

PSM DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR.

HDI, sağlık sigortasına giriyor

Yönetici egosu, bir şirketi ne hale getirdi

Doğa boşluk kabul etmez!

TSB Başkanı Atilla Benli

**“Yeni yatırımcılara
UYGUN ORTAM,
ülkeye uzun vadeli
finansman sağlıyoruz”**

Ayda 11 TL'den
başlayan fiyatlar

Trafikte
güvencem



Trafik sigortasının korumasını İMM Tamam Sigortası'nın
yüksek limitli teminat seçenekleriyle tamamlayın!

444 4 729
raysigorta.com.tr

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK
ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Bariş Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

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

Berrin Vildan Uyanık Bekar
bberin@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



Ego da egoymuş ha!

Bir sigorta şirketinin “yönetici egosu” yüzünden ne hallere düştüğünü anlatmaya çalışacağım sizlere...

Bir kooperatif şirketinden bahsediyorum. O dönem Türkiye’nin en önemli sigorta şirketlerinin birinde genel müdür yardımcısı olarak görev yapan bir yönetici, yanındaki çalışanları ve bazı acenteleri ikna edip bu oluşumu başlatmıştı.

Niyet iyiydi, başlangıç da güzel oldu. Şirket kuruldu. Sonra yarısı Türkiye’nin en büyük organizasyonlarından birine, büyük bir birliğe satıldı. Ya da ortak aldılar diyelim.

Malum, sigorta işi para işiydi, sermaye işi. Birlik, kendi çapında hatırı sayılır bir sermaye koydu. Yetmedi. 2-3 yıl sonra yönetimdeki bazı kişiler şirketin yanlış yönetildiğini söyleyip kurucu genel müdürünün istifasını istedi. O yapı içerisinde güçlülerdi, sermayeleri de vardı. Ama genel müdür kurucuydu, proje onundu, bırakmadı, bırakmadı. Yönetim kurulunda tartışma büyüdü. Kavgaya çıktı. Yönetimde etkili olan

grup, “Şirket kötü yönetiliyor, kötüye gidiyor, sermaye açığı büyüyor. Genel müdür değişsin, yönetim yenilensin” dedi.

Genel müdür örgütçüydü, zamanında hatırı sayılır bir partinin İstanbul il başkanlığını yapmıştı. Yönetim kurulunu ikna etti, kaldı. Derdi biraz daha genel müdür olarak devam etmekte. O da farkındaydı, durum kötüydü ama koltuğu bırakamıyordu.

Kötü gidişatı görenler bir süre sonra, “Şirket batacak, hisseleri bize verin sermaye koyalım, yönetimi yenileyelim, şirketi kurtaralım” dediler. Kabul görmedi. Bir sonraki toplantıda “Kalan hisseleri bize vermiyorsanız bizimkileri alın, biz gidelim. Bu kötü gidişata ortak olmak istemiyoruz” dediler.

Evet, aynen böyle oldu. Hisselerini devredip, paralarını alıp çıktılar. Bazılarına göre 1 koyup 9, bazılarına göre ise 3 koyup 9 aldılar. Genel müdür egosuna yenik düşmüş, sermaye koyacak yönetim kurulu üyelerinin paralarını ödeyerek şirketten uzaklaştırmıştı.

Ayrılanlar ne mi yaptı? 100 milyon lira sermaye koyup yeni bir sigorta şirketi kurdular. Genel müdürse ayağına kurşun sıkılmış oldu. Tırmalayıp durdu.

Aradan zaman geçti, şirkete ortak olan birlik, sermaye koyabilecek birilerini buldu. Görüşmeler yapıldı, anlaşma sağlandı. Parayı koyarak şirketi bulunduğu durumdan kurtarması beklenen bu kişiler, doğal olarak yönetimin değişmesini istedi. Genel müdürse yine “Olmaz, ille de ben” dedi. Yani yine egosuna yenildi. Kurucu genel müdür olarak şirkete sermaye bulamadı, sermaye koyanlara da “hayır” dedi. “Şirketi ben yöneteceğim” diye tutturunca işler daha da kötüye gitti. Bir ara şirketin ortağı olan birliğe, “Şu kadar para verin ekibimi alıp gideyim” dedi. Birlik kabul etmedi.

Sonra ne mi oldu? Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu, sermaye açığı olduğu gerekçesiyle şirketin yönetim kuruluna iki üye atadı.

Şimdi ne mi olacak? Denetimler sıklaşacak, denetimler sıklaştığı için genel müdür muhtemelen ayrılacak, şirket sermaye bulamazsa Güvence Hesabı’na devredilecek.

Umarım bu şirket kurtulur? Kurtulmazsa ego denen lanet şeyin nelere mal olduğunu hep birlikte bekleyip göreceğiz...

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

AĞUSTOS 2021



18

KAPAK

Sigortacılıkla ilgili yeni düzenlemeleri değerlendiren TSB Başkanı Atilla Benli, sektörün taşıdığı büyüme potansiyelini ve ülke ekonomisine katkısını vurguladı. Salgın döneminde sektörün önemli bir sınav verdiğini ve “başarı hikâyesi” yazdığını belirten Benli, “Son 3-4 yılda devletimizin teşvik ve düzenlemeleriyle büyük ivme yakalayan sektörümüz için gidecek daha çok yol var” dedi...

34 ZEYNEP TURAN STEFAN



22

Türk Nippon Sigorta’da hibrit çalışma modeli

Türk Nippon Sigorta çalışanları, yüzde 30 kapasiteyle sınırlı olmak üzere dönüşümlü olarak ofisten çalışıyor. Şirketin ofisleri her ay düzenli olarak nano teknolojiyle dezenfekte ediliyor. İsteyen çalışanların evleri de dezenfekte ettiriliyor...

24

Allianz, “18 yaş altı BES”i kampanyalı başlattı

Allianz Türkiye, 1 Temmuz itibarıyla 18 yaş altı katılımcılar için BES sözleşmesi sunmaya başladı. Üstelik yurtiçi eğitim danışmanlığı hizmeti ve sağlık sigortalarında yüzde 10 indirim avantajlarıyla birlikte...

26

Patiler artık Anadolu Sigorta güvencesinde

Anadolu Sigorta, evcil hayvan sahiplerinin 6 aylıktan büyük, 10 yaşından küçük kedi ve köpeklerinin veteriner masrafları için teminat sağlayan “Patim Güvende Sigortası”nı hizmete sundu. İsteğe bağlı olarak evcil hayvan sigortasına eklenebilen “Pati Plus Teminatı”yla ise kedi ve köpek sahiplerinin acil durum dışındaki muayene, tetkik ve tedavilerle ilgili veteriner masrafları için de teminat sağlanıyor...

28

Trafikte tam güvence şİMMdi TAMAM!

Artan araç fiyatları ve yıl içinde fiyatlardaki dalgalanmalar sonucu trafik sigortası teminat limitleri, araçların karıştığı ufak çaplı ya da zincirleme kazalarda hasarın karşılanmasında yetersiz kalabiliyor. Ray Sigorta’nın çok uygun primlerle sunduğu İMM Tamam poliçesi, sigortalıların teminat limitleri nedeniyle talihsiz bir durumla karşı karşıya kalmasını engelliyor...

30

Maher, finans sektörüne doğrudan giriş hazırlığında

Bankaların, sigorta şirketlerinin 20 katı bilanço varlığı yönettiğine dikkat çeken Maher Yatırım Holding CEO’su Levent Uluçer, “Sektörün aktif büyüklüğünü bankacılıkla kıyaslanabilir seviyelere yükseltmek temel hedefimiz olmalı” dedi. Uluçer, kısa vadede bir finansman şirketi kurarak finans sektörüne doğrudan gireceklerini açıkladı...

32

AXA, çevre hassasiyetini bir adım ileri taşıyor

Her yıl “dünyanın en sürdürülebilir sigorta şirketleri” arasında gösterilen AXA, marka amacının faaliyetleri üzerindeki etkisini ölçmeyi ve artırmayı hedefleyen yeni ölçeği “AXA İlerleme Endeksi”ni tanıttı.



AXA SİGORTA



Sağlıklı bir yaz için ihtiyacınız olan her anda AXA Doktor Danışma Hattı yanınızda!

Şehrin kalabalığından uzak, sakin bir tatilin tadını doyasıya çıkarmak istiyor ama sağlıkla ilgili ihtiyaçlarınızdan dolayı endişeleniyorsanız, size güzel bir haberimiz var! AXA'dan tamamlayıcı sağlık sigortası Sağlığım Tamam veya Özel Sağlık Sigortanız varsa AXA Doktor Danışma Hattınız da var!

Her zaman yanınızda olacak AXA Doktor Danışma Hattı ile tatilinizi hiç bölmeden, alanında uzman doktorlarla yazılı, sesli ve görüntülü konuşma fırsatına **AXAFit uygulaması** ya da **0850 250 99 99 numaralı hattan** ulaşabilirsiniz.

Konu sağlıksa, AXA ayrıcalıkları her zaman yanınızda.



Kare kodu okutup
AXAFit'i indirin,
sağlıklı yaşama
adım atın.



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri • #DertVarsaDermanAXA

Sosyal mesafeye dikkat ettiğiniz, sağlıklı bir tatil dileriz.

Anadolu Sigorta, “Hedef Toplumsal Cinsiyet Eşitliği” programına katıldı

Anadolu Sigorta, iş dünyasında kadınların temsili ve liderliğini artırmak için UN Global Compact tarafından hayata geçirilen Target Gender Equality (Hedef Toplumsal Cinsiyet Eşitliği) programına katıldı. Şirket, Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi ve UN Women ortaklığındaki Women’s Empowerment Principles’in (Kadının Güçlenmesi Prensipleri) da imzacısı konumunda.

Hedef Toplumsal Cinsiyet Eşitliği programı kapsamında, Türkiye de dahil 44 ülkede, üst yönetimde kadın liderliğini artırmaya yönelik katılımcı şirketlerin hedefler belirlemesine ve bunlara ulaşmasına yönelik çalışmalar yürütülecek. Program, şirketlere özel performans analizi, kapasite geliştirme atölyeleri, birbirinden öğrenme ve çok paydaşlı diyalog ortamları da sunuyor.

2021-2022 döneminde Türkiye’den 24 şirketin katıldığı program kapsamında, kadın işletme sahiplerinin şirket harcamalarından aldığı paydan, üst yönetim kademelerindeki kadın lider sayısına kadar şirketlerin eşitliğe yönelik hedefler belirlenmesine ve bunlara ulaşılmasına yönelik çalışmalar yapılacaktır.



Filiz Tiryakioğlu

Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, “Toplumsal cinsiyet eşitliği; kalkınma, sürdürülebilirlik ve insan hakları alanlarındaki uluslararası hedeflere ulaşma yolunda en önemli kilometre taşlarından biri. İş yaşamında eşitsizlik, kadınların işgücüne düşük katılım oranı ve özellikle yönetim kurulları ve üst yönetim gibi stratejik rollerde sınırlı temsili olarak kendini gösteriyor.

Eşitliğin sağlanması ekonomik refah seviyesi açısından da büyük önem taşıyor. Hedef Toplumsal Cinsiyet Eşitliği programıyla bu alandaki hedeflerimize ulaşmak için küresel ölçekli bir öğrenim programında çalışmaya başladık. Bu doğrultuda şirketimizin toplumsal cinsiyet eşitliği ilkesine bağlılığını ve bu ilke temelinde harekete geçme kararlılığını çalışanlarımıza, yatırımcılarımıza ve tüm paydaşlarımıza anlatacağız” diyor.

Anadolu Sigorta aynı zamanda UN Global Compact katılımcı şirketleri arasında ve UN Global Compact’ın küresel çapta başlattığı Young SDG Innovators (Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri Genç Yenilikçileri) programında da çalışmalarını sürdürüyor.

Groupama Sigorta, SEAT’ı marka kasko ürünlerine ekledi

Groupama Sigorta, SEAT ile birlikte marka kasko ürün sayısını yediye çıkardı. Vdf Sigorta iş birliğiyle sunulan ve SEAT marka araç sahiplerine özel geliştirilen SEAT Kasko ürününü satın alan araç sahipleri, hasar durumunda markanın yetkili servislerinde orijinal yedek parça ve uzman işçilik imkânından faydalanabiliyor. Ayrıca, standart kasko ürünlerinden farklı olarak SEAT Kaskolu araçlar mini onarım hizmetini markanın yetkili servisinden alıyor.

SEAT Kasko ürününü alan araç sahipleri ihtiyaçlarına yönelik Groupama Sigorta’nın sunduğu Asistans Plus paketinden, prim koruma ve kaza destek teminatları ile kişiye özel teminatlardan yararlanabiliyor. Sigortalılar bu poliçyle araçlarını çarpma, çarpışma, devrilme, yanma, çalınma, deprem, sel veya su baskını, hatalı yakıt dolumu gibi pek çok riske karşı koruma altına alıyor. Üstelik gerçek kişilere ait 0 kilometreden 3 yıla kadar SEAT kasko teminatı altında olan 0 kilometre araçların çalınması ya da tam hasara uğraması durumunda, tazminat güncel 0 kilometre araç bedeli üzerinden hesaplanıyor.



Groupama Sigorta
ve Groupama Hayat
Genel Müdürü
Philippe-Henri
Burlisson



iyi ki

O beklenen günlerin
gelmesi var.

