



Koray
Erdoğan

Çocuklu aileler için
oto sigortalarında
BÜYÜK FIRSAT



Okan
Özdemir

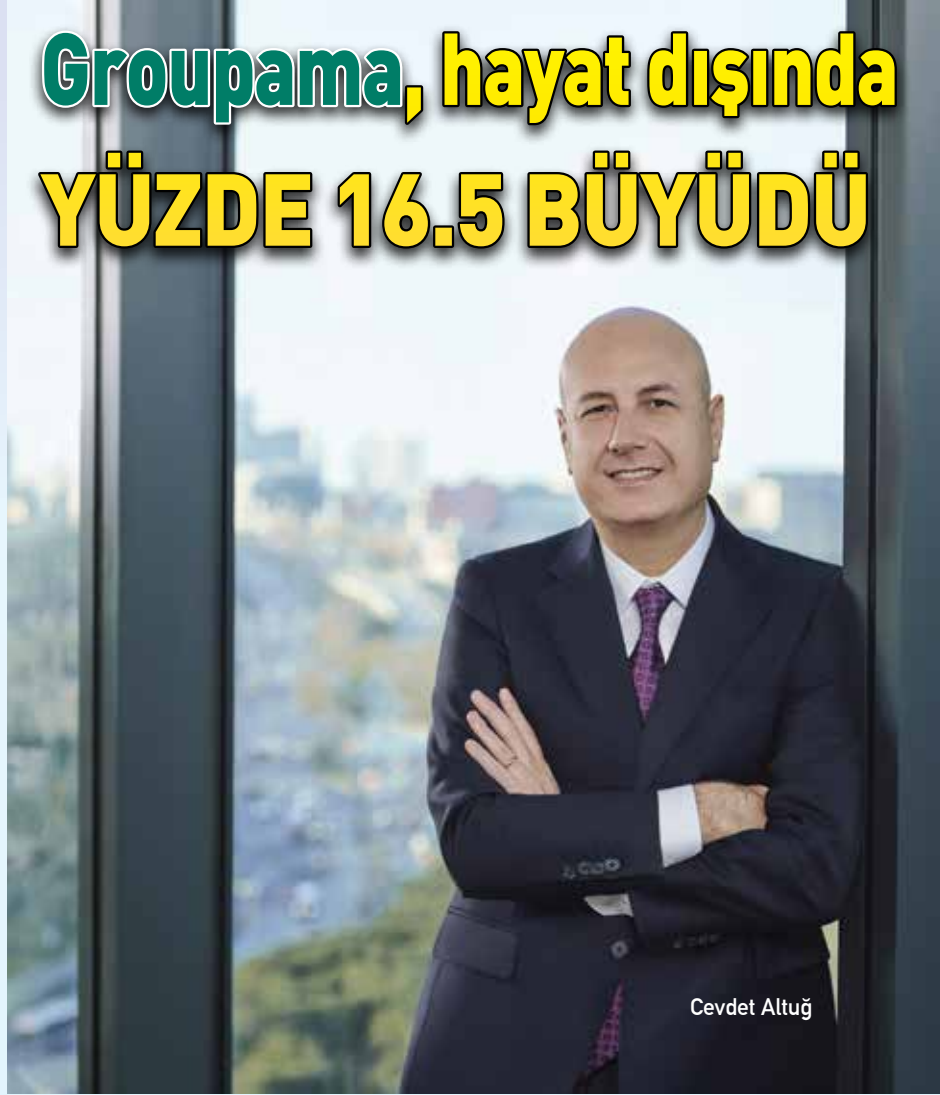
Bebeklikten
ikinci bahara
"Allianz Seninle"



Levent
Sönmez

İşletmeler siber
risklere karşı
koruma altında

Groupama, hayat dışında YÜZDE 16.5 BÜYÜDÜ



Cevdet Altuğ

PSM DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

İklim değişikliğinde yükselen bilinç!



Zeynep Turan Stefan yazdı



Söz konusu eviniz ve eşyalarınızı korumaksa **TÜRKİYE SİGORTA** her an yanınızda!

Eviniz ve eşyalarınız; hırsızlıktan su basmasına, depremde yangına kadar onlarca riskle karşı karşıya.

Türkiye Sigorta, avantajlı ve geniş kapsamlı
Konut Sigortası ile her an yanınızda.

Siz de **Konut Sigortanızı** yaptırın, Türkiye Sigorta güvencesiyle evinizin huzuru hiç bozulmasın.

Daha birçok ayrıcalık ve ayrıntılı bilgi için
banka satış kanallarımıza ve **acentelerimize**
başvurabilirsiniz.



www.turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

WSpark 2021

PSM

FARK YARATAN KIVILCIM

Türkiye'nin Fark Yaratan Kadınları

Başvurmak İçin Son Tarih
Başvuru

31 Mayıs 2021
psmmag.com

Sponsor

sodexo

YAŞAM KALİTESİ HİZMETLERİ



Güvence Hesabı mı yoksa Demokles'in kılıcı mı?

Geçen ay Güvence Hesabı'na devredilen Ege Sigorta'nın eski sahibine geri verilmesiyle ilgili bazı hususları bu köşeye taşımıştık. Bu ay da Güvence Hesabı'nın öneminden bahsedelim: Ne için kurulmuştur? Bugün hangi fonksiyonu üstlenmiştir? Sektöre etkisi nedir?

Güvence Hesabı 18 Ekim 1983 tarihinde kuruldu ve amacı zorunlu trafik sigortası olmayan araçların üçüncü şahıslara vereceği bedeni zararlar ile tedavi giderlerini karşılamaktı. Daha sonra bu kapsam genişletildi ve ilave bazı zorunlu sigortalarla birlikte iflas eden veya mali bünye zafiyeti nedeniyle ruhsatı iptal edilen sigorta şirketlerinin, bu zorunlu sigortalarla ilgili olarak ödeyeceği tüm tazminatları da yüklendi. Bu kapsamda Güvence Hesabı, bugüne kadar iflas eden dört ve ruhsatı iptal edilen dört sigorta şirketinin maddi tazminatları da dahil olmak üzere trafik sigortasındaki tüm tazminatlarını ödedi ve ödemeye de devam ediyor. Bu şirketler adına ne kadar tazminat ödendiği bilinmemekle birlikte toplam tutarın 1 milyar TL'yi çoktan aştığı konuşuluyor.

Evet, Güvence Hesabı son derece faydalı bir fonksiyonu yerine getiriyor, mağdur olan vatandaşın zararını telafi ediyor. Mağdur vatandaşın mağduriyetinin giderilmesine itirazımız olamaz elbette ama olaya burada farklı bir pencereden bakacağız...

Fayda belli ama iki de sakınca var!
Yurtdışı uygulamalara baktığımızda

Güvence Hesabı tarzındaki yapılar, zorunlu sigortaları yaptırmayıp kusurlu olarak üçüncü şahısların yol açtığı zararları karşılıyor. Bu da genelde bedeni zararlarla ilgili zararları kapsıyor ve yine genelde trafik sigortasıyla sınırlı. Taraf olduğumuz ve Güvence Hesabı'nı kurmamıza sebep olan 4477 sayılı kanunla kabul edilen uluslararası anlaşma da trafik sigortasıyla ilgili. Bizde her ne kadar Güvence Hesabı altı zorunlu sigortayı kapsasa da iş dönüp dolaşıp trafik sigortasında kilitleniyor ve buraya devredilen şirketlerin üretimlerinin neredeyse tamamı da trafik sigortası. Trafik sigortasında kusuru olmaksızın zarar gören vatandaşın mağduriyetini gideren bu uygulamanın faydası belli. Peki herhangi bir sakıncası var mı? Burada önemli gördüğümüz iki sakıncaya değineceğiz.

Bunlardan ilki sektörde düzgün işleyen, kurallara uyan, basiretli davranan şirketlerin uygulamadan nasıl etkilendiğiyle ilgili. Kötü yönetim nedeniyle iflas eden veya yaşadığı mali güçlük nedeniyle ruhsatları iptal edilen şirketlerin neredeyse tamamını, mali zafiyetleri nedeniyle sadece trafik sigortası satacak hale gelen ve bunu da ancak primi aşağı çekerek sağlayabilenler oluşturuyor. Düzgün çalışan şirketler, zarar yazacağı baştan belli olan primlerle rekabet etmek durumunda kalıyor; acente ve diğer satış kanallarının baskısıyla primlerini en azından bu şirketlerle rekabet edebilecek seviyeye çekiyor. Sonuçta batan şirketin



GÜVENCE HESABI

tazminatlarını Güvence Hesabı ödese de devam eden şirketler bu alandaki tazminatlarını kendileri ödüyor. Peki Güvence Hesabı'na devredilen şirketlerin yol açtığı dalgalanmanın bedelini kim karşılıyor? Elbette kendi özkaynaklarını eriterek yola devam eden şirketler karşılıyor. Sonrasında da "niye sigorta piyasası büyümüyor" diye hayıflanıyoruz. Dolayısıyla bu tür "rekabet" in yaşandığı bir sektörde sağlıklı bir gelişim de beklenemez.

İkinci sorun ise bu sektöre yatırım yapanları ilgilendiriyor. Yeni yatırım yapan kişi ya da grubun arkasında sermaye gücü yoksa, daha yolun başında büyük bir soru işaretiyle karşı karşıya kalıyor: Gerçekten de yatırımcı sigortacılık yapmaya mı geldi yoksa primleri toplayıp şirketi Güvence Hesabı'na mı devredecek?

Ülkemizde yatırım yapan kimsenin böyle bir töhmet altında bırakılması hoş değil, doğru da değil. "Bu ayırtırmayı yapacak olan bağımsız bir kamu otoritesi vardır ve bu yatırımcıya ruhsatı vermişse böyle bir olasılık yoktur" diye düşünmeliyiz. Çünkü bu tür söylentiler sadece muhatabına değil ülkemiz sigortacılığına da zarar veriyor.

"Bu işin çözümü ne olabilir" diye sorunca aklımıza, testi kırılmadan önce önlem

alınması geliyor. Yukarıda da belirttiğimiz üzere ülkemiz sigortacılığını düzenlemek ve denetlemekten mesul yeni bir otorite kuruldu. Mali izlemede Avrupa'nın yıllar önce uygulamaya soktuğu ve "olmuşu değil olacağı haber veren" Solvency II sisteminin devreye alınması, böyle bir güvenceyi devrede tutmayı gereksiz kılabilir. Böyle bir çözüm bulunduğu takdirde zorunlu sigortalar ne faal olan şirketleri tehdit eder ne de sektöre yatırım yapan girişimciyi töhmet altında bırakır.

Güvence Hesabı, sigortasızların verdiği zararı ödesin

Vatandaşın lehine gibi görünen bir şeyi eleştiriyor gibi görünmekle birlikte vatandaşın hakkı olan tazminatla bir sorununuz yok. Burada dillendirmek istediğimiz, herkes kestiği poliçenin hasarını ödesin. Güvence Hesabı ise iflas eden şirketlerin ödeyeceği tazminatları değil sigortasızların verdiği zararı ödesin. İsterseniz vatandaşa net fayda sağlayacak bir öneriyle de yazımızı sonlandıralım: İflas eden ve ruhsatı iptal edilen şirketlerin yükü Güvence Hesabı üzerinden alınırsa, bu paranın küçük bir kısmıyla sigortasız araçların yol açtığı maddi zararlar ödenebilir, vatandaş da bu işten kazançlı çıkar. Gerçekten sigortasız araçların yol açtığı bedeni zararlar ödeniyor da maddi zararlar neden ödenmiyor?

Bugün için Güvence Hesabı sadece cana ilişkin zararları karşılasa da unutmamak lazım ki "mal canın yongasıdır"...

Künye

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık Adına İmtiyaz Sahibi
Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Editörler
E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com
Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Marka ve Proje Yönetimi
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

Buse Kuşkaya Seçgin
(Stajyer)

Görsel Tasarım
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

Reklam Rezervasyon: bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayıncı şirket:
Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Osmanağa Mah. Hasircıbaşı Cad. Hasircıbaşı
Apt. No:15/3 Kadıköy/İstanbul Tel: 0216 550 10 61/62

Baskı: **Plusone Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.**
Maltepe Mah. Litros Yolu 2. Matbaacılar Sitesi ZF3
34025 Zeytinburnu - İstanbul Tel: 0212 544 58 20
www.plusonebasim.com





18



22



24



26



28



30



32

18

Groupama, hayat dışında yüzde 16.5 büyüdü

Groupama Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cevdet Altuğ, şirketinin 2021'in ilk aylarında elde ettiği mali performansını Akıllı Yaşam için değerlendirdi. Altuğ, "İlk 3 ayda hayat dışında yüzde 16.5'ten fazla büyüdük. Sağlıkta sigortalı sayısının, kaskoda da primlerin artışı dolayısıyla bu iki branştaki büyüme sürecektir" diyor...

22

Çocuklu aileler için oto sigortalarında büyük fırsat
Ray Sigorta'nın çocuklu ailelere özel geliştirdiği ve aile bütçesine önemli katkılar sağlayan kasko ürünü Baby on Board, şimdi de zorunlu trafik sigortasında hayat buluyor. İndirimlerin yanı sıra destek hizmetleriyle de öne çıkan ürün ailesi, artık 0-5 yerine 0-6 yaş grubu çocukları olan aileleri kapsıyor...

24

İşletmeler siber risklere karşı koruma altında
Salgın sürecinde yaygınlaşan evden çalışma ve uzaktan eğitim gibi ortamlar siber güvenliğin önemi bir kez daha ortaya çıkardı. Anadolu Sigorta, ticari ve bireysel siber güvenlik paketleriyle olası hasarları karşılarken, zarar oluşmadan engelleyecek çözümleriyle de öne çıkıyor...

26

Quick Sigorta acentelerine özel A'dan Z'ye sigorta eğitim sınıfı

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, Quick Sigorta acenteleri ve çalışanları için özel bir eğitim sınıfı oluşturdu. 3 ay sürecek programda alanında uzman eğitimciler, Quick Sigorta için özel olarak tasarlanmış konularda dersler veriyor...

28

Bebeklikten ikinci bahara "Allianz Seninle"

"İkinci Bahar" programıyla ileri yaştaki sigortalılarına hayatlarını kolaylaştıracak hizmetler sunan Allianz, "Çocuğum Evimde Güvende" kitiyle de bebekleri ev kazalarına karşı güvence altına alıyor...

30

18-26 yaş arası gençlere özel Gençliğin BES'i emeklilik planı

Türkiye Hayat Emeklilik, 83 milyona ulaşma yolunda önemli bir adım atarak 18-26 yaş arasındaki gençleri BES'le tanıştırmak için "Gençliğin BES'i" emeklilik planını hayata geçirdi. Bu planda yönetim gider ve ara verme kesintisi ile peşin giriş aidatı yok...

32

Türk Nippon, konut ürünlerini birleştirip güçlendiriyor

Türk Nippon Sigorta, "konut" ve "avantajlı konut" olarak sunduğu konut sigortası poliçelerini yeniden yapılandırarak tek ürüne dönüştürüyor. E. Baturalp Pamukçu, "Maliyetleri düşürerek acentelerimize ek kazanç sağlarken sigortalılarımıza da daha fazla fayda sunmayı amaçlıyoruz" diyor...

yazar

34

Zeynep Turan Stefan
İklim değişikliğinde
yüksek bilinç!

Baby on Board ürün ailesi genişliyor!

BoB ürün ailesine, kaskodan sonra trafik sigortası da eklendi, 0-6 yaş arası çocuk sahibi ebeveynlerin faydalanacağı ürünler avantajlarıyla geldi!



