

HAKAN MUŞTU



Salgın döneminde
heyecan verici,
cesur bir hamle:
AREX SİGORTA

FATİH GÖREN



İşyerimde
güvendeyim,
telefonum da
güvende



İstanbul Sigorta Acenteleri
Derneği Başkanı Berrin Dinç

“İşini sev
çok çalış, **asla**
vazgeçme”

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!





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.

ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK
ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER
E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

Buse Kuşkaya Seçgin
(Stajyer)

GÖRSEL TASARIM
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVASYON
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYINCI ŞİRKET

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

BASKI

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

editör



Sektörün derneklerine çuvaldız!

Sigorta sektöründe pastanın büyümesi için tüm paydaşlara önemli görevler düşüyor. Sektör sadece sigorta şirketlerinden ibaret değil elbette. Her türlü riske karşı sigorta ürünleri çıkaran şirketler ne kadar önemliyse bu ürünleri müşteriyle buluşturan brokerler ve acenteler de bir o kadar önemli.

Sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketler ve çalışanları kadar sigorta ürünleri satın alarak risklerini teminat altına alan müşteriler de sektör için doğal olarak önemli. Sonuçta müşteri yoksa tüm sektörler açısından ürünlerin de şirketlerin de bir değeri yok. Konu

ürün ve bu ürünleri alan müşteri olunca şirketlerle müşteriler arasında köprü görevi gören basına da önemli görevler düşüyor. Doğal olarak biz de bu ekosistemin bir parçası haline geliyoruz. Sigorta basını da kendi çapında sektörün gelişmesi için çaba harcıyor.

Elbette bir de otorite dediğimiz kamu kurumları var. Eskiden Sigortacılık Genel Müdürlüğü ve Sigorta Denetleme Kurulu vardı. Şimdi ise Sigortacılık, Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) var. Sektörle ilgili düzenlemeleri ve denetlemeleri yapıyor. Şirketlerin sermaye yeterliliklerinden faaliyetlerin yasalara uygun olup olamadığına kadar her türlü düzenleme ve denetlemeden sorumlu... Henüz yeni olmasına rağmen kurum üyeleri iyi niyetli olarak çalışmalarını sürdürüyor. Sektörde faaliyet gösteren şirketlerin sermayeleriyle ilgili düzenlemeler, yeni kurulan şirketlere trafik ruhsatının eskiye oranla daha titiz verilmesi hatta yeni kurulan şirketlere trafik branşı ruhsatının verilmemesi önemli adımlar arasında gösterilebilir...

Bu saydıklarımız sektörün sacayakları. Bir de dernekler ve birlikler var. Örneğin Türkiye Sigorta Birliği (TSB). Tüm sigorta şirketlerinin üye olduğu, olmak zorunda olduğu kamu kurumu niteliğine sahip meslek örgütü statüsünde olan TSB, sigortacılığın gelişimini sağlamak ve sigorta bilincini artırmak için kurulmuş bir yapı. Ne yapacak? Otoritenin yapacağı düzenlemeler öncesinde sektör

PEKİ BU DERNEKLER NE YAPIYOR? İŞTE ASIL MESELE DE BU...

adına görüş verecek; sigortacılık uygulamasına uygun düşmeyen uygulamalara karşı çıkacak.

Eskiden otorite Ankara'da, TSB ise İstanbul'daydı. TSB adına yöneticiler Ankara'ya gider, sektörün sorunlarını anlatır, biz de bir şekilde duyardık, haberimiz olurdu. Şimdi ise iki kurum İstanbul'da ve hatta aynı binada olunca bilgilendirme toplantılarına asansörle inilip çıkıldığı için basın pek haberi olmuyor. Bize de aynı binada kararların birlikte alındığını düşünüp sektör için daha iyi olacağını farz etmek, umut etmek düşüyor.

TSB dışında bir de üyelerinin çıkarlarını korumak için kurulmuş dernekler var. Sigorta Tatbikatçıları Derneği, ODTÜ'lü Sigortacılar Derneği, Kadın Sigortacılar Derneği, acente dernekleri aklımıza ilk gelenler... Peki bu dernekler ne yapıyor? İşte asıl mesele de bu...

Başkana bir de buradan soralım istedik...

Sektörün en eski sivil toplum kuruluşlarından biri olan Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin Başkanı Fahri Altıngöz, aynı zamanda Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı. Geçen ay trafik sigortalılarıyla ilgili yaptığı basın açıklamalarıyla gündeme geldi...

Trafik sigortasıyla ilgili düzenlemeler derneklerin mi yoksa şirketlerin mi sorunu? Yapılan düzenlemeler dernek üyelerini mi

ilgilendiriyor yoksa şirketleri mi? Fahri Altıngöz, bu açıklamaları niye çalıştığı şirket adına değil de başkanı olduğu dernek adına yapar? Ben anlamadım. Başkana da sormaya niyetlendik ama yoğun olduğu için olsa gerek görüşme gereği duymadı, biz de buradan soralım istedik... Acaba şirketler ortak karar alarak, "Biz otoriteye bulaşmayalım mesajımızı dernek adına verelim" mi diyor?

Bu arada iki güzel organizasyon yaptılar, katılıp destek verdik, kutladık. Bunu da belirtelim...

KASİDER Başkanı bir karar vermeli

Bir diğer dernek de Kadın Sigortacılar Derneği KASİDER... Başkanım Sema Tüfekçiler, derneğin

hangi amaçla kurulduğunu şöyle açıklamıştı: "KASİDER, sigorta sektörü özelinde TC yasalarında kadınlara verilen hakları korumak, geliştirmek, kadının iş yaşamında çağdaş ve saygın yerini alabilmesi, cinsiyet ayrımının kaldırılması, eğitim, gelişim, terfi gibi her alanda eşitliğin sağlanması için çalışmalar yapmak amacıyla kurulmuş bir dernektir."

Evet, tanım ve amaçlar güzel. Peki başkan ne yapıyor? Sektörde 5 tane yayın organı varken, seçtiği bir gazete için erkek sigortacılarla söyleşiler yapıyor. Gönüllü olarak mı, ücret karşılığı mı yoksa o gazetenin patronu bu söyleşiler karşılığında derneğe bağış yaptığı için mi bilemiyoruz. Orası bizi ilgilendirmez ama gazetecilik gönlünüzde yatan bir meslekse dernekle ve dernek başkanlığıyla ne işiniz var?

Birlik başkanlığı olduğu gibi dernek başkanlığının da bir ağırlığı olmalı değil mi? Gerek birlik başkanı gerekse dernek başkanı olmak, tüm üyelere olduğu kadar, tüm basın mensuplarına da eşit mesafede durmayı gerektirmez mi?

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

HAZİRAN 2021



18

KAPAK

İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Berrin Dinç, başarının sırrını "çok ama çok çalışmak" olarak açıklıyor. Yapabileceği işlerden, çözebileceği sorunlardan asla kaçmadığını vurgulayan Dinç, "Elbette zor zamanlar da yaşadım. Hep umutla ve bilinçle yeniden başladım. Şu an nasılım bilmiyorum ama mutlu olmayı tercih ettiğim bir hayatım var ve onu biliyorum" diyor...

36 ZEYNEP TURAN
STEFAN



32 CAN DEMİRAĞ



28

Salgın döneminde heyecan verici, cesur bir hamle: Arex Sigorta

Türkiye sigorta sektörünün yüzde 19 büyümesi yatırımcıların da dikkatinden kaçmıyor. Arex Sigorta Genel Müdürü Hakan Muştı, "Bu zorlu şartlarda kendini sigortaya adanmış bir ekiple birlikte güzel işler çıkaracağımıza inancım tam" diyor...

22

BES'te yeni bir dönem başladı

18 yaş altı nüfusun BES kapsamına alınmasına ilişkin teklif TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalaştı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, "18 yaş altı nüfusun sisteme girmesine imkân tanınması BES'i yeni bir boyuta taşıyacak, sektöre ve ülke kalkınmasına destek olacak" dedi...

24

Ray Sigorta acentelerine peşin komisyon desteği

Nisan ayında devreye aldığı yüksek komisyon uygulamasıyla acentelere nefes aldırın Ray Sigorta, mayıs ayında da 500'e yakın acentesinin 3 aylık komisyonlarını peşin ödeyerek desteğini sürdürdü...

26

Türk Nippon'dan yeni model tamamlayıcı sağlık sigortası

Türk Nippon Sigorta, saha araştırmaları ve bölge/ acente eğitimlerinde aldığı geri bildirimlerin yanı sıra sigortalılarının ihtiyaçlarını göz önüne alarak, tamamlayıcı sağlık ürününün teminat ve network yapısında, indirim-ek prim modellerinde, belge içeriklerinde iyileştirme çalışmalarına başladı...



30

AXA, sürdürülebilir ve "yeşil" bir gelecek için gençlerle el ele

AXA Sigorta "Gençlerle Birlikte Hareket Ediyoruz" mottosuyla başlattığı üniversite etkinliklerinde, 2 yılda 20'den fazla üniversiteden 25 bin öğrenciye ulaştı. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Spordan inovasyona kadar geniş bir yelpazede gençlere destek veriyoruz" diyor...

AKBANK

Akbanklı doğulmaz,
Akbanklı olunur!
Mobilden 7/24 mesela...

İstediğin zaman, istediğin yerden
mobilden Akbanklı olma dönemi başladı.



Sizin için

Anadolu Sigorta, Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin imzacısı oldu

Anadolu Sigorta, Birleşmiş Milletler Küresel Sözleşmesi ve UN Women ortaklığındaki “Kadının Güçlenmesi Prensipleri”nin (Women’s Empowerment Principles - WEPs) imzacısı oldu. Kadınların güçlenmesini temel hedef olarak belirleyen WEPs imzacısı şirketler arasında yerini alan Anadolu Sigorta, imzacı şirketlerin yükümlü olduğu ilkeleri de yerine getirerek Türkiye’nin sürdürülebilir kalkınmasına katkı sağlayacak.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, “UN Global Compact katılımçılığımızın yanı sıra Kadının Güçlenmesi Prensipleri’ni de imzalayarak dünya çapında toplumsal cinsiyet eşitliği alanındaki öncü kuruluşların deneyim ve birikimlerinden de yararlanacağız. İlk adımın farkına varmak olduğu düşüncesiyle çalışmalarımıza, günlük ve iş yaşamımızda farkında olmadan kullandığımız toplumsal cinsiyet kalıplarını konuşarak başlıyoruz. ‘Eşitlik dilde başlar’ diyerek, önce bireysel olarak günlük dilimiz-



de, ardından ise bu konuda hepimizin kendi iş yapış biçimlerinde ve kurumumuzun iletişim dilinde nasıl daha farklı olabileceğimizi değerlendireceğiz” dedi.

Anadolu Sigorta’da kadın çalışan oranının 2020 yılında yüzde 51’e ulaştığına dikkat çeken Şencan, üst ve orta kademe kadın yöneticilerinin oranının da yüzde 43 olduğunu ifade ederek, kadınların iş hayatında ve sosyal yaşamda her zaman destekçisi olduklarının altını çizdi.

Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu ise “Bu yıl Arya Kadın Yatırım Platformu’na sponsor olduk. Girişimci kadınlara, sigortanın önemi hakkında eğitimler veriyoruz. Ayrıca, 2010 yılında başlattığımız Bir Usta Bin Usta sosyal sorumluluk projemizde, 10 yılda yetiştirdiğimiz 1000 yeni usta adayının yüzde 68’i kadınlardan oluşuyor. Sürdürülebilirlik ödülleri de aldığımız sosyal sorumluluk projemiz kapsamında kadın gücü ve istihdamına da destek vermiş olduk” değerlendirmesini yaptı.

Anadolu Sigorta, çalışanlarına ve istihdama katkısını sürdürüyor

Güçlü dijital altyapısı, yenilikçi yaklaşımı ve aldığı çevik kararlar sayesinde insan kaynakları süreçlerini pozitif yönde geliştiren Anadolu Sigorta, Mart 2020 itibarıyla 1.352 olan çalışan sayısını da 1.403’e yükseltti. Filiz Tiryakioğlu, çalışanlar bazında hazırlanan online eğitim süreçlerinin ortalama 35 bin, acente çalışanları bazında ise 21 bin saat olduğuna dikkat çekti.

Salgının yarattığı belirsizlik ortamında tüm yöneticilerin liderlik becerilerini ve

ANADOLU SİGORTA

uzaktan yönetim yetkinliklerini geliştirici eğitimler de verdiklerini söyleyen Tiryakioğlu, “Salgın döneminde hayata geçirdiğimiz MT Genç Yetenekler Programı ile 26 yeni yetenek Anadolu Sigorta ailesine katıldı. Saha satış ekibimize 20 farklı ilde 54 yeni personel alımı yapmak üzere

mülakat süreçlerini yürütüyoruz. IT alanında yeni mezunlara yönelik oluşturduğumuz BT Genç Yetenek Programımız ile 20 yeni yeteneği ailemize katmayı hedefliyoruz. Salgın döneminde gençlere destek olmak ve istihdam sağlamak amacıyla hayata geçirdiğimiz Genç Anadolu projesiyle sigortacılık ve ilgili bölümlerden mezun olan veya yakın zamanda mezun olacak gençlere ve sigortacılık deneyimi olan ancak acenteliği bulunmayan kişilere acentelik fırsatı tanıyoruz” dedi.

Garanti BBVA Emeklilik Mobil'den işlemlerinizi kolayca yapabileceğinizi biliyor musunuz?

Birikim takibinden yatırım kazancı takibine, Fon Koçu hizmetinden devlet katkısı incelemeye kadar size özel birçok kolaylık Garanti BBVA Emeklilik Mobil'de.



“Allianz’ım” yenilenen yüzü ve özellikleriyle Allianz müşterilerinin yanında

“Allianz’ım” mobil uygulaması yenilendi. Allianz ayrıca, hem mobil uygulama hem de Online İşlemler Merkezi’nde hayata geçirilen dijital oto hasar projesinde birçok süreci saniyelerle ifade edilen sürelerle indirerek ciddi bir zaman tasarrufu sağladı. 2021 yılı boyunca devam edecek ve tüm uygulamanın yeni tasarımına geçmesiyle tamamlanacak olan “Allianz’ım” mobil uygulamasında yenilenen ekranlar müşterilerinin hizmetine sunuldu. Uygulamanın ana sayfasını daha renkli, modern ve kullanışlı yeni yapıya çeviren Allianz, “Kampanyalar” modülüne yepyeni bir görünüm kazandırdı.