444 11 11

agesahayatemeklilik.com.tr



AHE'den "Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu"

2020 yılında Borsa İstanbul'da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik performansları üst seviyede olan 58 şirket arasına girerek, sigorta ve emeklilik sektöründen BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'ne kabul edilen ilk şirket olan Anadolu Hayat Emeklilik, hem kendine hem de dünyanın geleceğine yatırım yapmak isteyen bireysel emeklilik müşterilerine yönelik Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu'nu hizmete sundu. Yeni fonun varlıkları arasında BIST Sürdürülebilirlik Endeksi ile yurtdışında genel kabul görmüş sürdürülebilirlik endekslerinde yer alan yerli ve yabancı şirketlerin ortaklık payları ve depo sertifikaları bulunuyor.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, yeni fonla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Değişen koşullar ve trendler doğrultusunda, müşteri ihtiyaç ve beklentilerini dikkate alarak yeni yatırım enstrümanları geliştirmeye devam ediyoruz. Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu ile bireysel emeklilik müşterilerimize BIST Sürdürülebilirlik Endeksi ile yurtdışı sürdürülebilirlik endekslerinde yer alan, sürdürülebilirlik bakış açısını ve stratejilerini benimsemiş, çevreye, sağlığa, istihdama önem veren şirketlerin hisse senetlerine



Yılmaz Ertürk

yatırım yapma imkânı sunuyoruz. Fonun özellikle dünyanın sınırlı kaynaklarını korumaya özen gösteren, çevre bilinci yüksek ve gelecek odaklı müşteri kitemizin öncelikli tercihi olacağını öngörüyoruz. Çevreye ve sürdürülebilir geleceğe önem veren bir şirket olarak müşterilerimizin de bizimle aynı yolda yürüyeceklerini düşünüyoruz."

AHE'nin "Gamesurance" hackathon'unda kazananlar belli oldu



Anadolu Hayat Emeklilik, dijital hizmet kanalları AHE Online ve AHE Mobil'in daha çok tercih edilmesini sağlamak amacıyla düzenlediği "Gamesurance" hackathon etkinliğinde kazananları açıkladı. Coderspace'in katkılarıyla 9-11 Temmuz 2021 tarihleri arasında online ortamda düzenlenen etkinliğe 154 kişi başvururken, yarışmaya 1-4 kişilik ekiplerden oluşan 12 ayrı takımdan 61 kişi katılım hakkı kazandı.

Yarışmacı ekipler, müşteri memnuniyetini sağlayacak ve online kanallardan işlem yapılmasını teşvik edecek oyunlaştırma içerikli fikirler üretirken, inovatif bakış açılarını ve fikirlerini sergileme fırsatı buldu. Microsoft tarafından azure eğitimi verilen ekipler, mentorlarıyla da görüşükten sonra jüri karşısında sunumlarını gerçekleştirdi.

Anadolu Hayat Emeklilik, Microsoft ve Brand New Game jüri üyeleri tarafından seçilen ilk üç proje toplam 45 bin TL'lik ödülün sahibi oldu. "Gamesurance" hackathon etkinliğinde birinci olan PushUP ekibine 20 bin TL, ikinci olan Omega ekibine 15 bin TL, üçüncü olan Hisar ekibine ise 10 bin TL ödül verildi.

Anadolu Hayat Emeklilik Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tayfun Ceyhan "Ekipler halinde toplam 61 yarışmacımızın fikirlerini dinlemek bizler için çok keyifli olsa da hepsi birbirinden yaratıcı bu fikirler arasından ödül alacak ilk 3 projeyi seçmekte bir hayli zorlandık. Kazanan genç arkadaşlarımızı tebrik ediyor, aynı zamanda burada tanıştığımız başarılı yarışmacılarımızla ileride iş ve staj fırsatlarından yararlandırmak üzere görüşmeyi hedefliyoruz" dedi.

Tebrikler, VakıfBanklı oldunuz

VakıfBank Mobil'i açın, T.C. Kimlik Kartınızı okutarak görüntülü görüşme yapın.
Tebrikler, VakıfBanklı oldunuz. Hem de istediğiniz yerden, istediğiniz zaman.

VakıfBank, daima seninle.



*Cihazda NFC desteği olmadığında ya da Nüfus Cüzdanı ile başvuru yapıldığında başvuru süreci kurye ile devam edecektir. Detaylı bilgi www.vakifbank.com.tr

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

AXA Sigorta, çalışmalarını AXA Avrupa çatısı altında sürdürecektir

AXA Grubu'nun mart ayında 2023 stratejik planını (Driving Progress) uygulamak üzere üst düzey yönetici ekibinde yaptığı değişiklikleri duyurmasının ardından AXA Sigorta'nın AXA Avrupa Bölgesi'ne dahil edildiği açıklandı. AXA Sigorta, CEO Yavuz Ölken liderliğinde AXA Avrupa'ya bağlı çalışacak ve şirketin raporlaması AXA Avrupa CEO'su Antimo Perretta'ya yapılacaktır.

Perretta, yeni dönemle ilgili "AXA'nın amacını ve yenilikçi bakış açısını benimseyen AXA Sigorta ile çalışma fırsatı bulduğum için mutluyum. AXA Sigorta'nın 'Geleceğe Hazır' vizyonunu destekliyorum. Bu vizyonun Türk sigorta pazarında güçlü ve sürdürülebilir bir etki yaratmaya devam edeceğinden eminim. AXA'nın Türkiye'deki geleceğine inancımız tam" yorumunu yaptı.

Ölken'in değerlendirmesi ise şu şekilde oldu: "AXA Grubu'nun yönetim şemasında gelişmekte olan ülkeler grubundan gelişmiş pazarların bulunduğu Avrupa grubuna dahil olmak heyecan verici. AXA Grubu'nda stratejik önceliklerin uygulanmasını hızlandırmak için yenilenen liderlik ekibi ve sadeleştirilen organizasyon yapısının AXA Sigorta olarak yürüttüğümüz çalışmalarını daha da güçlendireceğine eminim. Müşterilerinin hasar yönetim süreçlerinin önemli ölçüde optimizasyonunu sağlayan Alconic hasar projesi, finansal gücü, bilgi teknolojilerinin dönüşümüne odaklanarak güçlenen bilgi teknolojileri becerileri ve teknik becerilerin dahil olduğu güçlü bir inovasyon odağıyla işimizde çığır açan ilerlemeler sağlamayı taahhüt ediyoruz.



Yavuz Ölken



Antimo Perretta

Tutkulu büyüme yolculuğuna, müşterilerimiz için güvenilir bir çözüm ortağı olma hedefiyle hayata geçirdiğimiz sigortacılık çözümlerimizle, sigorta sektörüne öncülük etmemizi sağlayan Sigorta 4.0 yaklaşımımızla, güçlü acente ağımız ve yenilikçi bakış açılarıyla bizi oyunda hep bir adım önde tutan çalışma arkadaşlarımızla devam edeceğiz."

AXA Sigorta İK Müdürü Zeynep Ergenç terfi etti

AXA Sigorta'da yaklaşık 3 yıldır İnsan Kaynakları Müdürü olarak görev yapan Zeynep Ergenç, İnsan Kaynakları Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi olarak atandı. Ergenç, yeni görevinde, genç yetenek programlarından işveren markası yönetimine, işe alımdan oryantasyona, yetenek yönetiminden yetenek gelişimine, performans yönetiminden toplam kazanç paketi yönetimine kadar çalışan deneyimini döngüsünün her bir adımının liderliğini üstlenecek.

Kariyerine ilaç sektöründe başlayan Zeynep Ergenç, 7 yıl kadar Pfizer ve GlaxoSmithKle-

in gibi ilaç devlerinin insan kaynakları departmanlarında farklı görevler üstlendi. 2017 yılında GlaxoSmithKline'dan Allianz Worldwide Partners'a insan kaynakları departmanının başı olarak transfer olan Ergenç, böylelikle sigorta sektörüyle tanıştı. 2018 yılının başında ise insan kaynakları müdürü olarak AXA Sigorta ailesine katıldı. Özel Saint-Benoit Fransız Lisesi'nde eğitim aldıktan sonra Koç Üniversitesi Psikoloji bölümünden mezun olan Zeynep Ergenç, iyi derecede Fransızca ve İngilizce biliyor.



Zeynep Ergenç



**GÜVENCESİ İLE
AKLINIZ EVDE KALMADAN
SAĞLIĞINIZ YERİNDE
YOLUNUZ AÇIK
OLSUN!**

Konut Paket
Sigortası

Kasko
Sigortası

Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası

www.dogasigorta.com

0 850 811 51 00

AvivaSA, “AgeSA Hayat ve Emeklilik” oldu



Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AvivaSA, ortaklık değişim işlemlerinin resmi olarak tamamlanmasının ardından 200 yıllık geçmişe sahip Belçikalı sigorta şirketi Ageas Insurance International NV ile yoluna devam ettiğini açıklamıştı. Değişen ortaklık yapısı ve yeni birliktelikle ilgili bir basın toplantısı düzenleyen şirket, yeni ismini de ilk kez kamuoyuyla paylaştı.

Sabancı Holding Finansal Hizmetler Grup Başkanı ve AgeSA Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Dinçer, yeni dönemle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Ageas, iş birliği içerisinde olduğumuz, deneyimlerine ve gücüne güvendiğimiz, beraber iş birliği geliştirmekten heyecan duyduğumuz bir kuruluş. Aynı zamanda Sabancı Holding şirketlerinden Aksigorta’nın da ortağı. Hayat dışı sigorta pazarındaki tecrübesi ve başarılarını AvivaSA’nın bireysel emeklilik ve hayat sigortası alanındaki başarılarıyla birleştirmek isteyen Ageas ile birlikte yolumuza çok daha güçlü bir şekilde devam edeceğiz. Her zaman olduğu gibi müşterilerimizin ve çalışanlarımızın memnuniyetini gözeterek yeni başarılar elde ederken büyümeye devam edeceğiz-



Haluk Dinçer



Hans de Cuyper



Firat Kuruca

miz konusunda şüphem yok.”

Ageas CEO’su Hans de Cuyper, “AgeSA’daki yatırımımız, uzun süredir ortaklığımız olan Sabancı Holding ile birlikte Türkiye’de büyüyerek, hayat sigortası pazarına girmemiz için önemli bir fırsat sunuyor. Sabancı Holding’in şirketlerinden AkSigorta aracılığı ile hâlihazırda hayat dışı sigorta alanında faaliyet gösteriyoruz. Şimdi bu ortaklık, hayat sigortasında da Ageas’ın Türkiye’deki pazarın önde gelen sigorta şirketlerinin ana hissedarı olmasını sağlıyor. Türkiye, nüfus dinamikleri ve sigorta penetrasyonu açısından büyüme ve gelecek vaat eden bir pazar. Özellikle hayat branşındaki parlak geleceğe ina-

nıyoruz. Bununla beraber AvivaSA’nın yıllardır süregelen güçlü pazar konumu, yükselen başarı performansı ve yönetim kültürü bize çok cazip geldi. Firmamız deneyimine ve yerel gücüne, uluslararası sigortacılık deneyimimizle katkı sağlayarak hayat ve emeklilik pazarında daha güçlü bir konum yakalamayı hedefliyoruz” yorumunu yaptı.

AgeSA Genel Müdürü Firat Kuruca ise “Ageas ortaklığı bize yeni, dinamik ve farklı bir enerji getirecek. Bu yıl özel sektör şirketleri arasında BES pazar liderliğimizi sürdürmeyi ve hayat sigortası alanındaki büyümemizi devam ettirmeyi hedefliyoruz” dedi.

AgeSA Hayat ve Emeklilik’te üst düzey terfi



Roşan Dilek

AgeSA’nın Pazarlama ve Strateji Genel Müdür Yardımcılığı görevine Roşan Dilek getirildi. Lisans eğitimini Mimar Sinan Üniversitesi Şehir ve Bölge Planlama bölümünde tamamlayan Dilek, iş hayatına medya sektöründe başladı. Farklı gazete ve dergilerde çalıştıktan sonra İTÜ ve Louis Pasteur Üniversitesi’nde “Bilim Toplum Teknoloji” alanında yüksek lisansını tamamladı. 2003’te Oxford Üniversitesi’nde Yönetim Araştırmaları alanında

yüksek lisans programını bitirdi. Ardından Tübitak’ta çalışmaya başlayarak pek çok kuruma proje yöneticiliği ve danışmanlık hizmeti verdi. Sonrasında TEB’de iş süreç yöneticisi görevini üstlendi. 2012 yılında AgeSA’da strateji ve değişim yönetimi danışmanı olarak göreve başlayarak çeşitli görevlerde yer aldı. 2017’den bu yana AgeSA İş ve Ürün Geliştirme Grup Müdürü olarak görev yapan Dilek, yeni görevine 9 Temmuz itibarıyla başladı.



Konut
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

EV #SigortasızOlmaz

*Konut sigortası da DASK'sız olmaz.
Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.*



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

HDI Sigorta, Bupa Acıbadem Sigorta ile işbirliği başlattı

HDI Sigorta, sağlık sigortacılığı alanında ürün çeşitliliğini her geçen gün artırıyor. Bupa Acıbadem Sigorta ile yapılan iş birliği kapsamında Size Özel Sağlık Sigortası, Size Özel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Size Özel Doğum Sigortası, Size Özel Seçimli Teminat ve Acil Sağlık Sigortası ürün seçenekleriyle HDI Sigorta güvencesi altına alınan sigortalılar; senCard üyelik programıyla geniş anlaşmalı kurum ağından ve program avantajlarından da faydalanabilecek.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, iş birliğiyle ilgili şu bilgileri paylaştı: “Kovid-19 salgını bizlere sağlığımızın kıymetini, bu alanda alınacak önlemlerin gerekliliğini bir kez daha hatırlattı. Sağlık sigortalılarına yönelik ilgi ve bilincin de arttığı bu dönemde, müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik ürünler ve kesintisiz hizmetimizle sigortalılarımızın yanında olacağız. İş birlikleri için alanında uzman Bupa Acıbadem Sigorta ailesine bir kez daha teşekkürlerimizi iletiyoruz.”