Anadolu Sigorta, çalışan memnuniyetini tescilledi

Hayata geçirdiği projelerle çalışanlarını odağına alarak, çalışan memnuniyetini üst seviyelere çıkarmayı sürdüren Anadolu Sigorta, bu alanda yürüttüğü faaliyetleri Great Place to Work sertifikasıyla tescilledi. Kurum kültürünü ve çalışan memnuniyeti sonuçlarını “Kültür Analizi” raporuyla Great Place to Work Enstitüsü’ne belgeleyen şirket, 925 çalışanının katılımıyla gerçekleşen anket sonuçlarını da değerlendirmeye sundu. Anadolu Sigorta, çalışanların şirkete duyduğu bağlılık ve memnuniyet sonucunda Great Place to Work sertifikasına layık görüldü. Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, sertifikayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Salgın sürecinde

çalışanlarımızın sağlığı ve güvenliği için aldığımız önlemler ile uzaktan çalışma sistemine yönelik oluşturduğumuz destek paketlerin çalışan memnuniyetini üst seviyelere taşıdı. Şirket içi iletişimi ve iş sürekliliğini sağlamak adına hayata geçirdiğimiz mobil uygulama, çalışanlarımızın birbirleriyle temasını artırmak için kurguladığımız dijital takdir uygulaması, kısa molalar yaratma hedefiyle konunun uzmanlarıyla çalışanlarımızı buluşturduğumuz webinarlar ve özel günlere yönelik düzenlediğimiz online etkinliklerle çalışan motivasyonumuzu yüksek tutmak için hizmetlerimizi sürekli iyileştiriyoruz. Anadolu Sigorta Akademi de çalışanlarımızın performansını artırmanın yanı sıra iş



Filiz
Tiryakioğlu

ve sosyal hayatlarındaki gelişimlerine katkıda bulunuyor. Şirketimize yeni başlayan çalışanlarımızın uyum süreçlerine yardımcı olarak, unvan ve görevlerinden bağımsız olarak kariyer planlaması yapmalarına destek olan akademi, kişisel gelişime de önemli ölçüde katkı sağlıyor. Tüm bu çalışmaların Great Place to Work Enstitüsü tarafından sertifikalandırılmasından mutluluk ve gurur duyuyoruz.”

Denizcilik sigortalarının lideri yine Anadolu Sigorta

Anadolu Sigorta, denizcilik sektöründe yıllardır devam ettirdiği lider konumunu, 2020’de de yüzde 32.3 pazar payıyla korumayı başardı. Şirket, Türk ticaret filosundaki tekneleri sigortalamanın yanı sıra uluslararası piyasalardaki bilinirliği sayesinde yabancı tekne filolarının da sigortacıları arasında yer alıyor. Çalışmalarının odağına aldığı ve uluslararası kurumlar tarafından da onaylanan sürdürülebilirlik



Levent
Sönmez

politikalarıyla gelecek nesillere daha yaşanabilir bir çevre bırakmayı amaçlayan Anadolu Sigorta, tekne poliçelerinden elde ettiği gelirin bir kısmını ülkemiz kıyı ve denizlerinin korunması için çalışan Deniz Temiz Derneği/Turmepa’ya aktarıyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez “Denizcilik sigortalarında kaybın en aza indirilmesi için titiz bir ekspertiz süreci yürüterek sigortalama aşamasında armatörlerimizin risklerini belirliyoruz.

Hasar departmanımız bünyesinde görev yapan denizcilik sektöründe tecrübeli uzman ve kaptanlarımız, ihbar alınması ve yaşanan hadisenin özelliklerine uygun olarak eksper atanmasıyla başlayan hasar süreçlerinin her aşamasını sigortalılarımızla birlikte yönetiyor. Poliçe düzenlenme aşaması aslında sigorta satın almanın sadece bir kısmı, gerçek satın almayı ve hizmeti özellikle hasar süreçlerinde birçok özellikli konu ve deniz hukuku devreye girdiğinde deneyimliyorsunuz. Bu durumlarda sigortalılarımızın her zaman yanında yer alacak güçlü finansal yapıya, tecrübeli ve uzman personele sahibiz” diyor.

Bir sonraki acentemiz belki de sizsiniz!

Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olmak için sayısız nedeniniz var.

Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olduğunuzda, sektörünün lideriyle çalışmanın avantajlarından yararlanırsınız: Müşterilerinize markanızı anlatmak zorunda kalmaz, kurumsal bir şirketle çalışmanın rahatlığını yaşar, sürprizlerle karşılaşmazsınız.

Gelin, Türkiye'nin en güçlü acente ağına katılın, ailemizin bir parçası olun.

www.anadoluhayat.com.tr/iletisim adresini ziyaret ederek, siz de İyi Gelecek'te yerinizi alın.



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**

Herkes İyi Gelecek

Tekerlekli Sandalye Basketbol Süper Ligi'nde HDI Sigorta dönemi

Türk sporuna yaptığı yatırımlarla adından sıkça söz ettiren HDI Sigorta, Tekerlekli Sandalye Basketbol Süper Ligi'nin resmi isim sponsoru oldu. Lig isim sponsorluğunun beraberinde şirket, aynı ligde mücadele eden dört farklı takımın da sponsorluğunu üstleniyor.

Türkiye Bedensel Engelliler Spor

Federasyonu ve HDI Sigorta arasında imzalanan anlaşmayla lig, 2020-2021 sezonu süresince "HDI Sigorta Tekerlekli Sandalye Basketbol Süper Ligi" olarak anılacak. Dünyayı etkisi



Ceyhan Hancıoğlu

altına alan salgın sürecine rağmen Türk sporuna ve sporcusuna desteğini hız kesmeden sürdüren HDI Sigorta, lig isim sponsorluğunun beraberinde aynı ligde mücadele eden Beşiktaş Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın isim sponsorluğu; 1907 Fenerbahçe Engelli Yıldızlar, Galatasaray Tekerlekli Sandalye

Basketbol ve İzmir Büyükşehir Belediyespor takımlarının forma sponsorluğuyla ligde etkisini hissettiriyor.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan



Hancıoğlu, sponsorlukla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Sporun birleştirici gücüne inanıyoruz. Yıllardır profesyonel ve amatör, kadın, erkek, engelli branşları ayırt etmeksizin spora gönül verenlere ulaşmayı hedefliyoruz. Federasyonumuzun ve değerli spor kulüplerimizin işbirliğiyle engel tanımayan sporcularımızın destekçisi olmaktan dolayı çok mutlu ve gururluyuz. HDI Sigorta Tekerlekli Sandalye Basketbol Süper Ligi'nde bizlere seyir keyfi yaşatacak tüm takımlarımıza başarılar dileriz."

HDI Sigorta, engelleri tek tek kaldırıyor

HDI Sigorta, nisan ayı itibarıyla engel tanımayan bireylerin hayatlarına konfor katacak yeni ürünü Engelsiz Kasko'yu hizmete sundu. Beklenmedik bir kaza anında oluşabilecek muhtemel hasarı ve mağduriyeti en aza indirebilmek adına tasarlanan Engelsiz Kasko, özel ekipmanlara yönelik teminatları ve özel yedek araç ayrıcalığıyla mevcut kasko ürünlerinden farklılaşıyor. Tekerlekli sandalye, koltuk değneği ve benzeri ekipmanları teminat altına alarak kaza sonrası onarım sürecini de mümkün olduğunca kolaylaştırabilmek adına özel ekipmanlara sahip bir yedek araç hizmetini içeren ürün; mini tamir ve yol yardım asistans hizmetleriyle de sigortalılarına ayrıcalık ve kolaylığı



bir arada sunuyor.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Sigortalılarımızın ihtiyaçlarını görüp hayatlarını kolaylaştıracak alternatifler sunmak temel hedefimiz. Sosyal faaliyetlerimizin beraberinde

sigortacılık ürünlerimizle de engel tanımayan vatandaşlarımızın hayatlarına konfor katmak amacıyla çalışıyoruz. Özel hizmet ve ek teminatlarla farklılaşan ürünlerimizle engelleri tek tek kaldırmayı hedefliyoruz" diyor.

Doğa
sigorta

İLE
SAĞLIĞINIZ GÜVENDE



TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTAMIZ

COVID-19
TEDAVİLERİNDE DE
YANINIZDA

www.dogasigorta.com

0 850 811 51 00

5 kişilik grup oluştur, AXA “Sülale İndirimi”ni kap

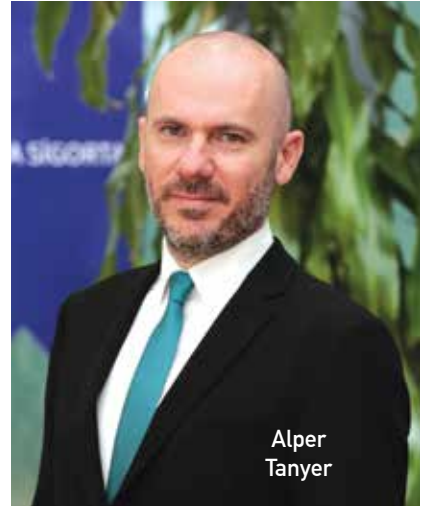
Tamamlayıcı sağlık sigortası sahibi AXA Sigortalara özel oluşturulan “Sülale İndirimi” kapsamında, poliçedeki fiyat avantajlarına ek olarak yüzde 10 ek indirim tanımlanıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıran herkes minimum 5, maksimum 20 kişilik bir grup oluşturarak, akrabalık durumuna bakılmaksızın Sülale İndirimi’nden yararlanabiliyor.

Tamamlayıcı sağlık sigortası, sigortalılara özel hastanelerde sadece 15 TL’lik devlet zorunlu katılım payını ödemek kaydıyla özel sağlık sigortasının sunduğu tedavi imkanları sunuyor.

Böylece sigortalılar özel sağlık sigortalarından farklı olarak tedavi ücreti tutarının yüzde 20-30’u

civarında değişebilen “katılım payını” da ödememiş oluyor. Ayrıca özel sağlık sigortasına göre hem yıllık bazda çok daha düşük primler hem de tedavi başına çok daha düşük katılım payı ödüyor. Özel hastanelerde tedavi imkânı sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortası ürününden faydalanmak için SGK’lı olmak yeterli.

AXA Sigorta Pazarlama Direktörü Alper Tanyer, Sülale İndirimi’nin çıkış noktasını ve sağladığı avantajları şöyle anlatıyor: “Mevcut Aile Paketimizi farklı bir noktaya taşımak istedik, toplumumuzda yer alan geniş aile yani ‘sülale’ kavramından yola çıktık. Geçen yıl mart ayında aile indirimindeki yüzde 7.5 indirim oranını 10’a çıkardık.



Alper
Tanyer

Sülale İndirimi ile tamamlayıcı sağlık sigortası müşterilerimizin herhangi bir akrabalık ilişkisi şartı olmaksızın sevdiklerini de düşünerek sağlıklarını korumak adına bir adım atmalarında destek olmak istedik. Yoğun ilgi üzerine de kampanyamızı Mayıs 2021 sonuna kadar uzatma kararı aldık.”

AXA Bağımsız Yaşam Hattı açıldı

AXA Sigorta, salgın sürecinde yaş sınırlaması veya ameliyat nedeniyle evlerinde kalan sağlık sigortalılarının ihtiyaçlarını rahatça karşılayabilmesi için dijital “AXA Bağımsız Yaşam Hattı”nı devreye soktu.

AXA Bağımsız Yaşam Hattı’ndan faydalanmak isteyen 65 yaş ve üstü sağlık sigortalılarına teknolojik danışma, günlük market alışveriş desteği, ev içi tamir ve tadilat hizmetleri, halı ve koltuk yıkama organizasyonları, araç bakım ve tamir hizmetleri, konut güvenlik konularında uygulama ve danışmanlık, seyahat işlemleri ve hobi kulüpleri gibi geniş bir hizmet yelpazesi sunuluyor.

Teknolojik danışma hizmeti



kapsamında telefon kullanma, görüntülü ve yazılı uygulama indirme ve kullanma, mesaj atma ve mesaj takip etme, sosyal medya hesap açma gibi konularda sağlanan yardımla 65 yaş ve üstü sağlık sigortalıların

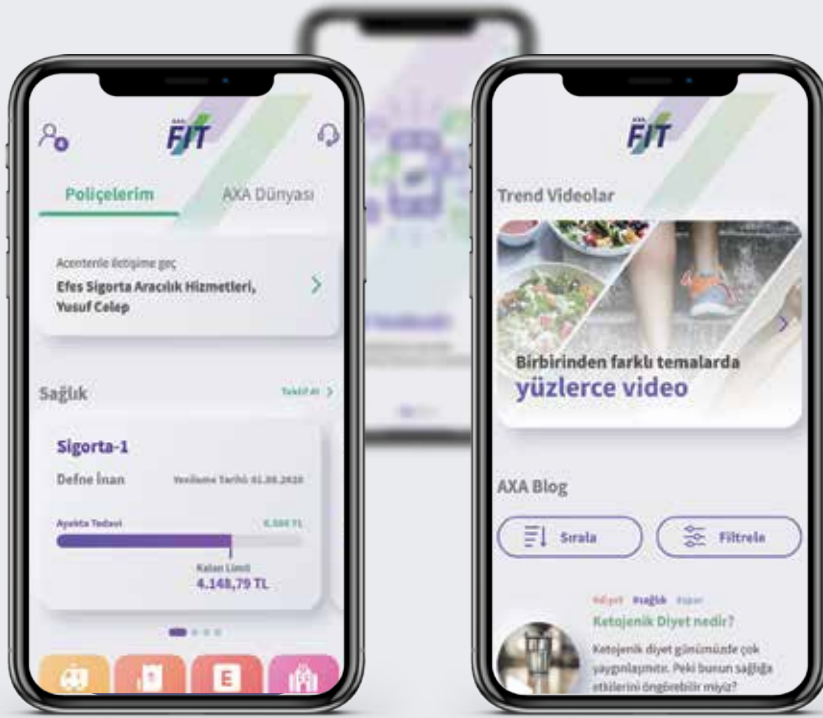
da gittikçe dijitalleşen dünyanın sunduğu fırsatlardan ve sağladığı kolaylıklardan faydalanması hedefleniyor. Ameliyat geçiren müşterilerse hizmet kapsamında sunulan müzik platformlarında 1 ay ücretsiz üyelik imkânı sayesinde sayısız müzik ve podcast içeriğine ulaşarak nekahet döneminde müziğin iyileştirici gücünden faydalanabiliyor.

Ameliyat geçiren her yaştan sağlık sigortalıları ise ameliyatlarından 15 gün sonrasına kadar AXA Bağımsız Yaşam Hattı içerisinde bulunan temizlik organizasyon hizmeti, günlük market alışveriş desteği ve konut ya da aracıyla ilgili tamir ve tadilat organizasyonu hizmetlerinden faydalanabiliyor.



iyi hissetmek elinde

Sigortacılık ve iyi yaşam uygulaması AXAFit



Police görüntüleme, hasar takibi gibi sigortacılık işlemlerinin yanı sıra daha sağlıklı ve aktif bir yaşam için su ve kalori takibi, adım sayar, karbon ayak izi ölçümü ve egzersiz önerileri gibi pek çok özellik sizi bekliyor! Ayrıca AXA Doktor Danışma Hattı modülü ile yazılı, sözlü ve görüntülü şekilde alanında uzman doktorlarla iletişim kurabilirsiniz.

Üstelik AXA Sigorta müşterisi olmasanız bile daha iyi bir yaşam için AXAFit'i kullanabilirsiniz!



Ücretsiz indirin



AXA SİGORTA

Generali'den hasarsızlık indirimini koruma fırsatı

Generali Sigorta'nın "Prestij Servis" noktalarını tercih eden sigortalıların poliçe vadesi içerisinde 1 adet hasarı olması durumunda, poliçede en son uygulanan hasarsızlık indirim oranı, yenileme yılında da aynı kademeyle korunacak. Diğer bir deyişle araç sahibi, yenileme yılında aynı hasarsızlık indirim oranından faydalanabilecek.

Generali Sigorta'nın anlaşmalı olduğu Türkiye genelindeki Prestij Servis noktalarında ücretsiz olarak vale, sınırsız ikame araç, boya parlatma-cila, fırçasız oto yıkama, 26 nokta mekanik check-up, bakım ve mekanik

onarı hizmetleri veriliyor. Şirket, bu hizmetlerin yanı sıra yüzde 25 işçilik indirim ve hasarsızlık indirim hakkının korunması avantajlarını sunuyor. Türkiye'deki tüm kasko müşterilerinin

yararlanabileceği Prestij Servis kapsamında araç sahipleri, herhangi bir hasar durumunda 0850 555 55 55 numaralı telefondan Generali Sigorta Çağrı Merkezi'ni arayarak hizmetlerden ücretsiz faydalanabilecek.