Allianz, yeni eklenen “Police Kartları” ile müşterilerine tek tık ile tüm polişlerini inceleme olanağı sunuyor. “Hızlı İşlemler” menüsü ile sık kullanılan ve hızlı erişime ihtiyaç duyulan fonksiyonlar da ana sayfa üzerinden erişilebilir duruma

geldi. “Size Nasıl Yardımcı Olabiliriz” alanına ise müşterilerin hasar anında hızlıca destek alabilecekleri “Hasarım Var” menüsü, Allianz’ın geniş anlaşmalı kurum ve servis ağına erişebilecekleri “Anlaşmalı Sağlık Kurumu ve Oto Servisleri” arama motorları, “Müşteri Hizmetleri” hızlı arama butonu ve gelecek vadelerini kolaylıkla ödeyebilecekleri “Ödemelerini Göster” menüleri konumlandırıldı. Kampanyaları sosyal mecralarda yaptığı paylaşımlarla daha görünür hale getiren Allianz Türkiye, böylelikle kullanıcılara kendine özel tanımlanmış avantajları ve kampanya koşullarını inceleme ve faydalanma olanağı sundu.

Allianz müşterileri, mobil uygulamadan ve Online İşlemler Merkezi’nden birçok talebi hızlıca yönlendirebiliyor ve süreçleri takip edebiliyor. Bu adım sayesinde kullanıcılara, talebini hangi kanal-



dan yaparsa yapsın diğer tüm kanallardan işlemlerine devam etme ve minimum bilgiyle kolayca talep oluşturma olanağı sunuluyor. “Kaza yerindeyim” fonksiyonu, müşterilerinin kaza anında ve sonrasında ne yapması gerektiğini ilgili adıma hızlıca yönlendiren ekran ve hatırlatıcılar, sürecin baştan sona rahatlıkla tamamlanmasını sağlıyor.

Malatyalılar en çok **DASK** ve **kasko** yaptırıyor



Generali Sigorta, Malatya’nın sigortacılık haritasını açıkladı. Generali Sigorta verilerine göre Malatya’da sigorta hizmeti alanların yüzde 63’ü 35-60 yaş aralığındaki bireylerden oluşurken, genel yaş ortalaması 49 olarak istatistiklere yansıdı. Malatyalıların en çok tercih ettiği sigortacılık ürün ve hizmetleri ise sırasıyla zorunlu deprem sigortası (DASK), kasko sigortası ve trafik sigortası oldu.

Generali verilerine göre, Malatyalıların en çok tercih ettiği sigortacılık ürün ve hizmeti yüzde 31 oranla zorunlu deprem sigortası (DASK) olurken, ikinci sırada yüzde 24 ile kasko sigortası, üçüncü sırada ise yüzde 17 ile trafik sigortası yer aldı.

Malatyalıların online ve acente kanalı üzerinden sigortacılık ürünlerini alma yüzdelere göre atıldığında, yüzde 19 kadın ve yüzde 81 erkek dağılımı istatistiklere yansıdı.

10

#SigortasızOlmaz

SİGORTA **HAFTASI** *.Yıl*



Türkiye
Sigorta Birliği

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği

www.tsb.org.tr

BES'te dijital dönüşüm zamanı

Bireysel emeklilik sisteminin sürdürülebilir ve sağlıklı büyümesi amacıyla önemli değişikliklere gidildi. Yönetmelik değişikliğiyle sektörde dijitalleşmenin ve daha çok fon seçeneğinin önü açıldı. Daha önce BES'te yılda 6 adetle sınırlanmış fon dağılımının sayısı 12'ye çıkarılırken, işlemlerin daha hızlı yapılabilmesi adına matbu gönderime alternatif olarak elektronik iletişim araçları, imzaya alternatif olarak da dijital onayın kullanılabileceği alanlar genişletilmiş oldu.

Dijitalleşme konusunda talepte bulunan TSB'nin (Türkiye Sigorta Birliği) girişimleri olumlu sonuçlanarak sektörün ve sigortalıların lehine olacak şekilde önemli adımlar atıldı. Yönetmelik değişikliğiyle birlikte yürürlüğe giren daha çok elektronik iletişim araçlarıyla bilgilendirme süreçlerine dayalı bir yapının oluşturulması ve bunun yanı sıra ıslak imzaya alternatif olarak dijital onay mekanizmasının



bir alternatif olarak getirilmesi işlemleri hızlandırarak.

TSB Başkanı Atilla Benli, yeniliklerle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Salgın dönemindeki en önemli kazanımlardan biri olan dijitalleşmenin iş süreçlerinde kalıcı hale getirildiğini görmek mem-

nuniyet verici. Dijitalleşmeyle sektöre ve BES katılımcılarına kolaylık sağlanmasını oldukça önemsiyoruz. TSB olarak bu kapsamdaki işlemlerde kullanılan bilgi ve belgelerin matbu olarak iletilmesinin yanı sıra dijital kanallarla katılımcıya iletilmesinin çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Sektörümüze ve katılımcılarımıza fayda sağlayacak her nevi girişimin savunucusu ve takipçisi olacağız.”

Yönetmelikteki bir diğer değişiklik de EGM tarafından e-devlet üzerinden operasyonların merkezileşmesi yönünde. Bu sayede BES işlem maliyetlerinin azalmasının sağlanması bekleniyor. Buna göre, katılımcıların cayma-aktarım-ayrılma ve emeklilik talepleri ile hak sahiplerince aranmayan paralara ilişkin bilgilendirmenin şirketler adına ilgililere iletilmesine aracılık edilebilecek.

Doğa Sigorta'nın metal yakalı çalışanı adını buldu: DOSİGO



Doğa Sigorta, dijitalleşen dünyada çalışanlarına daha verimli çalışma koşulları yaratan, basit, karmaşık, kısa süreli, uzun süreli iş ayırmaksızın günlük ve uzun vadeli rutin işleri üstlenerek, zamanı iyi yönetmeyi sağlayan metal yakalı personelinin ismini belirledi. Kasım ayında şirkete dahil olan ve sorumluluk aldığı tüm

operasyonel işlerde görevlerini 7/24 zamanında ve hatasız yerine getiren robot, kurum içinde yapılan anket sonucunda şirket çalışanlarından Yusuf Can Gürler'in önerisiyle DOSİGO adını aldı. DOSİGO'nun logo ve illüstrasyonu ise grup bünyesindeki İstanbul Ayrınsaray Üniversitesi'nin Grafik-Tasarım Bölümü öğrencileri

tarafından hazırlandı.

Doğa Sigorta, metal yakalı çalışanı DOSİGO ile sürdürülebilir çözümler üreterek RPA, chatbot gibi süreçlerle hem şirket personelinin rutin işlerden uzaklaşıp uzman oldukları alanda çalışmalarını hem de müşterilere 7/24 ve en hızlı şekilde hizmet vermeyi hedefliyor.

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

Kadrajında Sigorta Fotoğraf Yarışması Ödülleri sahiplerini buldu



Sigorta bilincinin artmasına katkıda bulunmak amacıyla TSEV tarafından ilki 2018 yılında düzenlenen “Kadrajında Sigorta Ödüllü Fotoğraf Yarışması”nın dördüncüsü, TSB’nin ana sponsorluğunda gerçekleştirildi. 18 Mayıs’ta toplanan Seçici Kurul’un değerlendirmesi neticesinde ödül alan 3

fotoğrafın yanı sıra sergilenecek fotoğraflar da belirlendi.

Birincinin 6 bin, ikincinin 4 bin, üçüncünün 3 bin, sergileme ödülünün de 300 TL olduğu yarışmada; Bahadır Sansarcı’nın “Camı Sera” adlı fotoğrafı birinci, Musa Talaşlı’nın “Kış ve Yaşam” adlı fotoğrafı ikinci, Sebahattin Özve-

ren’in “Yangın” adlı fotoğrafı da üçüncü oldu. Ayrıca 30 fotoğraf da sergilenmek üzere seçildi. Ödül alan ve fotoğrafları sergilenecek katılımcılara ayrıca 100 bin TL sigorta bedelli ferdi kaza sigortası hediye edildi. Yarışmada ödül alan ve sergilenecek fotoğraflara www.kadrajindasigorta.com sitesinden ulaşılabilir.

Basiretli tacirler, KOBİ’ler için uygun fiyatlı, yalın bir işyeri sigortası

Esnaf için “Yedekleyen İşyeri Sigortası”nı hizmete sunan Quick Sigorta, “Basiretli Tacir İşyeri Sigortası” ile de ticaret erbablarının zor zamanlarında yanlarında olmayı amaçlıyor. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, bu yeni ürünle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Ülkemizde ekonomik faaliyetlerimizin neredeyse yüzde 90’ını oluşturan 3.5 milyon KOBİ’nin yarıya yakını henüz sigortasız. Bunun temelinde, KOBİ sahibi iş insanlarının maliyet yükü ya da türlü nedenlerle bugüne değin sigortayla tanışmadığı kadar, biz sigortacıların, yeterince onlara gidip bu ürünlerin içeriklerini, neden ihtiyaç duyduklarını, fiyatlarının korkulacak seviyede



olmadığını anlatmakta eksiklerimiz olduğu da bir gerçek. Özellikle 2020 yılında salgın döneminin getirdiği birçok zorluk yanında son yıllarda yaşadığımız giderek artan birçok risk tüccarın esnafın kaygılarını artırdı.

Tüccarların bu yaşadığımız zor günlerde yanında olmak için Basiretli Tacir İşyeri Sigortası’nı diğer işyeri sigortalarına göre daha uygun fiyatlı ve bürokrasiden uzak olarak geliştirdik.”

Sadece 3 dakikada satın alınabilen Basiretli Tacir İşyeri Sigortası, neredeyse tüm rizikoları güvence altına alan, son derece basit, yalın, kolay anlaşılır, sigorta işinin karmaşasından uzak bir ürün. 3 bin 100

Quick Sigorta acentesinin yanı sıra ilk defa yüzde 100 online satılabilen bu işyeri sigortası, yıllık 300 TL’den başlayan fiyatlarla tüccara, KOBİ’ye sunuluyor.

Yüz Tanıma Teknolojisi ile VakıfBanklı olmak çok kolay

Teknolojileriyle hayatı kolaylaştıran VakıfBank'tan bir yenilik daha.
Yüz Tanıma Teknolojisi sayesinde NFC ile kimliğinizi okutun, müşteri temsilcimizle görüntülü görüşmenizi yapın; şubeye gitmeden, evrak imzalamak için kurye beklemeden dilediğiniz yerden kolayca VakıfBanklı olun.*

VakıfBank, daima seninle.

Dijital Kanallarda
2023'e kadar
**ücretsiz
EFT/Havale****

**AVANTAJLI
MEVDUAT
TANIŞMA
FAİZİ****



**Yüz Tanıma
Teknolojisi**
VakıfBank Dijital

*Cihazda NFC desteği olmadığında ya da Nüfus Cüzdanı ile başvuru yapıldığında başvuru süreci kurye ile devam edecektir.
**EFT/Havale masraf muafiyeti 31.12.2022 tarihine kadar sürecektir. Avantajlı Tanışma Hesabı'nı Mobil Bankacılık uygulamamızdan; Hesaplar - Vadeli - Hesap Aç - Avantajlı Vadeli Hesap menüsünden, İnternet Bankacılığı kanalında, Hesaplarım - Vadeli Hesaplarım-Vadeli Hesap Açma - Avantajlı Vadeli Hesap Açma menüsünden açabilirsiniz. Detaylı bilgi www.vakifbank.com.tr'de.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz



KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com

AvivaSA'dan Allianz Türkiye'ye “İcracı” transfer

Allianz Türkiye, stratejik öncelikleri arasında yer alan hayat sigortaları ve bireysel emeklilik branşlarında çevik çalışma modelini yeni bir atamayla güçlendirdi. Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Ekibi'nin liderliğine atanan Fisun Koç Doğan, Allianz Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez'e bağlı İcra Kurulu Üyesi olarak çalışacak.

Fisun Koç Doğan, 1999 yılında Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği lisans programını ve 2006 yılında Bahçeşehir Üniversitesi Aktüerya Bilimi yüksek lisans programını tamamladı. Kariyerine

1999 yılında Yapı Kredi Bankası'nda ürün müdürü olarak başlayan Fisun Koç Doğan, sonrasında sırasıyla Ak Emeklilik, AvivaSA ve Aviva Londra'da ürün yönetimi, planlama ve proje uygulama, pazarlama, strateji ve dönüşüm alanlarında farklı pozisyonlarda görev aldı.

2019 yılından bu yana AvivaSA'da doğrudan satış, acenteler ve kurumsal bölümlerinden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak çalışan Fisun Koç Doğan, 3 Mayıs 2021 itibarıyla Allianz Türkiye Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Ekibi Lideri ve İcra Kurulu Üyesi olarak yeni görevine başladı



Fisun Koç Doğan



TUR ASSIST'İN YENİ GENEL MÜDÜRÜ NİHAL ASKER OLDU

MAPFRE Group çatısı altında yol yardımından çekiciye, konut onarımından çilingire farklı alanlarda toplam 6 bini aşkın hizmet birimi sunan Tur Assist'in Genel Müdürlüğü'ne Nihal Asker getirildi. Sigorta sektöründe 30 yıla yakın deneyimiyle öne çıkan Asker, Mayıs 2021 itibarıyla yeni görevine başladı.

Boğaziçi Üniversitesi Matematik Bölümü mezunu olan Nihal Asker kariyerine 1993'te Ak Sigorta'da başladı. Ardından Liberty Sigorta'da sırasıyla hasar projeler ve süreç müdürlüğü; hasar direktörlüğü, hasar ve operasyon genel müdür yardımcılığı ve genel müdürlük görevlerini yürüten Asker, Tur Assist'e transferi öncesinde, Kasım 2018 itibarıyla dahil olduğu HDI Sigorta'da hasar, hukuk ve müşteri ilişkilerinden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyordu.