Bupa Acıbadem Sigorta CEO’su Gökhan Gürcan da süreci, “Sağlıklı ve mutlu yaşam danışmanı konseptimizin bir yansıması olan senCard üyelik programı ile ana konsantrasyonumuz olan sigortacı kimliğimizin dışındaki değer önermelerimizi tek bir ekosistemde bir araya getiriyoruz. Bu kapsamda en güçlü olduğumuz yönlerimizi prestijli sigorta şirketleriyle paylaşan, onların da kendi bilgi birikimlerini ve güçlerini bizimle paylaşmasına



vesile olan senCard’a sektörün güvenilir ve öncü oyuncularından olan HDI Sigorta’nın da katılmasından memnuniyet duyuyoruz. Bu iş birliğiyle hedefimiz sadece pazarı genişletmek ve pazar paylarımızı artırmak değil; ezber bozan uygulamaları hayata geçirerek, sigortalıların daha sağlıklı, daha uzun ve daha mutlu yaşamaları için katkıda bulunmak. Artık HDI Sigorta ile daha da güçlüyüz ve sağlık sektörüne büyük değer katacağız” sözleriyle yorumladı.

Fibaemeklilik’ten 550 kadına Pembe Kurdele Hayat Sigortası

Fibaemeklilik, “İstanbul’u Koşuyorum 2021” Kadınlar Günü Etabı fiziki koşucusu yaklaşık 550 kadını, Pembe Kurdele Hayat Sigortası’yla güvenceye aldı. Fiziki etaba katılan kadınlara, koşunun sponsorlarından Sigortayeri aracılığıyla poliş hediye edildi. Böylece Fibaemeklilik, Pembe Kurdele Hayat Sigortası ile kadınlara özel kanser hastalıklarına ilişkin oluşturduğu farkındalığı İstanbul’u Koşuyorum Kadınlar Günü Etabına da taşımış oldu.

Fibaemeklilik Projeler,ADK,Pazarlama ve Müşteri Hizmetleri Müdürü Buket Erşan, “Pembe Kurdele Hayat Sigortası bizim çok önemseydiğimiz ve toplumda kadınlara özel kanser türlerine ilişkin farkındalık oluşturmaya hedeflediğimiz bir ürünümüz. Dolayısıyla ulaşabildiğimiz kadar

fazla kadına öz muayenenin önemini hatırlatmak ve kendilerini olası risklere karşı güvence altına almak için harekete geçirmeyi amaçlıyoruz. Bu kapsamda Sigortayeri iş birliğiyle İstanbul’u Koşuyorum Kadınlar Günü Etabı fiziki koşusuna katılan kadınlara böyle anlamlı bir hediye vermekten mutluluk duyuyoruz” dedi.

Pembe Kurdele Hayat Sigortası, kadınlara özel kanser hastalıkları için tedavi sırasında ve tedavi sonrasında finansal destek sağlıyor. Poliş kapsamında kadınların meme, rahim, rahim ağzı, rahim içi, yumurtalık kanserleri ile tüpler ve vajina/vulva tümörleri gibi hastalıklardan birine yakalanması durumunda teminat tutarı sigortalıya tek seferde ödeniyor.



Türk Nippon Sigorta
Seyahat Sağlık Sigorta Poliçesi
sizi ve sevdiklerinizi olası
her türlü riske karşı
güvence altına alıyor!

*Siz sadece
rotanızı belirleyin.*



TÜRK NİPPON
SİGORTA

Türkiye Hayat Emeklilik, 18 yaş altı için BES paketi sunmaya başladı



Atilla Benli

Türkiye Hayat Emeklilik, 18 yaş altı çocukların rahat bir gelecek yaşaması için avantajlar içeren “18 Yaş Altı BES” ürününü hizmete aldı. Ebeveynler, Türkiye Hayat Emeklilik’in giriş aidatı ve yönetim gider kesintisi alınmayan bu ürün kapsamında 150 TL’den başlayan aylık katkı payı tutarıyla çocuklarının geleceklerine yatırım yapabilecek. Faizli ve faizsiz fon alternatiflerinin sunulduğu, yüzde 25 devlet katkısının sağlandığı sistem, aynı zamanda genç ve çocuklara tasarruf alışkanlığı da kazandıracak.

Birikimlerin emeklilik yatırım fonlarında değerlendirme imkânının sunulduğu ve yılda 12 kez fon dağılım değişikliği hakkının da sağlandığı ürüne Türkiye Hayat Emeklilik’in anlaşmalı banka şubeleri, turkiyesigorta.com.tr

web sitesi ve özel acenteler üzerinden başvuru yapılabilir.

Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Atilla Benli, “18 Yaş Altı BES” ürünüyle ilgili şu bilgileri paylaştı: “18 yaş altı genç ve çocuklara sunduğumuz ürünümüz toplumun her kesimi tarafından ulaşılabilir ve avantajları yüksek bir ürün olma özelliğiyle öne çıkıyor. Anne babalar için aylık bazda bütçelerinden ayıracakları tutarların onları zorlamaması ve bu yönden teşvik edici olmasına özellikle önem verdik. Ebeveynleri çocukları için tasarrufa teşvik ederken, bir yandan da önümüzdeki dönemde ürünümüze eklemeyi planladığımız ek fayda hizmet paketiyle de sunduğumuz hizmeti anne ve babalar için daha da avantajlı bir hale getirmeyi hedefliyoruz.”

Türkiye Sigorta’dan geniş kapsamlı YAT SİGORTASI GÜVENCESİ

Türkiye Sigorta, Yat Sigortası poliçeleriyle tekne, yat ve benzeri deniz araçları için batma, çarpma, karaya oturma gibi tehlikelerin yanı sıra yangın, yıldırım, infilak, fırtına, deprem ve hırsızlık gibi birçok riske karşı hem karada hem denizde güvence sağlıyor. Yine Yat Sigortası ürününe teknenin özelliklerine göre makine kırılması, üçüncü şahıs sorumluluk, ferdi kaza, çevre kirliliği, kişisel eşya, hukuksal koruma, ferdi kaza ve harp gibi ek teminatlarla poliçe kapsamı genişletilebiliyor.

Türkiye Sigorta, Yat Sigortası ile teminat altına aldığı güvencelerin yanı sıra özel “Yat Asistans Hizmetleri” ile



Remzi Duman

de en hızlı şekilde sigortalıların yanında yer alıyor. Kaza durumunda yaralanma veya ciddi hastalık nedeniyle lehtarların naklinden tıbbi danışmaya,

teknik ekibin ulaşımından hukuki danışmaya kadar sigortalılar ihtiyaç duyulan birçok noktada Yat Asistans Hizmetleri’nden faydalanabiliyor.

Türkiye Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Remzi Duman, “Yat Sigortası ürünümüzle yaşanabilecek çeşitli olumsuzluklara karşı denizde ve karada sigortalılarımızın yanında yer alıyoruz. Çözüm üretme sorumluluğumuz kapsamında Yat Asistans Hizmetlerimiz ile sigortalılarımızın talep ve ihtiyaçlarına hızlı ve güvenli bir şekilde destek sağlıyoruz. 83 milyona hizmet sunma hedefimiz doğrultusunda öncü çalışma ve yenilikçi hizmetler üretmeye devam edeceğiz” diyor.

GELECEĞİNİ BES'LE

18 YAŞ ALTI İÇİN

BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ'NİN KAPILARI AÇILDI.



BNP Paribas Cardif güvencesiyle,
çocuğunuzun Geleceği BES'lensin, hayalleri birikiminizle gerçekleşsin.

Detaylı bilgi almak için 444 43 23 numaralı Müşteri İletişim Merkezimizi arayabilir,
size en yakın TEB Şubesi'ne ya da BNP Paribas Cardif Emeklilik Acenteleri'ne
ulaşabilirsiniz.



BNP PARIBAS CARDIF
EMEKLİLİK

Değişen
dünyanın
sigortacısı

“Yeni yatırımcılara uygun ortam, ülkeye uzun vadeli finansman sağlıyoruz”



Sigortacılıkla ilgili yeni düzenlemeleri değerlendiren TSB Başkanı Atilla Benli, sektörün taşıdığı büyüme potansiyelini ve ülke ekonomisine katkısını vurguladı.

Salgın döneminde sektörün önemli bir sınav verdiğini ve “başarı hikâyesi” yazdığını belirten Benli, “Son 3-4 yılda devletimizin teşvik ve düzenlemeleriyle büyük ivme yakalayan sektörümüz için gidecek daha çok yol var” dedi...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, sektörün çatı kurumu olarak Türkiye ekonomisine katma değer sağlamak, sigorta sektörünü büyütmek, ürün kullanımını yaygınlaştırmak, ürünleri sigortalılar lehine geliştirmek ve sektöre bu alanlarda rehberlik etmek amacını taşıdıklarının altını çizdi.

Tüm dünyayı etkisi altına alan ve sigorta sektörünü direkt etkileyen salgın döneminde tüm sektörün hizmetlerini sürdürme konusunda çok başarılı bir sınav verdiğine dikkat çeken Benli, “Hem salgın hem de iki büyük deprem felaketinin yaşandığı 2020 yılında halkımıza yaklaşık 2.2 milyar TL gibi destek ve tazminat ödemesi yaptık. Böylece hem sektörümüzün gelişimine hem de sigortalılarımıza önemli ölçekte fayda sağladık. Tüm yaşananlar bize şunu çok net gösteriyor ki sigorta yarınla güvenle ulaşmamızın en önemli yapı taşlarından biri konumunda” dedi.

KÂR KAYBI VE İŞSİZLİK SİGORTASI KOLAYLAŞACAK, AVANTAJLARI ARTACAK



Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı ile birlikte gazetecilerle sohbet toplantısında bir araya gelen Atilla Benli, trafik sigortası gibi zorunlu sigortalar dışındaki sigortalıların önemine dikkat çekerek şu değerlendirmeyi yaptı:

“Örneğin alışveriş merkezleri ve turizm işletmeleri kâr kaybı sigortası yaptırmış olsaydı salgın dönemini rahat geçirecekti. Salgın olduktan sonra gelip teminat istiyorlar. Tabii ki gerçekleşmiş riskin teminatı olmuyor. Özellikle KOBİ’lerin kâr kaybı sigortasını eksiksiz almaları gerekiyor. Sigorta şirketleri, işletmelerin kâr kaybı, çalışanların da işsizlik sigortası için reasürans şirketleriyle temas halinde. Önümüzdeki dönemde hem kişilerin işsizlik hem de şirketlerin kâr kaybı sigortalarını yaptırmaları daha kolay ve avantajlı hale gelecek.”

“UZUN VADELİ FİNANSMAN İHTİYACINA KATMA DEĞER SAĞLIYORUZ”

Türkiye’nin son 3-4 yılda sigorta açığını en yüksek oranda kapatan 10 ülke arasında olduğunu, 2020’de sektörün 261.5 milyar TL fon yarattığını hatırlatan Benli, “Konsolidasyon, büyüme, yerli ve yabancı yeni oyuncuların pazara girmesi anlamında cazip bir sektörüz. Oluşturduğumuz potansiyelle ülkemizin uzun vadeli finansman ihtiyacına katma değer sağlıyoruz. Sağlamaya da devam edeceğiz” dedi.

TSB Başkanı Benli, sektörün üretim verileriyle ilgili de şu

bilgileri paylaştı: “Sektörümüz son yıllardaki istikrarlı büyümesini bu yılda sürdürüyor. Toplam prim üretimi Ocak-Mayıs 2021 döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 16.2 artışla 38.5 milyar liraya ulaştı. Hayat dışı prim üretimi yüzde 18.1 artışla 32.4 milyar liraya çıkarken, hayat prim üretimi yüzde 7 artışla 6.1 milyar lira oldu. 2020 yılındaki çift haneli büyümemizin bu yıl da süreceğini öngörüyoruz. Öte yandan, dünyada yüzde 7.2 seviyesinde olan sigorta penetrasyonu, ülkemizde dünya ortalamasının oldukça altında seyrederek yüzde 2.2 seviyelerinde gerçekleşti. Sektör aktif büyüklüğünün GSYH’ya oranı Avrupa Birliği’nde yüzde 75.7 iken Türkiye’de yüzde 5.5. Bizim 39’uncu sırada değil, kısa vadede ilk 20’de olmamız gerektiğine inanıyorum. Dolayısıyla özellikle son 3-4 yılda devletimizin teşvik ve düzenlemeleriyle de büyük ivme yakalayan sektörümüzde gidecek çok yolumuz var.”

Benli, ilk çeyreğe ilişkin sektörün teknik sonuçlarını ise şöyle yorumladı: “Sigorta sektörü net teknik kâr, 2021’in ilk çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre 91 milyon TL artışla 2.9 milyar TL oldu. Hayat dışı branşlar net teknik kârı, geçen yılın aynı dönemine göre trafik branşında yaşanan teknik zarar sebebiyle sadece 61 milyon TL artarak 2 milyar TL seviyesinde sabit kaldı. Hayat branşı net teknik kârı ise prim üretiminde kredili ürünlere bağlı yaşanan daralma nedeniyle geçen yıla göre 69 milyon TL azalarak 646 milyon TL’ye geriledi. Emeklilik branşında da aynı dönemde 99 milyon TL artışla 254 milyon TL teknik kâr elde edildi.”