Quick: "Esnafın alın teri dükkanının artık bir yedeği var"

Quick Sigorta, esnaf ve küçük işletmeler için "Yedekleyen İşyeri Sigortası" ürününü hizmete sundu. Yedekleyen İşyeri Sigortası ile esnafın alın teri, göz nuru dükkanının artık bir yedeği oluyor.

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Sadece 5 dakikada satın alabilecek bu ürünümüzle neredeyse tüm riskleri güvence altına alıyoruz. Son derece basit, yalın, kolay anlaşılır, sigorta işinin karmaşasından uzak bir ürün geliştirdik. Bu aynı zamanda, 3 bin 100 Quick Sigorta acentesinin yanı sıra ilk defa yüzde 100 online satılabilen bir işyeri sigortası olma özelliğini taşıyor. Üstelik yıllık 300 TL'den başlayan fiyatlarla esnafımıza, KOBİ'lerimize maliyet avantajı sunuyor" diyor. Yedekleyen İşyeri Sigortası'nı "esnaf ve küçük işletmeleri



kapsayan ve yangından hırsızlığa, kira kaybından sel baskınına, iş durmasından cam kırılmasına işyerlerini her anlamda güvence altına alan, tüm ürünlerden kapsam olarak hiçbir eksiği olmayan, geniş kapsamlı ama prosedür yaratmayan bir sigorta ürünü" olarak tanımlayan Yaşar, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Özellikle küçük işletmelerin ayakta kalmaya çalıştığı bu

zor günlerde esnafımızın içini rahatlatmak bir projeye imza attık. Türkiye'deki işyerlerinin yüzde 50'sinin sigortası yok. Bugüne kadar sigorta yaptırmayacağını düşündüğümüz mahallemizdeki kasabımız, berberimiz, kuru temizlemecimiz, bakkalımız, manavımız ve benzeri yüz binlerce esnaf ile KOBİ'mizin sigortalarını son derece kolay ve uygun fiyatla yapacağımız yepyeni bir ürünle sizleri tanıştırmak istiyoruz. Yıllarca emek verilen pek çok dükkan ve işyeri güvencesiz bir şekilde işletiliyor. Yedekleyen İşyeri Sigortası'nı oldukça uygun fiyatlı olarak sunduk ki her ekonomik durumdan esnaf ve işyeri sahibi rahatça ulaşabilsin ve işyerini güvence altına alabilsin. Kısaca esnafımıza 'Sigortanı yaptır, işyerini yedekle' diyoruz. Bırakın riskleri biz düşünelim."

67.YIL

Tüm kalbimizle daima milletimizle

Bize kalbinde yer açan ve Türkiye'nin en büyük iki bankasından biri olmamızı sağlayan milletimize teşekkür ederiz. Milletimizle birlikte nice 67 yıllara...

VakıfBank, daima seninle.



444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

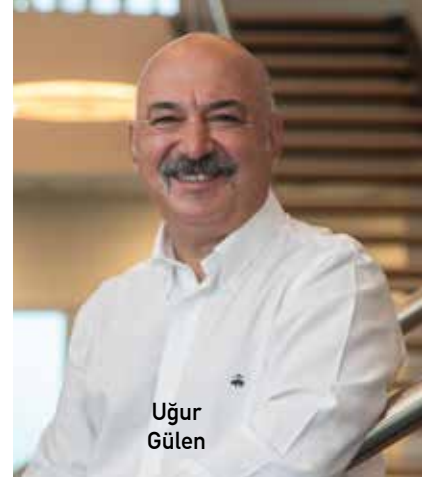
Burası Sizin Yeriniz

[Instagram](#) [Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#) [YouTube](#) /vakifbank

Aksigorta'dan "Bambaşka Sigortacılık Akademisi"

Aksigorta, Bilgi Üniversitesi işbirliğiyle "Bambaşka Sigortacılık Akademisi"ni hayata geçirdi. Sektörün başarı çitasını daha da yükseltmeyi hedefleyen Aksigorta, sadece kendi acentelerini değil sektörün tüm paydaşlarını ve kariyerini sigortacılık sektöründe inşa edecek olan üniversite öğrencilerini "Bambaşka Sigortacılık Akademisi"ne davet ediyor. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen'in bu yeni oluşumla ilgili değerlendirmesi şöyle: "Sigorta sektörünün gelişimi için Aksigorta ve onun gibi sektör yapıtaşlarının sorumluluğu bir hayli fazla. Bugüne kadar hayata geçirdiğimiz her yeni hizmet ve uygulamada değerli acentelerimize

eğitim desteğinde bulunduk. Bambaşka Sigortacılık Akademisi ile bu eğitimleri genişleterek, tüm sektör paydaşlarının faydalanacağı kapsamlı bir eğitim programını hayata geçirdik. Bilgi Üniversitesi işbirliğiyle başlattığımız bu akademide pek çok ürün, alanında uzman akademisyenler tarafından sektörümüzdeki tüm acentelere ve sektöre adım atmaya hazırlanan üniversite öğrencilerimize sunulacak. Akademi içerisinde tasarladığımız 'İlham Veren Seriler' bölümünde ise sektörün hafızası olarak nitelendirilen sigortacılık duayenleri, katılımcılarla bir araya gelerek deneyimlerini paylaşacak." Bambaşka Sigortacılık Akademisi'nde 6 ay boyunca sağlık,



Uğur
Gülen

yangın, nakliyat, alacak ve siber sigortalar gibi birçok ürünün yanı sıra risk mühendisliği, vergi hukuku, dijital pazarlama, yeni dünyada satış teknikleri ve uzaktan satışta müşteri ilişkileri gibi oldukça geniş bir perspektifte eğitimler verilecek. Alanında uzman akademisyenler tarafından verilecek eğitimlere katılım ücretsiz.

İlk çeyreğin getiri lideri de yine Bereket Emeklilik oldu

Yüzde 33.5 getiri oranıyla 2020 yılını lider kapatan Bereket Emeklilik, yüksek fon performansı ile sektördeki konumunu güçlendirirken 2021'nin ilk çeyreğinde de enflasyon üzerindeki fon getirisiyle sektör birincisi oldu. Yıla güçlü bir başlangıç yaptıklarını belirten Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut Güngör, salgınla birlikte tasarruf etmenin öneminin anlaşıldığını, kişilerin BES'teki tasarruflarını korumayı seçtiklerini, fon getirilerinin olumlu seyretmesiyle birlikte BES'in zor zamanların güvenilir ve yüksek getirili tasarruf aracı olduğunu bu süreçte ispatladığını vurguluyor.



Mahmut
Güngör

Salgın sürecinde dijital dönüşüme ağırlık vererek dijital mecralardaki yeniliklerle kullanıcı deneyimini uluslararası standartlara taşıdıklarını belirten Güngör, "Müşterilerimizin beklenti ve yatırım tercihlerine uygun, sadece 3 adımda birikim yapma olanağı sağlayan, mobil cihazlar için de uygun olan online BES

uygulamamızı hayata geçirdik. 'Hayatınızın B Planı Şimdi Bir Tık Uzağınızda' mottosuyla faizsiz emeklilik yatırım fonlarını müşterilerimizle buluşturuyoruz"

Bereket Sigorta, BİP uygulaması üzerinden sigorta ve bireysel emeklilik satın alma hizmetini müşterilerine sunarak sektörde bir ilke daha imza attı. Bu kanaldan konut ve DASK sigortası satın alınabiliyor, katılım esaslı emeklilik yatırım fonlarıyla birikim yapmak adına BES sözleşmesi yaptırılıyor, diğer ürünlerle ilgili de teklif alınabiliyor. Müşteriler, tek tıkla kendilerine en yakın acente ve servis bilgilerine ulaşarak adres tarifi de alabiliyor.

Benim Kaskom İle Hasar Anında Yılda 2 Defa 14 Günlük İkame Araç Hizmeti



**Hayatını ve işini kolaylaştıracak
sigorta hizmetleri sadece
bir tık uzağında.**

Generali Sigorta ile tanış!

Generali Acenteleri | generali.com.tr

Groupama, hayat dışında YÜZDE 16.5 BÜYÜDÜ

Groupama Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cevdet Altuğ, şirketinin 2021'in ilk aylarında elde ettiği mali performansı Akıllı Yaşam için değerlendirdi. Altuğ, "İlk 3 ayda hayat dışında yüzde 16.5'ten fazla büyüdük. Sağlıkta sigortalı sayısının, kaskoda da primlerin artışı dolayısıyla bu iki branştaki büyüme sürecek" diyor...

Küresel düzeyde sigorta sektörünün en köklü temsilcilerinden biri olan ve Türkiye dahil 10 ülkede faaliyet gösteren Groupama, salgın sürecine rağmen istikrarlı finansal sonuçlarıyla dikkat çekiyor. Groupama Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cevdet Altuğ, bu yılın ilk çeyreğinde sektör ortalamasının üzerinde büyüme oranları yakaladıklarının altını çiziyor. Altuğ, "İlk 3 ayda hayat dışı branşlarda yüzde 16.5'ten fazla büyüdük. Bireysel sağlıkta yüzde 15, kaskoda ise yüzde 10 büyümeyle bu branşlarda ilk 10 şirket arasında yer alıyoruz" diyor. Sağlığa yönelik hassasiyetin sürdürdüğüne, otomobil ve hafif ticari araç satışlarının da ilk çeyrekte 2020'ye göre yaklaşık yüzde 60 arttığına işaret eden Cevdet Altuğ, söz konusu branşlardaki büyümenin süreceğini öngörüyor. Altuğ'a göre ilk çeyrekteki büyüme sağlık branşında sigortalı sayısının



Cevdet Altuğ

artmasından, kaskoda ise prim zamlarından kaynaklanıyor. Cevdet Altuğ ile Groupama Sigorta'nın bilanço performansı ve hedeflerinin yanı sıra sektörün sorunlarını, salgının etkilerini konuştuk...

Sigorta şirketleri açısından yıl nasıl başladı? Sektör hangi alanlarda büyüdü?

Kaskodaki prim üretimi yılın ilk 2 ayında 2020'nin aynı dönemine göre yüzde 26.5 arttı. Trafik

sigortalarında ise geçen yıllar aynı seviyelerde kaldı. Zorunlu sigortalar olan trafik ve DASK'ta gerek poliçe sayısı gerekse prim üretimi açısından kayda değer bir değişiklik olmadı. Tamamlayıcı sağlık sigortasında poliçe sayısı yüzde 40 artarken, kaskoda prim üretimi yüzde 26.5 büyüdü. Sağlığa yönelik hassasiyetin sürdürdüğünü, otomobil ve hafif ticari araç satışlarının yılın ilk 3 ayında 2020'nin aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 60 arttığını göz önüne

olarak; sağlık ve kasko branşlarında büyümenin devam edeceğini öngörebiliriz. Bu büyüme sağlık branşında sigortalı sayısının, kaskoda da prim artışından kaynaklanıyor.

“FİJİTAL PAZARLAMA ÖNEMİNİ DAHA DA ARTIRDI”

Salgın sektörü nasıl etkiledi?

Bu süreçte ne tür yeni iş yapma alışkanlıkları geliştirdiniz? Bu konu gündemdeki yerini 1 yılı aşkın süredir koruyor. Salgının şirketler, dağıtım kanalları ve müşterilerin birbirleriyle ilişkilerini önemli ölçüde etkilediğini görüyoruz. Dijitalleşme çok hızlandı ama bununla birlikte yüz yüze iletişimin değeri daha iyi anlaşıldı. Fiziksel ve dijital pazarlama dünyalarının doğru şekilde bir araya gelmesinden oluşan “fijital” (phygital) pazarlama kavramı daha da önemli hale geldi. Bu yöntem fiziksel ile dijital deneyimleri harmanlayarak tüketiciye en doğru yoldan ve ölçümlenebilir şekilde ulaşmayı sağlıyor. Bu da bence olumlu bir gelişme. Elbette fiziksel olarak bir arada olamamak, mevcut iş yapma şekillerini dönüştürmek hiç kolay değil. Groupama Sigorta olarak sahip olduğumuz dijital altyapı ve çevik yönetim anlayışı sayesinde biz bu sürece oldukça hızlı adapte olduk. Şirket olarak dijitalleşme adımlarımızı salgından çok daha önce atmaya başlamıştık. 2018 yılında pilot projeye evden çalışma uygulamasını hayata geçirmiştik. 2020 başında da çalışanlarımızın neredeyse yarısı haftada bir gün evden çalışıyordu. Tabii bu süreçte tüm teknik altyapı, siber güvenlik ve iş sağlığı önlemlerini eksiksiz yerine getirdik. Bu sayede Mart 2020’de ülkemizde ilk



Kovid-19 vakasının görülmesinin ardından uygulanmaya başlanan evden çalışma sistemine çok daha önceden hazırдық. 19 Mart 2020 itibarıyla çalışanlarımızın yüzde 95’i mesailerine evden devam etmeye başladı. Fiziksel olarak bir arada olamasak da online kanallar üzerinden tüm çalışanlarımızla sürekli bir aradayız. Acentelerimizinse her an yanındayız. Saha ziyaretlerimize ara vermedik ve Kovid-19 salgını kapsamında alınan önlemlere uyararak acentelerimizle iletişimimizi sürdürüyoruz. 7/24 Doktorum hizmetimizle sigortalılarımız bilgisayarları üzerinden online olarak doktorlarla birebir görüşebiliyor, laboratuvar sonuçlarını doktorlarla birlikte değerlendirip, alanında uzman doktorlardan görüş alabiliyorlar. Ürünümüzün önemli bir ihtiyaca yanıt verdiğine inanıyoruz. İş süreçlerimizde ise dijital yeniliklerimizle fark yarattığımızı söyleyebilirim. İlk olarak en önemli paydaşımız olan acentelerimizin işlerini kolaylaştıracak adımlar attık. Acentelerimizin ihtiyaçları paralelinde AnkaCep uygulamasını hayata geçirdik. AnkaCep sayesinde acentelerimiz, zaman ve

mekan fark etmeksizin işlemlerini akıllı telefonları üzerinden rahatlıkla yapabiliyor. AnkaCep’i geliştirirken verimliliği artırmak için farklı ve ileri bir teknoloji kullandık. Acentelerimiz de çok memnun kaldı. Yine acentelerimize özel geliştirdiğimiz “İzle & Keşfet” kanalımızı da aktif olarak kullanıyoruz. Bu kanalda yeni ürünler, kampanyalar, branşlar özelinde yaptığımız çalışmaları videolu içeriklerle besleyerek acentelerimizle paylaşıyoruz.

Bu süreçte küresel bir şirket olmanın avantajları ya da dezavantajları oldu mu?

Groupama, Türkiye dahil olmak üzere 10 ülkede faaliyet gösteren uluslararası bir grup. Grubumuzun Çin’den Tunus’a uzanan, Avrupa’yı kapsayan oldukça geniş bir coğrafyada faaliyet göstermesi salgın döneminde bize büyük ölçüde avantaj sağladı. Biliyorsunuz, salgın her ülkede aynı anda ve aynı hızda gelişmedi. Ayrıca sigorta pazarının salgından etkilenme seviyesi ve gösterdiği tepkiler de ülkeler bazında oldukça farklıydı. Sonuç itibarıyla Groupama Grubu’nun faaliyet gösterdiği her



ülkeden gerek salgın sürecinin yönetimi gerekse bu dönemde sigorta faaliyetlerinde alınabilecek aksiyonların öngörülebilmesi anlamında farklı bir salgın deneyimi sağlanmış oldu. Bildiğiniz gibi salgın Çin'de başladı. Groupama'nın Çin'deki şirketinin salgında edindiği deneyimin diğer grup şirketleri için paha biçilmez değerde olduğu tartışılmaz.

"FİZİKSEL TEMASIMIZI KISITLI DA OLSA SÜRDÜRÜYORUZ"

Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak işleri online yürütmek sizi zorlamadı mı?