Doğa
sigorta

İLE
SAĞLIĞINIZ GÜVENDE



TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTAMIZ

COVID-19
TEDAVİLERİNDE DE
YANINIZDA

www.dogasigorta.com

0 850 811 51 00



Berrin Dinç

“İşini sev

çok çalış,
ASLA
vazgeçme”

İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı **Berrin Dinç**, başarının sırrını “çok ama çok çalışmak” olarak açıklıyor. Yapabileceği işlerden, çözebileceği sorunlardan asla kaçmadığını vurgulayan Dinç, “Elbette zor zamanlar da yaşadım. Hep umutla ve bilinçle yeniden başladım. Şu an nasılım bilmiyorum ama mutlu olmayı tercih ettiğim bir hayatım var ve onu biliyorum” diyor...

Sigorta sektörünün en önemli paydaşlarından biri de kuşkusuz acenteler. Sigorta şirketleri tarafından çıkarılan ürünlerin büyük bölümünü tüketicilere acenteler ulaştırıyor. Gece gündüz poliçe satmak için uğraşan onlar, danışmanlık yapan yine onlar. Bir şekilde şirketlerle tüketiciler arasında köprü görevi gören, tüketicinin sektörle ilgili sorunlarını dinleyen, çoğu zaman şirketlerle sigorta ürünü alanlar arasında kalan, “o hasar neden ödenmiyor, sağlık sigortasında bu gider neden karşılanmıyor” sorularıyla muhatap olanlar yine onlar.

Evet, kısaca acenteler bu sektörün olmazsa olmazı. Bir yandan dijital satışa savaş açıyorlar bir yandan şirketlere dert anlatıyorlar. Bir yandan da düşen komisyon oranları ve içinde bulunduğumuz salgın sürecinde ayakta kalmaya çalışıyorlar.

Sektörün önemli oyuncusu acentelerin de salgın sürecinde bireysel anlamda gelirleri düştü. Yani bu süreçten olumsuz etkilendiler. Biz de bu ay acentelerin sesine kulak verelim istedik. İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği (İSAD) Başkanı Berrin Dinç ile sohbet ettik. Bireylerin salgın döneminde, başta sağlık olmak üzere birçok alanda kendilerini güvende hissetme ihtiyacı duyduğunu ve önceliklerinin değiştiğini hatırlatan Dinç, bu değişikliklerin de tüm sektörlerde özellikle uzun dönemli ve kalıcı etkilere yol açacağını düşünüyor...



Türkiye’de kaç acente var? Bunların bölgesel dağılımı nasıl?

Toplam kayıtlı acente sayısı 15 bin 800. Ancak bunlardan faal olarak hizmet verenlerin sayısı 10 binin biraz üzerinde. Acentelerimizin büyük bir kısmı büyükşehirlerde faaliyet gösteriyor.

Acentelerin en büyük sorunu nedir?

Sektörün önemli oyuncusu acenteler, özellikle son yıllarda pazar kaybı, gelir yetersizliği, düşük komisyon, haksız rekabet, ölçek, teknoloji gibi birçok konuda sorunlar yaşıyor. Bu sorunlar ve çözüm yolları ise son günlerde sektör içinde hararetle şekilde yeniden tartışılmaya başladı. Sigorta acenteleri ile diğer araçlar eşit şartlarda çalışmalı. Sektörde en büyük sorun haksız rekabet. Bu haksız rekabet bir an önce ortadan kaldırılmalı.

Salgın süreci acenteleri nasıl etkiledi?

Bireylerin salgın döneminde, başta sağlık olmak üzere birçok alanda kendilerini daha fazla güvende hissetme ihtiyacı duyduğunu gördük. Önceliklerinin değiştiğini ve bu değişikliklerin de tüm sektörlerde uzun dönemli kalıcı etkilere yol açacağını söyleyebilirim. Kovid-19 salgınının etkisiyle sağlık sigortalılarıyla birlikte SGK olanakları; devlet hastanesi ve özel hastane olanakları tekrar birçok kişinin gündemine girdi. An-

cak bireysel gelirlerin düşmesi şirketleri de etkiledi. Şirketler ve bireyler sigorta için ayırdıkları payı düşürmek zorunda kaldı. Bu durum sektörü ve bizleri etkilemeye devam ediyor.

Dijital ortamda poliçe satışını nasıl değerlendiriyorsunuz, bu iş en doğru şekilde nasıl yapılmalı?

2000’li yıllardan itibaren artarak devam eden satış kanallarının çeşitlenmesi süreci son yıllarda ivme kazandı. Gelecekte de bu sürecin benzer şekilde devam etmesi bekleniyor. Sigorta sektörü de bu süreçten etkilendi. Özellikle tüketicilerin satın alma davranışlarının değişmesi ve teknolojiyle büyüyen yeni bir neslin oluşmasıyla birlikte internet sitelerinden poliçe satışları hızlandı.

Burada acentelere karşı ayrı bir rekabet alanı olmuş gibi görünse de bu konunun uzun vadede acentelere dönüşü kolaylaştıracağını düşünüyorum. Sigorta çok kapsamlı bir konu. Her teminat ayrı bir ayrıntıyı ifade ediyor. Sigorta da teminatları seçebilmek için sadece teminat adını görmek de yeterli değil. Bu konuda bilgilendirme yapacak bir danışmana mutlaka ihtiyaç var. Her zaman da olacak. Ya da hasar anında işinizi kolaylaştıracak bir danışmana. İSAD olarak biz, bu yüzden “Sigorta acentesiz olmaz” diyoruz.

Sigorta şirketleri poliçe mülkiyet kavramına nasıl bakıyor? Acentelerin müşterilerine doğrudan poliçe satışı yapmaya çalışan şirketler olduğu söyleniyor, bu doğru mu?

Sigortalarda poliçelerin mülkiyet hakkı tabii ki acentelerdedir. Ancak hukuki boşluklar maalesef var. Uygulamada her müşteri bağlı bulunduğu acente partajı üzerinden işlem görür. Bunun tersi acenteye bilgilendirme yapılmadan yapılamaz. Diğer türlü etik ve kanuni değildir. Şirketlerin direkt satış yapması konusunda bir doğruluk saptanmış değil ama şirketler iyi niyeti suistimal ediyorlarsa bunu ancak hukuki yollarla çözebiliriz.

Acenteler nasıl açılıyor? Ne tür şartları var, yeni acente açmak isteyenlere ne önerirsiniz?

Sigorta acenteliği almak için gerekli şartları yerine getirenler Türkiye Odalar Borsalar Birliği’nin (TOBB) sigortacılık birimine başvuru yaparak levha kaydı yaptırdıktan sonra, sigorta şirketleriyle sözleşme yaparak acentelik faaliyetlere başlayabilir. Levha kaydı yaptırabilmek için de gerekli eğitim şartı ve tecrübeyi tamamlamış olmak gerekiyor.

Son zamanların en garanti gelirine sahip, durgunluk dönemlerinde bile aktif olarak faaliyet gösterebilen sektör varsa o da sigortacılıktır. Çünkü sigorta günümüz şartlarının olmazsa olmazlarından. Sigortacılık bir o kadar da zor bir sektördür. Yapılan işlemlerin tüm ayrıntılarını bilmeli, sektörü çok iyi tanımalıdır acente açacak kişi.

Üst düzey bir kadın yönetici olarak kariyer basamaklarını nasıl tırmandınız?

Pek çok başarılı insanın yaptığı gibi çok ama çok çalıştım. Yapabileceğimi ve çözebileceğimi bildiğim işlerden asla vazgeçmedim. Elbette zor zamanlar da yaşadım. Hep umutla ve bilinçle yeniden başladım. Şu an nasılım bilmiyorum ama mutlu olmayı tercih ettiğim bir hayatım var onu biliyorum.

İstikrar sizce başarı için önemli bir kriter mi? Kadın çalışan ve kadın yöneticiler olarak sigorta sektörünü değerlendirebilir misiniz?

İstikrar çok çok önemli bir kriter tabii ki. Aile, iş, sosyal hayatta istikrarın getirisiyle mutlu ve başarılı olabilir insanlar. Sorunun ikinci kısmına gelince, sigorta keyifli bir sektör. Kadın olarak ayırmak doğru mu bilmiyorum ama tüm zorluklarına rağmen kadınlar için gelecek vaat eden bir sektör olduğunu düşünüyorum.

Diğer sektörlerle kıyasla sigortacılık sektöründe kadın çalışanlar hangi avantaj ve dezavantajlara sahipler?

Sigortacılık Türkiye’de hala gelişmekte olan bir sektör olduğu için kariyer anlamında pek çok avantajlara sahip. Sektörde hala çok büyük boşluklar var ve kadınlarımızın kıvrak zekalarıyla bu boşlukları yakalayacaklarına ve her zaman kendileri için kariyer fırsatları bulacaklarına inanıyorum.

Sigorta sektöründe “kadınlar çalışıyor, erkekler yönetiyor” algısı doğru mudur?

Bir nevi öyle. Tıpkı Türkiye’nin tüm yönetim alanlarında olduğu gibi. Meclisten başlayıp aşağı doğru bak-



ASTROLOJİYLE İLGİLENİYOR, GÖNÜLLÜ ÇALIŞMALARA KATILIYOR

Peki İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Berrin Dinç, boş zamanlarında neler yapıyor? Hobileri var mı? Herhangi bir spor dalıyla uğraşıyor mu? İş dışında neler yapıyor? Her çalışan işkadını gibi kendisinin de hobileri olduğunu söyleyen ve birçok sivil toplum kuruluşunda gönüllü olarak çalıştığını söyleyen Dinç, “Astrolojiyle ilgileniyorum. Çok uzun zamandır Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV) Beykoz Birimi’nin gönüllüsüyüm. Çocuklara ders veriyorum. Çeşitli STK’lara elimden geldiği kadar yardım etmeye çalışıyorum. Yardım koşullarına katılıyorum. Kayak yapmayı, doğayla iç içe olmayı, seyahat etmeyi seviyorum. Salgın öncesinde fırsat buldukça tiyatroya gidiyordum” diyor.

tığımızda hep erkek nüfusu yoğunlukta. Ancak sektörümüzde çok başarılı kadın yöneticilerimiz var. Hele şu son zamanlarda sektördeki atamalara baktığımızda daha da arttığını görüyoruz.

Kadın istihdamının artırılmasına yönelik bir uygulamanız, projeniz var mı? Kadınların sektörde daha çok yer alması için neler yapılabilir?

Sigortacılık iş yeterliliğinde kadın erkek ayrımı arayan bir sektör değil aslında. İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği olarak özellikle kız öğrencileri iş hayatına katılımını sağlamak için staj konusunda destek veriyoruz. Kadınların iş hayatında yer alması açısından en büyük destek devlet teşvikleriyle olabilir. Şöyle ki mahalle kreşleri ve işyeri kreşleri sanırım kadınlar için en büyük destek olur. Bugün baktığımızda çocuk sahibi pek çok kadın iş hayatından uzaklaşmış durumda.

Ürün gelişiminden müşteri sorunlarının çözümüne kadar erkeklere göre farklı bakış açıları neler?

Müşteri sorunlarının çözümlerinde kadınların daha çok empati kurarak sorunlara yaklaştığını açık ara görebiliyoruz. Böylece daha verimli çözümler ortaya çıkabiliyor. Ancak şöyle söyleyebilirim, iyi çalışan herkes başarılı sonuçlar elde eder. Kadın ya da erkek olarak ayırmak çok da doğru gelmiyor bana.

Salgın süreci kadın çalışanlar için neleri değiştirdi?

Bu süreçte yapılan çeşitli araştırmalarda kadınların büyük oranda iş kaybı yaşadığını söyleyebilirim. Ayrıca çocuklarıyla birlikte evden çalışmak zorunda kaldılar ve iş yükleri çoğaldı. Bu da stresli bir yaşam şeklini oluşturdu.

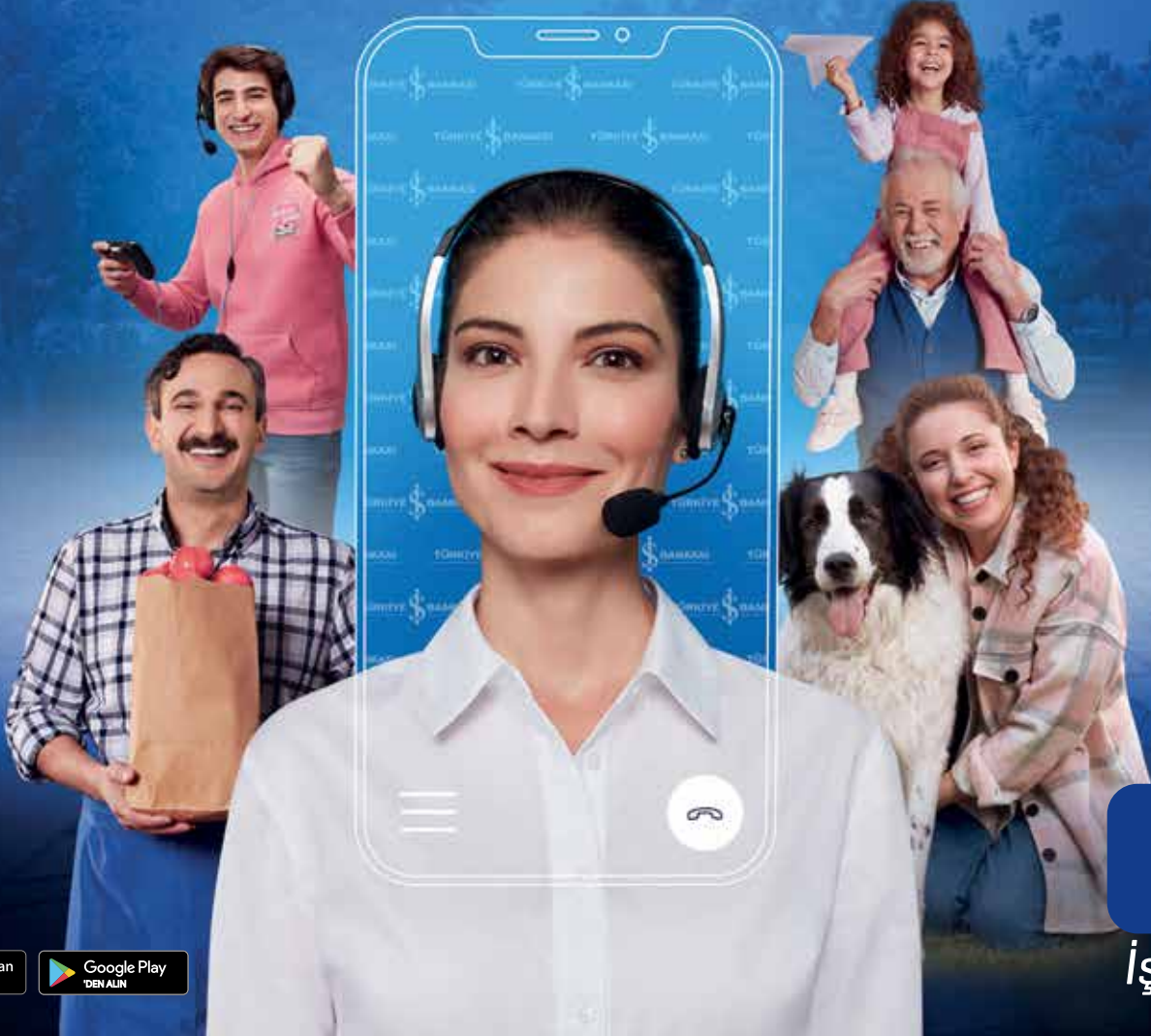
Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ne tavsiyelerde bulunursunuz?