“ORTA VADEDE 3 MİLYON ÇOCUĞUMUZUN BES’E KATILMASINI ÖNGÖRÜYORUZ”

Bireysel emeklilik sistemindeki gelişmelere de değinen Benli, özellikle BES’te 18 yaş sınırının kaldırılması kararını, küçük yaşlarda tasarruf alışkanlığının kazandırılarak emeklilikte refah kaybının önlenmesi, ulusal tasarrufların artması ve beraberinde sektörün de büyümesi anlamında son derece kıymetli bir karar olarak karşıladıklarını ifade etti. TSB Başkanı, BES beklentilerini de şöyle açıkladı:

“Orta vadede 18 yaş ve altı 3 milyon çocuğumuzun sisteme katılmasıyla 30 milyar TL civarında katkı ve tasarruf öngörüyoruz. Bu noktada vatandaşlarımızın aklında bir dizi soru olduğuna şahit olduk ve hızla harekete geçtik. “Çocukların Bireysel Emeklilik Sistemine Dâhil Edilmesine İlişkin Rehber”imizi web sitemizde vatandaşlarımızın ve tüm paydaşlarımızın kullanımına sunduk. Öte yandan, vakıf ve dernek gibi kuruluşlardan BES’e aktarılabilecek üye birimleri de kurumsallık, şeffaflık ve hesap verilebilirlik ilkeleri çerçevesinde yönetilerek yine ülkemizin tasarruf oranlarının artmasına olumlu yönde katkı sağlayacak. 50’nin üzerinde vakıf, 40 milyar TL civarında fon var. Dolayısıyla sayısı 3 milyonu bulan 18 yaş altı çocuğumuzun sisteme girmesiyle de orta vadede ciddi bir fon büyüklüğü elde edebileceğiz.”





“TRAFİK SİGORTASINDA POLİÇE FİYATLARI DÜŞMEYE BAŞLADI”

Atilla Benli, zorunlu trafik sigortası kapsamında “değer kaybı”, “sürekli sakatlık” ve “destekten yoksun kalma” tazminatlarına ve bu sigortanın teminat kapsamı dışında kalan hâllerine ilişkin kanuni çerçeve çizilerek, trafik kazaları sonucunda zarar gören hak sahiplerine tazminatların daha adil ve hızlı bir şekilde ödenebilmesinin yolunun açıldığını hatırlattı. Düzenlemeyle tazminatların bilimsel yöntemlere göre hesaplanması sağlanacağını ifade eden Benli, böylece trafik sigortasında herhangi bir hak kaybı yaşanmaksızın, hak sahiplerinin gerçek zararının en kısa sürede karşılanabileceğini kaydetti.

Son dönemde artan “hasar araçları”na gerek kalmayacağını ve mahkemelerde biriken davaların azalacağını öngören Benli, değerlendirmesini şöyle sürdürdü: “Dava maliyetlerinin yanı sıra yıllarca devam eden davalar nedeniyle oluşacak ekonomik kayıpların da önüne geçilecek. Değer kaybı tazminatında aracın piyasa değeri, kullanılmışlık düzeyi, hasara uğrayan parçaları ile hasar tutarı dikkate alınacak. Trafikten çekilecek ve hurdaya çıkmış araçlar da sigortadan değer kaybı tazminatı alamayacak. Ayrıca sigorta şirketlerimizin maliyetlerinin azalmasıyla poliçe fiyatlarında aşağı yönlü hareketler gözlenmeye başladığını da belirtmek isterim.”

“FİNANSAL SİGORTALAR ÖNEMLİ BİR GELİŞİM ALANI”

TSB Başkanı Atilla Benli, sigorta sektörü açısından finansal sigortaların önemli bir gelişim alanı olduğunu altını çizerek bu alanda alacak sigortası ve kefalet sigortası gibi ürünlerin öne çıktığını belirtti. Benli, şirket bilançolarının yaklaşık yüzde 40’ının alacaklardan oluştuğu gerçeğinden hareketle alacak sigortasının öneminin salgın döneminde daha da arttığını vurguladı. Benli, Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Tarife

ve Talimat Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile mevcutta yıllık net satış hasılatı 25 milyon TL’nin altında olan mikro ve küçük işletmeleri kapsayan sistemin, yıllık net satış hasılatının 125 milyon TL’ye çıkarılmasıyla orta büyüklükteki işletmeleri de kapsayacak şekilde genişletildiğini hatırlattı.

“GÜNLÜK HATTA SAATLİK SİGORTALARLA TANIŞACAĞIZ”



Atilla Benli, yabancı kurumların Türkiye’ye ilgisinin fonlar aracılığıyla devam ettiğini anlattı. Benli, özellikle Z kuşağının tüketim gücünü ele geçirmesiyle birlikte önümüzdeki dönemde sigortaya bakış açısının da değişeceğini ifade ederek, “Z kuşağının tüketim alışkanlığı daha hızlı. Ancak bu süre boyunca kullandığı ürünlerin kaybına da tahammülü yok. Bu yüzden yeni kuşağın bakış açısıyla günlük hatta saatlik sigortalar gündeme gelebilecek” dedi.

Benli, bilinirliğindeki artışa paralel olarak talebin de arttığı kefalet sigortasıyla ilgili ise şu değerlendirmeyi yaptı: “Kefalet sigortası, teminat mektubu işlevine sahip. Sigorta şirketinin sigortalı lehine, üçüncü kişi lehine sağladığı bir teminat. Bu güvence reel sektörün bankalardaki kredi limitlerinin tamamının nakit kredi olarak kullanılmasını sağlayarak, bankaların kredi hacmini artırıyor, ilave kredi kapasitesi oluşturulmasına imkân veriyor. Dolayısıyla bu branş ekonomiye de önemli boyutta destek sağlıyor.”

“KATILIM SİGORTACILIĞI SEKTÖRÜN FİNANSAL DERİNLİĞİNİ ARTIRIYOR”

Atilla Benli, faiz hassasiyeti nedeniyle henüz sigortayla tanışmamış ya da uzak durmuş kişileri sigortayla tanıştırmaya açısından katılım sigortacılığının üstlendiği role de şöyle dikkat çekti: “Katılım sigortacılığı sektörümüzün finansal derinliğine katkıda bulunacak ve daha da güçlendirecek. Mevzuat gücüyle yasal zemine kavuşmuş faizsiz sigortacılık prensiplerine dayanan katılım sigortacılığı ürünlerinin sektörde aldığı yüzde 6’lık payın önümüzdeki dönemde çok daha hızla yukarılara çıkacağını düşünüyoruz.”

“SİBER SİGORTA ÇÖZÜMLERİNE İLGİ ARTIYOR”

Salgınla birlikte uzaktan çalışmayla birlikte hayatın hızla dijitalleştiğine vurgu yapan Benli, “Satın alma yolculuklarının çoğu artık dijitalde başlamaya başladı ve bunun devam etmesini bekliyoruz” dedi. Buna karşılık risklerin de arttığına işaret eden Benli, siber risklere karşı güvence sağlayan sigorta ürünlerinin çoğaldığını, talebin de her geçen gün yoğunlaştığını belirtti.

Atilla Benli, dijitalleşmenin BES’e yansımalarını da şöyle değerlendirdi: “BES’te işlemlerin daha hızlı yapılabilmesi için matbu gönderime alternatif olarak elektronik iletişim araçları, imzaya alternatif olarak da dijital onayın kullanılabileceği alanlar genişletildi oldu. Bir diğer değişiklik de EGM tarafından e-devlet üzerinden bazı operasyonların merkezileşmesi

“İSTANBUL’DA DASK YÜZDE 100 OLMALI”



Atilla Benli, başta İstanbul olmak üzere deprem riskine şöyle dikkat çekti: “İstanbul’da DASK’ın yüzde 100 yapılması, hatta üzerine konut sigortası da yaptırılması gerekiyor. İşyerlerine de DASK zorunluluğu getirilmesi şart.”

oldu. Bu sayede BES işlem maliyetlerinin azalması bekleniyor. Örneğin, katılımcıların cayma-aktarım-ayrılma ve emeklilik talepleri ile hak sahiplerince aranmayan paralara ilişkin bilgilendirmenin şirketler adına ilgililere iletilmesine aracılık edilebilecek. Diğer yandan kısa süre önce faaliyete geçen Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu (BEFAS) sayesinde ise sadece BES sözleşmelerinin bulunduğu şirketin değil, diğer tüm emeklilik şirketlerinin sunduğu fon seçeneklerinden de yararlanılmaya başlandı. Artık katılımcılar, tüm şirketlerin diletikleri fonları üzerinden işlem yapabiliyor.”



Türk Nippon Sigorta'da hibrit çalışma modeli

Türk Nippon Sigorta çalışanları, yüzde 30 kapasiteyle sınırlı olmak üzere dönüşümlü olarak ofisten çalışıyor. Şirketin ofisleri her ay düzenli olarak nano teknolojiyle dezenfekte ediliyor. İsteyen çalışanların evleri de dezenfekte ettiriliyor...

online olarak devam etme kararı aldı. Boğaziçi Dil Eğitim Kurumu tarafından Zoom platformu üzerinden verilen eğitimde çalışanlar haftanın iki günü ikişer saat olmak üzere ders olarak İngilizcelerini geliştirme imkânı buluyor.

Pamukçu, eğitim programlarıyla ilgili, "Sektörel gelişmeler paralelinde verdiğimiz eğitimlerin yanı sıra çalışanlarımızın kişisel gelişimine yönelik eğitimlere de önem veriyoruz. En büyük yatırımın insan olduğu mantığıyla çalışanlarımıza buna benzer eğitim fırsatları sunmaya ve gelişimlerine katkıda bulunmaya devam edeceğiz" değerlendirmesini yapıyor.

Türkiye'de salgın vakalarının görülmeye başladığı Mart 2020'den itibaren önlemini alarak evde çalışma sistemine geçen Türk Nippon Sigorta, normalleşme sonrasında da hibrit çalışma modeline geçerek çalışanları için en uygun ve verimli çalışma ortamını sağlamayı amaçladı.



Dr. E. Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Hibrit çalışma modelinde yüzde 30 kapasiteyle dönüşümlü olarak ofise gelen çalışanlarımıza periyodik olarak antikor testleri uyguluyoruz. Aylık olarak ofisimizi nano teknolojiyle dezenfekte ettiriyoruz. İsteyen çalışanlarımızın evlerinin de yine nano teknolojiyle ücretsiz dezenfekte edilmesini sağlıyoruz. Türk Nippon Sigorta olarak çalışanlarımızın ve ailelerinin sağlığını insan kaynakları stratejimizde birinci plana koyuyoruz" diyor.

Pamukçu, salgının getirdiği sıkıntıların yükünü paylaşmayı ve çalışanlara mutlu bir çalışma imkânı yaratmayı da öncelikler arasına aldıklarını vurguluyor.

Şirket, salgın nedeniyle evden çalışma sistemi uygulanması ve buna bağlı olarak artan masrafları göz önünde bulundurarak, çalışanlarına alışveriş çeki de hediye ediyor.

TNS'DE EĞİTİMLER DEVAM EDİYOR

Türk Nippon Sigorta, çalışanlarına sağladığı eğitim fırsatlarından biri olan İngilizce dil eğitim programına yeni dönemde

ECEM GÜZEL, TOKYO OLİMPİYATLARI'NDA...



Gerek bireysel gerekse takım sporlarına destek vererek Türk sporunun gelişmesini amaçlayan Türk Nippon Sigorta, 2020 yılında sponsoru olduğu ve olimpiyat seçmesini kazanan, aynı zamanda Galatasaray Spor Kulübü Yelken Şubesi'nden olimpiyatlara katılan ilk kadın yelken sporcusu olan Ecem Güzel'e olimpiyat yolunda başarılar diledi. 23 Temmuz-8 Ağustos tarihleri arasında Japonya'nın Tokyo şehrinde düzenlenen olimpiyat oyunlarında Türkiye'yi yelken branşında temsil eden Ecem Güzel için Galatasaray Spor Kulübü Kalamış Su Sporları ve Sosyal Tesisleri'nde bir organizasyon düzenlendi. Etkinlikte, Türk Nippon Sigorta ailesi adına Ecem Güzel'e başarı dilekleri iletildi. 📌

ÇOCUĞUNUZUN GELECEĞİ ŞİMDİDEN GÜÇLENİYOR!

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 18 yaş sınırı kalktı. Çocuklarınızın geleceğini şimdiden garanti altına alma fırsatı sizleri bekliyor.

İlgili kanun maddesindeki değişikliğe göre 18 yaşından küçük çocuklarınızı Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil edebilirsiniz. Üstelik çocuğunuz için **%25 devlet katkısı**ndan yararlanabilecek, çocuklarınız adına şimdiden birikim yapma fırsatı elde edeceksiniz.

**Çocuklarınızın geleceğini
BES'le güçlendirin!**

**%25
Devlet
Katkısı**

Detaylı bilgi için;
acentelerimize ve
anlaşmalı banka
şubelerimize başvurabilir,
turkiyesigorta.com.tr
internet adresimizi
ziyaret edebilirsiniz.

Müşteri İletişim Merkezi
0 850 202 20 20

www.turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK**
Gücü, adında.