Biraz önce de belirttiğim gibi, salgına yönelik ciddi önlemler aldık ve şirketimizde çalışan sayısını minimum seviyeye düşürdük. Ben sorumluluklarım gereği yoğun kısıtlama dönemleri dışında daha fazla ofiste bulundum. Groupama Sigorta olarak salgına rağmen acentelerimizle olan fiziksel temasımızı tamamen yitirmedik. Kovid-19 önlemleri kapsamında "maske, mesafe, hijyen" kuralları-

na uyarak acentelerimizle görüşmelerimize devam ediyoruz. Tabii online kanalları da tüm satış ekibi olarak aktif bir şekilde kullanıyoruz. Ekip içi koordinasyonumuzu online kanallar üzerinden kuruyor ve iş süreçlerimizde herhangi bir aksama yaşamıyoruz.

Groupama Sigorta yılı nasıl geçiyor?

Yılın ilk 3 ayında hayat dışı branşlarda yüzde 16.5'ten fazla büyüdük. Bireysel sağlıkta yüzde 15, kaskoda ise yüzde 10 büyümeyle bu branşlarda ilk 10 şirket arasında yer alıyoruz. Verimli bir yıl geçirdiğimizi ve sürdürülebilir kârlılık odağında çalışarak gelişmeye devam edeceğimizi söyleyebilirim.

Groupama Sigorta'nın daha çok hangi branşlarda büyüme planları var? Bu doğrultuda neler yapıyorsunuz?

Elementer sigorta branşlarında sürdürülebilir büyüme hedefimiz var ve bunu yıllardır gerçekleştiriyoruz. Kasko, sağlık, konut ve işyeri sigortaları önceliğimiz diyebilirim. Bu alanlarda büyüme için hem konvansiyonel hem de dijital kanalları kullanıyoruz. Bir numaralı paydaşımız olan acentelerimizle ürünlerimizi buluşturuyor ve farkımızı anlatıyoruz. Bu branşlar özelinde satış stratejilerine ek olarak projeler de geliştiriyoruz.

"KASKODA 8'İNCİ SIRADAYIZ"

Kasko ve trafik sigortalarının toplam prim üretiminizdeki payı nedir? Bu branşlara bakışınız nasıl?

Yılın ilk 2 aya ait verilere göre, kasko ve trafik sigortalarındaki prim üretimimizin toplam hayat dışındaki payı yaklaşık yüzde 35.

Kasko branşında pazarda 8'inci sırada yer alıyoruz.

Dünyanın en büyük otomobil gruplarından Peugeot, Citroen, DS ve Opel'i bünyesinde barındıran PSA ile bu yıl anlaşma imzaladık. Skoda'yla da anlaşmamız var. Benzer projeler ve otomotiv sektörünün performansına bağlı olarak bu branşlarda pazar payımızı korumayı hedefliyoruz. Ayrıca, kaskoda katma değerli hizmet sunmak amacıyla CRAINE (kasko sigortalarında iyi risklerin yenileme oranının maksimum seviyeye getirilmesi) yapay zekâ projesini geliştirdik. Kaza oranı düşük olan kasko poliçesine sahip müşterilerimize kişiselleştirilmiş yenileme fiyatını yapay zekâ vasıtasıyla sunmaya başladık. Tabii bu konuda müşteri davranışları ve acentelerin ihtiyaçlarını özellikle göz önünde bulunduruyoruz. Kasko yenileme fiyatlaması için geliştirdiğimiz yapay zekâ uygulamamızla süreçlerde önemli bir avantaj sunmaya başladık. Kasko yenileme oranımız bu uygulamanın da etkisiyle önemli oranda arttı.

"DİJİTAL ASİSTAN VE CEP UYGULAMASI BAŞLATTIK"

Son yıllarda hangi branşlara yönelik ne tür ürünler geliştirdiniz?

Bireysel sigortalardan başlarsak, Groupama Sigorta'nın ürünlerinin oldukça kapsamlı olduğunu söyleyebilirim. Poliçelerimiz müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu tüm teminatları içeriyor. Üstelik ürünlerimizi düzenli olarak revize ediyor ve iyileştiriyoruz. Groupama Sigorta olarak sadece hasar anında değil her zaman müşterilerimizin yakınında olmamıza olanak veren hizmetlerimizle fark yarattık. Salgın döneminde

de dijitalleşmeye hız vermemiz sayesinde yeni hizmetler geliştirdik, geçmiş yıllarda hayata geçirdiğimiz uygulamalarımızı güncelleme fırsatı bulduk. Salgın döneminde müşterilerimizin risk almasını engellemeye yönelik geliştirdiğimiz “Video Ekspertiz” hizmetini buna örnek verebilirim. Bu hizmeti kasko, konut ve işyeri poliçesi sahibi sigortalılarımızın hasar tespit işlemlerini fiziksel temas olmadan online yaptırabilmesi için hayata geçirdik. Bunun yanı sıra yeni dijital asistanımız Gupi’yi “Gupi’ye Sor!” sloganıyla poliçe sahiplerimizin kullanımına sunduk. Müşterilerimiz Gupi’ye sorarak dosya sorgulama, poliçe bilgileri, anlaşmalı sağlık kurumu bilgisi ve tamir servisleri öğrenme gibi birçok konuda hizmet alabiliyor. Sigortalılarımıza olduğu kadar sahaya, dağıtım kanallarımıza da yakın olmak istiyoruz. Bu amaçla acentelerimiz için AnkaCep uygulamasını hayata geçirdik. 2020 yılında acente memnuniyet oranımızın yüzde 90’a yükselmesinde bu uygulamaların da önemli etkisi oldu. Biraz önce anlattığım CRAINE uygulamamızla da müşterilerimize yapay zekâ kullanımıyla kişiselleştirilmiş poliçe yenilemeleri sunduk. Bu uygulama sayesinde tahmin, fiyat simülasyonu, risk modelleme ve mikro segment analizlerini kullanarak acentelerimizin poliçe yenileme oranlarını artırmayı amaçlıyoruz.

“2 BİN 264 SAĞLIK KURULUŞUYLA ANLAŞMAMIZ VAR”

Sağlık sigortalarıyla ilgili de planlarınız var mı?

2020’de sağlık branşındaki prim üretimimiz önceki yıla göre yüzde 15.5 artmıştı. Bu yılın ilk 2 ayında



Groupama

ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9 büyümeye sağladık. Burada en az finansal performans kadar önemli olan bir diğer konu, sigortalılarımızın yanında yer almak. Bunu da 7/24 Doktorum hizmetimizle başardığımızı düşünüyorum. Öyle ki 2020 yılında bu hizmetimizin kullanım oranı 4 kat arttı. Sağlık branşında anlaşmalı kurum sayımızı da her geçen gün artırıyoruz. Şu anda 2 bin 264 sağlık kuruluşuyla anlaşmamız var ve bunların 434’ü hastane. Ek olarak, buradaki süreçlerimizi de iyileştirmeye odaklandık. Sigortalıları-

mızın sağlık işlemlerinde oluşan provizyon sürecindeki bekleme süresini maksimum 5 dakikaya düşürdük. Son dönemlerde sağlık sigortaları üzerinde detaylı çalışmalar yapıyoruz. Sağlık ürünlerimiz oldukça geniş kapsamlı. Bu bağlamda daha çok satış sonrası hizmetlerde gelişmeyi hedeflediğimizi söyleyebilirim. Örneğin, sağlık sigortalılarımıza yönelik web sitemizdeki online şubede ve mevcut mobil uygulamamız Healpy’de çeşitli geliştirmeler yapmak suretiyle müşterilerimize daha iyi hizmet sunmak istiyoruz.

“SALGIN DÖNEMİNDE HIRSIZLIK, YANGIN GİBİ RİSKLER DAHA DA ARTTI!”

Cevdet Altuğ, sektör geneliyle ilgili de şu değerlendirmeyi yapıyor: “Türkiye’de sigorta sektörünün en önemli sorunu, bireylerin sigorta bilincinin ve dolayısıyla sigorta alımına yönelik istahının düşük olması. Pek çok kişi için sigorta öncelikli bir ihtiyaç değil. Bu yüzde yeni müşteri bulmak kolay olmuyor. Maa-lesef başımıza gelmedikçe sigortaya ihtiyaç duymuyoruz. Son dönemde yaşamakta olduğumuz ve artık hayatımızın bir parçası haline gelen iklim olayları ve depremler sigortanın önemini bize bir kere daha hatırlattı. Sektör olarak sigorta bilincinin ve dolayısıyla penetrasyonun artırılması için çalışmamız gerekiyor. Groupama olarak bu konuda acentelerimiz, sigortalılarımız ve potansiyel sigortalılarımızla kurduğumuz iletişim dilinin sade, yalın ve anlaşılır olmasına özen gösteriyoruz.” Altuğ, salgından en çok KOBİ ve esnafın etkilendiğini hatırlatarak bu konuda da önemli uyarılarda bulunuyor: “Restoranlar, oteller, turizm sektörü doğrudan zarar gördü. Bu zor dönemin ardından KOBİ ve esnafın sigorta konusunda

daha bilinçli olacağını düşünüyorum. Faaliyetleri esnasında oluşabilecek riskleri en aza indirmek için KOBİ ve esnafımızın sigortacılık ürünlerini tanıması, bilmesi ve kullanması gerekiyor. Salgın önlemleri nedeniyle çalışmaya ara veren ve bir dönem boş kalan kuruluşlara ait tesislerin hırsızlık, yangın gibi risklere açıklığı arttı. Her türlü sigorta ihtiyacını karşılamaya yönelik teminatlar içeren KOBİ paket poliçelerimizle bina, makine, demirbaş, tesisat gibi tüm maddi değerlerine yangın ve doğal afet risklerine karşı teminat veriyoruz. Bu tür risklerin oluşması durumunda eğer işletme üretime ara vermek zorunda kalırsa, ortaya çıkabilecek mali kayıplar ve kârdaki değişim de teminat altına alınıyor. İşletmelerdeki makine ve elektronik cihazların arızası ile işletmeye ait malların nakliyesi esnasında oluşabilecek riskler içinde de KOBİ’lerimizin yanındayız. Yine bu kapsamda işletmenin faaliyeti sırasında oluşabilecek her türlü sorumluluk ve çalışanların yaşayabileceği iş kazaları gibi riskler de yer alıyor.”

Çocuklu aileler için oto sigortalarında büyük fırsat

Ray Sigorta'nın çocuklu ailelere özel geliştirdiği ve aile bütçesine önemli katkılar sağlayan kasko ürünü Baby on Board, şimdi de zorunlu trafik sigortasında hayat buluyor. İndirimlerin yanı sıra destek hizmetleriyle de öne çıkan ürün ailesi, artık 0-5 yerine 0-6 yaş grubu çocukları olan aileleri kapsıyor...



Koray Erdoğan

Ray Sigorta, geniş kapsamlı kasko özellikleriyle 0-6 yaş arası çocuk sahiplerine özel indirimle sunduğu "Baby on Board"un avantajlı dünyasını trafik sigortalarına taşıyarak ürün ailesini genişletiyor. Çocuklu ailelerin hem bütçelerine yardımcı olmak hem de güvenli bir şekilde seyahat etmelerini sigorta güvencesine almak için tasarlanan Baby on Board kasko ve trafik sigortası

ürünleri, 0-6 yaş çocuğu olan ailelere kasko poliçesinde yüzde 25'e, trafik poliçelerinde ise yüzde 15'e varan indirim sağlıyor. Her iki ürünün alınması halinde toplamda trafik sigortasında yüzde 25'e varan fiyat avantajı sunuluyor. Hanede uygun yaş aralığındaki her çocuğun ebeveynlerine ait hususi kullanım tarzındaki araca indirim sağlamasına ek olarak Baby on Board Kasko poliçesi sahipleri, çocukları 6 yaşını doldurana kadarki dönemi

hasarsız geçirdiklerinde kasko yenilemelerinde Baby on Board tarafından sunulan indirimleri de koruma hakkı kazanıyor. Standart ürünlerle bireylerin ihtiyaçlarına temas etmenin güç olduğunu ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Müşterilerimizin hayatlarına dokunan sigorta ürünlerimizle fark yaratmak için en ince detaya bile önem veriyoruz. Baby on Board ürünlerimizi de çocukların ihtiyaçlarına odaklı asistans hizmetleri ile zenginleştirmeye

yönelik çalışmalarımız devam ediyor” diyor.

“Oluşturduğumuz değeri müşterilerimizle paylaşıyoruz”

Yaşamımızdaki değerleri koruma gayesiyle hareket ettiklerini vurgulayan Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Baby on Board, kurum olarak oluşturduğumuz değeri müşterilerimiz ve vatandaşlarımızla paylaşmamızı sağlayan özel bir ürün ailesi. İlk etapta sağladığımız maliyet avantajıyla çocuklu ailelerin finansal yüklerini bir nebze azaltarak ev ekonomisine yardımcı oluyoruz. İkinci adımda ise sigortalının hasarı olmaması durumunda finansal avantajları devam ettirerek, hasarsızlık motivasyonunu daha da artırmış oluyoruz. Özellikle çocuklu ailelerin faydalandığı bir üründe böylesi bir teşvik sunmak, bir şirket olarak toplumumuza karşı sorumluluklarımızı yerine getirme noktasında attığımız önemli bir adım. Ülkemizde trafik sigortası zorunlu olmasına rağmen penetrasyon yüzde 100'lere ulaşabilmiş değil. Her geçen gün trafığe çıkan araç sayısı artıyor. Şubat verilerine göre bir önceki yıla kıyasla trafikteki araç sayısı yüzde 40 arttı. Araç sayısı artsa da trafik sigortasında aynı artışı göremiyoruz. Keza ülkemizde kaskodaki yüzde 28'lik sigortalılık oranı da yeterli değil. Sigorta şirketleri olarak oto sigortalarının gerekliliğini iyi ifade edebilmenin yanı sıra kullanıcıları konvansiyonel teminatların dışında farklı faydalar da sağlayabilecek ürünlerle ilgiliyi artırmak mümkün. Ray Sigorta olarak Baby on Board ürün ailemizle

bu yönde değerli bir katkıda bulunduğumuzu düşünüyoruz.”

Hasarsızlığı bozmamak, indirimini korumak için...

Bireysel araçlar için tüm ihtiyaçların tek firmadan, hızlı ve çok sayıda avantajla karşılanabildiği Baby on Board ürününde çeşitli meslek grupları için özel indirimler bulunuyor. Ray Sigorta'nın anlaşmalı servis ağının seçilmesi ise maliyetleri azaltarak müşteriler için fiyat avantajı oluşmasını sağlıyor. Ayrıca, poliçe süresince bir defaya mahsus olmak kaydıyla, sigortalının hasarsızlık

indirimini etkileyecek bir hasarın Hızlı Onarım Merkezlerinde onarılması durumunda araç hasarsız olarak değerlendiriliyor. Bu da indirimin hakkının bir üst kademeye yükseltilmesine olanak tanıyor. Ray Sigorta poliçe sahiplerinin cam hasarlarını, onarım ve değişim olmak üzere, yerinde ve hasarsızlık indirimini bozmadan kısa sürede karşılıyor. Anadolu dâhil birçok ilde sunulan mobil cam değişim hizmeti sayesinde müşteriler tek telefon görüşmesi sonrasında serviste geçirecekleri süreyi kendilerine ve sevdiklerine ayırabiliyor.

ACENTELER, RAY SİGORTA İLE DERİN BİR NEFES ALACAK

Ray Sigorta, acentelere nefes olacak yeni çözümler üretmeye devam ediyor. Kasko ürünlerinde ek komisyon uygulamasını devreye alan şirket, trafik sigortasında da poliçe fiyatına bakılmaksızın tavan fiyat üzerinden acentelerine komisyon verecek. Nisan ve mayıs aylarında geçerli kampanya kapsamında acentelere trafik, kasko ve Ferdi Ray ürünlerinde prim avantajları sağlanacak. Kampanyaya göre, havuz dışı trafik sigortalarında prim ne olursa olsun, sabit olarak belirlenen acente komisyonu tavan fiyattan verilecek. Bu sayede rekabetçi fiyatlar aynı zamanda acenteler için de avantaj konumuna gelecek. Bireysel kasko poliçelerinde ise Ray Sigorta acenteleri poliçe üzerine ek yüzde 2.5 komisyon kazanacak. Trafik sigortalarının tamamlayıcısı niteliğindeki Ferdi Ray ürünlerinde ise acentelerin komisyonu tam olarak yüzde 50'ye çıkarılacak. Koray Erdoğan, kampanyayla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Sigorta şirketleri salgın döneminde kârlarını



artırdı ama aynı şeyi acenteler için söylemek güç. Salgın süreci halen devam ediyor. Bu zorlu dönemde acentelerimizin sorunlarını önemseyen ve onlara maddi manevi destek veren gerçek bir çözüm ortağı olduğumuza inanıyorum. İş ortaklarımızı bir nebze olsun rahatlatmak, onlara nefes olmak için buradayız. Nasıl ki nefes almadan hayat olmaz, acentelerimiz olmadan da olmaz. Bu yolda acentelerimizle birlikte yürüyor, birlikte büyüyor olacağız.”