Olumsuzluklar karşısında pozitif olmaktan vazgeçmesinler. Bilsinler ki yaşadıkları sorunlar da onların gelişmesine katkıda bulunan birer tecrübe olacaktır. Fikirlerini söylemekten kaçınmasınlar. Doğru bildikleri konularda devam ettikçe her zaman başarıya ulaşacaklardır.



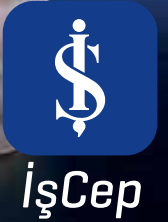
İşCep'i indirin, İş Bankası ailesine siz de katılın.

*Simdiden
Hoş geldiniz*



App Store'dan
İndirin

Google Play
'DEN ALIN



İşCep

İşCep'ten müşteri olma hizmeti, 18 yaş ve üzerindeki, yeni tip T.C. kimlik kartı sahibi T.C. vatandaşlarının kullanımına açıktır. Yasal mevzuat gereği, uzaktan kimlik tespitinin gerçekleştirilebilmesi için T.C. kimlik kartı çipinin, NFC (yakın alan iletişimi) ile telefona taratılarak doğrulanması, biyometrik doğrulamanın (yüz tanıma) yapılması ve müşteri temsilcimizle görüntülü görüşmenin tamamlanması gerekmektedir. İşlem sırasında NFC özelliği bulunan, internet bağlantısı yapılabilen, ön ve arka kamerası bulunan, video görüşme imkânı sağlayan cep telefonları kullanılmalıdır. Görüşme esnasında başvuru sahibinin yeni T.C. kimlik kartı yanında bulunmalıdır. Görüntülü görüşme, yalnızca başvuru sahibinin kendisi ile gerçekleştirilebilir. Ayrıntılı bilgi: isbank.com.tr

BES'te yeni bir dönem başladı

18 yaş altı nüfusun BES kapsamına alınmasına ilişkin teklif TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalaştı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, "18 yaş altı nüfusun sisteme girmesine imkân tanınması BES'i yeni bir boyuta taşıyacak, sektöre ve ülke kalkınmasına destek olacak" dedi...

Bireysel emeklilik sisteminde (BES) yeni bir dönem başlıyor. 18 yaşın altındakilerin BES kapsamına alınmasının yanı sıra sandık, vakıf ve dernek gibi kuruluşlardaki emeklilik birikimlerinin 31 Aralık 2023 tarihine kadar kısmen veya tamamen BES'e aktarılmasıyla ilgili kanun teklifi, TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalaştı.

Bu gelişmenin sigorta ve bireysel emeklilik sektörü için milat olarak görülebileceğinin altını çizen Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) yönetim kadrosu ve uzmanlarının, sektörün gelişimi için gösterdikleri çabaya dikkat çekerek, tevecçüleri için başta Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan olmak üzere, Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi'ne, Hazine ve Maliye Bakanlığı'na ve TBMM'de yasanın geçmesi yönünde desteklerini esirgemeyen tüm milletvekillerine teşekkürlerini ilettili. Ardından da düzenlemeyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Ülkemiz ekonomi tarihinin en önemli başarı hikâyelerinden biri durumundaki BES'e, 24 milyona yakın çocuk ve gencimizin erken yaşlarda kendi adlarına girecek olmasından ve ülkemiz için büyük değer taşıyan sandık, vakıf ve dernek gibi kuruluşlardaki üye birikimlerinin BES'e aktarımına imkân tanınmasından mutluluk duyuyoruz. 18 yılı aşkın sürede şeffaf ve güvenilir bir şekilde 13 milyona ulaşan katılımcının tevecçülüyle 178 milyar TL'lik fon büyüklüğüne ulaşarak büyük yol kat eden BES, yeni dönemde daha da hızlı



Atilla Benli

büyüyerek ülke tasarruflarının sağlıklı bir şekilde artmasına katkısı sürdürecektir."

"Sigortacılık ve BES geliştikçe Türkiye ekonomisi de güçleniyor"

Atilla Benli, sigorta ve bireysel emeklilik sektörünün son 20 yılda istikrarlı bir şekilde büyüyerek Türkiye'nin finansal sistemi içinde çok önemli bir konuma eriştiğine dikkat çekerek şöyle sürdürdü:

"18 yaş altına BES düzenlemesiyle erken yaşta tasarruf bilincinin elde edilmesi ve ülkemiz tasarruf oranlarının artırılması hedefine olumlu katkı sağlanacak. BES'e aktarımı sayesinde, vakıf ve sandıklardaki birikimlerin kurumsallık, şeffaflık ve hesap verilebilirlik ilkeleri ile yönetilmesiyle ülkemizin tasarruf oranlarının artması desteklenecektir. Hecanımız gerçekten çok büyük."

Yeni kanunla neler değişti?

TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilen yasanın getirdiği belli başlı değişiklikler şu şekilde:

■ 18 yaş altının bireysel emeklilik sistemine girmesine imkân tanındı.

■ Sandık, vakıf ve dernek gibi kuruluşlardaki emeklilik birikimleri, 31 Aralık 2023 tarihine kadar kısmen veya tamamen BES'e aktarılabilir.

■ Olağan Dışı Riskler Yönetim Merkezi, tüzel kişilik kazandırılarak Özel Riskler

Yönetim Merkezi olarak yeniden yapılandırıldı. Bu kapsamda devlet destekli alacak sigortası, maden çalışanları zorunlu ferdi kaza sigortası, tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali sorumluluk sigortası havuzları Özel Riskler Yönetim Merkezi bünyesinde toplanacak. ●



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

Ray Sigorta

acentelerine peşin komisyon desteği



Koray Erdoğan

Nisan ayında devreye aldığı yüksek komisyon uygulamasıyla acentelere nefes aldırان Ray Sigorta, mayıs ayında da 500'e yakın acentesinin 3 aylık komisyonlarını peşin ödeyerek desteğini sürdürdü...

sayede 2020 yılında son derece başarılı bir performansa imza attık. Bu başarıda büyük payı olan acentelerimizin yanında olduğumuzu gösterecek adımlar atmaya devam ediyoruz. Salgın dönemi sigorta şirketleri için kârlı geçtiğini ama aynı durumu acenteler için söylemek güç. Biz acentelerimizle birlikte yürüyor, birlikte büyüyoruz. Zor günlerinde acentelerimizin yanında olmak bizim en temel sorumluluklarımız arasında. Son dönemde devreye aldığımız destek paketleriyle acentelerimizi bir nebze olsun rahatlatmayı hedefledik" diyor.

Salgın sürecinin zorluklarından acentelere nefes aldırان uygulamalar

"Birlikte yürüttüğümüz acentelerimizin sadece iyi günlerinde değil, karşılaştıkları her zorlukta yanlarında olmayı seçtik" diyen Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Biz iş ortaklarımızla varız. Bu zor günlerde bize düşen görevin ve sorumluluklarımızın farkındayız. Nisan ve mayıs ayı süresince devam eden yüksek komisyon uygulamamız acentelerimiz tarafından büyük ilgi gördü. Bu kampanya kapsamında özellikle acentelerin can damarı olan kasko, trafik gibi ürünlerimizde acentelerimiz için ek komisyonlar ve tavan fiyattan komisyon ödemesi gibi uygulamalarımızı devreye aldık. 2 yıl içerisinde 1000'e yakın acentemizin komisyonlarını peşin ödeyerek zor günlerde onlara destek olmak için çalıştık. Bu süreçte, en önemli iş ortaklarımızın kazançlarına ciddi oranda katkı sağlayacağımızı düşünüyorum. Altını çizerek ifade ettiğimiz gibi, sürdürülebilir başarılarımızda büyük emeği geçen acentelerimize nefes olmaya, onlarla daima birlikte büyümeye devam ediyor olacağız."

Salgın sürecinin başından itibaren acenteleri için destek programlarını devreye alan Ray Sigorta, uygulamalarına bir yenisini ekledi. Geçen yıl peşin komisyon ödemeleriyle acentelerinin elini güçlendiren şirket, bu yıl da acentelerine "Birlikte yürüttüğümüz bu zorlu yolda birlikte kazanmaya var mısın" çağrısı yaparak limitlerini artırdığı peşin komisyon desteğiyle 500'e yakın acentesinin önümüzdeki 3 aylık üretimlerinden kaynaklanan komisyonlarını peşin olarak ödedi. Böylece, 2020 yılından bu yana Ray Sigorta'nın peşin komisyon uygulamasıyla destek olduğu acente sayısı 1000'e yaklaştı.

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Acente odaklı bir şirket olma vizyonumuzu her koşulda sürdürüyoruz. Bu

Engel Tanımayanlara



Engelsiz Kasko!

HDI Sigorta'dan engel tanımayanlar için çok özel bir hizmet daha: Engelsiz Kasko! Beklenmeyen kaza anlarında oluşabilecek tüm hasar ve mağduriyetleri en aza indirecek bu yeni ürünümüzle müşterilerimize çok özel ayrıcalıklar ve teminatlar sunuyoruz!

Türk Nippon'dan yeni model tamamlayıcı sağlık sigortası

Türk Nippon Sigorta, saha araştırmaları ve bölge/acente eğitimlerinde aldığı geri bildirimlerin yanı sıra sigortalılarının ihtiyaçlarını göz önüne alarak, tamamlayıcı sağlık ürününün teminat ve network yapısında, indirim-ek prim modellerinde, belge içeriklerinde iyileştirme çalışmalarına başladı...

Türk Nippon Sigorta, sağlık sigortalarında imza attığı yeniliklerle bu branştaki ağırlığını her geçen gün artırıyor. Hatırlanacağı gibi şirket, salgının Türkiye’de başlamasının hemen akabinde sektörde bir ilki başlatarak, mevcut “Sağlığınız Bizde” tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) ürününe Kovid-19 teminatını dahil etmişti. Kasım 2020’de de Kovid-19 yoğun bakım teminatı vererek, sağlık poliçesi olmayan kişiler için virüs teşhisi konulması durumunda yoğun bakım masraflarını karşılayan bir ürün tasarlayarak sektörde yine bir ilke imza atmıştı.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yakında TSS ürününde yeni bir ilke daha imza atacaklarının sinyalini şöyle veriyor: “Yapmış olduğumuz saha araştırmaları ve bölge/acente eğitimlerinde aldığımız geri bildirimlerin yanı sıra sigortalıların ihtiyaçlarını da göz önünde bulundurarak, tamamlayıcı sağlık ürünümüzün teminat ve network yapısında, indirim-ek prim modellerinde, belge içeriklerinde iyileştirme çalışmalarına başladık. En kısa zamanda tasarlamış olduğumuz yeni model tamamlayıcı sağ-



Dr. E. Baturalp
Pamukçu

“SİGORTA HAFTASI KUTLU OLSUN”

Dr. E. Baturalp Pamukçu, Sigorta Haftası dolayısıyla şu açıklamayı yaptı: “Sigorta günümüzde lüks değil, bir ihtiyaç ve mecburiyet haline geldi. Sağlığın öneminin bir kere daha anlaşıldığı bu dönemde karşılaşılabilecek olası risklere karşı önlem almak ve küçük primlerle büyük risklerin ekonomik sorumluluklarını azaltmak için sigorta yaptırmak çok önemli. Sigorta bireysel koruyuculuğunun yanı sıra yarattığı sermaye birikimiyle ekonomik gelişime ve kalkınmaya da katkıda bulunur. Bu bakımdan sigortanın tabana yayılması ve böylelikle ülkemizdeki sigortalılık oranının artmasını ülke ekonomisinin gelişmesi anlamında çok önemli buluyorum. Sigorta bilincinin yayılması ve geleceğin yapılandırılması için büyük emek harcayan tüm sigorta sektörü çalışanlarının Sigorta Haftası’nı en içten dileklerle kutluyorum.”

lık sigortası ürününü müşterilerimizin beğenisine sunacağız.”

Türk Nippon müşterileri için VIP hizmet ayrıcalığı

Türk Nippon Sigorta, mevcut kasko ürünlerine ek olarak sunduğu VIP Servis Hizmeti ile hasar işlemlerini kolayca halletmeye imkân tanıyor. Pamukçu, “VIP Servis Hizmeti alan müşterilerimiz hasarsızlık indirimi koruma, ikame araç, vale hizmeti, orijinal yedek parça ve Türkiye genelinde bir yıl boyunca parça ve onarım garantisi gibi imkanlardan faydalanabiliyor” diyor.



Türk Nippon Sigorta, 19 Mayıs Atatürk’ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı dolayısıyla gençlere özel bir çekiliş yaptı. 18-26 yaş arası gençler, Türk Nippon Sigorta instagram sayfasını takip edip 2 arkadaşını etiketleyerek çekilişe katıldı. Kazanan 2 kişiye akıllı saat hediye edildi.



1
yaşında!



AXA SIGORTA



Salgın döneminde heyecan verici, cesur bir hamle: **AREX SİGORTA**

Geçen yıl dünya çapında birçok iş kolu kapanma aşamasına gelirken Türkiye sigorta sektörünün yüzde 19 büyümesi yatırımcıların da dikkatinden kaçmıyor. Nitekim sektöre Nisan 2021 itibarıyla yüzde yüz yerli sermayeli bir şirket katıldı. Arex Sigorta Genel Müdürü Hakan Muştı, “Bu zorlu şartlarda kendini sigortaya adanmış bir ekiple birlikte güzel işler çıkaracağımıza inancım tam” diyor...

