen zamanlarda, meydana gelen iş kazaları,
- Türkiye Cumhuriyeti sınırları dışında meydana gelen iş kazaları
- Meslek hastalıkları sonucunda vaki olacak tazminat talepleri
- Manevi tazminat talepleri

### 2.2.1. Teminat Dışında Kalan Haller

Aşağıdaki haller sigorta teminatının dışındadır:

- Kasden vuku olunan veya bilerek sebebiyet verilen olaylar sonucu doğacak zarar ve ziyan talepleri,
- Bir mukavelenin ifasına(ödenmesi) veyahut hususi bir anlaşmaya dayanıp, sigortalının kanuni sorumluluk ölçüsünü aşan talepler,
- Harp, her türlü harp olayları, istila, yabancı düşman hareketleri, çarpışma (harp ilan edilmiş olsun, olmasın) iç harp, ihtilal, isyan, ayaklanma ve bunların gerektirdiği inzibati ve askeri hareketler sebebiyle meydana gelen bütün ziya ve hasarlar,
- 3713 sayılı Terörle Mücadele Kanunu'nda belirtilen terör eylemleri ve bu eylemlerden doğan sabotaj ile bunları önlemek ve etkilerini azaltmak amacıyla yetkili organlar tarafından yapılan müdahaleler sonucunda meydana gelen zararlar.
- İşverenin iştigal konusu dışında kalmak suretiyle gerçekleşebilecek, nükleer yakıt veya yakıtın yanması sonucu oluşabilecek arızalar.

### 2.2.2. Sigortanın Başlangıcı ve Sonu

Sigorta, poliçede başlama ve sona erme tarihleri olarak yazılan günlerde, aksi kararlaştırılmadıkça Türkiye saati ile öğleyin saat 12.00'de başlar ve öğleyin saat 12.00'de sona erer.

## 2.3. Sigorta Ettirenin Beyan Yükümlülüğü

Sigortacı bu sigortayı sigorta ettirenin rizikonun hakiki durumunu bildirmek üzere teklifnamede, teklifname yoksa poliçe ve eklerinde yazılı beyanına dayanarak kabul etmiştir. Sigorta ettirenin beyanı hakikate aykırı veya eksik ise, sigortacının sözleşmeyi yapmamasını veya daha ağır şartlarla yapmasını gerektirecek hallerde:

- Sigorta ettirenin kasdı varsa, sigortacı durumu öğrendiği tarihten itibaren bir ay içinde sözleşmeden cayabilir ve riziko gerçekleşmiş ise sigorta ettirene tazminatı ödemez. Cayma halinde Sigortacı prime hak kazanır.
- Sigorta ettirenin kasdı bulunmaz ise, sigortacı durumu öğrendiği tarihten itibaren bir ay içinde sözleşmeyi fesheder veya prim farkını almak suretiyle akdi yürürlükte tutar. Sigorta ettiren talep edilen prim farkını kabul etmediğini 15 gün içinde bildirdiği takdirde akit feshedilmiş olur. Sigortacı tarafından iadeli taahhütlü mektupla veya noter vasıtası ile yapılan fesih ihbarı sigortalının tebellüğ tarihini takip eden 5. iş günü saat 12.00'de hüküm ifade eder. Feshin hüküm ifade ettiği tarihe kadar geçen sürenin primi gün esası üzerinden hesap edilir ve fazlası geri verilir.
- Cayma, fesih veya prim farkını talep etme hakkı, süresinde kullanılmadığı takdirde düşer.
- Sigorta ettirenin kasdı bulunmadığı takdirde riziko:
  - Sigortacı durumu öğrenmeden önce veya
  - Sigortacının fesih ihbarında bulunabileceği süre içinde veyahut
  - Bu ihbarın hüküm ifade etmesi için geçecek süre içinde gerçekleşirse, sigortacı tahakkuk ettirilen prim ile tahakkuk ettirilmesi gereken prim arasındaki nisbet dairesinde tazminattan indirim yapar.

## 2.4. Sigorta Süresi İçinde İhbar Yükümlülüğü ve Sonuçları

Akdin yapılmasından sonra rizikonun teklifnamede, teklifname yoksa poliçe ve eklerinde beyan olunan konusu ve mahiyeti sigortacının muvafakati olmadan değiştirildiği takdirde sigorta ettiren, bu değişikliği:

- Kendisi tarafından veya açık veya zımnî rızası ile bir başkası tarafından yapılmış ise derhal,
- Açık veya zımnî rızası olmadan başka bir şahıs tarafından yapılmış ise durumu öğrenir öğrenmez ve her iki halde de en geç 8 gün içinde sigortacıya ihbarla yükümlüdür. Sigortacı, değişikliği öğrendiği tarihten itibaren, bu değişiklik sözleşmeyi yapmamasını veya daha ağır şartlarla yapmasını gerektiriyorsa 8 gün içinde aşağıdakilerini yapabilir:
  - Sözleşmeyi fesheder.
  - Prim farkını talep etmek suretiyle sözleşmeyi yürürlükte tutar. Sigorta ettiren, talep edilen prim farkını kabul etmediğini 8 gün içinde bildirdiği takdirde, akit feshedilmiş olur.
  - Sigortacı tarafından iadeli taahhütlü mektupla veya noter vasıtası ile yapılan fesih ihbarı sigortalının tebellüğ tarihini takip eden 5. iş günü saat 12.00'de hüküm ifade eder. Feshin hüküm ifade ettiği tarihe kadar geçen sürenin primi, gün esası üzerinden hesap edilir ve fazlası geri verilir.
  - Süresinde kullanılmayan fesih veya prim farkını talep etme hakkı düşer.
  - Rizikonun teklifnamede, teklifname yoksa poliçe ve eklerinde beyan olunan konusu ve mahiyetinin değiştiğini öğrenen sigortacı, sigorta

primini tahsil etmek gibi sigorta sözleşmesinin aynen devamına razı olduğunu gösteren bir harekette bulunursa fesih veya prim farkını talep etme hakkı düşer.

- Rizikoyu ağırlaştırıcı değişiklikleri sigorta ettiren ihbar süresi içerisinde kasden bildirmemişse, ihbar süresinden sonra gerçekleşen zararlara ait tazminat hakkı düşer; ihbar yükümlülüğüne riayetsizlik kasıtlı değilse alınan primle alınması gereken prim arasındaki orantıya göre tazminattan indirim yapılır. Değişikliğin rizikoyu hafifletici mahiyette olduğu ve daha az prim tatbikini gerektirdiği anlaşılır ise, bu değişikliğin yapıldığı tarihten sözleşmenin sona ermesine kadar geçecek süre için gün esasına göre bulunacak prim farkı sigorta ettirene geri verilir.

## **2.5. Sigorta Priminin Ödenmesi, Sigortacının Sorumluluğunun Başlaması ve Sigorta Ettirenin Temerrüdü**

Sigorta priminin tamamının, primin taksitle ödenmesi kararlaştırılmışsa peşinatın (ilk taksit) akit yapılır yapılmaz ve en geç poliçenin teslimi karşılığında ödenmesi gerekir. Aksi kararlaştırılmadıkça, prim veya peşinat ödenmediği takdirde poliçe teslim edilmiş olsa dahi sigortacının sorumluluğu başlamaz ve bu husus poliçenin ön yüzüne yazılır.

Sigorta ettiren kimse, sigorta primini veya primin taksitle ödenmesi kararlaştırıldığı takdirde peşinatını, sigorta poliçesinin teslim edildiği günün bitimine kadar ödemediği takdirde temerrüde düşer ve prim borcunu temerrüde düştüğü tarihi takip eden 30 gün içinde dahi ödemediği takdirde sigorta sözleşmesi hiçbir ihtara gerek olmaksızın feshedilmiş olur.

Prim ödenmemiş olmasına rağmen poliçenin teslimi ile sigortacının mesuliyetinin başlayacağını kararlaştırıldığı hallerde, bu bir aylık sürenin ilk 15 gününde sigortacının sorumluluğu devam eder.

Primin taksitle ödenmesi kararlaştırıldığı takdirde, taksitlerin kesin ödeme zamanı, miktarı ve vadesinde ödenmemesinin sonuçları poliçe üzerine yazılır veya poliçe ile birlikte yazılı olarak sigorta ettirene bildirilir.

Sigorta ettiren kimse, kesin vadeleri poliçe üzerinde belirtilen ya da yazılı olarak kendisine bildirilmiş olan prim taksitlerinin herhangi birini vade günü bitimine kadar ödemediği takdirde temerrüde düşer. Sigorta ettiren, prim borcunu temerrüde düştüğü tarihi takip eden 15 gün içinde ödemediği takdirde sigorta teminatı durur.

Rizikonun gerçekleşmemesi kaydıyla, teminatın durduğu süre içinde prim borcunun ödenmesi halinde teminat durduğu yerden devam eder. Sigorta teminatının durduğu tarihten itibaren 15 gün içerisinde prim borcunun ödenmemesi halinde, sigorta sözleşmesi hiçbir ihtara gerek olmaksızın feshedilmiş olur.

Poliçenin ön yüzüne yazılması kaydıyla, rizikonun gerçekleşmesiyle henüz vadesi gelmemiş prim taksitlerinin sigortacının ödemekle yükümlü olduğu tazminat miktarını aşmayan kısmı, muaccel hale gelir.

Bu madde uyarınca sigorta sözleşmesinin feshedilmiş sayıldığı hallerde, sigortacının sorumluluğunun devam ettiği süreye tekabül eden prim gün esası üzerinden hesap edilerek fazlası sigorta ettirene iade edilir.

## 2.6. Zarar Meydana Geldiğinde Sigorta Ettirenin Yükümlülükleri

Sigorta ettiren, poliçe teminatına girebilecek herhangi bir iş kazası vukuunda aşağıdaki hususları yerine getirmekle yükümlüdür.

- İşbu sözleşmeye göre, sigorta ettirenin sorumluluğunu yerine getirebilecek her hadiseyi, öğrendiği andan itibaren 5 gün içinde sigortacıya yazıyla ihbar etmek,
- Sigortalı değilmişcesine gerekli kurtarma ve korunma tedbirlerini almak ve bu maksatla sigortacı tarafından verilecek talimata elinden geldiği kadar uymak,
- Sigortacının talebi üzerine, iş kazasının sebebi ile hangi hal ve şartlar altında vukua geldiğini ve neticelerini tespitte yararlı ve sigortalı için sağlanması mümkün gerekli bilgi ve belgeleri (aslı ve kendisi tarafından tasdikli sureti veyahut fotokopisi) gecikmeksizin vermek. Hadisenin hangi gün ve saatte ve nerede vaki olduğunu ve rücu hakkının kullanılmasına yararlı sigortalı için sağlanabilecek gerekli bilgi ve belgeleri temin ve muhafaza etmek,
- İş kazasının sebebi ile hangi hal ve şartlar altında vukua geldiğini tespit ve sorumluluğun tayini için yapılacak tahkikatta ve delillerin toplanmasında sigortacıya elinden gelen yardımda bulunmak,
- İş kazasından dolayı, sigorta ettiren dava yolu ile veya sair suretle bir tazminat talebi karşısında kalır veya aleyhine cezai takibata geçilirse, keyfiyetten sigortacıyı derhal haberdar etmek ve tazminat talebine ve cezai takibata müteallik olarak almış olduğu ihbarname, davetiye gibi bütün tebliğnameleri derhal sigortacıya vermek.
- Dava açılması halinde davanın takip ve idaresi için sigortacının göstereceği avukata lazım gelen vekâletnameyi vermek,
- Tazminat yükümlülüğü ve miktarı ile rücu haklarının tespiti için sigortacının yetkili kıldığı temsilcilerinin iş kazası sonucundaki zararlarla ilgili belgeler üzerinde yapılacak araştırma ve incelemelere müsaade etmek,
- Sigorta konusu ile ilgili başkaca sigorta sözleşmeleri varsa bunları sigortacıya bildirmek.
- Sigorta ettiren sigortacının ikame edebileceği davaya yararlı ve elde edilmesi mümkün belge ve bilgileri vermek.

## 2.7. Tazminat Miktarının Tespiti

Sigortacı, tazminat talebinde bulunan kişi veya kişilerle doğrudan doğruya temasa geçerek anlaşma hakkını haizdir.

Sigortacının sarih muvafakati olmadıkça, sigorta ettiren tazminat talebini kısmen veya tamamen kabule mezuun olmadığı gibi, zarar görenlere herhangi bir tazminat tediyesinde de bulunamaz.

Dava açılması halinde, davanın takip ve idaresi sigortacıya aittir. Dava masrafları, sigortacıya aittir. Ancak cezai takibatdan doğan diğer bilumum masraflarla muhtemel para cezaları sigorta teminatı dışında kalır.



## 2.8. Zarar ve Tazminatın Sonuçları

Sigortacı, ödediği tazminat miktarınca hukuken sigorta ettiren yerine geçer. Kısmi hasarlarda taraflar sigorta sözleşmesini feshetme hakkına sahiptir. Taraflar fesih hakkını ancak tazminat ödenmeden önce kullanabilir.

Sigortacı tarafından iadeli taahhütlü mektupla veya noter vasıtası ile yapılan fesih ihbarı sigortalının tebellüğ tarihini takip eden 5 iş günü saat 12.00'de hüküm ifade eder ve feshin hüküm ifade ettiği tarihe kadar geçen sürenin primi, gün esaslı üzerinden hesap edilir ve fazlası geri verilir.

Sigorta ettiren, fesih hakkını kullandığı takdirde ve fesih, ihbarın postaya veya notere verildiği tarihi takip eden gün öğleyin saat 12.00'de hüküm ifade eder ve işlememiş sigorta süresine ait prim geri verilmez.

## 2.9. Çeşitli hükümler

İşveren sorumluluk sigortası çeşitli hükümleri şunlardır:

- **Vergi, Resim ve Harçlar:** Sigorta mukavelesine, bedeline veya primine ilişkin olarak halen mevcut ve ileride konulabilecek vergi, resim ve harçlar sigorta ettirenden alınır.
- **Tebliğ ve İhbarlar:** Sigorta ettirenin ihbar ve tebliğleri sigorta şirketinin merkezine veya sigorta sözleşmesine aracılık yapan acenteye, noter aracılığıyla veya taahhütlü mektupla yapılır. Sigorta şirketinin ihbar ve tebliğleri de sigorta ettirenin poliçede gösterilen adresine, bu adresin değişmiş olması halinde ise sigorta şirketinin merkezine veya sigorta sözleşmesine aracılık yapan acenteye bildirilen son adresine aynı suretle yapılır. Taraflara imza karşılığı olarak elden verilen mektup veya telgraf ile yapılan ihbar ve tebliğler de taahhütlü mektup hükmündedir.

## 2.10. Ticaret ve Mesleki Sırların Saklı Tutulması

Sigortacı, sigorta ettirene ait öğreneceği ticari ve mesleki sırların saklı tutulmamasından doğacak zararlardan sorumludur. Sigortacı ile sigorta ettiren arasındaki ihtilaflarda yetkili mahkeme sigortalının ikametgâhının veya sigortacının merkezinin veya poliçeyi imza eden acentenin bulunduğu yer mahkemesidir. Sigorta sözleşmesinden doğan bütün talepler on yılda zaman aşımına uğrar.

Bu Genel Şartlara ve varsa bunlara ilişkin klostara aykırı düşmeyen özel şartlar konulabilir.

## 2.11. İşveren Sorumluluk Sigortası Poliçesi

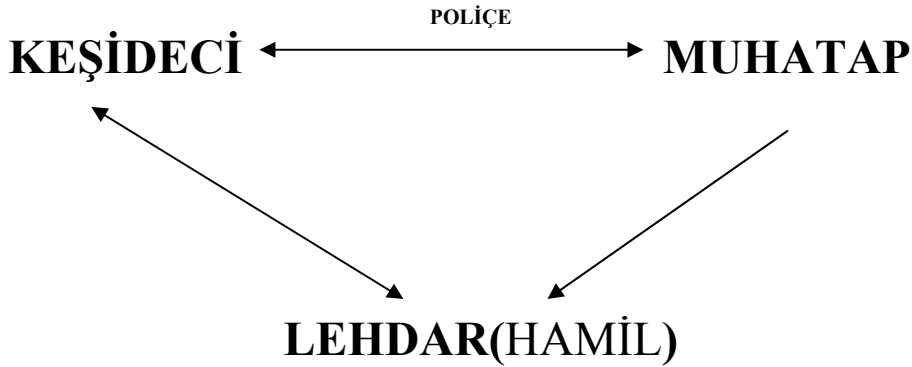
Poliçe; belirli bir alacağın belirlenmiş bir tarihte üçüncü bir şahsa veya emrine ödenmesini sağlayan bir senettir.

Poliçenin şekil ve şartları TTK'da belirtilmiştir. Poliçede poliçenin düzenleme (keşide) yeri ve tarihi, ödenme vadesi, ödenecek meblağ (tutar) poliçeyi düzenleyen (keşidecinin) ve poliçe bedelini ödeyecek olanın (muhatapın) adı soyadı, adresi ve imzaları yer alır.

Poliçede üç taraf vardır: Poliçeyi düzenleyen (keşideci), poliçeyi ödeyecek olan (muhatap), poliçe bedelini tahsil edecek (lehdar veya poliçe hamili). Sigorta poliçesinde sigortacı poliçeyi düzenleyen taraf, sigorta ettiren muhatap, sigortalanan ise lehdardır. Bazı sigortalarda sigorta ettiren ile sigortalı aynı kişi olabilir.

Poliçeyi düzenleyen (keşideci)nin hem muhatapla hem de lehdarla ilişkisi vardır. Keşidecinin muhataptan alacağı, lehdara da borcu vardır. Keşideci poliçe düzenleyecek ve muhatapın da kabul etmesiyle aradan çekilmekte, muhataptan kendisine olan borcundan poliçede yazdığı tutar kadarını kendisinin borcu olan lehdara ödemesini istemektedir.

Poliçe keşideci tarafından düzenlenip, vadesinde lehdara ödeneceğine dair muhatapın onayı alınmak üzere muhataba gönderilir. Muhatap poliçeyi kabul edince "kabul edilmiştir" notunu yazarak imzalar. Poliçe muhatap tarafından lehdara gönderilir. Poliçenin vadesi geldiğinde lehdar poliçeyi muhataba ibraz ederek senet tutarını tahsil eder. Lehdar poliçeye "tahsil ettim" notu yazarak imza eder ve poliçeyi muhataba verir.



İşveren sorumluluk sigortasına ait ayrıca bir şekil şartı yoktur. İşveren sorumluluk sigortasında sigortacı poliçeyi düzenleyen, işveren sigorta ettiren, çalışan da sigortalanan taraftır. İşveren sorumluluk sigortası primleri işçi ücreti esas alınarak belirlenen oran üzerinden hesaplanır.

- Türk Ticaret Kanununa göre poliçede bulunması gereken unsurlar şunlardır:

- Senet metninde "Poliçe" kelimesini ve eğer senet Türkçe'den başka bir dille yazılmışsa o dilde poliçe karşılığı olarak kullanılan kelimeyi;
  - Muayyen bir bedelin ödenmesi hususunda kayıtsız ve şartsız havaleyi;
  - Ödeyecek olan kimsenin (Muhatabın) ad ve soyadını;
  - Vadeyi;
  - Ödeme yerini;
  - Kime veya kimin emrine ödenecek ise onun ad ve soyadını;
  - Keşide tarihi ve yerini;
  - Keşidecinin imzasını;
  - İhtiva eder.
- Yukarıdaki maddede yazılı hususlardan birini ihtiva etmeyen senet aşağıdaki yazılı haller dışında poliçe sayılmaz:
- Vadesi gösterilmeyen poliçenin görüldüğünde ödenmesi gerekir.
  - Ayrıca açıkça söylenmedikçe muhatabın soyadı yanında gösterilen yer, ödeme yeri ve aynı zamanda da muhatabın ikametgâhı sayılır.
  - Keşide yeri gösterilmeyen poliçe, keşidecinin soyadı yanında gösterilen yerde keşide edilmiş sayılır

**Police örnekleri:**

<b>AYDIN SİGORTA ŞİRKETİ</b> <b>GENEL MÜDÜRLÜK</b> YILMAZ HAN KAT: 2 34104 ÇAPA / İSTANBUL TEL: 00212 212 12 12 FAKS: 0212021212132		
<u>İŞVEREN SORUMLULUK SİGORTASI POLİÇESİ</u>		<u>YENİLEME</u>
Police no: 521656512 3	Acente: 456211	Tel: 0212 440 0000
Yenileme: 01	AYSAN SİGORTA ARA HİZ.LTD. ŞTİ.	
Müşteri no: 000000008		
<u>Sigorta ettirenin</u>	Vergi Kimlik no: 0000000000	
Unvanı : YILDIZ MÜHENDİSLİK LTD. ŞTİ	Tel: 0212 374 41 40	
Adresi : Güneş mah. Neşe sk. No: 18 Şişli/İST		
<u>Policeenin</u>		
Başlangıç tarihi: 01/06/2006	Düzenleme tarihi: 01/06/2006	
Bitiş tarihi : 01/06/2007	Yeri : İstanbul	Saati : 11: 28 : 45
<u>SİGORTA KONUSU İŞYERİNİN</u>		
Faaliyeti : İnşaat faaliyetleri		
Çalışan sayısı : 60		
Sigorta süresi tahmini işçilik ücreti(YTL) :	531.000,00	
Yıllık Toplam Tahmini işçilik ücreti(YTL):	531.000,00	
<u>SİGORTA KAPSAMI</u>	<u>SİGORTA BEDELİ(YTL)</u>	<u>PRİM(YTL)</u>
BEDENİ ZARARLARDA		1.210,65
KİŞİ BAŞINA	140.000,00	
KAZA BAŞINA	420.000,00	
EK PRİMLER		5.791,60
	TOPLAM NET PRİM	4.580,95
	GİDER VERGİSİ	229,05
	ÖDENECEK TUTAR	4.810,00
	<u>SON ÖDEME TARİHİ</u>	<u>TUTARI(YTL)</u>
Peşin ödenecek ilk taksit		1.205,00
2.taksit	01/07/2006	721,00
3.taksit	01/08/2006	721,00
4.taksit	01/09/2006	721,00
5.taksit	01/10/2006	721,00
6.taksit	01/11/2006	721,00
Police 1 sayfa, 1 asıl ve 1 kopya olarak hazırlanmıştır.		

**Şekil 2.1: İşveren sorumluluk poliçesi**

Vergi Dairesi Başkanlığı: 649003994

**İŞVEREN MALİ SORUMLULUK POLİÇESİ**

Müşteri No	4984512	Acente No	4695	Police No	10813117	Bağlı Pol No		Eski Police No	
Başlangıç Tarihi	05/05/2008		Biliş Tarihi /Saati	05/05/2007 12:00		Sigorta Süresi	365 Gün		
Sigortalının Ünvanı	SILTER BUHARLI ÖTÜ KAYNAK MAK SAN VE TIC LTD ŞTİ								
Sigortalının Adresi	BÜYÜKÇEKMECE ESKİ SILVRI Cad. 30 DİĞER MİMAR SINAN İSTANBUL TÜRKİYE								
Vergi No	770028516		T.C. Kimlik No:	(Lütfen Vergi numaranızın doğruluğundan emin olunuz)					
Riziko Adresi	BÜYÜKÇEKMECE ESKİ SILVRI CAD. 30/ DİĞER MİMAR SINAN İSTANBUL TÜRKİYE								
<b>Risk Bilgileri</b>									
FAALİYET KONUSU	MADENİ EŞYA FABRİKA		KİŞİ SAYISI	129					
Sigorta Teminatı			Sigortanın Bedeli (YTL)	Net Prim (YTL)					
SAHİS BAŞINA MİNDERİ			50,000.00	1,200.00					
MAYA BAŞINA MİNDERİ			150,000.00						
YILLIK SÖZÜT ÖCETLERİ			950,000.00						
				Net Prim	1,200.00				
				BSMV	60.00				
				Ödenecek Prim	1,260.00				
<b>ÖZEL KOŞULLAR</b>									
YANGIN POLİÇESİNİN ŞİRKETİMİZ TARAFINDAN DÜZENLENMESİ KAYDI İLE GEÇERLİDİR.									
***** PRİM ÖDEME KLOZU *****									
Sigortalının sorumluluğu; sigorta priminin peşin ödemesi kararlaştırılmış ise tamamının, taksit ödemesi kararlaştırılmış ise ilk taksidinin ödemesi ile başlar. Sigorta ettiren, f. taahhütlerinden herhangi birini vadesinde ödemesiz ise temerrüde düşer. Sigorta ettirenin temerrüdü halinde Borçlar Kanunu hükümleri uygulanır ve Borçlar Kanununun 107. maddesinin 3. hükmüne istinaden herhangi bir mihale ve ihtara gerek kalmaksızın sözleşme feshedilmiş olur.									
190 CİRO / İŞÇİLİK ÜCRET İNDİRİMİ YAPILACKTIR.									
<b>TOPLU TAŞIMA KLOZU :</b>									
TOPLU TAŞIMA EK TEMİNATI BU POLİÇEYE POLİÇE LİMİTLERİ İLE DAHİL EDİLMİŞTİR.									
Bu poliçe, üzerinde yazılı limitler, özel şartlar ve Türk İşveren Mali Sorumluluk genel şartları dahilinde işçilerin, işverence sağlanan bir tasatla için yapıldığı yere toplu olarak getirilip götürümleri sırasında meydana gelen iş kazaları sonucu oluşabilecek her hangi bir bedeni zarardan dolayı işverene karşı ileri sürülecek tazminat taleplerini karşılar.									
<b>GÖREVLİ GÖNDERME EK TEMİNATI :</b>									
Türk İşveren Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartlarındaki hükümler saklı kalmak koşuluyla, bu poliçe, üzerinde yazılı limitler, özel şartlar ve Türk İşveren Mali Sorumluluk genel şartları dahilinde işçilerin, işveren tarafından görev ile başka bir yere gönderilmesi (yurt içi ve yurt dışı) yükünden azıl işini yapmaksızın geçen zamanlarda meydana gelen iş kazaları sonucu işverene karşı ileri sürülecek tazminat taleplerini karşılar.									
<b>MANEVİ TAŞINAT EK TEMİNATI :</b>									
Türk İşveren Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartlarındaki hükümler saklı kalmak koşuluyla, bu poliçe, üzerinde yazılı limitler, özel şartlar ve Türk İşveren Mali Sorumluluk genel şartları dahilinde, işçilerin bir iş kazası neticesinde herhangi bir bedeni zarardan dolayı işverene karşı ileri sürülecek manevi tazminat taleplerini karşılar.									
<b>MESLEK HASTALIKLARI EK TEMİNATI :</b>									
Türk İşveren Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartlarındaki hükümler saklı kalmak koşuluyla, meslek hastalıkları, poliçe dönemi içinde oluşması ve poliçe dönemi içinde inbar edilmes şartıyla teminata dahildir.									
<b>MÜTEAHHİT VE TAŞERON KLOZU :</b>									
MÜTEAHHİT VE TAŞERON EK TEMİNATI BU POLİÇEYE POLİÇE LİMİTLERİ İLE DAHİL EDİLMİŞTİR.									
KLOZ 1 : Sigortalının müteahhitleri ve/veya tali müteahhitleri ve/veya taşeronlarının sigortalı adına yürüttükleri faaliyetleri esnasında meydana gelebilecek iş kazaları sonucunda sigortalıya yansıtılabilecek hukuki sorumluluklar teminata dahildir.									
KLOZ 2 : Sigortalının poliçede isim listesi bulunan müteahhitleri ve/veya tali müteahhitler ve/veya taşeronlarının sigortalı adına yürüttükleri faaliyetleri esnasında meydana gelebilecek									

Şekil 2.2: İşveren sorumluluk poliçesine istenirse özel şartlar eklenebilir

## UYGULAMA FAALİYETİ

İşlem Basamakları	Öneriler
➤ İşveren sorumluluk sigortası hükümlerini kavrayınız.	➤ Sattığınız sigorta poliçesi ile ilgili kitaplar okuyunuz ve araştırınız.
➤ İşverenin sigortalanabilir sorumluluklarını kanuna uygun şekilde belirleyiniz.	➤ İkna edici olunuz. ➤ Dikkatli ve titiz çalışınız.
➤ İşveren sorumluluk sigortası hükümlerini doğru uygulayınız.	➤ Dünyada ve ülkemizdeki sigortacılık uygulamalarını izleyiniz.
➤ İşveren sorumluluk sigortası hükümlerini müşterilerinize anlaşılır şekilde ve doğru olarak açıklayınız.	➤ Sigortanın müşteriye maliyeti ve bu maliyete karşılık elde edeceği faydaları açık, anlaşılır bir şekilde belirtiniz. ➤ İnsan ilişkileri kurallarına uyunuz. ➤ Güven verici davranınız. ➤ Sabırlı davranınız. ➤ Verdiğiniz sözleri tutunuz. ➤ Bakımlı olunuz. ➤ Kılık kıyafetinize dikkat ediniz.

## ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME

### A. OBJEKTİF TESTLER (ÖLÇME SORULARI)

Aşağıdaki soruların cevaplarını doğru(D) ve yanlış(Y) olarak değerlendiriniz.

- (.....) 1. İşveren sorumluluk sigortası genel şartlarının birinci maddesi sigorta teminatının kapsamını belirler.
- (.....) 2. Sigorta, poliçede başlama ve sona erme tarihleri olarak yazılan günlerde, aksi kararlaştırılmadıkça Türkiye saati ile öğleyin saat 12.00'de başlar ve öğleyin saat 12.00'de sona erer.
- (.....) 3. Sigorta priminin tamamının, eğer primin taksitle ödenmesi kararlaştırılmışsa peşinatın (ilk taksit) en geç poliçenin tesliminden bir hafta sonra ödenmesi gerekir.
- (.....) 4. Herhangi bir zararın meydana gelmesi halinde sigorta ettirenin, sigorta konusu ile ilgili başkaca sigorta sözleşmeleri varsa bunları sigortacıya bildirmesi gerekir.
- (.....) 5. Sigorta mukavelesine, bedeline veya primine ilişkin olarak halen mevcut ve ileride konulabilecek vergi, resim ve harçlar sigortacıya aittir.
- (.....) 6. Sigortacı, sigorta ettirene ait öğreneceği ticari ve mesleki sırların saklı tutulmamasından doğacak zararlardan sorumludur.
- (.....) 7. Sigorta sözleşmesinden doğan bütün talepler beş yılda zaman aşımına uğrar.
- (.....) 8. Taraflar isterlerse sözleşmeye İşveren Sorumluluk Sigortası hükümlerine aykırı düşmeyecek şekilde özel şartlar ekleyebilirler.

Cevaplarınızı cevap anahtarı ile karşılaştırınız

### DEĞERLENDİRME

Cevaplarınızı cevap anahtarı ile karşılaştırınız. Doğru cevap sayınızı belirleyerek kendinizi değerlendiriniz. Yanlış cevap verdiğiniz ya da cevap verirken tereddüt yaşadığınız sorularla ilgili konuları faaliyete geri dönerek tekrar inceleyiniz

Tüm sorulara doğru cevap verdiyseniz diğer faaliyete geçiniz.

## B. UYGULAMALI TEST

Öğrenme faaliyeti ile kazandığınız beceriyi aşağıdaki ölçütlere göre değerlendiriniz.

Değerlendirme Ölçütleri	Evet	Hayır
➤ İşveren sorumluluk sigortası hükümlerini kavradınız mı?		
➤ Öncelikle kendiniz için bu hükümlerin doğru uygulanmasına dikkat eder misiniz?		
➤ Müşterinize işveren sorumluluk sigortası hükümlerini doğru olarak uygulamanız gerektiğine inanıyor ve bu gerekliliğin sonucu olarak bilginizi arttıracak şekilde öğreniyor musunuz?		
➤ Size müşteri olarak nasıl davranılmasını istiyorsanız, müşterinizde aynı şekilde mi davranırsınız?		
➤ İş etiğine uygun hareket etmenin önemine inanıyor musunuz?		
➤ Sigortacılık ile ilgili yayımları takip ediyor musunuz?		
➤ Bu mesleği sevdiniz mi?		
➤ Sevdiğiniz bir işi daha kolay öğrenebileceğinize inanıyor musunuz?		
➤ Sigortacılık sektörünün ülkemiz açısından önemini kavradınız mı?		
➤ Sektörü tanımak adına araştırmalar ve çalışmalar yaptınız mı?		
➤ İyi bir sigortacı olacağınıza inanıyor musunuz?		

## DEĞERLENDİRME

Yapılan değerlendirme sonunda Hayır cevaplarınızı bir daha gözden geçiriniz. Kendinizi yeterli görmüyorsanız Öğrenme Faaliyeti-2'yi gözden geçiriniz. Cevaplarınızın tamamı Evetse modül değerlendirmeye geçiniz.



# MODÜL DEĞERLENDİRME

## A. OBJEKTİF TESTLER (ÖLÇME SORULARI)

- 1- Sigorta ettirenin kasdı varsa, sigortacı durumu öğrendiği tarihten itibaren ne kadar sürede sözleşmeden cayabilir?  
A) Bir ay içinde  
B) 15 gün içinde  
C) Bir hafta içinde  
D) Sözleşmeden cayamaz
- 2- Sigorta süresi nedir?  
A) Poliçenin başlangıcıdır  
B) Prim ödeme tarihidir  
C) Poliçenin yürürlükte kalacağı süredir  
D) Poliçenin bitişidir.
- 3- Sigorta ettiren kimse, sigorta primini veya primin taksitle ödenmesi kararlaştırıldığı takdirde peşinatını, sigorta poliçesinin teslim edildiği günün bitimine kadar ödemediği takdirde ne olur?  
A) Faiz uygulanır  
B) Temerrüde düşer  
C) Daha sonra öder  
D) Yeni bir poliçe hazırlanır
- 4- Aşağıdakilerden hangisini sigortalı ödememez?  
A) Vergi  
B) Resim  
C) Harç  
D) Avukatlık ücreti
- 5- İşyeri sahibi Ali Bey işveren sorumluluk sigortası yaptırmış ancak 12.4.2007 tarihinde temerrüde düşmüştür. Hangi tarihe kadar prim ödemesi yapmazsa sözleşmesi feshedilir?  
A) 12/5/2007  
B) 1/5/2007  
C) 19/4/2007  
D) 12/4/2008
- 6- Sigorta ettirenin ihbar ve tebliğleri sigorta şirketinin merkezine veya sigorta sözleşmesine aracılık yapan acenteye nasıl bildirilir?  
A) Noter aracılığıyla veya taahhütlü mektupla bildirilir  
B) Telefonla bildirilir  
C) İnternet üzerinden bildirilir  
D) Faks çekilir
- 7- Sigorta şirketinin ihbar ve tebliğleri sigorta ettirenin poliçede gösterilen adresine, bu adresin değişmiş olması halinde ise sigorta şirketinin merkezine veya sigorta sözleşmesine aracılık yapan acenteye bildirilen son adresine nasıl yapılır.  
A) Sigorta ettirenin kendisi bizzat gelerek  
B) Sigorta ettirenin telefon etmesiyle  
C) Sigorta ettirenin avukatı bildirir  
D) Noter aracılığıyla veya taahhütlü mektupla bildirilir

## DEĞERLENDİRME

Cevaplarınızı cevap anahtarlarıyla karşılaştırınız. Yanlış cevaplarınız için modülün ilgili konularını tekrar ediniz.

## B. UYGULAMALI TEST

Modül ile kazandığınız yeterliği aşağıdaki ölçütlere göre değerlendiriniz.

Değerlendirme Ölçütleri	Evet	Hayır
➤ Sigortacılık sektörünün önemini kavradınız mı?		
➤ Ülkemizde ve dünyada sigorta sektörünün nasıl çalıştığını kavradınız mı?		
➤ B) Bir sigorta çalışanı olarak, bu sektöre faydalı olacağınıza inanıyor musunuz?		
➤ A) Poliçe satarken nelere dikkat etmeniz gerektiğini kavradınız mı?		
➤ Poliçe düzenleyebilir misiniz?		
➤ Sigorta şirketlerini araştırarak, nasıl satış yaptıkları konusunda gözlem yaptınız mı?		
➤ Sigortacılık satış tekniklerini kavradınız mı?		
➤ Sigortacılık satış tekniklerini müşterinize kolaylıkla uygulayabileceğinize inanıyor musunuz?		
➤ Sigortacılıkla ilgili yasal hükümleri doğru bir şekilde uygulayabilecek misiniz?		
➤ A) Sigortacılıkla ilgili bilgileri müşteri karşısında kullanabilecek şekilde öğrendiniz mi?		
➤ B) Sigortanın ve sigortacılığın ne olduğunu tam olarak kavradınız mı?		
➤ Bu meslekte başarılı olacağınıza inanıyor musunuz?		

## DEĞERLENDİRME

Yaptığınız değerlendirme sonucunda eksikleriniz varsa öğrenme faaliyetlerini tekrarlayınız.

Modülü tamamladınız, tebrik ederiz. Öğretmeniniz size çeşitli ölçme araçları uygulayacaktır. Öğretmeninizle iletişime geçiniz.

# CEVAP ANAHTARLARI

## ÖĞRENME FAALİYETİ -1 CEVAP ANAHTARI

1-	D
2-	Y
3-	D
4-	D
5-	Y
6-	D
7-	D
8-	Y
9-	D
10-	Y

## ÖĞRENME FAALİYETİ- 2 CEVAP ANAHTARI

1-	D
2-	D
3-	Y
4-	D
5-	Y
6-	D
7-	Y
8-	D

## MODÜL DEĞERLENDİRMEİNİN CEVAP ANAHTARI

1-	A
2-	C
3-	B
4-	D
5-	A
6-	A
7-	D

## ÖNERİLEN KAYNAKLAR

- Sigortacılık ve Sigorta Poliçesi hazırlama Teknikleri ile ilgili kitap ve dokümanlar
- Halkla ilişkiler kitap ve dokümanları
- Pazarlama araştırması kitap ve dokümanları
- Satış yapma ve satışı planlama ile ilgili kitap ve dokümanlar

## KAYNAKÇA

- [www.senturk.com](http://www.senturk.com)
- [www.basakemeklilik.com.tr](http://www.basakemeklilik.com.tr)
- [www.tsrbs.org.tr](http://www.tsrbs.org.tr)
- [www.okanyildiz.com](http://www.okanyildiz.com)
- [www.mevzuat.adalet.gov.tr](http://www.mevzuat.adalet.gov.tr)
- Axa Oyak
- Anadolu sigorta
- Mikroprosesör