Bireyler ve işletmeler siber risklere karşı koruma altında

Salgın sürecinde yaygınlaşan evden çalışma ve uzaktan eğitim gibi ortamlar siber güvenliğin önemi bir kez daha ortaya çıkardı. Anadolu Sigorta, ticari ve bireysel siber güvenlik paketleriyle olası hasarları karşılarken, zararı oluşmadan engelleyecek çözümleriyle de öne çıkıyor...

Dijital teknolojinin kurumsal ve sosyal hayatın vazgeçilmez bir parçası haline geldiği günümüzde siber riskler de bu teknolojilerin hızına paralel yaygınlaşmaya devam ediyor. Türkiye'de ilk siber sigorta ürünlerini yaklaşık 4 yıl önce hayata geçiren Anadolu Sigorta, bireyleri olduğu kadar şirketleri de siber dünyanın risklerine karşı güvence altına alıyor. Ticari Siber Güvenlik Paket Poliçesi, siber güvenlik riskleri nedeniyle sigortalıların kendi veri varlıklarının yok olması, zarar görmesi veya korumakla yükümlü oldukları üçüncü kişilerin veri varlığının çalınması, ifşa olması, kaybolmasından doğacak zararları teminat altına alıyor. Anadolu Sigorta bu poliçeyle hem sigortalıların kendi

zararlarını hem de üçüncü kişi zararını karşılıyor.

Ticari poliçe neleri kapsıyor?

Ticari Siber Güvenlik Paket Poliçesi, bilgisayar programları ve müşteri bilgileri de dahil olmak üzere veri varlığının bir siber güvenlik riski nedeniyle yok olması veya zarar görmesi sonucu oluşacak zararları, poliçede belirtilen limite kadar teminat altına alıyor. Bir siber güvenlik ihlali nedeniyle sigortalının bilgisayar sistemlerinin durması nedeniyle maruz kalacağı iş durması zararları, poliçede belirtilen limit çerçevesinde tazmin ediliyor. Türkiye'de yürürlükte bulunan kişisel verilerin korunması mevzuatının, yaşanan siber güvenlik riski nedeniyle sigortalı tarafından ihlali nedeniyle kamu otoritesi tarafından verilen idari para cezaları, poliçede belirtilen limitle sınırlı olarak karşılanıyor. Sigortalının, korumakla

yükümlü olduğu üçüncü şahıs verisinin kişisel verilerin korunması mevzuatını ihlal edecek şekilde çalınması, kaybı, ifşa olması nedeniyle üçüncü kişilerden gelecek tazminat talepleri, poliçede belirtilen limit çerçevesinde teminat kapsamında yer alıyor. Yine benzer bir durumda sigortalının ihtiyaç duyacağı hukuki hizmetlere, bilgisayar uzmanı hizmetlerine ve kişisel verilerin korunmasına ilişkin mevzuat çerçevesinde yapılması gereken bildirimlere ilişkin masraflar, poliçede belirtilen limit çerçevesinde karşılanıyor.

Bireysel poliçede neler var?

Bireysel Siber Güvenlik Poliçesi kapsamında ise sigortalılar kendi rızalarıyla izlenmesini ve kontrolünü istedikleri kişisel verilerini platforma kaydettiğinde, bu veriler 7/24 "Dark Web" ve "Deep Web" üzerinde veri tacirlerinin ticaretine konu olabilecek alanlarda sorgulanıyor ve sigortalının ilk veri kayıt işlemi sonrasında platforma eklediği yeni verileri de bu kontrole dâhil ediliyor. Yapılan kontrol sonucu oluşturulan raporlar aylık ve periyodik olarak sigortalılarla paylaşıyor. Kayıt edilmiş ve takibi istenmiş herhangi bir verinin tehlike altında olduğu tespit edildiğinde ise bu durum sigortalıya derhal SMS ve/veya e-posta kanallarıyla haber veriliyor. Ayrıca, sigortalılara



Levent Sönmez

tavsiye niteliğinde bir önlem ve aksiyon planı da sunuluyor. Bireysel Siber Güvenlik Polisi, salgınla birlikte online alışverişe ilginin arttığı bu dönemde “online alışveriş anlaşılmazlığı” hizmetiyle de öne çıkıyor.

Anadolu Sigorta bu kapsamda sigortalının Türkiye sınırlarında faaliyet gösteren online ticaret yapan sitelerden aldığı; yeni (kullanılmamış), vergi dahil 150 ile 6 bin TL arasında değere sahip ve nakledilebilir ürünlerin bozuk, eksik veya kusurlu şekilde teslim edilmiş olması durumunda da devreye giriyor. Bu noktada ortaya çıkabilecek anlaşmazlığı gidermek adına gerekiyorsa uzman danışmanlığı ve oluşabilecek hukuki süreçle ilgili, sigortalının menfaatlerinin yargı önünde savunulmasının üstlenilmesi gibi hizmetler sunuyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, “Evden çalışma, uzaktan eğitim gibi ortamlar çevrimiçi olma süresi artınca hem bireyler hem de şirketler için siber güvenlik daha da ön plana çıktı. Teknolojinin hayatımızın vazgeçilmez bir parçası haline geldiği bu süreçte hepimiz siber saldırganlar için daha fazla hedef haline geliyoruz. Bu konuda gerekli önlemleri almak büyük önem taşıyor. Siber riskler maddi kayıpların yanı sıra özellikle şirketler için itibar kayıplarını da beraberinde getirebiliyor. Siber güvenlik sigortalı bu konuda sunduğu teminatlarla hem bireyleri hem de şirketleri güvence altına alıyor” diyor.

KOBİ’ler için 5 farklı teminat limiti

Siber risk yönetimi ve transferi konusunda gereken aksiyonların alınmaması marka ve itibar



zararlarına, veri ihlallerine ve mali kayıplara neden olabiliyor. Anadolu Sigorta da ticari segment müşterilerinin ihtiyaçlarından yola çıkarak, veri sızıntıları ve ihlallerinin potansiyel hasarlarına karşı yenilikçi bir koruma paketi oluşturdu. Sönmez, söz konusu paketin içeriğiyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Ülkemizde ilk kez bu segmente yönelik sunulan Ticari Siber Güvenlik Paket Polisi ürünümüzü yaklaşık 3 yıl önce hayata geçirmiştik. Bu poliçeyle ticari işletmeleri, KOBİ’leri siber risklere karşı koruyoruz. KOBİ’lere yönelik hazırlanan ürünümüzde 5 farklı

teminat limiti bulunuyor. Bu ürünümüzle sigortalılarımızın bir siber güvenlik riski nedeniyle oluşacak veri koruma hasarları, iş durmasından kaynaklanan zararlar, idari para cezaları, siber fidye hasarları ile bilgi güvenliği ve gizlilik sorumluluğu ve veri ihlali masrafları poliçemizdeki koşullar ve istisnalar çerçevesinde teminat altına alınıyor.”

“Önemli olan zarar gerçekleşmeden önlem alabilmek”

Anadolu Sigorta Bireysel Siber Güvenlik Sigortası ise veri sızıntıları ve ihlallerinin potansiyel hasarlarına karşı yenilikçi bir koruma paketi olarak dikkat çekiyor. Sönmez bu paketin içeriğini ise şöyle anlatıyor: “Bireyler, siber dünyada kimlik hırsızlığı, ödeme araçlarının çalınması veya hileli kullanımı, online alışveriş anlaşmazlıkları ve sanal dünyada saygınlığa zarar verilmesi gibi pek çok risk nedeniyle zarara uğrayabiliyor. Siber suç kaynaklı muhtemel kayıplara karşı önlem alınabilmesini mümkün kılan ve birçok konuda hukuksal koruma sağlayan Bireysel Siber Güvenlik Polisi ile 4 yıldır sigortalılarımıza tüm bu risklere karşı uzman desteği/danışmanlığı ve hukuksal koruma teminatları sağlıyoruz. Kişisel bilgilerin güvenli olmayan ve yasa dışı web sitelerinde izinsiz kullanımı konusunda 7/24 tarama yapıyoruz. Bu ürünümüz, klasik sigortacılık ürünlerinden farklı olarak, zarar gerçekleşikten sonra hasarı karşılamak yerine zararın ve kaybın gerçekleşmesini engellemeye yönelik tarama ve raporlama yaparak müşterilere proaktif davranma ve önlem alma kabiliyeti sunuyor.”



Quick Sigorta acentelerine özel A'dan Z'ye sigorta eğitim sınıfı



Faruk Ömrüzak



Ahmet Yaşar



Mehmet Kalkavan

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, Quick Sigorta acenteleri ve çalışanları için özel bir eğitim sınıfı oluşturdu. 3 ay sürecek programda alanında uzman eğitimciler, Quick Sigorta için özel olarak tasarlanmış konularda dersler veriyor...

Quick Sigorta ve Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) bir ilke imza atarak Quick Sigorta'nın Türkiye genelinden seçilmiş 54 acentesi ve 13 şirket çalışanı için oluşturulmuş özel bir sınıf açtı. TSEV'in "Satışçılar için A'dan Z'ye Sigorta Eğitimi" programı Quick Sigorta acente ve çalışanları için yeniden tasarlanarak "Sigortaya Giriş", "Satışçılar için Hukuk", "Satış Yaklaşımları", "Oto Sigortaları", "Yangın Sigortaları", "Nakliyat Sigortaları", "Sağlık Sigortaları",

"Sorumluluk Sigortaları" ve "Ferdi Kaza Sigortaları" başlıklarının yanı sıra Quick Sigorta'nın katkılarıyla bu sınıf için özel olarak tasarlanan "Finansal Sigortalar", "Agent Değil Acente", "Qport Kullanımı" ve "Web Sayfası Oluşturma" ile "Sosyal Medya" derslerinden oluşan özel eğitim programı 3 ay sürecek. Bu programla birlikte ilk kez TSEV bünyesinde, özel bir Quick Sigorta sınıfı açılmış oldu. 30 Mart itibarıyla açılışı yapılan program 29 Haziran'a kadar sürecek. Alanında uzman eğitimcilerden Faruk Ömrüzak,

Av. Nuray Dinçment, Mehmet Muratoğlu, Ali Börü, Dr. Kaspar Zakaryan, İbrahim Dörter, Zafer Şenler, Kaptan Murat Işıklı ve Mahmut Saraçoğlu'nun vereceği derslerin yanı sıra Pınar Güzey, Yasemin Ezenerden, Emre Tuncer ve Azak Yaşarkurt'un katılımıyla eğitimler online olarak devam edecek.

"Sigortacılığın sınırları genişliyor"

Programın ilk etabını oluşturan ve dört gün süren "Sigortacılığa Giriş" eğitimini, 50 yıllık sigortacılık deneyimiyle Faruk Ömrüzak üstlendi. Derslerin başlangıcından önce yapılan açılış toplantısında ise Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ve Türk Sigorta Enstitüsü Müdürü Mehmet Kalkavan değerlendirmelerde bulundu. Kalkavan, özetle şu

konuşmayı yaptı:

“Sigortacılığın sadece İstanbul’da yapılabildiğine, daha doğrusu bu şehirde öğrenildiğine dair kanıksanmış bir algı var. Bu eğitimlerle bir anlamda Anadolu’nun her yerindeki acentelerimize ulaşmak ve onların bu işi severek ve layıkıyla yapmasını sağlamak istiyoruz. Daha önce de benzer eğitimler yapıldı ama diğer programlardan çok daha fazla katılımıyla böyle bir sınıfı ilk kez oluşturuyoruz. TSEV’de öğrenci olarak başlayan ve alanında uzmanlaşarak daha sonra eğitimci olan pek çok kişi var, bugün burada eğitim alan arkadaşlarımızı da bu eğitimcilerin arasında görmek bizi gururlandırıyor.”

Sigortacılık azmiyle kesişen yollar...

Ahmet Yaşar ise Ankara’da sigortacılığa başladığı yıllarda TSEV eğitimleri gibi imkanlardan hep genel müdürlük çalışanlarının faydalanmasına özendiğinden bahsederek “Bugün Anadolu’daki arkadaşlarımızın, acentelerimizin Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı’nın eğitimlerine katılabiliyor olması benim de bir dileğimin gerçekleşmesi anlamına da gelen çok önemli bir gelişme” dedi. Faruk Ömrüzak gibi üstatlardan eğitim almanın çok büyük bir fırsat olduğuna değinen Yaşar, bu noktada bir anısını şöyle anlattı: “Henüz sigortacılığa başlayan bir gençken ziyaret için geldiğim İstanbul’da bir sigorta şirketinin tabelasını görüp içeri girdim. Yönetici asistanına bana verebilecekleri, sigortacılığa ilişkin doküman, broşür olup olmadığını sordum. Böyle durumlarda genelde baştan



savarlar ama asistan hanım, beklememi söyledi. Daha sonra da genel müdürün beni çağırdığını söyledi. Şaşırmıştım, ben doküman isterken genel müdür beni çağırıyordu. Heyecanlanarak içeri girdim, keyifli bir sohbet ve tavsiyelerden sonra bugün hala arşivimin en değerli parçalarından biri olan ‘Temel Sigortacılık Notları’ ile şirkete ait broşürleri bana vererek uğurladı. İşte o gün beni odasına kabul eden Batı Sigorta Genel Müdürü, bugün sizlere eğitim verecek olan hocam Faruk Ömrüzak’tı. Ben yıllar sonra ne mutlu ki Sigorta Tatbikatçılar Derneği’nde Faruk Hocam’la aynı yönetim kurulunda görev yapıyorum. Bugün Genel Müdürlük görevini üstlendiğim Quick Sigorta’ya özel açılmış bir sınıfta, Faruk Ömrüzak Hocam yine sigortacılığa gönül veren insanları yetiştirmeye devam ediyor. STD’de birlikte görev aldığımız iki değerli insan Mehmet Kalkavan ve Faruk Ömrüzak hocalarıma

teşekkürlerimi sunuyor, bu sınıftan ileride TSEV’de öğretmen olacak sigortacıların yetişmesini diliyorum.”

“Quick Sigorta ile çalışmak bir şans”

Eğitimcilerden Faruk Ömrüzak da anlatılanlardan dolayı çok duygulandığını ve gururlandığını belirterek şunları kaydetti: “Quick Sigorta, sektörün gözbebeği bir şirket ve bu şirketle çalışmak gerçekten büyük bir şans. Tüm personelin de acentelerin de bu şansın farkında olduğunu eğitim programımızda yapılan yorumlardan anlamak mümkün. 50 yıllık deneyimime dayanarak söyleyebilirim ki çok önemli bir şans yakalamışsınız. Ahmet Bey ve ekibiyle çalışmak gerçekten keyifli. Bununla birlikte TSEV’in birbirinden değerli öğretmenleriyle çok önemli bir programı başlatıyor olmaktan ve sizlerle böyle özel bir sınıfta bilgilerimizi aktarmak için buluşmaktan çok mutluyum.”

BEBEKLİKTE İKİNCİ BAHARA

“ALLIANZ SENİNLE”

“İkinci Bahar” programıyla ileri yaştaki sigortalılarına hayatlarını kolaylaştıracak hizmetler sunan Allianz, “Çocuğum Evimde Güvende” kitiyle de bebekleri ev kazalarına karşı güvence altına alıyor...