Allianz, “18 yaş altı BES”i kampanyalı başlattı

Allianz Türkiye, 1 Temmuz itibarıyla 18 yaş altı katılımcılar için BES sözleşmesi sunmaya başladı. Üstelik yurtiçi eğitim danışmanlığı hizmeti ve sağlık sigortalarında yüzde 10 indirim avantajlarıyla birlikte...

Bireysel Emeklilik Kanunu’nda yapılan düzenlemeyle birlikte 18 yaşından küçük bireylerin bireysel emeklilik sistemine dahil olmasının önündeki engeller kalktı. Bu düzenleme sonrasında her bir aile üyesi, yüzde 25 devlet katkısı avantajından ayrı ayrı yararlanabilecek. Böylece tasarruf alışkanlığı ve finansal okuryazarlık bilincinin, küçük yaşlardan itibaren gelişmesi hedefleniyor.

Toplumun önemli bir kesimini oluşturan gençlerin geleceği konusunda ülke ve ebeveynler olarak alınması gereken sorumlulukların farkında olan Allianz Türkiye, bu gelişmeye paralel olarak 18 yaş altı bireyleri bireysel emeklilik sistemiyle buluşturan yeni ürününü 1 Temmuz itibarıyla müşterilerine sunmaya başladı. Allianz Türkiye’nin 18 yaş altı bireylere yönelik BES sözleşmelerinde yurtiçi eğitim danışmanlığı hizmeti ve sağlık sigortalarında yüzde 10 indirim avantajı da sağlanıyor.

BİRÇOK AVANTAJLA “ALLIANZ SENİNLE”

Allianz Türkiye Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Fisun Koç Doğan, yeni düzenleme ve Allianz avantajlarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

“18 yaş altı gençlerin farklılaşan ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak bireysel emeklilik sözleşmelerini zenginleştirdik. Mevzuata uygun yeni ürünümüzü tasarlarken zengin bir yurtiçi eğitim danışmanlığı ek faydasını da dahil ettik. Aileler, çocuklarının geleceği için ek yüzde 25 devlet katkısıyla birikim yaparken aynı zamanda çocuklarının yurtiçi eğitimleri için danışmanlık alabilecek. Ayrıca Allianz Türkiye olarak sağlık sigortasındaki liderliğimizle çocuklarımızı geleceğe sağlıklı hazırlamak için 1 Temmuz-30 Eylül arasında, 18 yaş altı bireysel emeklilik ürünü satın alan katılımcılara özel sağlık sigortası veya tamamlayıcı sağlık sigortasında yüzde 10 indirim sağlayacağız. Acente ve banka kanallarımızdan satışa sunacağımız ürünümüzde, Allianz Türkiye’nin bireysel emeklilik sisteminde geliştirdiği dijital yetkinlikler ve sergilediği lider fon getirisi tecrübelerimizle 18 yaş altı genç neslin hayallerinin yanında olacağız. Çocuklarının geleceğini güvence altına almak isteyen ve onlar adına birikim yaparken aynı zamanda çocuklarına tasarruf alışkanlığı kazandıracak olan ailelerin desteğiyle önemli bir kitleye hitap edeceğiz. Ülkemizde 18 yaş altı yaklaşık 24 milyon gencimiz var. Bu sayı, ülke nüfusunun yüzde 29’una tekabül ediyor. Yeni düzenleme sayesinde ilk etapta 2.5-3 milyon gencin sisteme dahil olacağını öngörüyoruz. Allianz Türkiye olarak 18 yaş altı çocuk ve gençlerimizi sisteme alarak hayat boyu yanlarında olmak istiyoruz.”



Fisun Koç Doğan

**Yatırımlar, emekler
akıntıya kapılıp gitmesin
diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün.

**Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.
Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!**



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

Patiler artık Anadolu Sigorta GÜVENCESİNDE

Anadolu Sigorta, evcil hayvan sahiplerinin 6 aylıktan büyük, 10 yaşından küçük kedi ve köpeklerinin veteriner masrafları için teminat sağlayan “Patim Güvende Sigortası”nı hizmete sundu. İsteğe bağlı olarak evcil hayvan sigortasına eklenebilen “Pati Plus Teminatı”yla ise kedi ve köpek sahiplerinin acil durum dışındaki muayene, tetkik ve tedavilerle ilgili veteriner masrafları için de teminat sağlanıyor...

Anadolu Sigorta’nın yeni ürünü “Patim Güvende Sigortası”, kedi ve köpek sahiplerinin bütçelerine uygun alternatiflerle veteriner masrafları için kapsamlı teminatlar sunuyor. Patim Güvende Sigortası, kedi ve köpeklerin acil durumlara yönelik tedavilerinin yanı sıra isteğe bağlı olarak poliçelere eklenebilen “Pati Plus Teminatı” ile muayene, tetkik ve tedavilere yönelik veteriner masrafları için de evcil hayvan sahiplerine güvence sağlıyor.

“Patim Güvende Sigortası” ile evcil hayvan sahiplerinin, minik dostlarının sağlığını güvence altına alan Anadolu Sigorta, 6 aylıktan büyük, 10 yaşından küçük kedi ve köpeklerin acil tedaviler için veteriner masraflarını karşılıyor. İsteğe bağlı olarak eklenebilen “Pati Plus Teminatı”yla ise acil durum dışındaki veteriner masrafları ve belirli hastalıklara yönelik tedavi giderleri için de poliçe limitleri dahilinde yüzde 70 ödeme oranıyla güvence sağlanıyor. Ayrıca anlaşmalı veterinerlerde yılda bir defa muayene, göz ve kulak temizliği ve tırnak kesimi de ücretsiz olarak uygulanabiliyor.

Patim Güvende Sigortası evcil hayvan sahiplerini, evcil hayvanın üçüncü kişilere verebileceği zararlar için “üçüncü şahıs mali sorumluluk”, evcil hayvanın kaybolması durumunda kayıp ilanı ve ödül teminatlarıyla da tam güvence altına alıyor.

“PATİLİ EVCİL DOSTLARIMIZIN DA YANINDAYIZ”

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, “Patim Güvende Sigortası”nın çıkış noktasını ve sağladığı avantajları şöyle anlatıyor:



Fatih Gören

“Kedi ve köpek sahipleri veteriner masraflarını üstlenirken maddi olarak zorlanabiliyor. Buna karşılık sektörümüzde evcil hayvan sahiplerinin veteriner masraflarını karşılayan, evcil hayvan sağlık poliçesi niteliğinde sigorta ürünlerinin yurtdışı örneklerle kıyasla gelişime açık bir noktada olduğu da bir gerçek. Evcil hayvan sahibi müşterilerimizin bu ihtiyacından hareketle ‘Patim Güvende Sigortası’nı ‘Pati

Plus Teminatı’ seçeneği ile birlikte hayvanseverlerin minik dostlarına hitap edecek şekilde, her bütçeye uygun olarak oluşturduk. Türkiye’de ikamet eden bireysel müşterilerimize özel olarak sunduğumuz yenilikçi ürünü-müzle, ülkemizdeki evcil hayvan sahiplerinin ve patili dostlarının da yanındayız.”



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!

Trafikte tam güvence şİMMdi TAMAM!

Artan araç fiyatları ve yıl içinde fiyatlardaki dalgalanmalar sonucu trafik sigortası teminat limitleri, araçların karıştığı ufak çaplı ya da zincirleme kazalarda hasarın karşılanmasında yetersiz kalabiliyor. Ray Sigorta'nın çok uygun primlerle sunduğu İMM Tamam poliçesi, sigortalıların teminat limitleri nedeniyle talihsiz bir durumla karşı karşıya kalmasını engelliyor...



Koray Erdoğan

Türkiye'de trafiğe çıkan her motorlu aracın trafik sigortası yaptırması gerekiyor. Trafik sigortası olarak bilinen karayolları motorlu araçlar zorunlu mali sorumluluk sigortası ile kazalar ve kazalardan üçüncü şahıslara doğabilecek maddi ve bedeni hasarlar sigorta korumasına alınıyor. Ancak zorunlu olan ve dolayısıyla teminat kapsamı yasalarla belirlenen trafik sigortası belirli teminat üst limitlerine sahip. Trafiğe çıkan araçların fiyatlarındaki artışlar, söz konusu limitlerin bazı durumlarda hasarı karşılamak için yetersiz kalmasına sebep olabiliyor. İhtiyari mali mesuliyet sigortalıysa olası bir kaza durumunda trafik sigortası tarafından karşılanmayan veya sigortalının kaskosunun olmaması ya da kasko limitinin hasarı karşılamaya yetmemesi durumunda yüksek teminat limitleriyle sigortalının güvencesi oluyor.

İMM TAMAM İLE TRAFİKTE TAM KORUMA

2020 yılında toplam 983 bini aşan trafik kazası yaşandığını ve bunlardan 833 bin kadarının maddi hasarlı kaza olduğunu hatırlatan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, İMM Tamam ürünüyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“2021’de belirlenen limitlere göre trafik sigortası kapsamındaki kazalarda araç ve kişi başına maddi hasarlarda azami 43 bin, kaza başımsa azami 86 bin TL ödeme yapılıyor. Bu tutar bedeni hasarlarda araç ve kişi başına 430 bin, kaza başımsa 2 milyon 150 bin TL kadar çıkıyor. Her yılın başında belirlenen teminat limitleri ortalama araç değerinin 200 bin TL’ye yak-

laştığı günümüzde çoğu zaman tek başına yeterli olmayabiliyor. Yıl içinde de ekonomik hareketlilik ve kur dalgalanmaları, araç ve dolayısıyla kaza başına hasar maliyetini yükseltebiliyor. Özellikle değeri yüksek bir araçla kazaya karıştığınızda ya da zincirleme kazalar gibi çok sayıda aracın kazaya karıştığı durumlarda trafik poliçesi limitlerinin üzerinde hasarlarla karşılaşılıyoruz. Bu noktada ek koruma ihtiyacı doğuyor. Biz de bütçeleri zorlamayacak yüksek limitli ek güvence sağlayan yeni ürünümüz İMM Tamam ile sigortalılarımızın trafikte başlarına ne gelirse gelsin tam güvence altında hissetmelerini istiyoruz.”

2.5 MİLYON LİRAYA KADAR TEMİNAT

Ray Sigorta'nın “Trafikteki güvencem İMM Tamam ile şİMMdi Tamam” sloganıyla piyasaya sürdüğü poliçe, sigortalı aracın bir kazaya karışması durumunda teminat limitinin yetersiz kalması gibi talihsiz bir durumun önüne geçerek sigortalıların bu konudaki endişelerini gidermeyi hedefliyor. Ayda sadece 11 liradan başlayan prim ödemeleriyle yüksek teminat koruması sağlayan poliçeyle İMM Tamam sahipleri muafiyet olmaksızın tercihlerine göre 1 milyon ya da 2.5 milyon TL teminat limitine sahip oluyor. Söz konusu limit maddi ya da bedeni hasarlar ayırt etmeden, tüm hasarları teminat altına alıyor. Bunun yanında, trafik sigortası poliçelerinde bulunmayan ve son derece yüksek miktarlara çıkabilen manevi tazminat kalemi de İMM Tamam poliçesi kapsamında Ray Sigorta tarafından karşılanıyor.



Allianz Sağlıklı Yaşam Ormanı

2021-2028 yılları arasında Olimpiyat ve
Paralimpik Global Sigorta Ana Ortağı
Allianz'ın rengi belli: Yeşil...

Temmuz ve ağustos aylarındaki satışların
geliriyle, Ege Orman Vakfı iş birliğinde
İstanbul-Çatalca-Yalıköy mevkinde
Allianz Sağlıklı Yaşam Ormanı'nı
oluşturuyoruz. **Sen de Allianz'lı ol; yemyeşil
bir dünyaya, spora ve sporcuya katkın olsun.**

→ [ALLIANZ.COM.TR](https://allianz.com.tr)



Maher, finans sektörüne doğrudan giriş hazırlığında

Bankaların, sigorta şirketlerinin 20 katı bilanço varlığı yönettiğine dikkat çeken Maher Yatırım Holding CEO'su Levent Uluççen, "Sektörün aktif büyüklüğünü bankacılıkla kıyaslanabilir seviyelere yükseltmek temel hedefimiz olmalı" dedi. Uluççen, kısa vadede bir finansman şirketi kurarak finans sektörüne doğrudan gireceklerini açıkladı...

Türkiye Sigorta Birliği Genel Kurulu'na katılan Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan'ın açıklamaları sigortacılık sektörünün gelecek planlarını yeniden gündeme getirdi. Sigortacılığın finans sektöründeki payının sadece yüzde 4.5 olduğuna dikkat çeken Elvan, bu payın artmamasındaki problemin bulunup çözülmesi için kamu ve özel sektörün birlikte çalışması gerektiğini belirtmesi sektör temsilcileri arasında yankı buldu. Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın bağlı olduğu Maher Yatırım Holding'in CEO'su Levent Uluççen, Elvan'ın açıklamasını şöyle değerlendirdi.

"Türkiye'deki hayat, hayat-dışı, emeklilik ve reasürans şirketlerinin tamamının toplam varlığı Mart 2021 itibarıyla yaklaşık 318 milyar TL. Buna karşılık bankaların toplam varlıkları yaklaşık 6.5 trilyon TL. Bankaların Mart 2021 itibarıyla yönettiği bilanço varlıkları, sigortacılık sektörünün yaklaşık 20 katı. Bu veri, ülkemizde sigortacılığın ne kadar küçük kaldığını çok çarpıcı bir şekilde gösteriyor. Bakanımızın da işaret ettiği gibi bu dengesizliği düzeltmemiz gerekiyor. Sigortacılığın aktif büyüklüğünü bankacılık sektörüyle kıyaslanabilir seviyelere yükseltmek temel hedefimiz olmalı. Bu hedefe ulaşmak için önce sigorta ürün gamını genişletmeliyiz. Özellikle kefalet sigortaları, alacak sigortaları ve bina tamamlama sigortalarında çok büyük potansiyel görüyoruz."