Nisan 2021 itibarıyla sigorta sektörüne yeni bir oyuncu dahil oldu: Arex Sigorta... Bir grup Anadolulu iş insanı tarafından ve salgın gölgesi altında geçen 2021 yılının zorlu ekonomik ve sosyal şartlarında kurulan Arex Sigorta, sektörün başarılı yöneticileri transfer etmeye başladı. Sigorta sektörünün deneyimli ismi Hakan Muştı da Arex Sigorta’nın kurucu Genel Müdürü oldu. Muştı, son olarak Türkiye Sigorta’da acente ve broker kanalı satış genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyordu.

Hakan Muştı, Arex Sigorta’nın kuruluş aşamasını, amaç ve hedeflerini şöyle anlatıyor: “Hissedarlarımızın Türk sigorta sistemine inancı ve Türkiye’ye olan bağlılığıyla, sigorta sektörüne deneyimli ve yetkin bir kurucu kadroyla giriş yaptık. Arex Sigorta, 2021 yılında SEDDK’nın faaliyet ruhsatı yeterliliklerini de tamamlayan ilk sigorta şirketlerinden biri oldu. Yüzde yüz yerli sermayeyle kurulan, güçlü, sigortaya inanan, işinin uzmanı, deneyimli kadromuz ve yetkin acentelerimizle elementer branza yeni bir bakış açısı kazandırmak istiyoruz. Acentelerimizle beraber yürümek, sigortalılarımızın ihtiyaçlarını hızlı ve üst seviye hizmet anlayışıyla karşılamak amacındayız. SEDDK’nın belirlediği tüm şartları tamamladık. 2021’in zorlu şartlarında kendini sigortaya adanmış bir ekiple birlikte güzel işler çıkaracağımıza inanıyorum.”

Genel Müdürlüğü İstanbul Kavacık’ta bulunan Arex Sigorta, ekibine yetkin ve deneyimli çalışanları da katarak ilk poliçesini kesmeyi heyecanla bekliyor.



TECRÜBE VE TEKNOLOJİ

Salgınla beraber dijitalleşmenin önemini ve faydasını daha çok gözlemleme fırsatını yakaladıklarını söyleyen Hakan Muştı, “Salgın birçok sektörü olumsuz etkiledi. Ancak salgında da fırsatlar var. 2020 yılında dünyadaki birçok iş kolu kapanma aşamasına gelirken Türkiye sigorta sektörü yüzde 19 büyüdü. Bu büyük bir başarı” diyor.

Sigorta sektöründeki fırsatların sadece yabancı değil yerli sermayenin de ilgisini çektiğini vurgulayan Muştı, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Son birkaç yılda bizim gibi birçok yerli girişimci sigortaya inanarak yatırım yaptı. Biz bu ara dönemde müşterimize ve acentelerimize nitelikli bir hizmet vermek için tecrübemiz ve teknolojimizi birleştirerek kendi yolumu-

zu çizmeye karar verdik. Sıfırdan bir şirketi, küresel bir kriz olan salgın döneminde kurmak için de cesaretimiz ve heyecanımız tam. Her sektörde şirket kuruluşları zorlu bir görevdir. Sigorta faaliyet alanı nedeniyle, birçok mevzuatı, yasal sorumlulukları ve hukuksal prosedürleriyle diğer sektörlerden bu konuda ayrışıyor. Biz zaten yeni bir şirketi sektöre kazandırmanın hem keyifli hem de meşakkatli bir iş olacağını biliyorduk. Ekibimiz hem tecrübeli hem de çalışmayı seviyor ve zordan da kaçmıyor. Kendi açtığımız bu yoldaki fırsatlar ve yeni başlangıç bizi heyecanlandırıyor.”

AREX ADI NERDEN ÇIKTI?

Arex, ilk bakışta ilginç bir marka seçimi olarak dikkat çekiyor. Özellikle de konu bir sigorta şirketi olunca... İnternette kısa bir araştırma yapınca Arex'e en yakın olan ve derin de anlamı olan Ares'i bulduk. Malum, Yunan mitolojisinde Ares, savaş ve cesaret tanrısı olarak geçiyor. Zeus ve Hera'nın oğlu ve 12 Olimposludan biri...



Marka için “savaş tanrısından” esinlenen bir şirketin sektörü hareketlendireceğini düşünürken, bir ayrıntı daha dikkatimizi çekti. Arex Sigorta Yönetim Kurulu, Genel Müdür Hakan Muştu'nun yanı sıra hisse sahibi dört patrondan oluşuyor: Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Süphanoğlu, Yönetim Kurulu Üyeleri Rahmi Özmen, Ercan Tunç, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Şahin Türel. İşte bu dört hissedarın isimlerinin baş harflerine bakıldığında ortaya AREŞ çıkıyor. Sanınız Şahin Türel'in Ş'si şirket adına “x” olarak geçmiş.

Öyle ya da böyle, sonuçta ortaya kolay okunur, akılda kalır ve marka olarak tutulabilecek bir isim çıkmış.

Bu arada şirketin vizyonu “Hızlı, zamanı etkin kullanan, müşteri odaklı ve değerlerine sahip çıkan, teknoloji ve yenilikleri etkin bir şekilde kullanan; özellikle de finansal sigortalar ve ürün sorumluluk sigortaları alanında lokomotif olacak bir sigorta şirketi olmak” olarak açıklanıyor.

Misyon da şöyle belirtilmiş: “Sigortalılarımızın isteklerine ve ihtiyaçlarına öncelik veren, konusunda uzman kadrosuyla, aynı yolda yürüyeceğimiz herkesin hayallerini gerçeğe taşıma hedefiyle çalışan, finansal sigortalar ve inşaat sigortacılığı alanında yenilikçi projeleriyle ülke ekonomisine katkı sağlayan bir şirket olmak.”

SEKTÖRÜN DENEYİMLİ İSMİ TAYFUN ALTINTAŞ, AREX SİGORTA'DA

Arex Sigorta'nın transferlerinden söz etmiştik. Son olarak sigorta sektörünün yakından tanıdığı bir isim olan Tayfun Altıntaş da Genel Müdür Yardımcısı unvanıyla Arex Sigorta'ya geçti. Altıntaş, son olarak Ana Sigorta'da yönetim kurulu üyesi olarak görev yapıyordu.

Uludağ Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi mezunu Tayfun Altıntaş, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde yüksek lisansını tamamladı. 1999 yılında katıldığı Başak (Groupama) Sigorta'da çeşitli kademelerde görev yaptıktan sonra 2006'da Güneş Sigorta'da oto ve ferdi kaza sigortaları, muhtelif kaza sigortaları ve tarım sigortaları departmanlarından sorumlu grup müdürü olarak göreve başladı. 2011-2017 yılları arasında oto sigortaları teknik ve hasar yönetimi, aktüerya, hukuk, rücu, lojistik ve tedarik birimlerinden sorumlu grup müdürlüğü görevlerini üst-



lendi. Mayıs 2017 itibarıyla teknik ve hasar yönetimi genel müdür yardımcılığına getirildi. Aralık 2017-Kasım 2018 tarihleri arasında teknik genel müdür yardımcısı olarak görev yaptıktan sonra Ana Sigorta'ya geçti.

Tayfun Altıntaş, bu görevlerinin yanı sıra 2008-2011 yılları arasında Trafik Sigortaları Bilgi Merkezi (TRAMER) yönetim komitesi üyeliği, 2003-2018 yılları arasında da Türkiye Yeşil Kart Reasürans Pool'u teknik komite üyeliği yaptı. Altıntaş, halen de Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği Kaza İnceleme Araştırma Komitesi Üyeliği ve Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini sürdürüyor. Tayfun Altıntaş aynı zamanda 1999'dan bu yana Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nda, 2005'ten bu yana da Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu ile Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü'nde öğretim görevlisi olarak ders veriyor.

AXA, sürdürülebilir ve “yeşil” bir gelecek için gençlerle el ele

AXA Sigorta “Gençlerle Birlikte Hareket Ediyoruz” mottosuyla başlattığı üniversite etkinliklerinde, 2 yılda 20’den fazla üniversiteden 25 bin öğrenciye ulaştı. AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, “Spordan inovasyona kadar geniş bir yelpazede gençlere destek veriyoruz” diyor...

AXA Sigorta, “Gençlerle Birlikte Hareket Ediyoruz” mottosuyla gençleri desteklemeye, ilham vermeye ve gençlerle birlikte geleceği tasarlamaya yönelik geniş kapsamlı çalışmalar yürütmeye devam ediyor. Bunlar arasında yetenekli ve ihtiyaç sahibi öğrencilere yönelik burs programları, inovasyon projeleri için üniversite topluluklarına sağlanan destekler, sanat ve doğa alanlarında gençlere yönelik sosyal sorumluluk projeleri ve katıldığı kampüs etkinlikleri gibi ilham verici çalışmalar yer alıyor.

2 yılda, 20’den fazla üniversiteden 25 bin gence ulaşıldı

Genç yetenekleri desteklemek için attığı adımlar spordan inovasyona kadar geniş bir yelpazeye yayılan AXA Sigorta, son 2 yılda Türkiye’nin dört bir yanından 20’yi aşkın üniversitede 25 bin gence ulaşma fırsatı yakaladı. Genç yetenekleri keşfet-



Yavuz Ölken

mek, gençlerle diyalog içerisinde olmak, onların ihtiyaçlarını anlamak ve kendini gençlere tanıtmak için üniversitelerin kariyer fuarlarına dinamik katılım sağlayan AXA Sigorta’nın üst düzey yöneticileri; dijital dönüşüm, finans, girişimcilik, sigortacılık ve liderlik temaları etrafında düzenli olarak gençlerle bir araya gelerek deneyimlerini aktardı.

9 Eylül Üniversitesi Gelişim Zirvesi’nde ve lider mezunlardan biri olarak katıldığı “İTÜ Different Future Summit” ve “İTÜ Mezun Anılarla Soru Cevap” etkinliklerinde AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, yoğun ilgi gören etkinliklerde meslek hayatındaki deneyimleri paylaşırken üniversiteli gençlerin sorularını da yanıtladı. Ölken ayrıca, Sabancı Üniversitesi’nin “Tea Talks with CEOs!” etkinliğinde gençlerle hem sigortacılığın geleceği hem de AXA’nın iklim krizi konusundaki duruşu üzerine keyifli bir sohbet yaptı.

Ölken, AXA Sigorta Hukuk ve Uyum Direktörü Onur

Koçkar ile birlikte de KTO Karatay Üniversitesi Paraşüt Kariyer Fuarı'nda kendi başarı hikayelerini paylaşarak gençlere ilham verdi.

AXA Sigorta'nın platin sponsoru olduğu ODTÜ Online Gelişim Zirvesi'nde ise şirketin İcra Kurulu Üyeleri Sanem Çingay ve Tuba Karataş Arıcan kariyer yolculuğunu paylaşarak gençlere gelecekleri için yol gösterdi. AXA Sigorta ana sponsorluğunda gerçekleşen Galatasaray Üniversitesi Case-Camp Zirvesi'nde AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan gençlerle bir araya gelirken 25 yetenekli öğrencinin katılımıyla pazarlama vaka çalışmaları yürütüldü. İşcan ayrıca, Marmara Üniversitesi Dijital Dönüşüm Zirvesi'nde AXA Sigorta'nın dijital dönüşüm yolculuğunu gençlere aktardı. Yeditepe Üniversitesi Finans Kariyer Günleri'ne konuk olan Tuba Karataş Arıcan AXA'yı, değerlerini ve kurumsal sorumluluk çalışmalarını tanıtmaya imkânı bulurken; AXA Sigorta ana sponsorluğunda düzenlenen KTÜ Endüstri Mühendisleri Kulübü Ulusal Vaka Analizi Yarışması'nda şirketin Kurumsal Teknik ve Hasar Başkanı Mert Ekitmen ve Kurumsal Teknik ve Hasar Direktörü Atilla Zorkirişçi, farklı illerden 25 mühendislik öğrenciye yarışma öncesinde bir araya geldi.

Anbean'ın katkılarıyla yapılan Sanal Kariyer Fuarı ve W-Share Digital Inspiring Stories etkinliklerinde de AXA Sigorta İcra Kurulu Üyeleri şirketin başarılarını ve değerlerini gençlere aktardı. Bahçeşehir Üniversitesi NextGEN etkinliğinde ise AXA'daki robotik otomasyon çalışmaları konuya ilgi duyan öğrencilerle paylaşıldı.

Uludağ Üniversitesi HR Summit, Anadolu Üniversitesi Sektör Buluşmaları gibi etkinliklerde de yer alan AXA Sigorta, adeta gerçek bir çalışma deneyimi sunan AXIS AXA Intern Story gibi gençleri AXA Sigorta'da bekleyen kariyer ve kişisel gelişim fırsatları da gençlere anlatıyor ve sigortacılığın bir meslek olarak gençlerle buluşmasına katkı sağlıyor. Kariyer fuarları sayesinde gençler farklı staj programlarıyla şirket bünyesine dahil ediliyor; AXA Sigorta'nın şirket kültüründe gençler ve şirket arasında karşılıklı bir gelişim ve öğrenme eğrisi bulunuyor.

Gençlerin hayallerine finansal destek

AXA Sigorta "Gençlerle Birlikte Hareket Ediyoruz" çatısı altında insanlığın ilerlemesine katkıda bulunabilmek için özellikle üniversitelerdeki teknoloji, yenilenebilir enerji, inovasyon, girişimcilik gibi alanlardaki projelere ve gençlerin hayallerine destek veriyor. Şirketin bu doğrultuda desteklediği oluşumların arasında Mars için tasarladığı insansız hava aracıyla uluslararası başarılar elde eden İTÜ Rover Takımı ve elektrikli yarış aracı üretme projesiyle yine uluslararası dereceler kazanan YTÜ Racing Takımı da yer alıyor.

Şirketin sponsor olarak destek verdiği bir diğer projelerse



AXA SİGORTA

hidrojenin Türkiye ve dünyada alternatif enerji kaynağı olarak yaygınlaşması için fikirler üreten Eskişehir Teknik Üniversitesi Hidroana Projesi ile temiz ve yeşil kaynaklarla geliştirilen araç fikirleri üzerinde çalışan Ege Üniversitesi Experience+ Mühendislik Atölyesi.

AXA Sigorta ayrıca Beyond Dreams Muğla Milas Ören Köyü Ortaokulu çocuklarının yarışma ve laboratuvar masraflarına destek veriyor. Bu çalışmalar ayrıca AXA Sigorta'nın "Geleceğe Hazırız" vizyonu ve "Sigorta 4.0" yaklaşımlarıyla da paralel ilerliyor.

Şirketin bu doğrultuda son adımı ise inovasyon ve girişimcilik için bir kuluçka merkezi olan İTÜ Çekirdek'le işbirliği oldu. AXA Sigorta, İTÜ Çekirdek'te, içerisinde gençlerin de bulunduğu birçok girişimi bilim, teknoloji ve tasarımı bir araya getirerek çözümler üretmeleri için destekliyor.

Gençlerin hayallerine desteklemek için burs programları da oluşturan AXA Sigorta, Anadolu Bursiyerleri programı kapsamında ihtiyaç sahibi iki gencin Koç Üniversitesi'ndeki tüm lisans eğitimini "eğitimde fırsat eşitliği" ilkesiyle karşılıyor. Türkiye Voleybol Federasyonu Lisesi'ne verdiği burs desteğiyle de genç sporcuların geleceğe doğru sağlam adımlar atmasına destek oluyor. Spor alanında gençlere verilen bir diğer destek de AXA Sigorta'nın "İyi Birey, İyi Vatandaş, İyi Futbolcu" yetiştirme hedefiyle çalışan cumhuriyetle yaşat Altınordu Futbol Kulübü ile yaptığı "Değerler Ortaklığı".

Güzel sanatlar fakültesi öğrencilerinin eserlerini mezuniyetlerinden önce sergilenmesine olanak tanıyan Base İstanbul'a 4 senedir sigorta sponsorluğu desteği veren AXA Sigorta, iklim alanında ise Sera Çamaş'ın "Ağaçlar Hepimizin" projesini desteklemiş ve sanal orman projesinin hayata geçirilmesine katkı sağlamıştı.

Sigortacılığın geleceğine yatırım

AXA Sigorta, tüm bu çalışmaların yanı sıra profesyonel sigorta acentelerinin sürdürülebilirliği ve genç nesilleri dahil ederek sektörün gelecekte güçlenmesini sağlamak için Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi ile geleceğin sigortacılarını yetiştiren Gelecek Fakültesi eğitim programını düzenliyor. 2020 yılında ilk mezunlarını veren, Türkiye'de benzeri olmayan ve liderlik, zaman yönetimi, dijital pazarlama, risk danışmanlığı gibi pek çok farklı konuda online ve sınıf içi uygulamalı eğitimlerin verildiği programda AXA Sigorta yöneticileri de katılımcılara mentorluk veriyor.

Merkezi Fon Platformu ile fon çeşitliliği zirve yapacak. Katılımcılar, farklı fon alternatiflerini değerlendirmek için emeklilik şirketi değiştirmek zorunda kalmayacak. Artık erken çıkış yapmak için bile kâğıt doldurmaya gerek kalmayacak. Yılda 6 defa olan fon değişikliği yapma limiti 12'ye yükseltildi...



CAN DEMİRAĞ
Eğitmen ve Danışman
www.candemirag.com

BES'e katılmak için 3 yeni itici güç

İlk bireysel emeklilik sözleşmesinin satıldığı günden beri bireysel emeklilik araçlarının satış yaparken katılımcı adaylarına yönelttiği bir cümle var. Kişiden kişiye söyleniş tarzı değişebilir ama temel anlamı aynı: "Bunu 2-3 yıllık bir yatırım aracı olarak düşünmeyin, uzun vadeli düşünün, amaç sizin emekliliğinize yönelik bir yatırım olması..."

Bu cümlemin altında yatan neden, sözleşme satmaya çalıştıkları katılımcı adaylarının uzun vadeli düşünmeye alışkın olmaması ya da bilmemesi. Türk kültüründe böyle bir şey ne yazık ki var. Parayı para olarak biriktirme konusunda çok yetenekli değiliz. Hesabımızda biriken miktar arttıkça sanki boşa duruyor gibi gözümüze batmaya başlıyor. Tüketim güdümüz çalıyor ve o parayı harcamak üzerine büyük bir motivasyon yaratıyoruz. Acaba bir telefon mu alsak? Bilgisayarı mı yeni-

lese? Evin mutfakını değiştirsek mi? Bir boya badana da iyi gider değil mi? Araba da bayağı eskidi, değiştirelim mi? Bu ve benzeri sorular içimizi kemiriyor da kemiriyor. Zaten bireysel emeklilik sisteminin hayatımıza girmesinin temel sebeplerinden biri de buydu: Uzun vadeli yatırımları teşvik etmek ve bu yatırım sonucunda ülke içinde finansal bir kaynak yaratmak. BES için ödediğimiz paralarla alınan tüm fonlar, arka planda bir finansal kaynağın yaratılmasına vesile oluyor.

BES fonları yeterince uzun vadeli düşünülüyor

Ancak başladığı ilk günden beri BES'in konunun tam anlamıyla hakkını verdiğini söylemek zor. Güncel verileri incelediğimizde, BES'e kendi isteğiyle giren katılımcıların yarısının (yüzde 49.3) emeklilik hakkı kazanmadan, kendi isteğiyle erken çıktığını görüyoruz. Ve erken çıkan katılımcıların da yarısı (yüzde 51.1) ilk 30 ayda çıkıyor. Yani diyebiliriz ki uzun vadeli olmasını umduğumuz bireysel emeklilik sözleşmelerinin ömrü 2-3 yılı geçmiyor.

Bu demek değil ki beklenen olmadı. BES'teki toplam fon tutarı 175 milyar TL'yi aştı. Gayri safi yurt içi hasılaya oranı yüzde 3'ün üzerinde. Bu önemli ama gelişmiş ülkelerde bu oranın daha yüksek olduğunu düşünürsek daha iyisi olabilirdi.

BES neden kısa vadeli yatırım aracı olarak görülüyor?

Bunun elbette sosyo-ekonomik sebepleri var ama BES'in 2001'den beri yaşadığı mevzuatsal gelişmelerin de bu durumda etkisi olduğunu düşünüyorum. Başta belirttiğim "Bunu 2-3 yıllık bir yatırım aracı olarak düşünmeyin, uzun vadeli düşünün, amaç sizin emekliliğinize yönelik bir yatırım olması" cümlesine geri dönelim. Yıllar içinde BES de daha kısa vadeli bir yatırım aracı olmaya yaklaştı...

● Örneğin vergi muafiyeti yerine yüzde 25 devlet katkısı

sistemi geldiğinde, artık getirisi diğer yatırım araçlarıyla net şekilde kıyaslanmaya başladı. İnsanlar döviz ve altındaki oranla bireysel emeklilikteki oranları kıyaslamaya ve yatırımlarını ona göre yönlendirmeye başladı.

● Faizsiz fonların yaygınlaşıp öne çıkmasıyla bireysel emeklilik dışındaki yatırım araçları piyasasıyla da rekabet edebilmeye başladı. Faizden rahatsız olan kesimlerin artık bireysel emekliliği de bir alternatif yatırım aracı olarak görmesi sağlandı.

● Eskiden fon yönetim sorumluluğu sadece katılımcıdayken ve emeklilik şirketi sorumluluk almazken, yapılan düzenlemelerle artık fon portföy yönetiminin ve robo-danışmanlığın önü açıldı. Katılımcıların yalnız olmadıklarını görmeleri, yanlarında bir şirket olduğunu hissetmeleri sağlandı.

● Bütün bunların yanında, bireysel emeklilik stopaj oranlarının (devlet katkısı avantajıyla da birleştiğinde) diğer yatırım araçlarına göre düşük kalması -sistemde erken çıkmaya yönelik zorlaştırıcı ve caydırıcı tedbirler olmasına rağmen- katılımcıların bireysel emeklilik sistemini orta vadeli bir yatırım aracı olarak görmesine yol açabiliyor.

Şimdi ise mayıs ayında yayınlanan ve 1 Temmuz'da yürürlüğe girecek mevzuat değişikliğine göre, bu durumu tetikleyen üç konu daha olacak.

Merkezi Fon Platformu (BEFAS)

Fon çeşitliliği artık zirve yapacak. Çünkü katılımcıların diğer emeklilik şirketlerinin sunduğu fonlara da erişimi sağlıyor. Tüm emeklilik yatırım fonları merkezi bir platformdan (BEFAS) alınıp satılacak ve katılımcılar piyasadaki tüm şirketlerin fonlarını portföylerine ekleyebilecek. Bunun çeşitlilik anlamında çok önemli bir gelişme olduğunu düşünüyorum ve fon yönetiminde çok başarılı olmayan şirketlerin kendilerine çeki düzen vermesini zorunlu kılacak.

Emeklilik şirketlerinin kalıcı getiri sağlayabilmelerinin etkili yolu, toplam fon tutarlarını büyütüp fon işletim gideri getirisi elde etmek. Şimdi ise katılımcıyı sisteme dahil etmeniz bile, sizin değil başka bir şirketin fonlarını satın alabilecek. Katılımcılar farklı fon alternatiflerini değerlendirmek için emeklilik şirketi değiştirmek zorunda kalmayacak. Tüm fonlara erişim kolaylaşacak, böylece diğer yatırım araçlarında olduğu gibi bireysel emeklilik fonlarında da diledikleri gibi oynama yapabilecekler.

Dijitalleşme devrimi

Dijital bir devrim geliyor. Aslında salgınla birlikte geldi ve uygulanmaya başladı ancak şimdi resmileşiyor. Artık birçok işlem kâğıda gerek duymadan dijital ortamda da yapılabilir-

cek. Fon değişikliklerini dijital olarak yapabilmek katılımcılar açısından inanılmaz bir kolaylık. Kısa vadeli yatırım araçlarından alışkın olunan internet ve mobil şubeden fon alım satım işlemleri BES'te de kullanılıyor ve bu durum sistemin kısa vadeli yatırım araçlarına bir alternatif olarak görülmelerini sağlayacak. Zira artık erken çıkış yapmak için dahi kâğıt doldurmanıza gerek kalmayacak.

Fon dağılım değişikliği hakkı

Son olarak, belki de en önemli düzenlemelerden biri de fon dağılım değişikliği hakkındaki üst limitin artması oldu. Eskiden katılımcılar yılda 6 defa fon değişikliği yapabiliyordu. Şimdi bu limit 12'ye yükseltildi. Bana göre 6 değişiklik hakkı sınırlaması, kısa vadeli yatırım araçlarından bireysel emekliliği ayıran en önemli özelliklerden biriydi. Çünkü uzun vadeli yatırımların en önemli özelliği sabretmeyi bilmektir. Sizin fonunuz kısa ve orta vadede inişli çıkışlı bir gidişat sergilese dahi, uzun vadede kayıplar ve kazançlar dengele- niyor, katılımcılar mağdur olmuyordu. İyi ve standart bir portföy yönetimi, sizi emeklilikte memnun etmek için yeterliydi. Seyrek gerçekleşebilecek büyük ekonomik gelişmelerden de negatif etkilanmemek için 6 adet fon değişikliği hakkı fazlasıyla yeterliydi. Ancak bireysel emeklilik fonlarını, kısa vadeli yatırım araçları gibi daha yakından takip etmek isteyen katılımcılar da vardı ve değişiklik hakları onlara yetmiyordu. Portföy yönetim danışmanlığı hizmetlerinin de gide- rek yaygınlaşmasıyla birlikte burada bir baskı oluştu ve değişiklik hakkı 12'ye yükseltildi.

Uzun vadeli yatırım için önlem alınması şart

Özetle, uzun vadeli ve emekliliğe yönelik bir yatırım aracı olması beklenen BES'in kısa vadeli yatırım araçlarıyla aynı kulvarda görünmesi ve algılanması için çok fazla sebep var ve yıllar içinde yapılan mevzuatsal değişiklikler de benim görüşüme göre bu algıyı sürekli olarak güçlendiriyor. Böyle bir ortamda BES'in uzun vadeli bir yatırım aracı olarak görülmesi, sözleşmelerin ortalama kıdem süresinin uzaması ve erken çıkış oranlarının azalması zor.

Bu tür düzenlemelerin temel sebebi, bireysel emeklilik fonlarında biriken ciddi miktarların ekonomik faydalarının görülmesi ve bunun daha da yükselmesinin istenmesi. Bu mutlaka önemli ama sistemin temel amacının yani emeklilikte katılımcılara ek gelir sağlama fonksiyonunun göz ardı edilmemesi ve burada biriken fon tutarlarının daha uzun vadeli olması için de ek önlemler alınması gerekiyor. En başta belirttiğim gibi, uzun vadeli birikim yapamama alışkanlığımızı kırmak için bu tür önlemler şart.

İşyerimde güvendeyim, telefonum da güvende

“İşyerimde Güvendeyim” ürününde ferdi kaza teminatı beraberinde sunduğu asistans hizmetleriyle işletmelere özelleştirilmiş imkanlar sunan Anadolu Sigorta, “Telefonum Güvende” ile ise cep telefonu ekranlarını dakikalar içinde koruma altına alarak, yüksek maliyetli ekran değişimi tamir işlemlerinden kurtarıyor...



Anadolu Sigorta, küçük işletme sahiplerinin hayatını kolaylaştıran yenilikçi çözümler sunmayı sürdürüyor. Anadolu Sigorta’nın “İşyerimde Güvendeyim” ürününde ferdi kaza teminatına ek olarak sunduğu asistans hizmetleri, küçük işletme sahiplerinin hayatını kolaylaştırırken, markaya duydukları güveni de pekiştiriyor.

“Telefonum Güvende” sigortası ise cep telefonlarının ekranının kırılması sonucunda, ekranda veya ekrana entegre parçalarda doğrudan meydana gelecek hasarlara karşı koruma sağlıyor. Cep telefonu kullanıcılarının olası ekran hasarı durumunda yüksek maliyetli tamir işlemlerinden kurtarıyor.

Ambulans gönderiminden dolap montajına özel hizmetler

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, “İşyerimde Güvendeyim” sigortasının sunduğu avantajları şöyle anlatıyor: “Bu ürünümüz, küçük işletme sahiplerine özel asistans hizmetleri kapsamında, ambulans veya doktor gönderilmesinden tesisat ve elektrik işlerine, dolap montajından işyeri dezenfeksiyonuna geniş bir yelpazede hizmet sunuyor. Şirketimizin sahip

olduğu geniş acente ağı ve markamıza duyulan güveni, kapsamlı asistans hizmetlerimizle destekliyoruz. Bu doğrultuda değişen bütçelere hitap edebilecek çeşitli alternatif teminat önerileri sunuyoruz. Ürünümüzle birlikte sigortalılarımızın hızlı, güvenilir hizmet almasını sağlamayı ve daha fazla küçük işletmeye ulaşmayı istiyoruz.”

Telefon ekranlarına iki defa onarım veya değişim imkanı

Telefonların ekran kırılmalarına karşı korunması hassasiyetiyle “Telefonum Güvende” ürününü tüketiciyle buluşturduklarını söyleyen Gören, “Ekran kırılması teminatıyla cihazın ekranının kırılması sonucunda, ekranda ve ekrana entegre parçalarda doğrudan meydana gelecek hasarlar karşısında parçaların onarım veya değişimini poliş süresince iki kere karşılıyoruz. Satış kanallarımız ve Sigortam Cepte uygulaması üzerinden kullanıcı dostu bir deneyimle satın alınabilen ‘Telefonum Güvende’ ürünü için poliş dakikalar içinde oluşturabiliyor” diyor. “İşyerimde Güvendeyim” ve “Telefonum Güvende” ürünleri Türkiye İş Bankası şubeleri ve Anadolu Sigorta acenteleri aracılığıyla satışa sunuluyor.



Fatih Gören

Türk Nippon Sigorta VIP Kasko Poliçesi

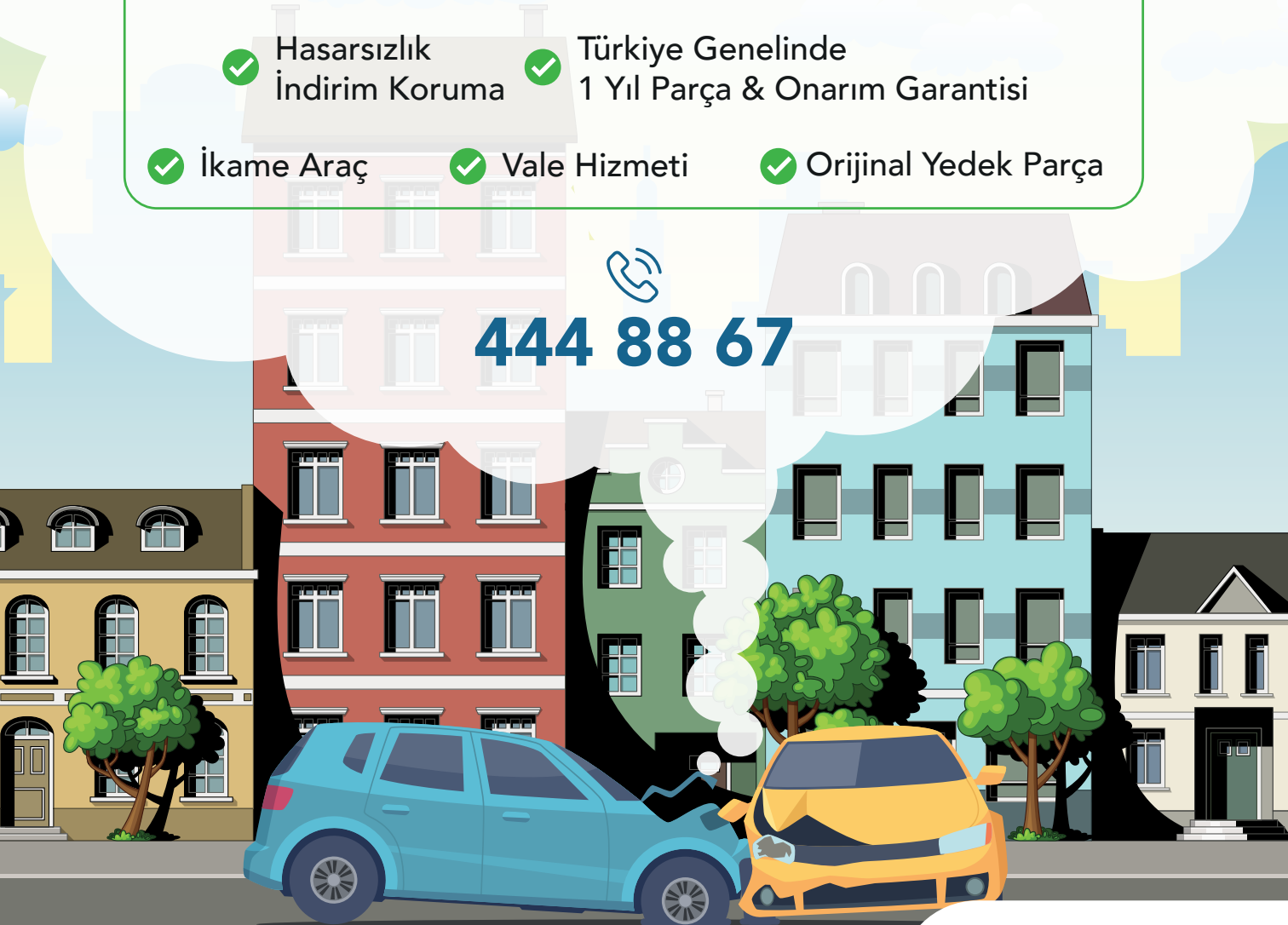
aracınızı kazalara, hırsızlık
olaylarına ve olası
her türlü riske karşı
güvence altına alıyor.

TNS VIP Avantajlarımız

- ✓ Hasarsızlık İndirim Koruma
- ✓ Türkiye Geneline 1 Yıl Parça & Onarım Garantisi
- ✓ İkame Araç
- ✓ Vale Hizmeti
- ✓ Orijinal Yedek Parça



444 88 67



TÜRK NIPPON
SİGORTA

2020 yılını 82.5 milyar TL prim üretimiyle kapayan Türk sigorta ve reasürans şirketleri, bunun 22.1 milyar TL'sini bankasürans kanalından sağladı. Salgınla birlikte hızlanan dijitalleşme beraberinde dijitalleşmeyle şaha kalkan bankasürans faaliyetlerini getirdi...



ZEYNEP TURAN STEFAN
znptrn@gmail.com

Makro perspektiften bankasürans

Sigorta ve reasürans sektörlerinde 2012 yılından itibaren farklı bir kulvara girdik. Temelleri 2008 yılı küresel finansal kriziyle birlikte atılan kapsamlı bir dönüşümün ilk adımları, sermaye yeterliliği anlamında zor günler geçiren sigorta ve reasürans sektörlerinin dijitalleşme serüvenleri için de başlangıç olmuştur. Çıkış noktası operasyonel kârlılığın artırılması

olmakla birlikte yüzyıllardır küçük değişimler dışında süreç anlamında kendini birçok dış etkene karşı koruyan bir sektörün ilk kıpırdanışlarıydı bu adımlar.

Söz konusu adımlar sigortacılık değer zincirinde birçok alana etki etti ve süreçleri o kadar değiştirdi ki yepyeni bir risk algısı, satış süreci ve hasar yönetiminden bahsederek olduk. Bu bileşenler arasında belki de en dikkat çeken benim perspektifimde ise bankasüranstı...

Bankasürans karşımıza, sürecin bir ucundaki bankalar ve diğer ucundaki sigorta şirketleri için harika bir işbirliğiyle çıktı. Bankalarda sigorta şirketleri tarafından birçok teminatın sağlanabileceği bir risk yönetim talebi, sigorta şirketlerinde ise bu taleplere cevap verebilecek UW (underwriting) çözümleri, riski analiz edebilecek holistik bir bakış açısı ve yeterli sermaye mevcuttu. Bu işbirliği özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ve teknolojik yenilenmeyi seven birçok pazarda hızla karşılığını buldu ve etkisini günümüzde de artırmaya devam ediyor.

Salgın dijitalleşmeyi, dijitalleşme bankasüransı şaha kaldırdı

Türkiye, sigorta ve reasürans sektörleri açısından birçok anlamda ilginç bir pazar özelliği gösteriyor. Bir yolumuz her türlü yeniliğe, finansal piyasalardaki birçok yeni ürünün kullanımına ve teknolojik gelişmeye çok açık. Sorgulamadan her yeni unsuru deniyoruz. Risk algımızı yöneten diğer bir yanıma ise güvence ve teminat talebine mesafeli durabiliyor ve aldığı risklerin çok çok ufak bir kısmıyla alakalı bir çözüm talebinde bulunuyor.

Bu perspektiften baktığımızda son 10 yılda gayri safi milli hasılamızın çok üstünde büyüyen sigorta ve reasürans sektörlerinde teknolojinin derinlemesine etkisiyle birçok farklı dağıtım kanalına ulaştık. Ancak bu kanallardan hiçbiri bankasürans gibi sigortalama yolculuğumuza nüfuz etmedi.





Bu genel koşulların beklenen bir etkisi olarak 2020’de bir önceki yıla göre brüt prim üretimi yüzde 19.2 artışla 82.5 milyar TL’ye ulaştı. Salgınla birlikte hızlanan dijitalleşme beraberinde dijitalleşmeyle şaha kalkan bankasürans faaliyetlerini getirdi.

Prim üretiminin yaklaşık dörtte biri bankasürans kanalından...

Perspektifimizi bir adım daha yaklaştırarak kırımlarına baktığımızda, dünya piyasalarındaki örneklerle benzer uygulamalar görüyoruz. OECD ve Dünya Bankası sigorta ve reasürans verilerini incelediğimizde de gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerle benzer bir prim dağılımı öne çıkıyor, üretimde başı hayat branşı çekiyor.

2020 yılını 82.5 milyar TL prim üretimiyle kapayan Türk sigorta ve reasürans şirketleri, bunun 22.1 milyar TL’sini bankasürans kanalından sağladı. Bu tutarın 10 milyarı elementer branşlara, 12.1 milyarı ise hayat branşına ait. 2019 yılında bu değerler sırasıyla 18.2 milyar TL (toplam bankasürans üretimi), 8.7 milyar TL (elementer branş üretimi) ve 9.4 milyar TL (hayat branşı üretimi) şeklindeydi.

Karşılaştırma yapabilmek adına perspektifimizi uluslararası platforma çevirdiğimizde ise yine 2020 yılı verilerine göre en yüksek bankasürans üretim değerlerinin, brüt prim üretimine göre yine hayat branşında oluştuğunu görüyoruz. En yüksek bankasürans payı ise OECD ülkeleri bazında Portekiz’de. Portekizli sigortacılar hayat branşında toplam prim üretiminin (5.7 milyar dolar) yüzde 88’ini, elementer branşta ise toplam prim üretiminin yüzde 10’unu bankasürans kanalıyla üretiyor.

Portekiz’i hayat branşında yüzde 72 ve elementer branşta yüzde 7 ile İspanya (toplamda 12.3 milyar dolar), hayat branşında yüzde 64 ve elementer branşta yüzde 9 ile Fransa (toplamda 25.1 milyar dolar) takip ediyor.

ABD, Kanada ve Japonya’da bankasüransın adı yok

Dünya örneklerinde de hayat branşında bankasürans üretiminin birçok ülkede elementer branşı rahatlıkla geçtiği görülüyor. Ancak tam tersi özellikte olan bazı ender örnekler de yok değil. Örneğin, halen gelişmekte olan bir bankasürans yapısı gösteren ve üretiminin büyük kısmı konvansiyonel kanallar tarafından kaynaklanan Şili’de (toplam brüt prim üretimi 4.2 milyar TL) elementer branşta yüzde 19 ve hayat branşında yüzde 13 prim üretimi bankasürans kaynağından geliyor.

Dijitalleşme ve penetrasyon oranlarında OECD üyesi ülkeler arasında öne çıkan Kanada (toplam brüt prim üretimi 71 milyar dolar), ABD (1.5 trilyon dolar) ve Japonya’da (106.8 milyar dolar) dijitalleşme alanında baş döndüren gelişmeler yaşanmasına rağmen hem elementer hem de hayat branşında bankasürans üretiminin (sırasıyla yüzde 1, 2 ve 1) çok düşük seviyelerde kaldığı dikkat çekiyor.

Peki neden böyle? Kısa bir araştırma yapınca karşımıza, düzenleyici kurumun pazarın gelişme dinamiklerine etkisiyle birlikte 1933 yılında yürürlüğe giren “Glass-Steagall Act” ve 1999 yılında yürürlüğe giren “Gramm-Leach-Bliley” kanunlarını görüyoruz. Aradığımız “neden” sorusunun cevabını verecek olan kanunların aslında sigorta ve reasürans piyasasına nasıl bir etkisi olduğu ise gelecek yazımızın konusu olacak.



ZEYNEP TURAN STEFAN
znptrn@gmail.com

DÜNYA EKRANI

Aon, Almanya operasyonlarını elden çıkarıyor



İngiliz broker Aon, Almanya'da önemli bir pazar payına sahip, emeklilik branşında faaliyet gösteren şirketi LCP'yi (Lane Clark & Peacock LLP) Willis Towers Watson'a (WTW) sattığını duyurdu. Uzun zamandır anti-tröst yasalarından dolayı operasyonlarını küçültmeyi hedefleyen Aon, işlem detaylarını Avrupa Birliği Komisyonu'yla da paylaştığını bildirdi. Almanya finansal sistemler düzenleyici kurumu BaFin'in onayına gönderilen işlemin kısa zamanda sonuçlandırılması bekleniyor. Aon CEO'su Greg Case, satış sürecinin sonlandırılmasının ardından da Almanya operasyonlarının LCP markasıyla devam edeceğini, 350 kişilik çalışan kadrosunun operasyonlar çerçevesinde korunacağını açıkladı.

Aon ve WTW arasında büyüklüğü 30 milyar dolara ulaşan birleşme sürecine olumlu katkı yapacağı değerlendirilen satış sürecinin tamamlanmasının ardından Almanya'nın alanındaki en büyük danışmanlık şirketi ortaya çıkmış olacak. Amerika ve İngiltere'nin ardından dünyanın en büyük bireysel emeklilik danışmanlık piyasasına sahip olan Almanya, halen birçok yatırımcının radarında olmaya devam ediyor.



SCOR Yönetim Kurulu'nda radikal değişim

Uluslararası reasürans piyasasının önemli isimlerinden SCOR, bünyesine yeni bir üst düzey yönetici kattı. Ataması yönetim kurulu tarafından onaylanan ve haziran ayında görevine başlayacak olan CEO Laurent Rousseau, SCOR Avrupa Yönetim Kurulu'nda da yer alacak.

Atama kararını kamuoyuyla paylaşmak için yapılan toplantıda ailevi sebeplerden dolayı görevini bıraktığını açıklayan mevcut CEO Denis Kessler, SCOR Yönetim Kurulu'nda bir süre daha görev almayı kabul ettiğini açıkladı.

SCOR'da çeşitli yönetim pozisyonlarında 19 yıldır çalışan ve birçok köklü dönüşüm çalışmasına öncülük eden Kessler, SCOR'un büyümesine önemli katkılar yaparak uluslararası piyasada pazar payının artmasını sağlamıştı.

11 yıl önce SCOR bünyesine katılan ve birçok önemli pozisyonda yönetici olarak görev alan Rousseau, SCOR'un son yıllarda rakiplerinin gerisinde kaldığı faaliyet alanlarını canlandırmayı, piyasa dinamiklerini inceleyerek yeni bir strateji olarak 5 yıllık dönemde önemli bir atılım yapmayı planlıyor. Rousseau'nun atanmasıyla SCOR Yönetim Kurulu'nda yönetim kurulu başkanı ve genel müdür pozisyonları ayrılmış oldu.

Tayvan, Aon - Willis Towers Watson birleşmesini onayladı

Tayvan rekabet kurumu (FTC), Aon ve Willis Towers Watson (WTW) birleşmesinin bölge iktisadi yapısına etkilerini inceleyerek birleşme sözleşmesinin onaylanmasına karar verdi. Tayvan'ın iktisadi hayatının yönetilmesinde önemli bir yeri olan ve rekabet şartlarını düzenleyen FTC, birleşmenin sigorta ve reasürans sektörlerine etkisini derinlemesine inceleyerek tüketicinin yeni piyasa dağılımından olumsuz etkilenmeyeceği yönünde görüş bildirdi. Piyasadaki rekabetin tüketici aleyhine olumsuz etkilenmeyeceğine karar veren FTC, gelişmelere göre müdahale etme yetkisini saklı tuttuğunun altını çizdi.

Özellikle bireysel emeklilik ürünlerinde varlık yönetimi, sektörde insan kaynaklarının planlanması ve fon birikiminin nasıl kontrol edileceği gibi kritik noktaları kontrol eden FTC, Aon ve WTW'nin mevcut müşterileriyle de görüşmeler yaptıklarını ve kararlarını bu yorumlara göre şekillendirdiklerini açıkladı. FTC'den herhangi bir ek yaptırım kararı almadan birleşme sürecini tamamladıkları için memnun olan Aon ve WTW yetkilileri ise aynı sonuçları diğer ülkelerin düzenleyici kurumlarından da almak istediklerini belirttiler.



Hannover Re ve WTW'den yeni doğal afet tahvili



Uluslararası piyasalarda özellikle doğal afet tahvilleri alanındaki çalışmalarıyla dikkat çeken Hannover Re, Willis Towers Watson (WTW) ile yaptığı yeni işbirliğiyle Kolombiya için yeni bir risk transfer sistemi geliştirdi. Kolombiya'nın Medellin şehrini merkez alacak olan ve bölgede sıklıkla görülen doğal afetlere karşı önleyici faaliyetler yürütülmesini ve fon birikimini mümkün kılacak bir yatırım süreci amaçlayan ürün için şimdiden talepler hızla iletmeye başladı. Sadece önleme değil riskin gerçekleşmesi sonrasında rehabilitasyon ve yeniden yapılandırma faaliyetlerinin de kapsam içerisinde olacağını

belirten yetkililer, gıda ve giyim yardımı için de önemli bir fon miktarının sağlanacağına işaret ediyor.

Dünya Bankası tarafından özellikle altyapının yetersiz olduğu ve kişi başına düşen gelirin belirli standartların altında olduğu ülkelerde uygulanan programın bir benzerinin Kolombiya için düzenlendiğini hatırlatan yetkililer, uluslararası kuruluşlarla birlikte Alman hükümeti tarafından desteklenen BMZ (Almanya Ekonomik İşbirliği ve Gelişim Bakanlığı) aracılığıyla da Kolombiya afet yönetiminde önemli bir değişim öngörüyor.



SRG, Blackrock'ın operasyonlarını satın aldı

Specialist Risk Group (SGR), uluslararası varlık yatırımcısı Blackrock'ın İrlanda'da faaliyet gösteren şirketi MGA'yi satın aldığını açıkladı. İrlanda broker piyasasındaki konumunu kuvvetlendirmek isteyen ve uzun zamandır piyasadaki satın alma fırsatlarıyla ilgilenen SGR, böylelikle

belli branşlarda sektör liderliğini elde etmiş oldu. Satış sonrasında Blackrock yöneticilerinden Neil McSherry, İrlanda piyasasına güvenlerini bu satışla birlikte tazelediklerini belirterek stratejileri doğrultusunda yeni satış ve satın alma fırsatlarını değerlendirdiklerini, dağıtım kanalları alanından çıkmakla

birlikte teknik analiz ve risk yönetimi branşlarında faaliyetlerine devam ettiklerini ifade etti. SGR CEO'su Warren Downey ise Blackrock gibi finans dünyasının önemli bir ismiyle yaptıkları anlaşmadan duydukları memnuniyeti dile getirerek farklı satın alma ve birleşme fırsatlarına açık olduklarının altını çizdi.

InsurTech Ethos'a 200 milyon dolarlık yatırım

InsurTech alanında faaliyet gösteren Ethos, 200 milyon dolarlık seri D yatırım olarak toplam piyasa değerlemesini 2 milyar dolara ulaştırdı. Kuruluşundan bu yana aldığı yoğun taleple her yıl yüzde 500'ün üzerinde büyüme sağlayan ve 2021 yılında 20 milyar dolar değerinde hayat branşı teminatı sağlamayı hedefleyen Ethos'a talep sürekli artıyor. General Catalyst tarafından yönetilen ve içerisinde Sequoia Capital, Accel, Google Ventures, Jay-Z'nin yatırım fonu Roc Nation ve Glade Brook Capital Partners gibi birçok popüler fonun yer aldığı yatırım sürecinin tekrarlanması da beklentiler arasında.

Ethos'un kurucularından olan ve şu anda eş CEO olarak görev yapan Peter Colis, hayat ve emeklilik branşındaki faaliyetlerle milyonlarca ailenin teminat talebini karşılamayı amaçladıklarını ve Ethos'un müşteri deneyimi kalitesini sürekli artırmayı hedeflediklerini vurguluyor. Aldıkları yatırımı teknoloji geliştirmek için kullanacaklarını açıklayan Colis, "Yeni yazılım mühendisleri istihdam ederek daha kullanıcı dostu bir sigortalanma süreci oluşturacağız. Bir yandan da farklı pazarlara açılmak için hazırlıklarımız sürüyor" diyor.



Peter Colis

Guernsey'den ESG atağı

Off-shore bankacılığın önemli bölgelerinden Guernsey, finansal piyasalardaki yeni trende ayak uydurarak bünyesindeki sürdürülebilirlik özelliğinin artırılması için çalışmalara başladı. Adada faaliyet gösteren bütün finansal kurumların faaliyetlerinin sosyal etki, çevre etkisi ve yönetim etkisi olarak değerlendirilmesi ve önceden belirlenen şartlar çerçevesinde yönetilmesiyle ilgili önemli bir inisiyatif hayata geçirdi. Çevre, sosyal etki ve yönetim kelimelerinin kısaltmasından oluşan ESG (environment, social, corporate governance) kavramını adada faaliyet gösteren bütün şirketlerin yönetim perspektifine sokmayı hedefleyen Guernsey yönetimi, bu hedefi kapsamlı ve geniş bir ölçekte ilk tutturan ülke olmak istiyor.

Guernsey finans piyasası yöneticilerden Andy Sloan, ESG düzenlemeleriyle davranışsal değişikliklere yol açmayı amaçladıklarını belirtiyor ve şöyle ekliyor: "Sadece finansal sektörlerden değil iktisadi hayatın bütün birimlerinden yönetim seviyesinin artırılması ve hesap verilir bir dağıtım zincirinin kurulmasıyla ilgili talepleri yeni düzenlemeyle yanıtladık. Etkin bir yönetim yapısı kurarak farklı sektörlerden yatırımcıların Guernsey'i tercih etmesini sağlamak istiyoruz."



Swiss Re CEO'sundan siber saldırılara karşı işbirliği çağrısı

Reasürans devi Swiss Re'nin CEO'su Christian Mumenthaler, petrol boru hatlarına yapılan son siber saldırıyı değerlendirdi. Mumenthaler, ekonomik değeri bu kadar yüksek olmasına rağmen siber saldırılar karşısında bu kadar savunmasız olan bir yapının hedef alınmasının kendisi için hiç şaşırtıcı olmadığını belirterek, benzer girişimlerin yeniden yapılabileceği konusunda kamuoyunu uyardı.

ABD'nin en büyük ham petrol boru hattı Colonial'a saldırı için henüz bir maliyet tahmini yapılamayacağını belirten Mumenthaler, saldırının çok iyi planlandığına ve arkasında kesinlikle çok profesyonel bir ekip olduğuna dikkat çekti. Siber saldırıların sigorta ve reasürans şirketleri için halen belirsizliğini koruduğunun ve teminat sınırlarının tam olarak çizilemediğinin altını çizen Mumenthaler, sektör gerekli kapasiteye sahip olmasına rağmen yeterli katılım olmadığı için sürdürülebilirliğin sağlanamadığı vurguladı.

Siber riskle ilgili primlerin 5.5 milyar dolara ulaştığını hatırlatan Mumenthaler, bu tutarın 100 milyar dolarlara ulaşması için çok uzun bir süre beklemek gerekemeyeceği görüşünde. Sigorta ve reasürans şirketleriyle birlikte ülke yönetimlerinin de siber çalışmalara destek vermesi gerektiğini düşünen Mumenthaler, hızlı bir aksiyon planı oluşturulması için bütün paydaşları göreve çağırdı.





Quick Sigorta 4 YAŞINDA



Quick Sigorta, Ramazan Bayramı'na denk gelen 4'üncü kuruluş yıldönümünde çifte bayram yaptı. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Bu 4 yıla sayısız ürün, başarı ve ödül sığdırdık. Sigortacılıktan kazandığımızı sigortacılığa yatırarak, bilanço büyüklüğü bakımından hayat-dışı sigorta şirketleri içinde ilk 10'a girmeyi başardık" diyor...

İlk poliçesini 12 Mayıs 2017 tarihinde düzenleyen Quick Sigorta, sektörde 4 yılı geride bıraktı. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, şirketinin bu dönemde sergilediği performansı ve ulaşılan seviyeyi şöyle anlatıyor:

"Ardımızda bıraktığımız 4 yıla sayısız ürün, başarı ve ödül sığdırdık. Yatırımları, sektörde hızla büyümesi, layık görüldüğü ödüller ve ürün çeşitliliğiyle sigorta sektöründe kısa zamanda adından söz ettiren Quick Sigorta, sektörde emin adımlarla ilerliyor ve her geçen gün başarılarına bir yenisini ekliyor. Quick Sigorta olarak sigortacılık sektöründe dijital bir devrim başlattık ve 'Cepten, Netten, Acenteden' motto-muzla sigortalılarımıza hizmet veriyoruz. Geniş bir sigorta

ürünü yelpazesine sahibiz ve Türkiye'nin 81 ilinde 3 binin üzerinde acentemiz bulunuyor. Web sitemiz ve mobil uygulamamızla müşterilerimize istedikleri zaman, istedikleri her yerden sigorta satın alabilme kolaylığı sağlıyoruz."

"Sigortacılıktan kazandığımızı sigortacılığa yatırıyoruz"

Yaşar, Quick Sigorta'nın sektördeki konumuyla ilgili de şu değerlendirmeyi yapıyor: "Sigortacılıktan kazandığımızı sigortacılığa yatırıyoruz. 2020 yılını 514.3 milyon TL özkaynak büyüklüğü ve 2 milyar 472 milyon TL bilanço büyüklüğüyle kapattık. Faaliyete başladığımız 2017 yılından bu yana geçen 4 yılda yaratılan tüm değerlerin şirkette tutulması ve temettü dağıtılmaması sonuçlarını göstermeye başladı. Quick Sigorta olarak bilanço büyüklüğü bakımından hayat-dışı sigorta şirketleri içinde ilk 10'a girmeyi başardık. 4 yıl önce çıktığımız bu yolda hayallerimizin izinde sayısız ödül, başarı ve ilklere imza atarak yolumuza sağlam ve hızlı adımlarla devam ediyoruz. Memleketimizin dört bir yanından hayallerimize ortak olan herkese teşekkür ederiz. Üstelik bu yıl bayram Quick Sigorta'nın 4'üncü yaşıyla aynı zamana geldi. Hepinize çifte bayram yaşattı. Bayramımız ve yeni yaşımız kutlu olsun, birlikte nice yıllara."



ALLIANZ YUVAM SİGORTASI'YLA YUVANIZ KORUMA ALTINDA

Yuvam Sigortası'yla hızlı ve kolayca teklif alabilir,
bütçenize uyan paket seçenekleriyle ihtiyaçlarınıza yönelik
zengin içeriklere sahip olabilirsiniz.

Allianz Acenteleri veya 0850 399 99 99
www.allianz.com.tr



Allianz'ım Mobil Uygulama



BU EKKRANIN SİGORTASI BİZİZ

Hemen **Sigortam Cepte** uygulamasına girin,
Telefonum Güvende Sigortası'yla yılda 2 kez telefon
ekranındaki kırılmalara karşı güvenceye sahip olun.