Varoluş amacı “Allianz Seninle”yi tüm faaliyetlerinin temeline yerleştiren

Allianz Türkiye, sigortalılarının “yaşam boyu sağlık ortağı” olma vizyonu ile hizmetler geliştirmeye devam ediyor. “Çocuğum Evimde Güvende” kitiyle Allianz bebeklerini ev kazalarına karşı korumayı hedefleyen şirket, ileri yaşlardaki sağlık sigortalılarına yönelik geliştirdiği “İkinci Bahar” programıyla da fark yaratmayı amaçlıyor.

Allianz Türkiye Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, “Bizi sadece sağlık harcamalarını karşılayan bir kurum olmanın ötesine taşıyan yaklaşımımızla 1.5 milyon sağlık sigortası müşterimize ‘Allianz Seninle’ diyoruz. Ani ve beklenmedik sağlık sorunlarının çözümünü ve bir kaza sonucu gerekebilecek tedavileri kapsayan, kritik hastalıklarında onlara destek olan poliçelerimizle hizmet veriyoruz. Ama aynı zamanda sürdürülebilirlik modelimizin temelinde yatan önleyici çözümler sunma, hastalandıklarında yaşam konforlarını artırma ve sağlıklı yaşamlarını sürdürmelerini konusunda yaşam boyu danışmanlık vermek için de çalışıyoruz” diyor.



Okan Özdemir

“İkinci Bahar” ile yaş almak ödül

İkinci Bahar, Allianz’ın bireysel tamamlayıcı ve modüler sağlık sigortası sahibi olan müşterilerinin yaş aldıkça hayatlarını kolaylaştıracak hizmetler içeren, yaş almanın ödül olarak geri döndüğü bir bağlılık programı. İkinci Bahar’ın birinci faz hizmetleri kapsamında 60 yaş ve üzerindeki sağlık sigortası sahibi müşteriler, herhangi bir soru veya ihtiyaçları için müşteri

hizmetlerini aradıklarında sesli yanıt sisteminde vakit kaybetmeden müşteri temsilcisine erişim sağlayabiliyor. Programla 65 yaş ve üzerindeki sağlık müşterilerine, sağlık harcamaları oranlarına göre yürürlükteki poliçe primlerinin yüzde 5’i tutarında puan yüklemesi yapılıyor.

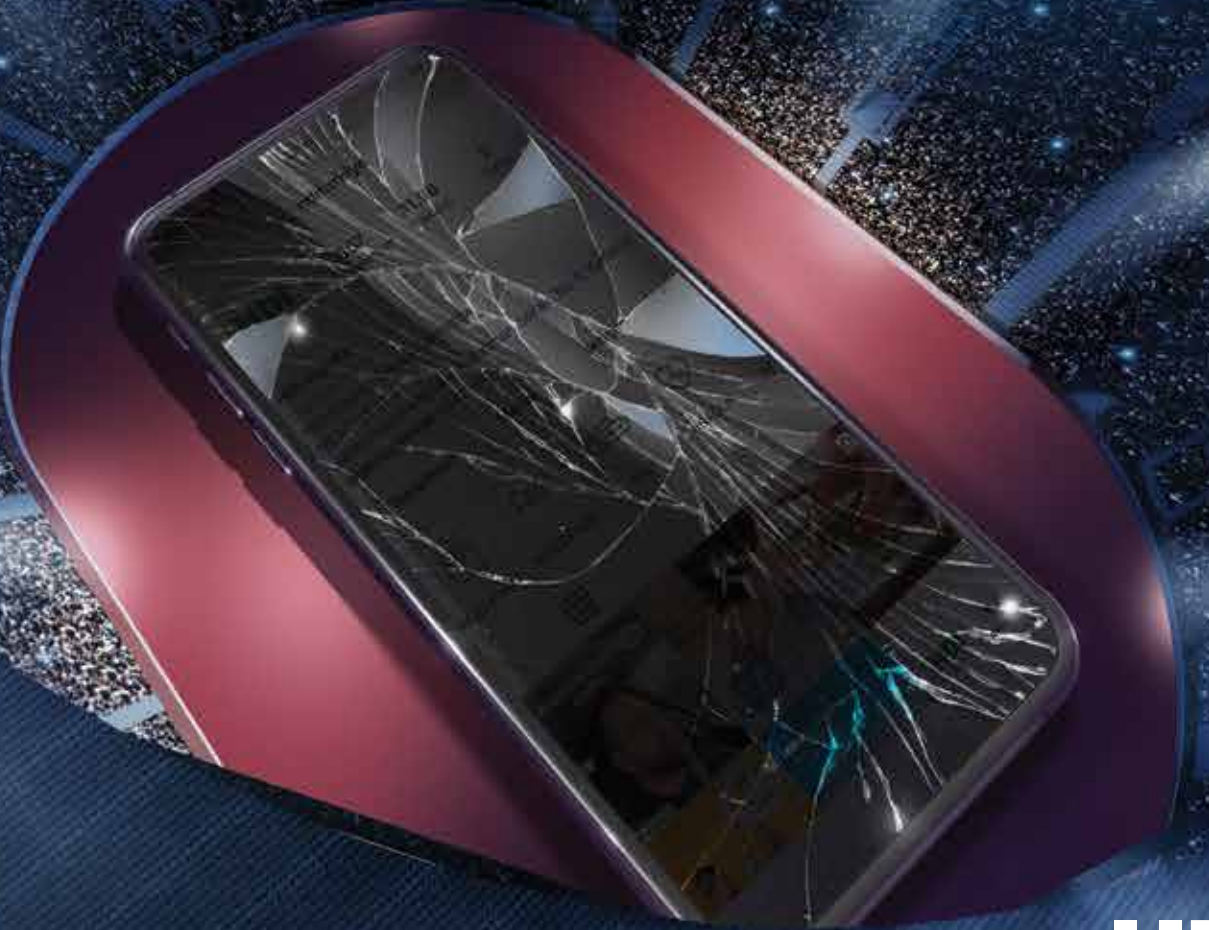
Allianz, 70 yaş ve üzerindeki sağlık müşterilerinin herhangi bir ameliyat veya yatarak tedavi ihtiyacı durumunda, salgın koşulları göz önünde bulundurularak İstanbul, Ankara ve İzmir’de isteğe bağlı hastane transfer hizmeti sunarken, operasyon geçirmesi gereken müşterilerine ise evlerine döndüklerinde bu süreci daha rahat ve keyifli geçirmeleri için özel bir kit gönderiyor. Bireysel tamamlayıcı ve modüler sağlık sigortası sahibi müşteriler otomatik olarak bu programa dahil ediliyor.

Çocukların ilk maceraları artık daha güvenli

Güvenlik ekipmanları ve evde güvenlik eğitimiyle kazaların büyük ölçüde önlenilebileceği gerçeğinden yola çıkan Allianz Türkiye, “Çocuğum Evimde Güvende” projesi kapsamında, ev kazalarını önleyici aparatlardan oluşan kit ve alınabilecek önlemler hakkında bilgilendirmelerle müşterilerine destek oluyor. Allianz, içinde ocak kilidi, ocak koruma, fırın kapağı kilidi, çekmece ve dolap kilidi, buzdolabı kilidi, mobilya sabitleyici, köşe koruyucular, kapı kolu koruyucu, klozet kilidi ve priz kapağı koruyucu bulunan kitlerle çocukların ilk maceralarını onlar için güvenli kılmayı amaçlıyor.

CEP TELEFONUNA GÜVENCE TAKIMINA DESTEK SENİN ELİNDE!

Şimdi HDİ Sigorta'dan Taraftar Cep Telefonu Sigortanızı yaptırın, cep telefonlarınızı beklenmedik kazalara karşı koruma altına alırken gönül verdiğiniz renklere de katkıda bulunun.



Taraftar Cep Sigortası şimdi tüm
HDI Sigorta Acentelerinde seni bekliyor.
0850 222 8 434 | www.hdisigorta.com.tr

HDI
SİGORTA

18-26 yaş arası gençlere özel Gençliğin BES'i emeklilik planı

Türkiye Hayat Emeklilik, 83 milyona ulaşma yolunda önemli bir adım atarak 18-26 yaş arasındaki gençleri BES'le tanıştırmak için "Gençliğin BES'i" emeklilik planını hayata geçirdi. Bu planda yönetim gider ve ara verme kesintisi ile peşin giriş aidatı yok...

Bireysel emeklilik sisteminin yeni lideri Türkiye Hayat Emeklilik, 18-26 yaş arasındaki gençlere küçük tutarlarla tasarruf bilinci kazandırmak ve BES'le tanıştırmak için "Gençliğin BES'i" emeklilik planını hizmete sundu. Tasarruf bilincinin küçük yaşlarda aileden başlayıp eğitim sistemiyle pekiştirildiğini hatırlatan Türkiye Hayat Emeklilik Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Atilla Benli, "Bilinçli, hayatını doğru kurgulayan ve planlarını bu yönde yapan genç bir neslimiz var. BES'te yaklaşık 7 milyon katılımcı olmakla beraber bunun sadece yüzde 4.19'u 25 yaşın altında. Tasarruf konusunda gençlerimizin daha çok dikkatini çekecek, farkındalık oluşturacak ve teşvikleri artıracak düzenlemelerle sektör olarak gençleri birikim yapmaya yönlendirmeliyiz" diyor.

"Rahat bir emeklilik için BES'te devamlılık önemli"

Benli, gençleri hayalini kurdıkları gelecek için şimdiden tasarruf etmeye



Atilla Benli

çağırıyor. Ardından da Türkiye Hayat Emeklilik'in onlara özel hazırladığı planla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Uzun vadeli bir tasarruf aracı olan BES; öğrencisinden memuruna, ev hanımından çiftçisine kadar herkesin kazandığı bir sistem. Bireylerin daha iyi bir emeklilik dönemi yaşamaları açısından BES'te devamlılık büyük önem taşıyor. Gençlerimizin önünde uzun bir ömür var. Genç yaşlarda başlanacak tasarrufun emeklilik dönemine yansımaları çok daha etkili



olacaktır. Bu doğrultuda gençlerimize, harçlıklarından veya kazançlarından gelecekleri için tasarruf etmelerini tavsiye ediyorum. Her ay kenara attığınız küçük birikimlerin geleceğinizin teminatı olabileceğini unutmayın. Asgari katkı payı tutarı 50 TL olan Gençliğin BES'i planımızla tercihinize göre faizli ve faizsiz fon alternatifleriyle birikim yapabilir, fon dağılımını yılda 6 defayla sınırlı olmak üzere değiştirebilirsiniz. Sisteme erken yaşta dâhil olmanın getirdiği yüksek birikim avantajının yanı sıra yatırdığınız katkı payının yüzde 25'i oranında bireysel emeklilik hesabına ödenen devlet katkısından faydalanabilirsiniz. Tasarrufların şeffaf bir biçimde takip edilmesine imkân sunan sistemde katılımcılarımızın gerekli durumlarda ödemeye ara verip devam etme hakları da bulunuyor. Üstelik Gençliğin BES'i planımızda yönetim gider ve ara verme kesintisi ile peşin giriş aidatı da yok."

DÜKKÂNI YEDEKLE!



30 yıllık çalışmanın, alın terinin eseri bu dükkân. Başına bir şey gelse yerine koyma şansım yok. Ne yaparım diye düşünürken Quick Sigorta acentesi geldi, 5 dakikada yedekledi. Artık bir sigortam var, artık dükkânımın bir yedeği var.

300 TL 'DEN BAŞLAYAN
FİYATLARLA



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

Türk Nippon, konut ürünlerini birleştirip güçlendiriyor

Türk Nippon Sigorta, “konut” ve “avantajlı konut” olarak sunduğu konut sigortası poliçelerini yeniden yapılandırarak tek ürüne dönüştürüyor. E. Baturalp Pamukçu, “Maliyetleri düşürerek acentelerimize ek kazanç sağlarken sigortalılarımıza da daha fazla fayda sunmayı amaçlıyoruz” diyor...



E. Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta, hatırlanacağı gibi salgının daha ilk günlerinde sektörde bir ilke

imza atarak mevcut “Sağlığınız Bizde” TSS (tamamlayıcı sağlık sigortası) ürününe Kovid-19 teminatını dahil etmişti. Şirket; kasko, konut, ferdi kaza poliçesi yaptıracak olan sigortalılarına Kovid-19 yoğun bakım teminatını ücretsiz olarak sağlamaya başlamıştı...

Türk Nippon Sigorta, şimdi de konut ve avantajlı konut sigortası ürünlerini yeniden yapılandırmak üzere çalışmalara başladı. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yeni ürün tasarımıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Şirket olarak önceliğimiz, sigortalılarının hayatlarını kolaylaştıracak etkin ürünlerle maksimum fayda sağlamak. Tüm faaliyetlerimizi sigortalılarımızın her an yanında olarak kendilerini iyi ve güvende hissedebilmesi için yürütüyoruz. Değişmeyen mottomuz, hem sigortalılarımızın hem de acentelerimizin her zaman yanında olmak. Bu doğrultuda Konut ve Avantajlı Konut ürünlerimizde yapılandırma projesi kapsamında çalışmalara başladık. Saha araştırmalarının yanı sıra acentelerimizi ve bölge müdürlüklerimizi dinleyerek, onların ve sigortalılarımızın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak bu iki poliçemizi maliyet, kazanç ve ek avantajlar sağlayacak tek ürüne

dönüştürmeyi amaçlıyoruz. Plus teminatlarla içeriği zenginleştirerek hem sigortalılarımıza daha fazla fayda hem de acentelerimize ek kazanç sağlayacak bir ürün yapısı oluşturmayı planlıyoruz. Devam eden çalışmalar sonrasında devreye alacağımız konut sigortalarıyla ilgili yeni ürün tasarımı çalışmalarına başladık. İhtiyaca yönelik çalışmalar yapıp ürün çeşitliliğini artırmak, sigortalı ve acente memnuniyeti yaratmak temel önceliklerimiz arasında olmaya devam edecek” Pamukçu, çalışanlarına verdiği değeri hissettirmeye her zaman özen gösteren bir şirket olarak, mart ayında kadın çalışanlara yönelik anneler gününe özel kişisel hediye paketleri dağıttıklarını da sözlerine ekliyor.



“Eğitim tüm çocukların hakkı” diyen Türk Nippon Sigorta, KAÇUV’un Umut Elçisi olarak 27 Mart- 3 Nisan tarihleri arasında sanal koşu, 4 Nisan’da ise fiziki koşu olarak gerçekleşen İstanbul Yarı Maratonu’nda “Umudum Eğitim” programı kapsamında; tedavisi süren ve tamamlanmış çocuklara burs desteği sağlamak için adımlarını iyilik peşinde attı...

Türkiye Yelken Federasyonu, 10-17 Nisan 2021 tarihleri arasında Urla Torasan’da milli takım seçmeleri düzenledi. Laser 4.7 sınıfında 34 kulüpten 104 yelkenci, Laser Radial sınıfında 17 kulüpten 37 yelkenci, Laser Standart sınıfında ise 6 kulüpten 8 yelkenci yarıştı. Laser Radial Genel kategorisinde Ecem Güzel birinci oldu. Türk Nippon Sigorta, olimpiyat seçmelerini kazanan ilk yelken sporcusu



olmasının yanı sıra Galatasaray Yelken Şubesi’nden olimpiyatlara katılacak ilk kadın sporcu olarak da tarihe geçen Ecem Güzel’e sponsor olarak destek veriyor.

“WSpark 2021”

İçin aday olun, aday önerin

Değişim ve dinamizmin sembolü olan, teknolojiye yön veren kadınlar WSpark **“FARK YARATAN KIVILCIM”** listesinde buluşuyor...

Çalışma hayatının her aşamasındaki kadın başarı hikayelerini paylaşmak, onların yarattığı pozitif

değişimin altını çizmek ve kariyerinin başındaki kadınlara ilham verecek doğru rol modelleri oluşturmak üzere başlatılan WSpark 2021 için başvurular sürüyor. Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri sponsorluğunda hazırlayacağımız listeye farklı alanlarda başarılı kariyerler inşa eden kadınları bir araya getirmeyi, işkadınlarının yarattığı katma değeri vurgulamayı, kadın potansiyelini sinerjiye dönüştürmeyi amaçlıyoruz.