"SIGORTACILIĞIN ÖTESİNE GEÇECEĞİZ"

Sigorta şirketlerinin en büyük sorununun dar bir çerçeveye sığmaması olduğunu belirten Uluççen, Maher Sigorta Grubu'nun bu noktada belirlediği strateji ve hedefleri şöyle paylaştı:



Levent Uluççen

"Hayat-dışı sigortacılık sektöründe Quick Sigorta ve Corpus Sigorta şirketlerimizle toplamda yaklaşık 3.5 milyar TL'lik varlık yönettik. Bu bilanço büyüklüğüyle kefalet sigortaları, alacak sigortaları, bina tamamlama sigortaları gibi yeni ürünlerde sektöre öncülük etmeye devam edeceğiz. Bir yandan da oluşturduğumuz yatırım portföyünün bir kısmıyla finans sektörüne yatırım yapmanın hazırlığını yapıyoruz. Bizim için sigortacılık hiçbir zaman sadece risk transferi olmadı. Her zaman sigortacılıkta underwriting kadar yatırım yönetiminin de önemli olduğunu düşündük. Maher Sigorta Grubu olarak yatırım portföyümüzü daha aktif yönetmek istiyoruz. Bu bakımdan kısa vadeli hedefimiz bir finansman şirketi kurarak finans sektörüne doğrudan girmek. Böylece sigortacılığın verdiği piyasa bilgisi, risk yönetimi uzmanlığı ve bilanço büyüklüğüyle finans sektörünün sunduğu fırsatlardan daha etkin bir şekilde yararlanmak istiyoruz. En önemlisi de kentsel dönüşüm gibi büyük projelerde, sigortacılığın yanında finansman ürünleri de sunarak müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarına yönelik ürün portföyünü hızlı ve verimli bir şekilde oluşturmayı hedefliyoruz. Bu vizyonla orta vadede bankalarla kıyaslanabilecek varlık büyüklüklerine ulaşabileceğimize inanıyoruz."



Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com



AXA, çevre hassasiyetini bir adım ileri taşıyor

Her yıl “dünyanın en sürdürülebilir sigorta şirketleri” arasında gösterilen AXA, marka amacının faaliyetleri üzerindeki etkisini ölçmeyi ve artırmayı hedefleyen yeni ölçeği “AXA İlerleme Endeksi”ni tanıttı. Yeni endeksle birlikte şirketin çevresel etkisinin daha sıkı bir biçimde ölçülmesi amaçlanıyor...

AXA, “insanlığın gelişimi adına insanlık için önemli olanı korumak” olarak tanımladığı marka amacını somutlaştırmak adına “AXA İlerleme Endeksi” (AXA For Progress Index) adını verdiği yeni ölçeğini tanıttı. Marka amacının operasyonel entegrasyonunu kolaylaştırmak için oluşturulan bu yeni ölçek, AXA Grubu şirketlerine yerel stratejiler ve eylemlerindeki sürdürülebilir kalkınma odağını güçlendirmeleri için rehberlik edecek. Endeks ayrıca marka amacının hayata geçirilmesi konusunda kaydedilen ilerlemenin takibi ve ölçümüyle birlikte, her yıl temel performans göstergelerine ilişkin verilerin raporlanmasını da sağlayacak.

AXA İlerleme Endeksi; “Yatırımcı”, “Sigortacı” ve “Örnek Şirket” olmak üzere üç ana başlık altında yedi temel performans göstergesi tanınıyor:

Yatırımcı

- Genel hesap varlıklarının karbon ayak izi- nin 2025 yılına kadar yüzde 20 azaltılması,
- 2023 yılına kadar 25 milyar Euro’ya ulaşacak “yeşil yatırım” portföyünün geliştirilmesi,

Sigortacı

- Sunulan teminatlar veya hizmetler aracılığıyla çevreye olumlu etki yapan “yeşil sigorta” ürünlerinin payının artırılması,
- Toplumun kırılgan kesimleri için “kapsayıcı sigortanın” teşvik edilmesi,

Örnek Şirket

- 2023 yılına kadar tüm çalışanların iklim sorunları konusunda eğitilmesi ve çalışanların “dönüşümün elçileri” olarak konumlandırılması,
- AXA’nın faaliyetlerinden kaynaklanan emisyonların yüzde 20 azaltılması ve geriye kalan emisyonların dengelenmesi



Thomas Buberl

sayesinde 2025 yılına kadar net karbon emisyonlarının sıfıra ulaşması,

Yedinci performans göstergesi ise AXA’nın finans sektöründeki en sorumlu şirketleri tanıyan S&P Global Kurumsal Sürdürülebilirlik Değerlendirmesi’ndeki konumunu da kapsamaması ve DJSI/CSA gibi ölçeklerle de takip edilmesi olarak yer alıyor.

AXA Grup CEO’su Thomas Buberl, endeksle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Marka amacımızı tanımladıktan sonra ortaya koyduğumuz AXA İlerleme Endeksi, amacımızın tüm eylemlerimize direkt etki etmesini sağlayacak önemli adımları içeriyor. Endekste yer alan temel performans göstergelerini, yöneticilerimizin gelirleri için geçerli olan kriterlerimize dahil ederek, endeksin sahiplenilmesini hızlandıracaktır. Bu girişim AXA’nın paydaşlarına yönelik sorumlu taahhütlerini güçlendirmeye yönelik yaklaşımımızı da pekiştiriyor.”

AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken ise “Tutkulu büyüme” hedefimizi sürdürülebilir ve inovatif bir sigortacılık anlayışı ve güçlü kurumsal sosyal sorumluluk geleneğiyle besliyoruz.

Bu doğrultuda hem ürün ve hizmetlerimizle hem de sosyal sorumluluk projelerimizle insanlığın gelişimi için iklim değişikliğinden spora, sigorta bilincinden, inovasyona farklı alanlarda fayda yaratmaya çalışıyoruz. AXA İlerleme Endeksi de bu noktada sürdürülebilir büyüme yolculuğumuza ivme kazandıracak, bizi faydamızı artırmaya teşvik edecek bir ölçek olarak öne çıkıyor” dedi.



Yavuz Ölken

7 SORUDA

uyku apnesi testi



PROF. DR. CEYDA EREL KIRIŞOĞLU

Acıbadem Kozyatağı Hastanesi
Göğüs Hastalıkları ve Uyku Uzmanı

Uykuda onlarca hatta yüzlerce kez nefesin durması veya azalması ile hayatı tehdit eden bir hastalık olan uyku apnesi, tüm yaş gruplarında görülmekle birlikte erkeklerde 40 yaş sonrası, kadınlarda ise menopoz sonrası sık görülüyor. Uyku apnesinin yorgunluktan konsantrasyon bozukluğuna, inmeden kalp krizine hatta kansere dek bir çok ciddi hastalığa yol açabildiğini belirten Acıbadem Kozyatağı Hastanesi Göğüs Hastalıkları ve Uyku Uzmanı Prof. Dr. Ceyda Erel Kırıçoğlu trafik kazalarını da 2- 6 kat artırdığını, bu nedenle tatil yolculuğunda araç kullanacakların dikkatli olmaları gerektiğini vurguluyor. Prof. Dr. Ceyda Erel Kırıçoğlu, bu sinsi hastalığın yol açtığı sorunlara ve tedavisine dek önemli açıklamalarda bulundu; bir de uyku apnesi olup olmadığınıza ışık tutacak 7 sorudan oluşan test paylaştı...

İnmeden kalp krizine hatta kansere!

Uyku apnesinin vücudun tüm sistemlerini etkilerken, tedavi edilmediğinde hayatı tehdit ettiğini belirten Prof. Dr. Ceyda Erel Kırıçoğlu şöyle konuşuyor: “Uykuda sık tekrarlayan oksijen düşüş ve yükselişleri kalp ritminin bozulmasına, hipertansiyon, kalp krizi, inme, insülin direnci, tip 2 diyabet gibi hastalıklara yol açabilir. Düşük göz kapağı, göz içi basıncında



artış, göz dibinde ödem, işitme azlığı, diş eti iltihabı, reflü, alkole bağlı olmayan karaciğer yağlanması, dirençli hipertansiyon, atar ve toplardamarlarda pıhtılaşmaya eğilim, cinsel istekte azalma, sperm kalitesinde bozulmaya neden olur. Dirençli hipertansiyon hastalarının yüzde 80'inde uyku apnesi eşlik ettiği gösterilmiştir. Bu hastalarda uyku apnesi tedavi edildiğinde kan basıncı düşer, kullanılan tansiyon ilacı sayısı azalır. Gebelerde erken doğum ve düşük doğuma yol açabilirken, fibromiyalji hastaları sıklıkla kötü uyku kalitesinden yakınır. Son yıllarda uyku apnesinin kanser gelişiminde de rol oynadığı gösterilmiştir. Akciğer ve kolon kanseri ile ilişkili bulunmuştur.”

7 SORUDA UYKU APNENİZİ TEST EDİN:



1. Haftada 3 gecedan fazla horluyor musunuz? Evet 2 puan, Hayır 0 puan
2. Horlamanız çok gürültülü mü? (Yan odadan duyulma) Evet 2 puan, Hayır 0 puan
3. Uykuda nefesiniz durduğu söylendi mi? Hayır 0 puan, Arasına 3 puan, Sıklıkla 5 puan
4. Boyun çevreniz kaç cm?
■ Erkek 43 cm'den ince 0 puan, 43 cm'den kalın 5 puan,
■ Kadında 40 cm'den ince 0 puan, 40 cm'den kalın 5 puan
5. Yüksek tansiyon tedavisi aldınız mı? Evet 2 puan, Hayır 0 puan
6. Meşgul olmadığınızda sıklıkla uyuyakalır mısınız? Evet 2 puan, Hayır 0 puan
7. Araba kullanırken veya trafik ışığında beklerken sıra uyukladığınız oldu mu? Evet 2 puan, Hayır 0 puan

Sonuç:

9 puan ve üzeri: Yüksek olasılıkla apneniz olabilir. Uyku çalışmasının gerekliliği açısından bir doktora başvurun.

6-8 puan: Belirsiz. Hekim tarafından klinik olarak değerlendirilmeli.

5 puan ve altı: Düşük olasılık

Uçurumdan geçme bir geçiş dönemi ve olağanüstü bir beceri gerektiriyor. Zaman gösteriş yapma ve pahalı jestlerde bulunma zamanı değil, dikkatli planlar yapma ve kaynakları ihtiyatlı bir şekilde kullanma zamanı... Pazara değil satışa göre hareket etmenin, herhangi bir zamanda herhangi bir nedenle herhangi bir satış peşinde koşmaktan vazgeçebilecek bir disipline sahip olmanın veya böyle bir disiplin edinmek istemenin zamanı...



ZEYNEP TURAN STEFAN
znptrn@gmail.com

Doğa boşluk kabul etmez!

Sigorta ve reasürans sektöründe uzun zamandır devam eden “teknoloji şirketi” olarak konumlanma yarışı artık yeni bir boyut kazanmış durumda. Önceleri bu yarışa bünyelerindeki mevcut kaynaklarla girmeyi deneyen, sonrasında bunun mümkün olamayacağını gören sektörün yeni gözdesi start-up’lar da şimdilik beklentileri karşılamaya çalışıyor.

Peki süreç nerelerde aksıyor? Neden büyük hayaller kısa sürede büyük vazgeçişlere veya üstlenilen büyük projelerden büyük kaçışlara dönüşüyor? Geçen haftalarda okuduğum ve orijinalliğiyle beni şaşırtan bir kitap aslında bu sorularına kısmen cevap bulmamı sağladı...

ÖNCÜLÜKTEN YERLEŞİMCİLİĞE GEÇİŞ HAREKETİ!

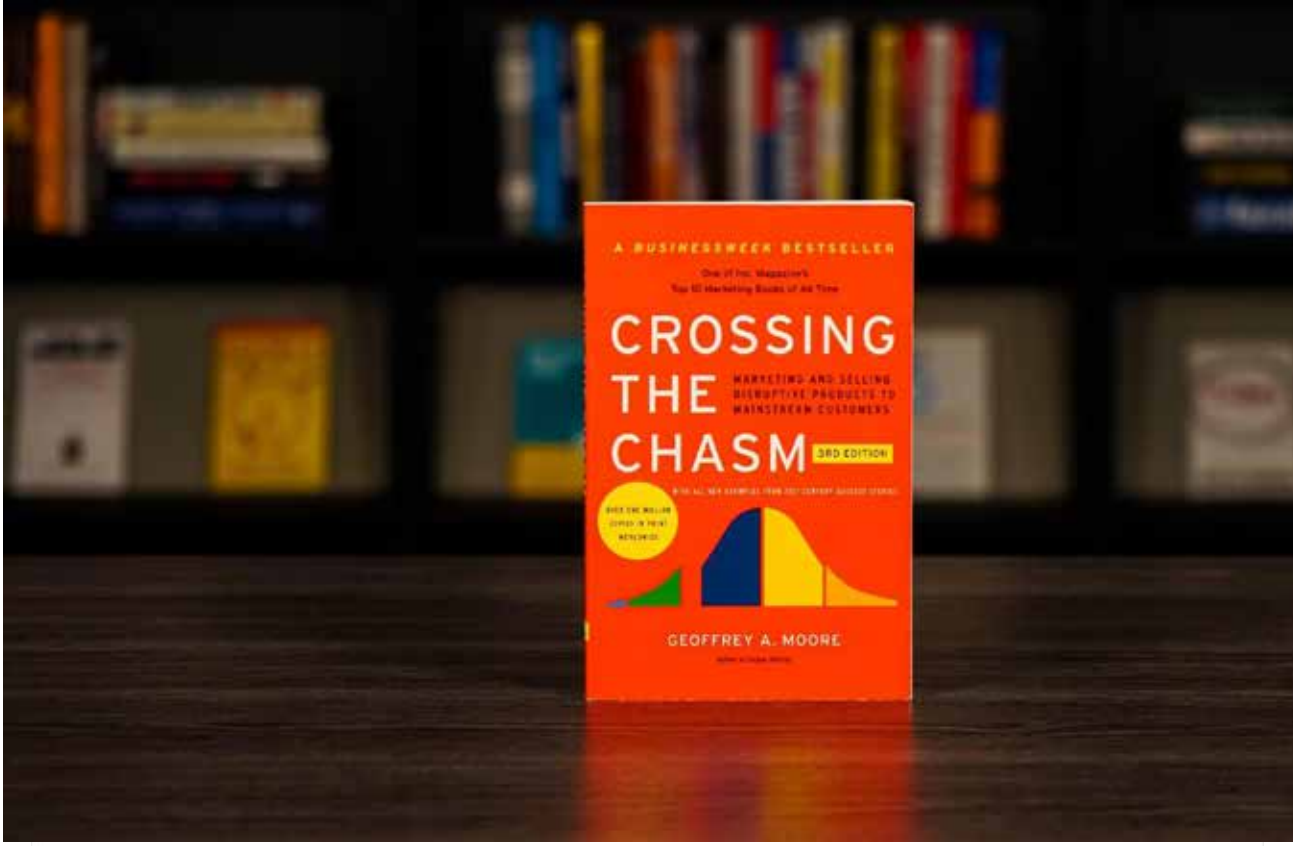
Yöneticim Yakup Sezer’in bayram hediyesi olan Geoffrey Moore’un “Uçurumu Geçmek” kitabı, bu döngüyü kısaca özetliyor ve beklentiler ile gerçekleşenler arasındaki uçurumun nedenini tek bir yanlış ön kabule bağlıyor: Birkaç vizyoner müşterinin yön verdiği bir erken oluşmuş pazarın aslında ağırlıklı olarak pragmatistlerden oluşan daha geniş bir müşteri grubunun yön verdiği ana pazarla karıştırılması, erken oluşmuş pazarda elde edilen başarıların geçiciliğinin unutulması ve devam edeceği düşünülerek yapılan yatırım



ve ölçeklendirme faaliyetlerinin dolayısıyla başarısız olması...

Moore aslında bu evreyi bir geçiş sürecinden ziyade “hype” dönemindeki alışkanlıklardan bir an önce kurtulunması gereken bir dönüşüm evresi olarak değerlendiriyor ve en hızlı olanın kazandığı, ikincilik ödülününse birincinin çok çok çok gerisinde olduğu adaletsiz bir yarış ve gerçek bir dönüşüm evresi olarak değerlendiriyor. Yani bir nevi öncülüktен yerleşimcilığe geçiş hareketi!

Bu aşamada Moore’un dikkat çektiği diğer bir konu da herkesin aynı yönde kürek çektiği uyumlu bir iddia ortaya koymak ve gecikip saçmalamaktansa hata yapmanın her zaman daha iyi olması. Sürekli yeniden şekillenen, rekabet ve inovasyon alanında sürekli uyum sağlaması gereken çılgın bir deneyim. Bu deneyime ise sadece Moore’un deneyimiyle



“ödeme yapmaya istekli tek bir müşterisinin talebi üzerine göz korkutan bir inovasyon mücadelesine girişecek kadar gözü kara girişimciler” girebiliyor.

İleri teknoloji pazarı geliştirmede en büyük risk, birkaç vizyoner müşterinin yön verdiği bir erken oluşmuş pazardan ağırlıklı olarak pragmatistlerden oluşan daha geniş bir müşteri grubunun yön verdiği ana pazara geçişte ortaya çıkıyor. Sık sık gözden kaçırılan bu iki pazar arasındaki boşluk aslında büyük bir öneme sahip ve “uçurum” olarak adlandırılıyor. Kalıcı olmak isteyen bir oluşumun uzun vadeli bir ileri teknoloji pazarlama planı bütün dikkatini işte bu uçurumdan geçmeye vermeli ve para kazanmanın tek yolunun bu uçurumdan geçmek olduğunu çok iyi öğrenmeli.

PAZARA DEĞİL SATIŞA GÖRE HAREKET ETME ZAMANI

Uçurumdan geçme bir geçiş dönemi ve olağanüstü bir beceri gerektiriyor. Zaman gösteriş yapma ve pahalı jestlerde bulunma zamanı değil, dikkatli planlar yapma ve kaynakları ihtiyatlı bir şekilde kullanma zamanı. Tek bir parlak hamleyle “ya herro ya merro” demenin değil olabildiğince az hata yapıp yüksek olasılıklara dayanan bir eylem çizgisi tutturma zamanı. Pazara değil satışa göre hareket etmenin, herhangi bir zamanda herhangi bir nedenle herhangi bir satış peşinde

koşmaktan vazgeçebilecek bir disipline sahip olmanın veya böyle bir disiplin edinmek istemenin zamanı.

Şimdiye kadar İtalya ve Almanya’da çalıştığım startup’lar arasında uçurumu geçebilen bir takım ne yazık ki olmadı. Geçişe çok yaklaşan ekiplerde gördüğüm ortak özellik ise yarıda bıraktığımız ortak akıl ve iyice düşünülmüş kararlar verme süreçlerinin ekip içerisinde iyice yerleşmiş olmasıydı.

KÖLELERİ NE ZAMAN KAMÇILAMAK GEREKİYOR?

Aslında kitapta altını çizdiğim ve mentorluk sürecinde kullanmak için not aldığım birçok doğru tespit var. Ancak beni en çok yakalayanlardan biri “köleleri kamçılamanın zamanın ne zaman geldiğini” anlatan bölüm oldu. Büyük umutların bağlandığı girişim başarısız oldu, çünkü yöneticiler çeklerin üzerindeki şirket ismi aynı olduğu halde bile bir erken benimseyene yapılan satışla bir erken çoğunluğa yapılan satış arasındaki büyük farkı göremedi. Dolayısıyla şirketin uçuruma girmekte olduğu en büyük tehlike anında yöneticiler mütevazı beklentiler yerine yüksek beklentiye girdi ve kaynakları idareli kullanmak yerine genişleme projelerine büyük paralar yatırdı. Tam bir küçük sermayeyle büyük beklentilere girme sorunsalı. Ne kadar tanıdık bir olay örgüsü!



ZEYNEP TURAN STEFAN
znptrn@gmail.com

DÜNYA EKRANI

Aon - WTW birleşme süreci 2022 yılına sarkabilir



Sigorta ve reasürans dünyasının iki devinin birleşme süreci çalkantılarla devam ediyor. Ani bir birleşme sürecinin artık söz konusu olmadığına kesin gözüyle bakılıyor. Oysa satın alma süreci 16 ay önce sonuçlandırılmıştı.

Aon - WTW birleşme süreci iki şirketin büyük yapıları, birçok ülkede benzer operasyonları yürütmeleri ve çok sayıda çalışanları olması dolayısıyla kartel olma, rekabet şartlarını olumsuz etkileme, manipüle olasılığı gibi gerekçelerle düzenleyici kurumlar tarafından sürekli geciktiriliyordu. Elementer branşta dünya çapında en büyük şirket olma avantajını sonuna kadar kullanmak isteyen ve bunun için de birleşme sürecini en kısa bitirmek isteyen şirketlerin umudu 2022 baharına kalacak gibi.

ABD Rekabet Kurumu'nun ardından bu kez de ABD Adalet Bakanlığı'nın yakın gözlemine alınan birleşme sürecinde sular bir türlü durulmuyor. Avrupa Birliği ülkeleri için Avrupa Komisyonu'ndan onay almasına rağmen okyanusun diğer yakasında takılan birleşmenin akıbeti merakla bekleniyor.



Lloyd's'ta yönetsel yeniden yapılanma sürüyor

İngiliz sigorta piyasasının eski ve halen güçlü isimlerinden Lloyd's, Mark Sedwill'i Yönetim Kurulu Bağımsız Direktörü olarak bünyesine kattığını duyurdu. "Lord" unvanına sahip olan ve İngiliz sigortacıların yakından tanıdığı Sedwill, 9 yıldır bu görevi yürüten Andy Haste'in yerine geçecek.

Lloyd's Yönetim Kurulu Başkanı Bruce Carnegie-Brown, halen düzenleyici kurum tarafından değerlendirilen atama kararının Lloyd's'un stratejik hedefleri üzerinde pozitif etki yaratacağını ve piyasadaki pozisyonlarını güçlendireceğini belirtti. Kariyerinde birçok yönetici pozisyonuyla birlikte kamu alanında da yönetici olarak görev alan ve sektörün gelişimi için önemli projelere imza atan Sedwill'in Lloyd's'un dijitalleşme ve sektördeki itibarını geri kazanma projelerinde önemli bir savaşçı olarak öne çıkacağına kesin gözüyle bakılıyor.

Sellerin Avrupa'ya maliyeti tahminlerin çok çok üstünde olabilir

Yoğun yağışların vurduğu ve hayatın neredeyse durma noktasına geldiği, medeniyetin beşiği Avrupa toparlanmaya çalışıyor. Toplam kaybın 10 milyar Euro civarında olabileceğini tahmin eden uzmanlar, hasar projeksiyonlarını neredeyse her gün revize ediyor.

Orta ve Batı Avrupa'yı ciddi şekilde vuran ve en önemli hasarı Almanya'da veren kasırga sonrası hem bu yıkıcı doğal afetten etkilenen vatandaşlar, hem sigortacılar hem de reasürans şirketleri endişeli bekleşimlerini sürdürüyor. 209 kişinin hayatını kaybettiği, birçoğunun da selde kaybolduğu felaket 12-18 Temmuz arasında etkisini göstermişti. En yoğun yağışın 13 ve 14 Temmuz tarihlerinde düştüğünü belirten uzmanlar, özellikle Ren Nehri ve çevresinde hasarların yoğunlaştığına dikkat çekiyor. 72 bine yakın binanın selden etkilendiği, pek çoğunun tamamen kullanılamaz hale geldiği belirtiliyor. Yağışlar sonrasında sigorta ve reasürans şirketlerinin temsilcileri hızlı bir şekilde bölgeye gelerek hasar tespit çalışmalarına başladı.

Almanya'dan sonra en büyük hasarın görüldüğü ülke Belçika oldu. İsviçre, Fransa, Lüksemburg, İngiltere, Avusturya, Hollanda, İtalya, Polonya, Macaristan, Slovakya ve Çekya'da da hasar talepleri toplanmaya başladı. Şimdilik 10 milyar Euro olarak tahmin edilen ve genel olarak Almanya bölgesi hasarlarını kapsayan tahmini zarar tutarın belirtilen ülkelerin de incelenmesi sonrasında katlanarak artacağı düşünülüyor. Özellikle hasar gören bölgelerdeki yüksek



sigortalanma oranı dolayısıyla hızlı bir tazmin süreci öngörülüyor. Ancak bir yandan da bölgede baş gösteren salgın hastalıklara dikkat çekiliyor ve hükümet destekli bir rehabilitasyon sürecinin kısa sürede başlatılması talep ediliyor.

Swiss Re, 80 milyar dolarlık varlık gücüyle karbona karşı savaşıyor

İsviçreli ünlü reasürör Swiss Re, iklim değişikliğiyle ilgili hazırladığı son çalışmasının sonuçlarını kamuoyuyla paylaştı. Paris Anlaşması'nda belirtilen hedeflere sözleşmeye imza atan ülkelerin çabalarıyla ulaşılamayacağını altını çizen Swiss Re, merkezinde sigorta ve reasürans şirketlerinin de yer aldığı, yatırım şirketlerinin de katılımıyla finansal dünyanın birçok farklı unsurunu kapsayacak geniş bir konsorsiyum oluşturulması gerekliliğine işaret ediyor. Swiss Re, bu noktada özellikle sıfır emisyon hedefinin altını çiziyor.

2020 yılında başlattığı dönüşümle portföyünde yer alan şirketlerle kapsamlı işbirliklerine imza atan ve Paris Sözleşmesi gereği sıcaklık artışının 1.5 derecede tutulabilmesi için gerekli aksiyonların alınması konusunda kontroller yapan Swiss Re, halen yöneticisi olduğu 80 trilyon dolar civarındaki varlık değerinin yeni karbon salınımı kurallarıyla daha verimli ve etkin şekilde şekillenebileceği ve daha sürdürülebilir politikalar çerçevesinde çevre etkisi de gözetilerek artırılabilirliği görüşünde.

2050 yılında karbon salınımının sıfıra indirilmesi hedefinin ancak üretim ve finansa sektörünün büyük oyuncularının bir araya gelmesiyle tutturulabileceği düşünülüyor. Swiss Re'nin yatırım fonksiyonlarını yöneten Claudia Bolli, "Yaklaşık 10 yıldır çevre etkisini de dikkate alarak yatırım kararları alıyoruz. Elde ettiğimiz bilgi birikimi ve



yatırım etkinliğini piyasanın diğer oyuncularıyla da memnuniyetle paylaşmaya hazırız. Düzenleyici kurumlar ortak bir konsorsiyumda buluşturulabilirse ülkeler arası uygulama farklılıklarının azalacağına inanıyoruz" diyor.

Alman sigortacılar güven vermeye devam ediyor

Temmuz ayındaki sel felaketiyle birlikte beklenmedik bir hasar dalgasıyla karşılaşan ve üçüncü çeyrek kâr beklentilerini ciddi bir baskı altına alan Alman sigorta ve reasürans şirketleri, bu türbülanslı dönemde bile reyting şirketleri tarafından finansal yapıları sağlam olarak değerlendiriliyor. Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu AM Best de Almanya sigorta sektörüne yönelik analizinde, özellikle elementer branşı kapsayan olumlu projeksiyonların altını çiziyor. Sadece Almanya'da ortaya çıkacak hasarın 2 milyar Euro civarında olacağını tahmin eden AM Best, bölgedeki komutların yüzde 90'ının teminat altında olduğunu, sadece yüzde 46'sının da yeterli poliçe limitlerine sahip olduğunu belirtiyor. 2012 yılındaki son sel felaketine kıyasla sigortalama oranı-



nın yüzde 20 civarında arttığına dikkat çekiliyor. Anlaşılan bölgede penetrasyon ve sigortalama bilincinin artırılmasına yönelik yürütülen çalışmalar işe yaradı.

Avrupa Birliği ülkesi olan Fransa ve İspanya'nın aksine Almanya'da hükümet tarafından desteklenen bir hasar tazminat havuzu yok. Almanya'da kamu tarafından yürütülen faaliyetler genelde engelleyici kontrollerin desteklenmesi ve doğal afet sonrasında gerekli organizasyonun sağlanması şeklinde. Buna rağmen Alman hükümeti, hasar kapsamının

genişleme olasılığına karşı 400 milyon Euro tutarında acil bir yardım paketinin kullanım onayını meclisten geçirdi.

AM Best araştırmasına göre Almanya genelinde sigortalama oranı yüzde 98.5. Bu Avrupa Birliği üyeleri arasında en yüksek değerlerden biri. Kuruluş, gerek veri kalitesinin önemine gerekse sigorta ve reasürans şirketleri tarafından kullanılan risk haritalarının doğruluğuna vurgu yaparak, verdikleri değerlendirme kararında bu olumlu göstergelerin etkili olduğunu belirtti.

Blackstone portföy satın almaya doymuyor

Dünyanın en büyük varlık yönetim şirketi olarak piyasanın tozunu attıran Blackstone, yeni hamleler yaparak sigorta sektörüne yönelik yatırım iştahının geçici olmadığıнын sinyallerini veriyor. Piyasanın önemli şirketlerinden AIG ile birlikte yeni bir yatırım programı başlatacağını açıklayan Blackstone, toplam işlem büyüklüğünü 2.4 milyar dolara ulaştırma yolunda.

AIG CEO'su Peter Zaffino, AIG'nin hayat portföyünün yüzde 9.9'una karşılık gelen kısmını 2.2 milyar dolara Blackstone'a satacaklarını açıkladı. Ancak bu kaynağın hangi yatırım alanlarında değerlendirileceği hakkında bilgi vermedi.

Hatırlanacağı gibi Blackstone, hayat ve emeklilik branşlarında daha önce Apollo ve KKR'dan da portföy satın almıştı. Şimdi de AIG ile uzun dönemli bir stratejik varlık yönetim anlaşması imzalanmış olacak. Hukuki surecin 2021 yılı üçüncü çeyreğinde tamamlanacağını duyuran şirketler, iki taraf için de karlı ve piyasada daha önce görülmemiş özellikle bir anlaşmaya vardıklarını altını çizdiler. Hayat ve emeklilik branşla-



rında toplamda 50 milyar dolarlık portföyü yöneten Blackstone, önümüzdeki 6 yıl içerisinde bu büyüklüğü 92.5 milyar dolara ulaştırmayı planlıyor. Hayat ve emeklilik portföylerinin yanı sıra AIG'den 5.1 milyar

dolar değerinde elementer branş (konut sigortası) portföyü de alan Blackstone, bu yatırımı iştiraklerinden BREIT (Blackstone Real Estate Income Trust) bünyesinde konumlandıracak.

Qatar Re'den stratejik yönetici transferi

Körfez bölgesinin önemli reasürörlerinden Qatar Re, William Malloy'u Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi olarak ekibe kattığını duyurdu. Sunil Talwar'ın yerine atanan Malloy'un, düzenleyici kurum onayı sonrasında eylül ayı gibi göreve başlaması bekleniyor.

Sigorta sektöründe 26 yıllık deneyime sahip olan ve 10 yıl kadar AIG'nin birçok önemli projesini başarıyla yöneten Malloy, Marsh İngiltere ve Avrupa'da yönetici koltuğuna oturduktan sonra Marsh'in global başkanlığını da üstlenmişti.



Jamaika doğal afet tahvillerinde elini güçlendiriyor



Karayip Adaları arasında yer alan Jamaika, Dünya Bankası liderliğinde oluşturduğu yeni sigorta temelli yatırım ürününü (ILS) piyasaya sürdü. Tropikal fırtına, kasırga gibi doğal afetlere karşı oluşturulan ve Jamaika sigorta ve reasürans piyasasına 175 milyon dolarlık ek sermaye sağlaması planlanan tahvil ihracına piyasalardan yüksek talep geldi. İlk sürdürülebilir

ILS ürünü olarak adlandırılan ve mevcut örneklerden farklı bir yapı sergileyen tahvil, Avrupa'daki sürdürülebilir yatırım fonlarını da Jamaika piyasasına kazandırmayı amaçlıyor. Ürünün oluşturulması için beraber çalışan ve sektörde başarılarından dolayı parmakla gösterilen Aon ve Swiss RE ekibi de gösterilen ilgi ve toplanan talepten memnun.

HDI sağlık sigortasına giriyor



Ben Haden

Alman sigorta devi HDI, yeni bir ekip kurarak özel sağlık sigortası hizmeti vermeye başlayacağını duyurdu. HDI, uzun vadeli bir iş planı çerçevesinde bu branştaki faaliyetlerine bir an önce başlamayı planlıyor. Söz konusu branşı yönetmek içinse Ben Haden göreve getirildi.

AXA, Collison ve Generali Global Health şirketlerinde uzun süre yöneticilik yapan Haden, HDI portfolyosunda uzun zamandır planlanan ürün, coğrafi konum, kapsam, ürün ve dağıtım gibi göstergelere bağlı agresif bir büyüme planını da beraberinde getirmiş olacak.



Bitmeyen SENFONİ!

Japonya'nın Fukushima sahil şeridini 13 Şubat 2021 tarihinde vuran 7 şiddetindeki depremin yankıları halen devam ediyor. Hasar tutarının sürekli değiştiği, sigorta ve reasürans şirketlerinin de yönetmekte çok zorlandığı doğal afetin yeni faturası bir önceki değerlendirmelerin yüzde 16 üzerinde hesaplanarak 1.86 milyar dolara yükseltildi. Mart 2021 içerisinde sadece 36 milyon, mart sonunda 900 milyon, nisan içerisinde de 1.25 milyar dolar olarak hesaplanan hasar tutarı Mayıs sonunda 1.62 milyar dolara ulaşmıştı.

Kıyı şeridini etkisi altına alan, Myagi ve Fukushima'da ağırlıklı olarak hissedilen depremin yaraları halen ilgili kurumlar tarafından sarılmaya devam ederken, söz konusu deprem olunca hasar ve tazmin süreçlerinin nasıl yavaş ilerlediği de tekrar gözlemlenmiş oldu.

Sahip olduğu sermayeyi daha iyi değerlendirmek ve deprem geçişini fırsata çevirmek için farklı sigorta temelli yatırım ürünlerinin oluşturulmasına öncülük etmek isteyen sigorta ve reasürans şirketleri, Japon hükümetinden yatırım piyasalarında bir süreliğine uygulanacak istisnalar için yardım istiyor. Piyasayı canlandıracak ve sermaye baskısını azaltacak düzenlemelerin hayata geçirilmesini tartışan Japon sigorta ve reasürans temsilcileri, düzenleyici kurumun cevabını merakla bekliyor.



Türk Ticaret Kanunu, tacir olmanın hükümlerini "Her tacirin, ticaretine ait bütün faaliyetlerinde **basiretli bir iş adamı*** gibi hareket etmesi gerekir" diye emreder.

Faaliyetleri sırasında öngörülebilir risklerini, ödenebilir primlerle sigorta güvencesi altına alarak, işletmesini, istihdamı, vergi gelirlerini ve ekonomiyi sürdürülebilir kılmak **basiretli bir tacirin** önde gelen **yasal görevidir**.

Risklere karşı basiretli tacir olmanın gereği Quick Sigorta **Basiretli Tacir İş Yeri Sigortası**.

Quick'le özeniniz tam, içiniz rahat.

*İş adamı ibaresi kanunda geçtiği şekli ile kullanılmıştır.



www.quicksigorta.com

QUICK 
SİGORTA

PSM AWARDS 2021

yeni kategorilerle başladı

Finans ve teknoloji sektörüne hizmet ve altyapı sağlayan şirketler, bu yıl 3 bölümde açılan yeni kategorilerdeki ödüller için yarışacak. Yarışma için başvuru süreci 30 Eylül'de sona eriyor...

Finans ve teknoloji sektörünün gelişmesini hedef alan yenilikçi ürün ve hizmetleri desteklemek, inovatif projeleri öne çıkararak bunların gelişimindeki iş modellerinin paylaşılmasını sağlamak ve sektördeki yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla düzenlenen PSM AWARDS 2021 için geri sayım başladı.

Geçen yıl 52 ödülün dağıtıldığı PSM Ödülleri'nde bu yıl yarışmacılar "Yenilik", "Yaratıcılık" ve "Sosyal Fayda" bölümlerinde açılan yeni kategorilerde Altın PSM, Gümüş PSM, PSM Başarı Ödülü ve Büyük Ödül için yarışacak. 30 Eylül'e kadar devam edecek yarışmaya www.psmawards.com üzerinden başvurulabilir.

ALANLARINDA UZMAN JÜRİ ÜYELERİ

FinTech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko'nun başkanlığındaki PSM AWARDS 2021 jüri üyeleri şu isimlerden oluşuyor: MAPFRE Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Z. Nazan Somer Özelgin, Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sönmez, Startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal, FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, BloombergHT Editörü Sefer Yüksel, Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat ve PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin...

KİMLER, NASIL BAŞVURABİLİR?

■ PSM Ödülleri, finans ve teknoloji alanındaki KOBİ ve büyük ölçekli işletmelerin yanı sıra startup'ların da başvurusuna açık.

■ Bankalar, FinTek'ler, ödeme kuruluşları, sigorta şirketleri ve bu kuruluşlarla işbirliği yapan, ortak proje yürüten diğer sektörlerden (yazılım, bilişim, telekomünikasyon, perakende, hizmet sağlayıcı...) şirketler, e-ticaret siteleri ile güvenli donanım üreticileri, PSM Ödülleri'ne tüm kategoriler için başvuru yapabilir.

■ Pazara sunulmuş bir veya birden fazla ürün ve/veya hizmetle başvurulabilir.

■ Pilota çıkmış projeler için başvuru yapılabilir. Uygulamaya geçmemiş, tamamen proje aşamasında olan başvurulara değerlendirilmeye alınmayacak.

PSM AWARDS 2021 BÖLÜM VE KATEGORİLERİ

Yenilik

- En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
- Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyim
- Kurum İçi İnovasyon
- En İyi Altyapı
- Dijital Dönüşüm

Yaratıcılık

- Yılın Teknoloji Sağlayıcısı
- Yılın Ekibi
- Yılın Startup'ı
- En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı

Pozitif Sosyal Fayda

- Sosyal Sorumluluk
- Yılın Ekibi
- WSpark "Fark Yaratın Kuvveti"

YARIŞMA TAKVİMİ

Proje uygulama dönemi:

1 Ocak 2020 - 15 Eylül 2021

Başvuru dönemi:

1 Temmuz - 15 Eylül 2021

Online jüri değerlendirmesi:

30 Ekim 2021

Finalistlerin açıklanması: 15 Kasım 2021

Jüri toplantısı: 9 Kasım 2021

Ödül töreni: 8 Aralık 2021

İş Sanat Kültür Merkezi

**PSM Ödülleri sponsorları arasında
yer almak için
psm@psmmag.com adresinden
iletişime geçebilirsiniz.**



		FİNANS VE TEKNOLOJİ		
		DÜNYASININ İNOVATİF		
		ŞİRKETLERİ YARIŞIYOR!		

Son Başvuru Tarihi | 30 Eylül 2021

Başvurmak İçin | www.psmawards.com

BAKMAYA DOYAMIYORUZ

Patim Güvende Sigortası Anadolu Sigorta'da

Minik dostlarınızın sağlığı artık güvende. Kedi ya da köpeğinizin acil tedavilerinin yanı sıra muayene, tahlil/tetkik ve belirli hastalıklara yönelik tedavilerini de

Patim Güvende Sigortası'yla karşılıyor, onların mutluluklarını güvence altına alıyoruz.

Üstelik, dilediğiniz veterineri seçme imkanı Patim Güvende Sigortası'nda.

Detaylı bilgi anadolusigorta.com.tr'de.