“Kadın varsa her zaman daha fazlası olacaktır”

Sodexo Avantaj Türkiye CEO’su Eda Ulucan Özcan, WSpark ile ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Kadın liderler, gerek sistem kurma gerekse iletişim yetkinlikleri açısından fark yaratıyor. İş dünyasında kadınların daha fazla yer alması daha istikrarlı ve sürdürülebilir büyümeyi beraberinde getiriyor. Dolayısıyla kadın liderleri desteklemenin ve onlarla dayanışma içinde olmanın son derece önemli olduğunu düşünüyoruz. İşte WSpark da

bu konuya dikkat çeken önemli bir organizasyon. Sodexo olarak inanıyoruz ki kadın varsa her zaman daha fazlası olacaktır.”

WSpark; teknoloji şirketleri, bankalar, ödeme kuruluşları, yazılım evleri ve sigorta şirketlerinin üst düzey kadın yöneticileri ve kadın girişimcilerin başvurularına açık. Son 2 yıl içinde teknoloji alanında hayata geçmiş bir proje ve/veya dijitalleşme alanında şirket içi/dışı bir inovasyonla başvurulabilir. “WSpark 2021 - Fark Yaratın Kivılcım” listesi için başvurular, 31 Mayıs 2021 tarihine kadar www.psmmag.com adresinden kabul ediliyor.

Değerlendirme süreci

■ Başvuru faktörlerine uygunluğa göre jüri değerlendirmesine tabi tutulacak

■ Jüri, son 2 yılda hayata geçirilen proje ve/veya dijitalleşme odaklı şirket içi/dışı bir inovasyon üzerinden değerlendirme yapacak

■ Projenin ilgili sektöre ve/veya kuruma yenilik kazandırması, teknoloji ve dijitalleşme odaklı uygulamalar olması, yeni bir yaklaşım kullanılması ve tüm bunların işe değer artışı katmış olması özelliklerine odaklanılacak.



Eda Ulucan Özcan



Gönül Kamalı



Tijen Mergen

JÜRİ ÜYELERİ

- Eda Ulucan Özcan | Sodexo Avantaj Türkiye CEO’su
- Gönül Kamalı | YASAD Başkanı
- Tijen Mergen | KAGİDER Başkan Yardımcısı

BAŞARI FAKTÖRLERİ

- Teknoloji ve dijitalleşme odaklı uygulamalar
- Adayın uzmanlık alanı
- Rol ve sorumluluklar
- Şirkete/işine kattığı değer, yarattığı fark

KİMLER BAŞVURABİLİR

- CEO/Genel müdürler
- Genel müdür yardımcıları/Direktörler
- Bölüm başkanları
- Girişimciler/Kurucular
- STK liderleri/başkanları

BAŞVURU TAKVİMİ

- **Proje uygulama dönemi:** 1 Ocak 2018 – 31 Aralık 2020
- **Başvuru için son tarih:** 31 Mayıs 2021
- **Jüri değerlendirmesi:** 18 Haziran 2021
- **Listenin açıklanması:** 1 Temmuz 2021

İklim değişikliğinde yükselen bilinç!



Zeynep Turan Stefan
znptn@gmail.com

Paris Anlaşması ile iklim değişikliğinin sıcaklık artışına etkisi +2 dereceden düşük olarak belirlenmişti.

Swiss Re raporu, bu senaryonun gerçekleştiği en olumlu koşullarda bile iktisadi yapının dünya genelinde yüzde 4.2 daralacağını öngörüyor. 2 derecenin üzerindeki değerler ve artabilecek değişken sayısı ise felaket senaryolarına yol açıyor. Öyle ki bazı bölgelerin ekonomisini yüzde 40'a yakın daralmalar bekliyor...

Salgının giderek artan daraltıcı etkisi dolayısıyla şimdilik popülerliğini kaybetse de iklim değişikliği, etkisini her geçen gün artırarak yanı başımızda duruyor. Telifisi çok zor çevresel etkilerinin yanı sıra ülke ekonomilerini ve genel üretim performanslarını da yakından etkileyecek iklim değişikliği gerçeğiyle ilgili son zamanlardaki en detaylı senaryo çalışması Swiss Re tarafından yayınlandı.

Söz konusu raporu diğer araştırmalardan ayıran en önemli özellikse etki analizinin senaryo ve değişken bazında yapılması, kademeli artışın net olarak gözlemlenebilmesini sağlayan bir düzlemde okuyucuya sunulması oldu.

Sigorta ve reasürans sektörünün katkısı takdire şayan

Risk yönetimi disiplini içerisinde olan bir yönetici olarak, dönüştürücü teknolojileri anlamlandırmaya öncelik versem de benzer etkisinden dolayı iklim değişikliğini aynı derinlikte incelemeye ve sigorta değer zincirindeki yansımaları öngörmeye çalışıyorum. Son 10 yıldır birçok sigorta ve reasürans şirketi tarafından dikkat çekilen ve özellikle kolektif bir bilinç ve çözüm yapısının vurgulandığı iklim değişikliğiyle mücadele rotamızı doğru buluyorum. Ancak performansımız henüz mehter marşı yani “iki adım ileri, bir

adım geri” yürüyüşü şeklinde. Aralık 2015’te imzalanan ve Kasım 2016’da yürürlüğe giren Paris Anlaşması ile uluslararası arenada ilk resmi karşılığını bulan, imza atan ülkelerin kısa vadeli popülist yaklaşımları nedeniyle bazen anlaşmadan çekildikleri, bazen de taahhüt ettikleri faaliyetleri gerçekleştirmemeleri görülse de günümüze kadar inatla gelmeyi başaran bu çerçeve sözleşme, en büyük desteği her zaman sigorta ve reasürans sektörlerinden gördü. Kapsamlı etkisini artan doğal afet hasarlarında ilk elden yaşayan, ülke yönetimlerini aksiyon almaları için her fırsatta göreve çağıran, mutlaka kısa vadeli çıkarlar üstü bir cevap planının oluşturulması gerekliliğini savunan ve maliyetin üründen çözüme tabana yayılması gerekliliğini dile getiren sektörümüz, yine büyük bir değişimin eşliğinde inisiyatif olarak çözüme giden yolda başı çeken ekipte yer aldı. Bu açıdan kendimizle ne kadar gurur duysak azdır.

2 derecenin üzeri artışlar için felaket senaryoları

Rapordaki detaylara gelirse, öncelikle önemli bir iktisadi analizin sonuçlarını görüyoruz. Paris Anlaşması ile iklim değişikliğinin sıcaklık artışına etkisi +2 dereceden düşük olarak belirlenmişti. Ülkelerin karbon salınımlarını bu düzlemde kendi iktisadi gerçeklikleri çerçevesinde kontrol etmeleri bekleniyordu. Bu senaryonun gerçekleştiği en

olumlu koşullarda bile iktisadi yapının dünya genelinde yüzde 4.2 oranında daralacağını öngören rapor, iklim değişikliğinin hiçbir şekilde geri döndürülemez olduğu gerçeğini bir kez daha gözler önüne seriyor. Bu süper olumlu senaryonun en çok kaybedeni ise yüzde 5.5 daralmayla Asya ülkeleri olacak. Onları yüzde 4.7 ile Ortadoğu ve Afrika ülkeleri izleyecek.

İklim değişikliğinin etkilerinin sıfıra indirildiği ve sıcaklık artışının 0 (sıfır) derece olarak kabul edildiği temel senaryoya kıyasla daralacak ekonomilerin sınıflandırıldığı bu çalışma bile yeterince kötü sonuçlar öngörüyor. Sıcaklık artışının 2, 2.6 ve 3.2 derece olduğu farklı üç senaryo ise bambaşka bir resim ortaya koyuyor. Artışın 2 dereceyi geçtiği durumda GSYH'daki azalışın genel anlamda yüzde 11 ila 18.1 arasında değişeceğini öngören uzmanlar, en kötü senaryo olan 3.2 derece artışta ise ASEAN (Brunei, Kamboçya, Endonezya, Laos, Malezya, Myanmar, Filipinler, Singapur, Tayland ve Vietnam'dan oluşan ülke birliği) bölgesinde yüzde 37.4, Ortadoğu ve Afrika ekonomilerinde yüzde 27,6 daralma bekleniyor.

Değişken sayılarına da dikkat!

Swiss Re'nin çalışmasının ayrışan diğer bir tespiti de sıcaklık artışında beklentilerin ve iktisadi üretime etkisinin bilinmeyen değişkenler çerçevesinde yeniden yorumlanması gerektiği yönünde. Değişken sayısının artması durumunda üretime negatif etkinin kademeli olarak artacağına işaret ediliyor. Örneğin, sıcaklık artışının 2 derece olması ve senaryoda



bilinmeyen değişken tespit edilmemesi durumunda daralma dünya genelinde yüzde 1.3 olarak öngörülüyor. Değişken sayısının beşe yükselmesi durumunda daralma beklentisi yüzde 5.7, 10'a yükselmesi durumunda ise yüzde 11 seviyesinde tahmin ediliyor. Sıcaklık artışının 3.2 derece olduğu kötü senaryoda, bilinmeyen değişkenin beş olması durumunda negatif etki yüzde 9.4, değişken on ise etki yüzde 18.1 olarak hesaplanıyor. En kötü senaryo olan 3.2 derece artış ve etki analizinin on bilinmeyen değişkenle sınırlı durumda ise yine ASEAN ülkelerinde daralma beklentisi yüzde 37.4 ile en kötü değere ulaşıyor. ASEAN'ı yüzde 27.6 ile Ortadoğu ve Afrika, yüzde 26.5 ile de Asya ülkeleri takip ediyor. İklim değişikliğinin en düşük etkisi ise yüzde 9.5 ile Kuzey Amerika, yüzde 10.5 ile de Avrupa ülkeleri için hesaplanıyor.

Maliyetleri net ortaya koyup tüketiciyle paylaşmalı

Evet, rapordaki kantitatif değişkenler birçok farklı senaryoyu ortaya koyuyor. Sigorta ve reasürans

şirketlerinin uzun zamandır altını çizerek dile getirdiği kolektif bir bilinç oluşturulması ve ortaya çıkacak faturanın geniş katımlı bir konsorsiyumla birlikte paylaşılması fikri bir kez daha vurgulanıyor. Raporu okuyunca ben aklıma gelen ilk çözümlerse şöyle oldu: İktisadi yapının her parçasında iklim değişikliğiyle savaşan her hizmet ve ürünün, maliyetleri ortaya çıkarır şekilde farklı bir fiyatlamayla tüketiciyle buluşturulması; yakın zamanda artacak hasar baskısından dolayı zarar karşılama fonlarının oluşturulması; sigorta ve reasürans şirketlerinin sermaye yeterliliği rasyolarını bozmayacak şekilde iklim değişikliği nedeniyle yönetilemez hale gelen doğal afet hasarlarına karşı geniş kapsamlı önlemler alınması... Bekleyip görmenin iklim değişikliğiyle mücadelede artık bir seçenek olmadığını verilere dayanarak görüyoruz. Swiss Re raporu, bize sigorta ve reasürans sektörlerinin ne kadar dönüştürücü olduğunu, sadece iktisadi yapı değil gezegenimizin geleceği için de ne kadar önemli olduğunu bir kez daha bütün çıplaklığıyla gösterdi.



Swiss Re'den gemi atıklarıyla ilgili önemli bir hamle

Swiss Re kurumsal çözümler birimi, önemli bir geri dönüşüm anlaşmasına imza attı. İsviçreli reasürans devi, özellikle gemi taşımacılığında geri dönüşümün sağlanması ve yaygınlaştırılması amacıyla kurulan SRTI inisiyatifine üye oldu. Gemi sahibi iş insanlarından alınan bilgileri düzenleyerek bir veritabanı oluşturan SRTI, bilgileri farklı şekillerde ilgili kurum ve kuruluşların kullanımına sunuyor. Bir geminin bütün parçalarının ve gemide kullanılan bütün malzemelerin nasıl geri dönüştürüldüğünü inceleyen, karar süreçlerini ve etkinliğini değerlendiren SRTI, geri dönüşüm çalışmalarının daha etkin ve maliyet odaklı olarak yürütülmesine de yardım ediyor. Sürdürülebilirlik kavramını her adımda uygulamak istediklerini vurgulayan



Swiss Re kurumsal çözümler yöneticisi Patrizia Kern, uzun vadeli bir işbirliği planladıklarını, hedeflerinin bu farkındalığın diğer sigorta ve reasürans şirketleri tarafından da sahiplenmesi olduğunu belirtiyor. Swiss Re gibi bir sektör deviyile işbirliği yapmalarından

duydukları memnuniyeti dile getiren SRTI şirketi yöneticisi Andrew Stephens ise "Geri dönüşümle ilgili sektörler arası bir sinerji yaratmak mümkün. Önümüzde uzun bir yol var ve hep birlikte çalışmamız gerekiyor" diyor.

WTW'nin 2050 karbon salınım hedefi sıfır!

Sigorta ve reasürans brokeri Willis Towers Watson (WTW), karbon emisyonunun azaltılması ve operasyonlarda çevre etkisinin daha sürdürülebilir seviyelere çekilmesi adına planladığı projeleri kamuoyuyla paylaştı. 2050 yılına kadar şirket genelinde karbon emisyonunun sıfıra indirilmesi hedefleniyor. WTW, 2030 yılına kadarsa karbon salınımını yüzde 50 oranında azaltmayı planlıyor. Bu hedefler paralelinde gayrimenkul



John Haley

portföyünün yüzde 100 yenilenebilir enerji kaynaklarıyla desteklenmesini amaçlayan WTW, sektör genelinde iddialı bir çıkış yapmış oldu. WTW CEO'su John Haley, iklim değişikliğinin yüksek ayak sesleriyle yaklaşmakta olduğunu

dikkat çekiyor ve "Uzman kadrolarımızla gerekli tüm risk yönetim faaliyetlerini yürütmeyi, sigorta ve reasürans sektörleri için fark yaratmayı amaçlıyoruz" diyor. Haley, sadece stratejik ve finansal



hedefler açısından değil iklim için daha sürdürülebilir karar mekanizmalarının şirketlerin her departmanında yerleştirilmesi gerektiğini düşünüyor. WTW'nin bu konuda inisiyatif alarak daha önce ulaşılmamış olanı hedeflediğini de sözlerine ekliyor.

Swiss Re'de üst düzey bayrak değişimi

Swiss Re, olağan yıllık toplantısında yönetim kurulunda önemli değişikliklere imza attı. Yönetim Kurulu Başkanı Walter B. Kielholz'un başkanlık görevini tamamlamasının ardından yerine Sergio P. Ermotti'yi seçen şirket, yönetim kurulunu güçlendirmeye devam edeceğini açıkladı. Swiss Re'ye katılmadan önce uzun yıllar UBS Group yönetim kurulunda görev alan Ermotti, sektörel tecrübesini Swiss Re'ye taşımaktan duyacağı memnuniyeti dile getirdi. Swiss Re bünyesinde 30 yıl boyunca çeşitli pozisyonlarda görev yapan ve "Onursal Başkan" olarak ödüllendirilen Kielholz, 150 yıllık Swiss Re tarihinde bu unvanı alan üçüncü kişi oldu. 1989 yılında Swiss Re'ye katılmasının ardından zorlu bir dönüşüm süreci başlatan ve şirketin finansal açıdan yeniden eski sağlamlığına kavuşabilmesi için yoğun tempoda yıllarca liderlik yapan Kielholz, şirket tarihindeki



birçok krizi de başarıyla yönetmesiyle hatırlanacak. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Renato Fassbind, Walter Kielholz'a üstün katkısından dolayı teşekkür ederken, Swiss Re Yönetim Kurulu'nda son 12 yılda birçok stratejik değişime öncülük edildiğini, sektör liderliğine giden yolda önemli bir sinerji yaratıldığını vurguladı. Kielholz'a bundan sonraki

hayatında yüksek başarılar dileyen Fassbind, ekibe katılan Ermotti'nin de Kielholz'dan devraldığı bayrağı en yükseğe taşıyacağından emin olduklarının altını çizdi. 2019 yılındaki kârlılık seviyesini yeniden yakalayan Swiss Re, Ermotti'nin atanma kararıyla birlikte 2020 yılı için hisse başına 5.9 İsviçre Frangı temettü ödemesini de onayladı.

Zurich, yapay zekâ desteğiyle hasar sürecini 24 saate sığdıracak

İsviçre merkezli sigorta devi Zurich Insurance Group, hasar süreçlerini güçlendirmek ve rakiplerine farklı bir hasar deneyimi yaşatmak için yapay zekâ şirketi Sprout.ai ile işbirliği halinde, bütün hasar yönetim sürecinin 24 saatin içinde sonuçlandırılabilmesi için teknolojik bir yeniden dönüşüm hareketi başlattığını duyurdu. Londra merkezli hasar otomatizasyon şirketi Sprout.ai, geçen yıl aldığı 2.5 milyon dolar yatırımla daha geniş kapsamlı yapay zekâ projelerine hazır olduğunu duyurmuştu.

NLP (doğal dil işleme) teknolojisi kullanarak sigortacılık piyasasına farklı bir ses getirmeyi planlayan şirket, genç bir yönetim kadrosuna sahip. Hasarla ilgili her türlü verinin ve dokümanın incelenmesini, işlenmesini ve karar ağacı sürecine dahil edilmesini amaçlayan yeni bir işlem dili geliştirdiklerini belirten şirket yetkilileri, 20 binden fazla hasar verisinin saniyeler içerisinde işlenebildiğini ve karar süreçlerinin yüzde 90 oranında otomatik karar ağaçlarına bağlandığını vurguluyor. Sprout.ai, hasar



yönetim süreçlerindeki operasyonel hatalardan kaynaklanan finansal kayıpları ve olası suistimalleri etkin şekilde kontrol altına almayı vaat ediyor. Küresel yapay zekâyı hasar yönetim süreçlerine en yüksek teknolojiyle uygulayan şirket olma iddiasında.

Willis Towers Watson'dan teknik mükemmellik atağı

Willis Towers Watson (WTW), piyasaya sürdüğü yeni ürünü Radar Workbench ile polişe oluşturma sürecinde teknik personeli daha doğru ve anlık bilgilerle güçlendirmeyi, doğru riske doğru fiyat vermeyi kolaylaştırmayı amaçlıyor.

Özellikle fiyatlama ve hasar rezervinin belirlenmesi için daha etkin bir analiz sistemi sunan ürün, sofistike çözümlerle müşteri deneyiminin geliştirilmesini hedefliyor. WTW ürün ve fiyatlama fonksiyonları yöneticisi Dave Ovenden, özellikle ticari segmentte ürün yapılarının karmaşıklığına değiniyor ve "Teknolojik gelişmeler sayesinde daha anlaşılır ve risk yapısı daha belirgin ürünler tüketici beğenisine sunulabilir hale geldi. Kâr marjları giderek daralıyor. Salgın dolayısıyla sektörel daralma etkisini



daha da belirgin gösteriyor. Radikal ürünlerle piyasada niş bir ilerleme sağlayabilmek için doğru zamanda olduğumuzu düşünüyoruz" diyor. Radar Workbench ile teknik birimlerin karar süreçlerinde

optimum şekilde destekleneceğine ve şirket adına büyük değer yaratılabileceğine inanan Ovenden, büyük veri yönetimiyle analizlerde ihtiyaç duyulan derinliğin sağlandığını da sözlerine ekliyor.

Aegon'un başarılı CTO'sundan sürpriz ayrılık kararı



Mark Bloom

Hayat sigortacılığının önemli isimlerinden Aegon, Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mark Bloom'un 1 Haziran 2021 itibarıyla görevinden ayrılacağını duyurdu. Yaklaşık 5 yıldır şirketin teknoloji politikalarına yön veren ve inovatif projelerini yöneten Bloom'un yerine kimin geleceğiyle ilgili bir açıklamaya yer verilmedi.

CTO (Chief Technology Officer) unvanıyla 2016 yılından bu yana görev yapan ve hem Aegon N.V. hem de İngiltere'de faaliyet gösteren Aegon UK'in yönetim kurulunda yer alan Bloom, şirketin kârlılığında önemli paya sahip olan projelerin arkasındaki kilit isim olarak biliniyordu. Aegon ailesine katılmadan önce ise Citi ve JP Morgan Chase gibi önemli finans kuruluşlarında çalışmıştı.

Korean Re, InsurTech atağı başlattı

Asya piyasasının yükselen yıldızı Korean Re, dijitalleşme sürecini hızlandırdı. Bu doğrultuda, yapay zekâ temelli çözümleriyle öne çıkan ve sağlık sigortası şirketlerinin daha kârlı bir portföy sahibi olması için üstün analiz teknikleri geliştiren Leapstack ile işbirliği başlatıldı. Güney Kore pazarının en büyük reasürans şirketi olan Korean Re, öncelikle kurumsal sigortalarda dönüşümü hedefliyor. Bölgenin diğer önemli oyuncular olan Hyundai Insurance ve Sino-Korea Life Insurance tarafından da kullanılan ve başarılı sonuçların raporlandığı Leapstack işbirliğinde Korean Re, alanındaki ilk temsilci olarak öne çıkıyor. Leapstack kurucusu Jason Liou, işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Özellikle Asya piyasasındaki stratejik hedeflerimize bir adım daha yaklaştık. Kurumlar

arasında ciddi bir dijital dönüşüm furyası başlamış durumda. Biz de bu kapsamlı dönüşümde şirketlerin en büyük iş ortağı olmayı hedefliyoruz.” Sağlık sigortasında medikal masrafların ödenmesi ve gerekli onay mekanizmalarının işletilmesi için RPA (Robotic Process Automation) adı verilen yapay zekâ temelli bir çözüm geliştiren Leapstack; sosyal güvenlik, medikal sigortacılık, gerekli kontrol mekanizmaları, kurumsal bankacılık, insan kaynakları ve paydaşlarla ilişkilerin yürütülmesi gibi birçok farklı sürecin takip edilebileceği kapsamlı bir platform sunuyor. Operasyonlarını Japonya’ya da taşımak isteyen şirket, kara para aklama ve “müşterini tanı” kontrollerinin tanımlanmasının yanı sıra bunların mevcut sistemlere entegrasyonu konusunda da iddialı.



Munich Re, kış zararlarını azaltmak için işbirliğine çağırıyor

Alman reasürans devi Munich Re, kapsamlı analiz yaparak kış koşullarında yoğunlaşan zararları inceledi. 2021 yılının ilk çeyreğinde özellikle Amerika kıtasındaki ağır kar yağışı, çığ, kırağı ve benzeri doğal afetlerin incelendiği çalışmada sigortacılar için önemli sonuçlar elde edildi.

Şubat ayı içerisinde ABD’nin Teksas eyaletinde görülen Viola ve Uri fırtınalarının yarattığı zarar profillerini de inceleyen araştırmaya göre, özellikle iklim değişikliği ve artan şehirleşme dolayısıyla hasar frekansı ve zararların maddi boyutları hızla artıyor. Kış mevsiminde oluşan hasarların yoğunluğunun elementer branştaki

diğer hasarlara oranının giderek arttığını tespit eden Munich Re, sürdürülebilir bir sigorta sektörü için iklim değişikliğiyle ilgili geniş katılımlı bir işbirliği yapılması gerektiğini düşünüyor. 2021’in ilk çeyreğinin toplamda 15-16 milyar dolar oluştuğunu tespit eden Munich Re, salgın koşullarının zararların etkilerini ağırlaştırdığını, bunun da hızlı tazmin sürecinin önemini artırdığını vurguluyor. 2020 için Covid-19 dolayısıyla 4.1 milyar Euro tutarında hasar talebine cevap veren Munich Re, bu yıl tutarın katlanarak artacağını öngörüyor. Artan hasar baskısı ve yoğunlaşan finansal daralmaya rağmen 2021’in ilk çeyreğini 600



milyon Euro kârla kapatan şirketin geçen yılın aynı dönemdeki kârı 221 milyon Euro civarındaydı. Operasyonel kârlılığını arttıran ve yatırım kararlarındaki isabet sayesinde finansal performansını maksimize eden Munich Re, elementer branşta faaliyet gösteren şirketi ERGO’nun teknik sonuçlarından da oldukça memnun.

AXA XL'in uzay gücünü daha da artıracak işbirliği

Fransız sigortacılık devi AXA XL, SpaceAble ile işbirliği başlatarak, uzay koşulları farkındalığının artırılmasını ve özellikle faaliyet gösteren uyduların daha iyi yönetilmesiyle ilgili oluşturulan yeni inisiyatife dahil oldu.

Fransa merkezli genç bir şirket olan SpaceAble, LEO adını verdiği yeni bir uygulamayla uzay merkezli veri yönetimi amaçlı farklı keşifler planlıyor. İşbirliği çerçevesinde SpaceAble tarafından geliştirilen ISSAN ve LEO veri analiz yöntemlerine de erişilebilecek olan AXA XL, böylece özellikle veri iletiminde kullanılan antenlerle daha iyi risk analizleri yapabilecek ve daha doğru bir risk fiyatlaması olanağına kavuşacak.

AXA XL uluslararası uzay operasyonları yöneticisi Chris



Kunstadter, işbirliğiyle ilgili şu açıklamayı yaptı: "AXA olarak uzay temelli teknolojilere ilgimiz yeni değil. Pazar payımızın her geçen gün arttığı bu alanda son 20 yılın en düşük maliyetlerine sahibiz. Doğru fiyat politikasıyla bu değerlerin daha da düşmesini bekliyoruz."

AXA XL, iletişim sektöründe kullanılan uyduların yanı sıra

Fransa'nın devam eden uzay çalışmalarının sigortalanmasında da Fransız hükümetinin önemli çözüm ortaklarından biri konumunda. Şirket, bu deneyimini küçük ve orta ölçekli şirketlere de sunmayı, genel olarak branştaki yüksek prim ve hasar maliyetlerinin kontrol altına alınmasını kolaylaştırmayı amaçlıyor.

Munich Re, re-tekaful piyasasına giren ilk reasürans şirketi oldu

Alman reasürans devi Munich Re, bünyesinde faaliyet gösteren MRS Labuan (Munich Re Syndicate Labuan Limited) ile re-tekaful piyasasına giren ilk reasürans şirketi oldu. Malezya düzenleyici kurumu tarafından onaylanan işbirliğiyle Malezya'nın Labuan bölgesindeki risklere yönelik reasürans kapasitesinin artırılması ve sigortalılık bilincinin geliştirilmesi amaçlanıyor. Tekafül koşullarına uygun iş planları geliştiren MRS Labuan, salgın koşulları nedeniyle daralan piyasaya önemli bir alternatif



olmayı ve farklı ülkelerde işbirliklerini geliştirmeyi hedefliyor. Lloyd's bünyesindeki ilk tekaful uygulaması olmasıyla da önemini artıran şirketin, Malezya piyasasının kendine has

koşullarına göre farklı ürünler geliştirmesi bekleniyor. Geçen yılı yüzde 7'nin üstünde büyümeyle kapatan Malezya tekaful piyasasının 2021 hedefi ise bu oranı katlamak.



HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

TARIM #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr



TAHKİM KOMİSYONU

1.1 milyar TL'lik anlaşmazlığı çözdü

Sigorta Tahkim Komisyonu'na geçen yıl 128 bin 881 adetlik rekor başvuru yapıldı. Komisyon, bunların 105 bin 871 adedini sonuca bağlamayı başardı...

Sigorta Tahkim Komisyonu, uyuşmazlık kabullerine başladığı 2009 yılından bu yana en yüksek başvuruya 128 bin 881 adetle geçen yıl ulaştı. Toplamda 1 milyar 125 milyon TL tutarında anlaşmazlık içeren 105 bin 871 adet dosya sonuca bağlanıp çözümlendi. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Türker Gürsoy, "Sigorta Tahkim Komisyonu hızlı çözüm üretmesinin yanı sıra uzman ve tarafsız sigorta hakemleri tarafından inceleme işlemlerinin yapılması dolayısıyla da adil bir çözüm sunuyor" dedi. Gürsoy, komisyonun 2020 yılında sergilediği performansı şöyle değerlendirdi: "Sigortacılıkta tahkim çerçevesinde, komisyonun uyuşmazlık kabullerine başladığı 12 Ağustos 2009 tarihinden 31 Aralık 2020'ye kadar geçen sürede toplam 529 bin 517 adet başvuru yapıldı. Bunların 525 bin 588'i (yüzde 99) hayat dışı, 3 bin 929'u (yüzde 1) ise hayat sigorta branşlarına ait. İlk Kovid-19 vakasının görüldüğü Mart 2020 sonrası yılın ikinci çeyreğinde komisyona başvuru sayısında önemli bir azalış oldu.



Türker Gürsoy

Ancak 2019 yılına kıyasla artış trendi sürdü. Geçen yıl 81 ilinde de başvuru geldi. Başvuruların yüzde 58'i İstanbul'dan, yüzde 21'i ise Ankara'dandı. Karara bağlanan 105 bin 871 adet dosyada başvuran (davacı) taraf 1 milyar 468 milyon TL tazminat talep ederken, sigorta tahkim hakemleri 1 milyar 125 milyon TL tutara hükmetti. Uyuşmazlık konusu dosyaların hakemlere intikalinden itibaren; tahkim uyuşmazlık hakemlerinin dosya başına ortalama çözüm süresi 85 gün, itiraz hakemlerinin ise 56 gün oldu."

Başvuruların yüzde 89'u trafik sigortası kaynaklı

Türker Gürsoy, geçen yıl komisyona yapılan başvuruların branş bazında dağılımı ve uyuşmazlık

konusu tutarlar hakkında ise şu detayları paylaştı: "Başvuruların yüzde 89'luk kısmı trafik branşı kaynaklıydı. Onu yüzde 8 ile kasko, yüzde 2 ile de tarım, yangın ve zorunlu koltuk ferdi kaza branşları izledi. Başvuruların yüzde 72'si hakem kararlarının kesin olduğu (itiraz yoluna gidilemeyen) 0-5 bin TL arasındaki tutarlara aitti. Yüzde 16'lık kısım 5-15 bin, yüzde 7'lik kısım 15-40 bin TL, yüzde 5'lik kısım da 40 bin TL üstü tutarlardan oluştu. 111 bin 96 adet uyuşmazlık başvurusu hakemlere intikal ettirildi. Aynı süre zarfında 29 bin 893 dosya da itiraz hakem heyetlerine iletili. İtiraz başvurularının 29 bin 303 adedi sonuçlandırılırken, bunların 3 bin 56 adedi (yüzde 10) hem başvuru sahibi hem de sigorta şirketi tarafından yapıldı. 10 bin 144 adet dosya (yüzde 34) sadece başvuru sahibine, 17 bin 44 dosya (yüzde 56) ise sadece sigorta şirketine aitti. Bu itirazlardan 4 bin 175 adedi (yüzde 14) başvuran lehine, 4 bin 199 adedi (yüzde 14) sigorta şirketi lehine sonuçlanırken, 21 bin 9 adet dosya (yüzde 72) de ilk kararın onanması şeklinde gerçekleşti. Hakemler kendilerine yöneltilen uyuşmazlık başvurularının yüzde 45'ini aynen, yüzde 25'ini ise kısmi olarak kabul etti. Yüzde 29'unu ise reddettiler."



**Covid-19
yoğun bakım
teminatı da
dahil!**

**Türk Nippon Konut Sigortası ile evinizin
ve ailenizin güvencede olmasını sağlayın.**





**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.



**Küçük işletmelerimizin
hayatını kolaylaştıracak asistans hizmetleri,
İşyerimde Güvendeyim
Ferdî Kaza Sigortası'nda.**

İşyerimde Güvendeyim Ferdî Kaza Sigortası'yla, küçük işletme sahipleri kendilerini vefat, sürekli sakatlık ve tedavi masrafı içeren Ferdî Kaza teminatları ile güvence altına almakla kalmıyor, ambulans veya doktor gönderilmesinden, tesisat ve elektrik işlerine, dolap montajından iş yeri dezenfeksiyonuna pek çok asistans hizmete tek poliçede sahip oluyor.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr