

2020,
sigortasız
olmayacağını
hatırlatan bir
yıl oluyor



Groupama Sigorta ve Groupama Hayat
Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson:

“Sağlıkta yeni neslin
beklentileri önemli”



Yılın Yıldızları PSM AWARDS'ta buluşuyor

Başvuru için son gün: 15 Kasım 2020
Başvuru: psmawards.com

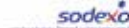
Platin
Sponsor



Özel Ödül Sponsorları



Destekleyen Kuruluşlar





Tespitler güzel, temenniler iyi; uygulamayı göreceğiz

Sigorta Haftası gecikmeli, ertelemeli de olsa yine kutlandı. Her yıl mayıs ayının son haftasında yapılan etkinlikler bu yıl ekim ayına sarktı. Salgın nedeniyle sanal ortamda yapılan etkinliklerin ilki, Sigorta Tatbikatçıları Derneği tarafından bu yıl 12'ncisi düzenlenen "Uluslararası İstanbul Sigortacılık Sempozyumu" oldu. Başlık olarak "Sigortacılıkta Büyüme Fırsatları ve Yeni Düzendeki Çalışma Hayatı" tercih edilmişti. SEDDK (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) Başkanı Türker Gürsoy, etkinlikte dijitalleşmenin sadece sektörün değil SEDDK'nın da kurumsal yapısını dönüştürüp geliştirdiğini vurguladı. Denetim faaliyetlerinin de bu sayede uzaktan planlanabildiğini belirten Gürsoy, özetle şu konuşmayı yaptı:

"SEDDK olarak sermaye yeterliliğinin de ötesinde kurumsal yeterlilik kavramını önemsiyoruz. Büyümenin sürdürülebilirliği çok önemli. Bu yüzden kurumsal yeterlilik perspektifi en önemli kriter. Sektörün en önemli özelliği insanlarımıza katkı yapması olduğu için bunun iyi yönetilmesi gerekiyor. Burada beşeri sermaye, maddi ve teknolojik sermaye önem kazanıyor. Bunlar kadar önemli olan bir de süreç yönetimi var. Maddi sermaye zaten ana işlevimiz. Bu anlamda uluslararası standartlarla uyum önemli bir gündem maddesi. Sektörün insan kaynağının

gelişimine de hep birlikte yapacağımız katkılar var. Bilgi teknolojisi yönetimini kurumsal yönetimden ayırmak imkansız. Bu yüzden uluslararası kabul görmüş uygulamaları hayata geçirmek için gerekli düzenlemeleri yapıp sizlerle paylaşacağız."

Davranışsal modeller ve nesnelere interneti gibi çözümlerin daha etkin hale getirilmesini önemsediklerinin altını çizen Gürsoy, "Mesafeli satış sözleşmelerini de inceliyoruz. SEDDK olarak sigortalıları ve piyasa disiplini koruma yönünde çalışarak sektörün destekçisi olmaya devam edeceğiz. Bunu yaparken tüm paydaşların ve TSB'nin bizim için çok kıymetli olduğunun altını çizmek isteriz" dedi.

Gürsoy, potansiyelle ulaşmak için zorunlu ve araç sigortası dışındaki ürünleri de büyümek gerektiğini vurguladı: "Bu doğrultuda gerekli mevzuat çalışmalarını yapıyoruz. Tarım sigortalıları, tamamlayıcı emeklilik ve finansal sigortalarda büyüme potansiyeli olduğunu görüyoruz. 137 milyon dekar sigortalı alanın sadece 26 milyon dekarı sigortalı. Yani penetrasyon yüzde 18 ve ciddi bir potansiyel var."

Türker Gürsoy, SEDDK olarak sektörü dinlemeye özen göstereceklerini, iletişim ve işbirliğinin temel yaklaşım olacağını da sözlerine ekledi.

Gürsoy'un Sigorta Haftası'nda dile getirdiği bu tespit ve temennilere katılmamak elde değil. Uygulamaya geçip geçmediğinin takipçisi olacağız.

Künye

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

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

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

Marka ve Proje Yönetimi
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

Görsel Tasarım
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

Reklam Rezervasyonu
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayıncı şirket:
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

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





18

Cep telefonunuz kırılır mırılırsa "juno" var!
Anadolu Sigorta'nın sigortacılık ürünlerini, şeffaf, anlaşılır ve samimi bir dille tüketicilerle buluşturmayı hedefleyen dijital sigortacılık servisi "juno"nun ilk hizmeti "Kırılır Mırılır" kullanıma sunuldu...

20

2020, sigortasız olmayacağını hatırlatan bir yıl oluyor
"Sigortasız olmaz" temasıyla kutlanan Sigorta Haftası'nda Covid-19 salgını, deprem ve diğer doğal afetler hatırlatılarak sektörün önemine dikkat çekildi. Sigortacıların yılın ilk yarısında 19.9 milyar TL tazminat üstlendiğini vurgulayan TSB Başkanı Atilla Benli, "Sektörümüz hem ekonominin sürekliliği hem de vatandaşların güvende hissetmesi için kritik bir fonksiyon üstleniyor" dedi...

22

Allianz'dan 28 saniyede Zorunlu Tehlikeli Maddeler Sigortası poliçesi
Ürünlerini daha yalın ve anlaşılır uygulamalarla sadeleştiren Allianz Türkiye, bu doğrultuda Zorunlu Tehlikeli Maddeler Sigortası'nı da yeniledi. Böylece poliçe kesimi için gerekli adım sayısı 5'ten 4'e; poliçe düzenleme süresi ise ortalama 7 dakikadan 28 saniyeye düştü...

24

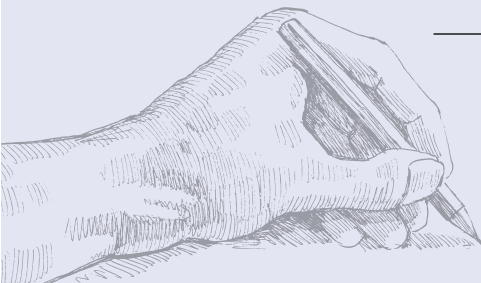
"Kaskonun sunduğu en büyük değer huzur"
"Yeni normal"de bireysel araç kullanımının yaygınlaşmasının yanı sıra dolu, sel gibi hava olayları da hasarları artırıyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Kaskoyla araç sahiplerinin risklerini ortadan kaldırmamız mümkün olmasa da hasarları eksiksiz ödeyerek endişeleri azaltıyoruz" diyor...

26

"Sağlıkta yeni neslin beklentileri önemli"
Türkiye'de 2.4 milyonu özel sağlık, 1.6 milyonu tamamlayıcı sağlık, kalanı da seyahat ve yabancı sağlık olmak üzere 6 milyona yakın sağlık sigortalısı olduğunu hatırlatan Groupama Sigorta ve Groupama Hayat Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson "Özel sağlık sigortalarını geliştirmek istiyorsak yeni neslin beklentilerini göz önünde bulunduramaz gerekiyor" diyor...

32

Sigorta sektörü 8 Aralık'ta ödüllerine kavuşuyor
Türkiye'nin ödeme sistemleri alanındaki ilk ve tek ödül programı PSM AWARDS'un kapsamı genişledi. Bu yıl teknoloji ve sigorta sektöründen projeler için de programa başvurulabiliyor...



40

Prof. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
BES'te dengeler değişiyor

44

Zeynep Turan Stefan
Gölge sigortacılık

AKBANK



160'tan fazla ülkenin en iyi bankası Türkiye'nin Akbank'ı

Ülkemizde bir ilki gerçekleştirdik ve Euromoney tarafından "Gelişmekte Olan Piyasaların En İyi Bankası"* seçildik. Ülkemiz ve bankacılık sektörü adına bu ödülü kazanmamızı sağlayan, başta müşterilerimiz, çalışanlarımız ve yatırımcılarımız olmak üzere tüm paydaşlarımıza teşekkür ederiz.

*Euromoney, Mükemmellik Ödülleri 2020, Gelişmekte Olan Piyasaların En İyi Bankası

Sizin için

Anadolu Sigorta, evden çalışanlara destek paketi gönderiyor

Evden çalışmayı sürdüren çalışanlarına konforlu ve ergonomik bir ortam sağlamayı hedefleyen Anadolu Sigorta, bu doğrultuda salgın öncesinde ofislerde sunduğu bazı imkanları evlere taşıyor. Şirket yönetimi kararıyla internet paketi ve

ergonomik çalışma sandalyesi gibi özel imkanlar sunan Anadolu Sigorta, çalışanlarının içeceği çay, kahveden ajanda ve kalem setine kadar her detayın düşünüldüğü paketleri ev adreslerine gönderiyor. Çalışanların evlerinde de yüksek

bir performansla ve motive şekilde çalışabilmesi için insan kaynakları politikaları doğrultusunda yenilikçi çözümler üretmeye devam eden Anadolu Sigorta, sağlıklı ve mutlu çalışan prensibini öncelik alarak hizmetlerini sürdürüyor.

AXA Sigorta, David Kohen koleksiyonuyla sigortacılık tarihini sergiliyor

AXA Sigorta, 50 yılı aşkın süredir sigorta belgelerini toplayarak Türkiye'de sigorta sektörünün izini süren sektörün duayen ismi David Kohen ile "Sigortacılık Tarihinin İzleri" adını taşıyan çok özel bir röportaj serisi hazırladı. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, AXA Hayat ve Emeklilik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, Acenteler Satış Kanalı Müdür Yardımcısı Fatih Bayraktar, Gazeteci Birant Yıldız'ın katıldığı söyleşilerde David Kohen'in kişisel hikayesinin yanı sıra Türkiye'de sigorta sektörünün geçmişi de ele alınıyor. David Kohen röportajlarda hayatı boyunca biriktirdiği belgeler, anıları ve derin bilgi birikimiyle Türkiye'de sigortacılığın tarihine ışık tutarken yeni nesillerle de tavsiyelerini paylaşıyor. Dokuz bölümden oluşan röportajlar AXA Sigorta YouTube kanalından yayınlanıyor. AXA Sigorta ayrıca, David Kohen'in 1850'lerden 1920'lere kadar uzanan ve toplumsal yaşamdan ticaret ilişkilerine uzanan geniş bir perspektifteki değişimleri ortaya koyan koleksiyonunu da

dijital ortama taşıyarak herkesin erişimine açmaya hazırlanıyor. Yavuz Ölken, etkinliklerle ilgili şu açıklamayı yaptı: "AXA Sigorta olarak şirketimizin bu topraklardaki kökleri 1892 yılına kadar uzanıyor. Tarihçemize baktığımızda üç kıtaya hâkim olan bir imparatorluktan modern

sağlamlaştıracağına inanıyoruz. Geleceği ve insanlığın gelişimini en iyi şekilde inşa etmek için geçmişimizin kıymetini bilmeliyiz. Sigorta sektörünün duayen ismi, saygıdeğer büyüğümüz David Kohen'in 70 yıllık engin bilgi ve tecrübelerini yeni nesillere aktaran bir aracı olmaktan mutluluk duyuyoruz."

David Kohen ise "Benim için sigortacılık hiçbir zaman yalnızca bir meslek olmadı; aksine yaşamımı şekillendiren bir çalışma alanıydı. Bu bakışım beni bir süre sonra sigorta tarihini araştırmaya yönlendirdi. Zira işi yarımı öngörmek olan biz sigortacıların, bunu dünümüzü bilmeden ve anlamadan başarmamız söz konusu olamazdı. 50 yılı aşkın süredir büyük gayretle, bazen büyük özveriyle ama her zaman büyük aşkla beni ben yapan, varlığımı borçlu olduğum bu sigortacılık sektörünün gelişimini araştırmaya koyuldum. Ne mutlu ki hem edindiğim tecrübeleri hem de yıllardır topladığım sigortacılık belgelerini AXA Sigorta'nın destekleriyle geniş kitlelere ulaştırma fırsatı buldum" dedi.



bir cumhuriyetin doğuşuna ve gelişimine eşlik eden ve üç farklı yüzyıla dokunan bir hikâyeye karşılaşıyoruz. Kendi köklü geçmişimizin yanı sıra Türkiye'de sigortacılığın gelişimine dair bilgi birikimimizi geliştirmenin, geleceğe dair bakış açımızı

Groupama'dan avantajlı asistans paketi; **Asistans Ekstra Plus!**

Kaza durumunda vaka sınırı olmadan, 30 gün bir üst segment ikame araçtan, kilometre sınırı olmayan çekici hizmetine pek çok avantajlı kasko asistans hizmeti Groupama Asistans Ekstra Plus'ta!



Garanti BBVA Emeklilik, eylülde 52 bin yeni katılımcıyı BES'le buluşturdu



Burak
Ali Göçer

Bireysel emeklilik sektörü büyümesini sürdürmeye devam ediyor. Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre sektörde gönüllü ve otomatik katılımcı sayısı 13.3 milyon kişiye, toplam fon büyüklüğü ise 157.4 milyar liraya ulaştı. Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, salgın öncesinde sektör genelinde aylık 110 bin civarında seyreden yeni sözleşme sayısının mayıs sonunda salgın etkisiyle 27 binlere kadar gerilediğini hatırlatıyor. Göçer, haziran ayından itibaren atılan normalleşme adımlarıyla beraber BES satışlarında hızlı bir şekilde önceki eğrinin yakalandığını ve yeniden 100 binli rakamların telaffuz edilmeye başladığını ifade ediyor. Eylül ayında sisteme katılanların 130 bine ulaştığını söyleyen Göçer, bunun 52 binini Garanti BBVA Emeklilik'in yeni müşterilerinin oluşturduğunu vurguluyor.

Burak Ali Göçer, "52 bin kişiyi

sisteme dahil ederek BES'le buluşturduk. Gönüllü ve otomatik BES toplamında 1.9 milyon katılımcımız ve 21.9 milyar fon büyüklüğümüzle sektördeki konumumuzu daha da güçlendirdik" diyor.

Göçer, EGM verilerine göre BES'ten emekli olanların yüzde 35'inin tek birikiminin BES olmasının sistemin önemini ortaya koyduğuna dikkat çekerek şöyle devam ediyor: "Son açıklanan verilere göre 131 bin 513 kişi sistemden emekli oldu. 107 bin kişi ise emekli olduğu halde bu hakkını kullanmayıp birikim yapmaya devam ediyor. Kişisel gelirlerin azaldığı bir dönemde tasarruf yapma yolundaki gayretler BES için umut verici. Sektörün gündeminde 18 yaş altı yaklaşık 20 milyon kişinin sisteme dahil edilmesi gibi önemli yenilikler var. Bunların da etkisiyle 2021'de BES'in büyümesinin hızlanacağını öngörüyoruz."

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcılığı'na Tayfun Ceyhun atandı

1 Ekim 2020 itibarıyla Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcılığı'na atanan Tayfun Ceyhun, bilgi teknolojilerinden sorumlu olacak.

1998 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) Matematik Bölümü'nden mezun olan Tayfun Ceyhun, kariyerine 1999 yılında Türkiye İş Bankası Yazılım Geliştirme Müdürlüğü'nde uzman olarak başladı. Sonrasında proje

yöneticisi ve müdür yardımcısı görevlerini üstlenen Ceyhun, 2011 yılında İş Bankası iştiraklerinden Softtech A.Ş. yazılım şirketine geçerek; merkezi operasyon uygulamaları, bireysel kredi/ kredi kartı tahsis süreçleri ve hukuk uygulamaları yazılımı yapan ekiplerin yöneticisi olarak görev yaptı. 2015 yılında aynı şirkette direktörlüğe getirilen Ceyhun, 1 Ekim 2020 itibarıyla Anadolu



Tayfun
Ceyhun

Hayat Emeklilik'te Bilgi İşlem Müdürlüğü, Yazılım Geliştirme Müdürlüğü, Değişim ve Proje Yönetimi Müdürlüğü'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görevine başladı.

Kaskoda %25 indirim geliyooooooooor!

0-5 yaş arası çocuk sahibi olanlara, en tatlı indirim
Baby on Board kaskoda.



444 4 729
raysigorta.com.tr

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

HDI Sigorta'dan yeni ürün: Yol Arkadaşım Ferdi Kaza Sigortası



HDI Sigorta, ekim ayı itibarıyla yeni ürünü Yol Arkadaşım Ferdi Kaza Sigortası'nı müşterilerine sunmaya başladı. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Beklenmedik bir kaza anında oluşabilecek muhtemel hasarı ve mağduriyeti en aza indirebilmek adına tasarladığımız ürün, kapsamlı asistans hizmetleri ve uygun fiyatıyla mevcut ferdi kaza

ürünlerinden farklılaşıyor" diyor. Kazada yaşanabilecek sakatlık ve vefat durumlarını teminat altına almanın yanı sıra 60 TL sabit primle satışa sunulan ürünün içeriğinde, arıza veya kaza nedeniyle aracın çekilmesi, aracın kurtarılması, oto kapı hizmetleri, lastik değişimi, kiralık araç destekleri gibi geniş kapsamlı hizmetler yer alıyor.

HDI, Galatasaray voleybol takımlarıyla sponsorluk anlaşmasını yeniledi

Yıllardır birçok spor dalı ve farklı liglerde mücadele eden takımlarla sponsorluk anlaşmaları yaparak Türk sporunun ve sporcusunun destekçisi olan HDI Sigorta, Galatasaray Spor Kulübü'nün yanında olmaya devam ediyor. İmzalanan sponsorluk anlaşmasıyla 2020-2021 sezonunda da Galatasaray Kadın ve Erkek Voleybol Takımlarının isimlerinin yanında "HDI Sigorta" yer alacak, oyuncular da formalarında HDI Sigorta logosunu taşıyacak. Sponsorluk çerçevesinde Türk Telekom Stadyumu'nda düzenlenen basın toplantısına Galatasaray Spor Kulübü Başkan Yardımcısı Yusuf Günay ve HDI Sigorta Yönetim Kurulu Muhasip Üyesi Dorukhan Acar ev sahipliği yaptı. Günay, yenilenen anlaşmaya ilişkin "HDI Sigorta ile uzun yıllardır işbirliği içerisindeyiz. Salgın döneminin verdiği olumsuz etkiler de göz önünde bulundurulursa bu yılki sponsorluğun kulübümüzün için son derece önemli olduğu görülecektir. Bugün milli takım kadrolarının da bel kemiğini



oluşturan kadın ve erkek voleybol takımlarımıza desteğinden ötürü HDI Sigorta ailesine teşekkürlerimizi sunuyoruz. Dilerim bu birlikteliği yıl sonunda kupayla taçlandırırız" değerlendirmesini yaptı. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ise "Dünyayı etkisi altına alan bu olağan dışı günlerde spora ve sporcuya desteğin daha da anlam kazandığının farkındayız. Bizler de bugünlerde sanılanın

aksine Türk sporuna desteklerimizi artırarak devam ediyoruz. Geçen yıl 20 kulüple temasımız varken bu yıl 32'ye yükseldi. Tarihinde sayısız başarılarımıza imza atan Galatasaray Spor Kulübü ile uzun yıllardır aynı yolda yürümekten çok mutluyuz. Umarız bu kadim dostluk katlanarak devam eder. Takımlarımıza yeni sezonda başarılar dileriz. Kupaları şirketimize getirecekleri günleri heyecanla bekliyoruz" dedi.

Biz bu yıl 30 olduk.



1990'da kurulduk, Türkiye'nin ilk hayat sigortası şirketi biz olduk. O günden sonra hiç durmadık; umut olduk, sevinç olduk, gurur olduk, en çok tercih edilen olduk, lider* olduk. Çalışanlarımız, acentelerimiz, brokerlerimiz, hissedarlarımız, iş ortaklarımız, müşterilerimiz ve emeklilerimizle milyonlarca kişilik büyük bir aile olduk. Bizimle geleceğe yürüyen herkese teşekkürlerimizle!

Gelecek birlikte güzel...

*30.10.2020 EGM verilerine göre, özel emeklilik şirketleri arasında en yüksek katılımcı sayısı

Türkiye Sigorta logosu, geçmişle gelecek arasında güçlü bir ilişki kuruyor

Kamu sigorta ve emeklilik şirketlerinin birleşmesiyle Eylül ayında hizmet vermeye başlayan Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik logosu, geçmiş ile gelecek arasında güçlü bir ilişki kuran grafiksel öğeler taşıyor. Türkiye Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Atilla Benli, logonun oluşumuyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Görsel marka kimliğinin en önemli ve en temel unsuru olan logo, bir markanın karakterini, duruşunu ve taşıdığı tüm değerlerini anlatan imzadır. Kamu sigorta ve emeklilik şirketlerinin birleşmesinin ilk aşamasında Türkiye’nin değerleri ve umutlarımız için gücümüzü adımımızdan almaya karar kıldık. Parlak bir gelecek hayal eden



herkes için hayatın her anında güven ihtiyacına yönelik yenilikçi çözümler sunma vizyonu ile kurulan Türkiye Sigorta’nın amblemi ve logosu da güven, güç ve yenilik gibi sigortacılık sektörünün temel kavramları üzerine kuruldu. Logomuzun uygulanabilirliğine dikkat etmemizin yanı sıra biçim ve renklerinde de köklü geçmişimizden ve kültürel değerlerimizden esinlendiğimiz grafik öğeleri amblem içine taşıdık. Turkuazın hem geleneksel el sanatımızdan çini işlemeciliğinde sıkça kullanılması hem de ülkemizi simgeleyen bir

renk olması, bayrağımızın rengi olan kırmızının ise ismimize en çok yakışan renk olması nedeniyle amblemin ana renkleri turkuaz ve kırmızı olarak belirlendi. Amblem içerisindeki ‘T’ harfi üzerinde uygulanan spiral yapıyla hem marka adımımızın ilk harfi orijinal bir grafik forma kavuşmuş oldu hem de güçlü bir hilal formu elde edildi. Hilal, Türk bayrağıdır, dolayısıyla Türkiye’dir. Renk ve grafik öğelerle oluşturulan, geçmişle gelecek arasında güçlü bir ilişki kuran Türkiye vurgusu, amblemimizin taşıdığı gücün kaynağıdır.”

DASK, 10 milyon sigortalıya ulaştı

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), Sigorta Haftası kapsamında bir açıklama yayınlayarak Türkiye’nin zorunlu deprem sigortası karnesi ile afet yönetimi ve hasar ödemesi alanında yürütülen çalışmaları paylaştı. DASK Yönetim Kurulu Başkanı Mete Güler, özetle şu bilgileri paylaştı: “17 Ağustos Marmara Depremi’nin ardından kurulan DASK, depremden sonra hayatın kaldığı yerden devam etmesini sağlama hedefiyle 20 yılda pek çok çalışma yaptı. Bu sayede bugün Türkiye’deki her iki konuttan biri zorunlu deprem sigortası güvencesi altında. Depremlerin ardından hızla sahaya inerek depremin neden olduğu yaraları sarmak için çalışıyoruz. 20 yılda depremlerin neden olduğu maddi hasarlar

için konut sahiplerine 440 milyon TL ödeme yaptık. Bu tutarın 220 milyon TL’sini Elazığ’daki son deprem için ödedik. 10 milyon sigortalı ve yüzde 56 sigortalılık oranına ulaşarak yolun yarısını geride bırakmaktan mutluluk duymakla birlikte, daha gidecek yolumuz olduğunun farkındayız. Türkiye’de deprem güvencesiz konut bırakmama hedefiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz.” Öte yandan DASK, e-devlet üzerinden sunduğu hizmetlere yenilerini ekledi. Zorunlu deprem sigortası yaptıranlar bugüne kadar sistem üzerinden sadece poliçesini görüntüleyebiliyordu. Şimdi e-devlet üzerinden işlem yapma imkanı da sağlandı. Bu kapsamda poliçe sahipleri kendilerine ait deprem hasar dosyalarının durumlarını e-devlet



Mete Güler

üzerinden görüntüleyebilecek ve eksik evraklarını direkt sistem üzerinden hasar dosyalarına iletebilecek. Ayrıca deprem sonrasında çağrı merkezi, IVR, web sitesi gibi ihbar kanallarının yanında e-devlet üzerinden de hasar ihbar bildiriminde bulunabilecekler.



Biriktirdikçe her şey mümkün olur.
Neler mi olur?

Bugün biriktirdiğin harçlıklar yarın bir bilgisayar olur,
Kumbaraya attığın bozukluklar yarın bir uçak bileti olur.
Biriktirdikçe her şey mümkün olur.

Tasarruf yaparak biriktirdikçe yeni bir araban olur,
Birikimlerinin sonucunda hayallerin gerçek olur.
Biriktirdikçe her şey mümkün olur.

Hayat bu, gün olur zorluklar olur.
İşte o gün yaptığın tüm birikimler sana can suyu olur.

Bugün biriktirdikçe, yarın senin olur,
Biriktirdikçe her şey mümkün olur.



AXA, acenteleriyle dijital ortamda buluşmaya devam ediyor

Acenteleriyle iletişimini salgının ilk günlerinden itibaren kesintisiz sürdüren AXA Sigorta, "Biz AXA'yız Hep Bir Aradayız" sloganıyla dijital ortamdaki üçüncü acenteler toplantısını yaptı. 2020 boyunca yapılan çalışmaların ele alındığı ve yılın değerlendirildiği, yeni ürün ve hizmetlerin yanı sıra yatırım hedeflerinin paylaşıldığı toplantıda, yıl sonu ve 2021 hedefleri ile önümüzdeki dönemde odaklanılacak alanlar acentelerle paylaşıldı. Acenteler, toplantı sabahına güzel bir sürprizle uyandı. Toplantıdan önce tüm acentelere içerisinde toplantı

sabahı yoga dersinde kullanılacak direnç lastiği bant, kahve, çikolata ve el yapımı granolalı kutular gönderildi. Toplantının ilk yarım saati daha enerjik bir gün için ofis egzersizleriyle başladı. İdil Tuna'nın yönlendirmeleriyle yapılan egzersizlerin ardından AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, gündem ve sigorta sektörünü değerlendirip 2021 beklentilerini acentelerle paylaştı. AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan ise yeni normaldeki satış ve pazarlama çalışmalarını, AXA'nın son çeyrek hedeflerini açıkladı. Toplantının ar-



dından acenteler, psikoloji dünyasının önemli isimlerinden Prof. Dr. Acar Baltaş ile AXA Talks'a katıldı. Baltaş, umutlu olma, güçlüklerle başa çıkma ve zor koşullardan güçlenerek çıkma konularında paylaşımda bulundu.

B K M EXTRE

BANKALARARASI
KART MERKEZİ



Kartlı ödemeler eylül ayında yüzde 25 artış gösterdi

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla eylül ayında toplam 106.4 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 88.2 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 18.2 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 51 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 21 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 25 oldu.



Kartlarla eylül ayında 4.1 milyar TL tutarında sigorta ödemesi gerçekleşti

Sigorta sektöründe 2020 yılı eylül ayında 4.1 milyar TL tutarında kartlı ödeme yapıldı. Geçen yılın aynı dönemine göre kartlarla yapılan sigorta ödemeleri yüzde 22.6 artarken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 3.7'sini oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2019 Eylül	2020 Eylül	Değişim
Banka kartı	12.1	18.2	% 51
Kredi kartı	73.1	88.2	% 21
Toplam	85.2	106.4	% 25

Sigorta sektörü	2019 Eylül	2020 Eylül	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	3.4	4.1	% 22.6
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 3.6	% 3.7	

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

- Garanti BBVA Şifresiyle Hızlı Giriş
- Birikim Takibi
- Yatırım Kazancı Takibi
- Devlet Katkısı İnceleme
- Fon Koçu Hizmeti
- Fon Dağılım Değişikliği





Patronu değişen **Ana Sigorta**'ya yeni yöneticiler atandı

Tamamen Türk sermayeli bir şirket olarak bu yılın başlarında kurulan Ana Sigorta'nın Genel Müdürlük koltuğuna Arda Tuncay oturdu. Satış, Pazarlama ve Kurumsal İletişim Genel Müdür Yardımcılığı görevine ise Abdullah Özcan getirildi. Hatırlanacağı gibi, söz konusu atamalar öncesinde Ana Sigorta'da Kantürk Öztürk'e sermaye devri gerçekleşmiş ve şirketin yeni yönetim kurulu da belirlenmişti. İş hayatına 1995 yılında Garanti Bankası Teftiş Kurulu'nda başlayan Arda Tuncay, ABN Amro Bank'ın ardından sektöre 1999'da Garanti Sigorta ile adım attı. Bu şirkette sırasıyla teftiş kurulu başkanı, hasar & rücu birimleri müdürü ve teknik birim müdürü sorumluluklarını aldı. Eureka Sigorta'daki bankasürans satış direktörlüğünün ardından 2014-2016 arasında Zurich Sigorta'da hasar & rücu birimleri genel müdür yardımcılığı, 2016-2017 arasında da Groupama Sigorta hasar & network-lojistik & rücu birimleri genel müdür yardımcılığı görevlerinde bulundu. Tuncay, Temmuz 2017'den bu yana Groupama Sigorta'da satış



Arda Tuncay

kanallarından sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini yürütüyordu. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İngilizce İktisat (1994) ve Nevşehir Üniversitesi Turizm Rehberliği (2018) bölümlerinden mezun olan Arda Tuncay evli ve iki çocuk babasıdır. Ana Sigorta bölge müdürlüklerinin yönetimi, dağıtım kanallarının satış ve pazarlama faaliyetleri, acente satış geliştirme ve performans yönetimi, şikayet yönetimi ve pazarlama ve Kurumsal iletişim departmanlarından sorumlu olarak göreve başlayan Abdullah Özcan ise 1998 yılında İstanbul Üniversitesi Sigortacılık ve Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden mezun oldu.



Abdullah Özcan

Aynı yıl sigorta sektörüne adım atan Özcan, 1998-2007 arasında AXA Sigorta'da reasürans uzmanı, 2007-2010 arasında Doğu Otomotiv Grubu'nda sigorta yöneticisi, 2010-2015 arasında Ray Sigorta acenteler satış ve ADK müdürü, 2015-2016 arasında RS Servis'te pazarlama ve satış genel müdür yardımcılığı, 2016-2020 arasında da AXA Sigorta İstanbul bölge satış müdürü olarak kariyerine devam etti. Trabzon Dernekleri Federasyonu Başkan Yardımcılığı görevinin yanı sıra Sigorta Tatbikatçılar, GESİD ve Türkiye Sigorta Ekspertleri Derneği üyeliği bulunan Abdullah Özcan, evli ve iki çocuk babasıdır.

Türk Nippon Sigorta'da bayrak değişimi

Türk Nippon Sigorta'da Teknik ve Reasürans, Hasar, Aktüerya Genel Müdür Yardımcılığı görevini Emrah Balkan devraldı. 1981 İstanbul doğumlu Balkan, İstanbul Erkek Lisesi mezunu. 2005 yılında Koç Üniversitesi Makine Mühendisliği'ni, 2012 yılında da Koç üniversitesi Executive MBA programını tamamladı. İş hayatına 2006 yılında AIG Sigorta'nın

Yangın ve Mühendislik Sigortaları biriminde yardımcı underwriter olarak başladı. 2016 yılında Sompo Sigorta'ya kurumsal teknik ve reasürans koordinatörü olarak transfer oldu. Balkan, 2019-2020 yıllarında TSB Yangın Sigortası İnceleme ve Araştırma Komitesi üyeliğini de üstlendi. İleri düzeyde İngilizce ve Almanca bilen Emrah Balkan, evli ve 1 kız çocuk babasıdır.



Emrah Balkan

Interbrand
Best
Global
Brands
2020



Sigortada yine 1 numara

Allianz, Interbrand tarafından her yıl yayımlanan “En İyi Global Markalar” raporunda art arda ikinci kez dünyanın 1 numaralı sigorta markası seçildi.

Allianz | allianz.com.tr
0850 399 99 99

Allianz'ım Mobil Uygulama



Allianz 

Cep telefonunuz kırılırsa “juno” var!

Anadolu Sigorta'nın sigortacılık ürünlerini, şeffaf, anlaşılır ve samimi bir dille tüketicilerle buluşturmayı hedefleyen dijital sigortacılık servisi “juno”nun ilk hizmeti “Kırılır Mırılır” kullanıma sunuldu...

Anadolu Sigorta, yeni nesil dijital sigortacılık servisi “juno” mobil uygulamasıyla tüketiciler için farklı bir deneyim sunmaya başladı. Sigorta ürünlerini şeffaf, anlaşılır ve samimi bir dille tüketicilere ulaştırmayı hedefleyen “juno”-da tüm iş süreçleri uçtan uca dijital ortamda gerçekleşecek. Klasik sigortacılık terimlerinin minimum seviyede kullanıldığı “juno”, dijitale yatkın yeni nesle hitap ederken, kullanım kolaylığı ve deneyimi ön plana çıkaran ergonomik, eğlenceli ve anlaşılır bir dil sunma özellikleriyle de dikkat çekiyor.

“juno”nun sunduğu ilk sigorta servisi “Kırılır Mırılır”, kullanıcıların cep telefonlarını, uygulama üzerinden kolaylıkla yapabilecekleri yaklaşık 1 dakika süren interaktif test sonucunda, ekran kırılmalarına karşı çok uygun ücretlerle güvence altına almalarını sağlıyor. Hasar oluşması durumunda tüketiciyi korumayı amaçlayan bir dizi önlem planı da eklenecek olan uygulamada, kullanıcılar iletişim dilinden servis sürelerine kadar birçok farklı hizmet alabilecek. Hasar bildirimlerini “juno” çağrı merkezine ulaşarak ve kısa süre için-



de de tamamen dijital ortamda yapılabilecekler. Özel bir kurye tarafından, aynı gün içinde kullanıcının bulunduğu konuma gelinerek alınan arızalı telefon; ekran ve kapsam dahilindeki tüm parçaları orijinalleriyle değiştirilerek tamir edildikten sonra, kullanıcıya yine istediği konumda teslim ediliyor. Bu sayede de kullanıcı ile “juno” arasında organik bir bağ kurulması hedefleniyor. İkinci el cihazları da sigortalayan uygulama sayesinde, cihazın sigortalı olabilirdiği; kullanıcı poliçe ödemesini yapmadan önce, cihaz ekranının hasar durumunu tespit eden altyapı sayesinde

belli olduğu için, vakit kayıpları da önlenmiş oluyor. Ayrıca “juno” uygulamasını kullanarak ürün satın alan kullanıcıların adreslerine birbirinden cazip ve kullanışlı hediye paketleri gönderiliyor.

Bir startup gibi konumlandırılıyor

Uygulamayla ilk etapta İstanbul'un tüm bölgelerinde hizmet verilecek. Sonrasında tüm Türkiye'ye yayılma planları bulunduğunu söyleyen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, “Araştırma ve gözlemlerimiz, sigorta ürünlerinin 18-35 yaş arası tüketicilere çok fazla hitap etmediğini gösteriyor. Bu ihtiyaçtan yola çıkarak, ‘juno’ ile bu kitlenin de önceliklerine odaklandık. Kullanılan iletişim dilinden özel kurye hizmetine kadar en mükemmel müşteri deneyimini ve en güçlü teknolojik altyapıyı sunma hedefiyle yola çıktık. İçeriği sadece cep telefonu ekran kırılmasına karşı koruma hizmetiyle sınırlı kalmayacak, önümüzdeki günlerde ‘juno’yu evcil hayvanlar, insan sağlığı ve klasik sigortacılıktan çok farklı, ezber bozan diğer servislerle zenginleştirmeye devam edeceğiz” diyor.

Bu servisin Anadolu Sigorta içinde ayrı bir startup gibi konumlandığını belirten Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı ise şu değerlendirmeyi yapıyor: “Gelişimin ve dijitalleşmenin sonu yok. Bu sonsuz yolculukta 100 yıllık tecrübemiz ve inovatif bakış açımızla yürüebilmemizin şansını derinden hissediyoruz. ‘juno’ bizim için sigortacılık tecrübemizi genç nesle aktarmada güzel bir uygulama fırsatı oldu.”

Doğa
sigorta

İLE
SAĞLIĞINIZ GÜVENDE



**TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTAMIZ
COVID-19 TEDAVİLERİNDE DE
YANINIZDA**

www.dogasigorta.com

0 850 811 51 00

2020, sigortasız olmayacağını hatırlatan bir yıl oluyor

“Sigortasız olmaz” temasıyla kutlanan Sigorta Haftası’nda Kovid-19 salgını, deprem ve diğer doğal afetler hatırlatılarak sektörün önemine dikkat çekildi. Sigortacıların yılın ilk yarısında 19.9 milyar TL tazminat üstlendiğini vurgulayan TSB Başkanı Atilla Benli, “Sektörümüz hem ekonominin sürekliliği hem de vatandaşların güvende hissetmesi için kritik bir fonksiyon üstleniyor” dedi...

Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği (TSB), bu yıl salgın nedeniyle ertelenip 12-18 Ekim tarihleri arasında yapılan Sigorta Haftası dolayısıyla sigorta ve emeklilik sektöründeki gelişmeleri değerlendiren ve sektörün önemine değinen bir açıklama yayınladı. Sektörün tüm paydaşlarıyla birlikte sigortanın önemini anlatmak için bu haftanın önemli bir fırsat olduğunu düşünen TSB Başkanı Atilla Benli, şu değerlendirmeyi yaptı: “İyi günde kötü günde sigortalılarımızın yanında olmanın en büyük sorumluluğumuz olduğu bilinciyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 2020’ye baktığımızda da hem bugünümüz hem de güvenli yarınlarımız için, hayattaki risklere karşı, sürdürülebilir bir yaşam standardı sağlama noktasında sigortanın bir ihtiyaç olduğunu tüm yönleriyle hatırlatan bir yıl olduğunu söyleyebiliriz. Biz bu süreçte



Atilla Benli

de ekonomimize güç katmak, vatandaşlarımızın yarınlarının güvencesi olmak için aralıksız çalıştık. Sektörümüz 2020’nin ilk yarısı itibarıyla 272 milyar TL aktif büyüklüğe ve ağustos sonu itibarıyla 53.3 milyar TL prim üretimine ulaştı.

24 Eylül 2020 itibarıyla BES ve OKS’de toplam katılımcı sayısı 12.5 milyona, toplam fon büyüklüğü ise 160 milyar TL’ye yaklaştı. Yılın ilk yarısında 19.9 milyar TL tazminat üstlendik. 2019 sonu itibarıyla GSYH’nin 30 katına ulaşan 129.3 trilyon TL’lik büyüklüğümüzle pek çok projeye güvence sağladık.” Üstlendiği fonksiyonlarla sigortanın ekonomi, toplum ve bireyler için güven olduğunun altını çizen Benli, “Güvende hissetmek için sigorta yaptırmak ve sigortalı kalmak önem taşıyor. Sektör olarak riskleri

güvence altına alıyoruz ve Sigorta Haftası’nda ‘Sigortasız olmaz’ diyoruz. 2019 sonu itibarıyla sigorta penetrasyon oranı dünya genelinde yüzde 7.2 iken Türkiye’de yüzde 2.2. Bu oranı artırmamız gerekiyor” dedi.

“Salgın döneminde 400 milyon TL’lik katkı sağladık”

2020’nin hem salgın hem de doğal afetler dolayısıyla sigortanın bir ihtiyaç olduğunu tekrar hatırlattığını belirten Benli, açıklamasını şöyle sürdürdü: “24 Ocak’ta Elazığ ve Malatya illeri başta olmak üzere bölgeyi etkileyen deprem yaşandı. Yaz aylarında Ankara, Burdur ve Bursa, Giresun ve Rize’de sel ve dolu felaketleriyle karşı karşıya kaldık. Sektör olarak tüm afetlerin ardından hızla hareket ederek hasar tespit çalışmalarını ve ödemeleri başlattık. Salgın döneminde de devletimizin aldığı ekonomik tedbirlerde üzerimize düşenleri yaptık ve iyi bir sınav verdik. Gerek teminat kapsamı dışında olmasına rağmen salgından kaynaklanan tedavi giderlerinin özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamında karşılanması, gerek aldığımız Tavsiye Kararları ile aktif, dinamik ve çözüm üreten bir sektör olduk. Salgın döneminde 50.6 milyon TL’si sağlık branşı olmak üzere 400 milyon TL’lik katkı sağladık ve sigortalıların yanında olmanın en büyük sorumluluğumuz olduğu bilinciyle faaliyet gösterdik.”

Her anınızda yan yana olmak ne güzel.

HDI Sigorta Daima Yanınızda.

Evinizi, aracınızı, iş yerinizi sizinle birlikte güvence altına almak, her anınızda aile gibi olmak ne güzel! Biz, HDI Sigorta olarak ihtiyaç duyduğunuz her an, sizinle hep yan yanayız.

Allianz'dan 28 saniyede Zorunlu Tehlikeli Maddeler Sigortası poliçesi

Ürünlerini daha yalın ve anlaşılır uygulamalarla sadeleştiren Allianz Türkiye, bu doğrultuda Zorunlu Tehlikeli Maddeler Sigortası'nı da yeniledi. Böylece poliçe kesimi için gerekli adım sayısı 5'ten 4'e; poliçe düzenleme süresi ise ortalama 7 dakikadan 28 saniyeye düştü...

Sadeleştirilmiş ürün ve hizmetler, sistemsel iyileştirmelerle acentelerinin iş süreçlerine verimlilik, hız ve kalite katmayı amaçlayan Allianz Türkiye, Tehlikeli Maddeler ve Tehlikeli Atık Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'nı yeniledi. Zorunlu bir sigorta ürünü olan Tehlikeli Maddeler Sigortası, tehlikeli maddelerle ilgili mesleki faaliyette bulunan gerçek ve tüzel kişilerin söz konusu faaliyetlerinden doğan kaza sonucunda, kusurları olsun ya da olmasın üçüncü kişilerin uğrayacakları zararlara karşı sorumluluklarını kapsıyor. Ürünü sadeleştirip yeni üretim ekranları tasarlayan Allianz, acentelerinin hayatını kolaylaştırmayı hedefliyor. Tehlikeli Maddeler Sigortası'nın yeni versiyonunda poliçe düzenleme süresi 7 dakikadan 28 saniyeye düştü. Allianz, risk soruları hiyerarşisini değiştirerek acentelerine çok hızlı poliçe kesme kabiliyeti kazandırmış oldu. Hiyerarşi ve seçenek listelenme mantığıyla kullanıcının hata yapma ya da yanlış seçeneği seçip uyarı mesajı alma olasılığını ortadan kaldırarak Allianz, acentelerine daha sade ve yalın ekranlar sunuyor.



Öktem Örkün

Poliçe kesim adımları 5'ten 4'e indirildi

Yeni versiyonda poliçe kesim adımları 5'ten 4'e indirilirken, sadece "nakit-peşin" şeklindeki ödeme planı da blokeli kredi kartına "3 taksit", "6 taksit", "9 taksit", "KK mail order-peşin", "nakit-peşin" olmak üzere 5 seçeneğe çıkarılarak yenilendi. Allianz, "Excel ile araç bilgisi yükleme" fonksiyonuyla bu türünde sektörde bir ilke imza attı. Bu sayede kullanıcının çoklu araç girişini hızlı şekilde

bitirebilmesi sağlandı. İşletme ekli listeyle birden fazla işletmeyi tek poliçe içerisinde teminat altına alabilen Allianz, bu açıdan da sektörde bir ilke imza atmış oldu. Ürünün yeni versiyonunda tarife değişikliğine de gidildi ve Allianz müşterilerine uygun maliyetle teminat sağlanırken acentelere daha çok komisyon olanağı sunuldu. Ürünün yeni versiyonunda, TCKN ile hızlı ve fonksiyonel unsur ataması da yapılabiliyor. Böylece riziko adres giriş alanı da kullanıcı dostu hale getirildi.

"Projelerimizin merkezine acentelerimizi koyuyoruz"

Allianz Türkiye Oto Dışı Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün, Zorunlu Tehlikeli Maddeler Sigortası'nın yeni versiyonunda eskisine göre çok daha kolay, anlaşılır içeriklerle en hızlı şekilde poliçe oluşturabildiklerini vurguluyor. Örkün, "Salgın nedeniyle piyasa koşullarının ve satın alma trendlerinin hızla değiştiği, tüketici ihtiyaçlarının yeniden şekillendiği yeni dünya düzeninde de projelerimizin merkezine acentelerimizi koyuyoruz. Acentelerimizin iş süreçlerini daha verimli ve kolay bir hale getirmek hedefiyle sürekli aksiyon alıyoruz. Zorunlu Tehlikeli Maddeler Sigortası'nda yaptığımız yeniliklerle sektörde fark yaratırken, şirketimiz için son derece stratejik öneme sahip acentelerimize destek vermeye devam ediyoruz" diyor.

80 KERE MAŞALLAH!

"Sağlığınız Bizde" (Medical Park TSS) Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile
mevcut hastalıklar **80 yaşına kadar kapsam dahilinde!**



TÜRK NIPPON
SİGORTA

“Kaskonun sunduğu en büyük değer huzur”

“Yeni normal”de bireysel araç kullanımının yaygınlaşmasının yanı sıra dolu, sel gibi hava olayları da hasarları artırıyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Kaskoyla araç sahiplerinin risklerini ortadan kaldırmamız mümkün olmasa da hasarları eksiksiz ödeyerek endişeleri azaltıyoruz” diyor...

Siddetli hava olayları, yoğun yağışlar, dolu ve taşkınlar araçlarda sigorta güvencesinin ne derece önemli olduğunu bir kez daha hatırlattı. Kasko koruması bulunan araçlarda, dolu yağışları nedeniyle oluşan hasarlar hemen tazmin edildi. Öte yandan, TSB'nin yayınladığı verilere göre 2020'nin ilk 6 ayında kasko branşında 2 milyar 224 milyon TL hasar ödemesi yapıldı.

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Salgın nedeniyle bireysel araç kullanımı arttı. Bu da bireysel araçların maruz kalacağı risklerin artacağı anlamına geliyor. Ayrıca geçen ay dolu yağışları nedeniyle araçlarda çok sayıda irili ufaklı göçük oluştu. Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Başkanlığı'nın yayınladığı Ağustos 2020 bültenine göre ise yoldan çıkan araç sayısı 15 bine, devrilen ya da savrulan araç sayısı 11 bine, park etmiş araca çarpan araç sayısı da 750'ye ulaştı. Bu veriler, koşullar ne olursa olsun risklerin hayatımızda yeri olacağını gösteriyor. Sigorta yaptırmak sadece zararın kolayca karşılanmasını sağlıyor, sigortalının endişelerini de

gideriyor. Sigortanın sunduğu en büyük değer de söz ettiğimiz bu huzur.”

Kişiyeye özel kasko seçenekleri


Erdoğan'a göre artık sigortacılıkta tüm sorunlara cevap verecek tek bir çözüm yerine, sürekli değişen ihtiyaç ve tercihlerimize uygun seçeneklerle yanıt verilmesi gerekiyor. Ray Sigorta da bu gerçekten hareketle kasko branşında fiyat/performans ilkesi temelinde kurguladığı üç farklı ürünle hizmet veriyor:

■ En ekonomik paket olan “Ekonomik Kasko”, Hızlı Onarım Merkezi ve anlaşmalı özel servislerde geçerli geniş teminat kapsamında bireysel araçların tek poliçede güvence altına alınmasını sağlıyor.

■ Belirli yaş grubunda çocuk sahibi olan ebeveynlere özel tasarlanan



TAM KORUMA İÇİN TRAFİKTE YÜZDE 10 İNDİRİM

Ray Sigorta, sigortalının hususi otomobil kullanım tarzındaki aracına ait mevcut kasko-sunun Ray Sigorta'dan olması ya da Ray Sigorta'dan yeni kasko yaptırmaması durumunda, zorunlu trafik sigortasında belirli kriterlere göre yüzde 10'a varan indirim sunuyor. 



Koray
Erdoğan

“Baby On Board Kasko”dan 0-5 yaş arası çocuğu olan tüm sürücüler faydalanabiliyor. Bu ürün, standart kasko kapsamına ek olarak zengin asistans hizmetleriyle hususi araçlarda ekstra yüzde 25 indirim avantajı sağlıyor.

■ Kadın sürücülere özel olarak hazırlanan “Prenses Kasko” ise ruhsat sahibi kadınlar tarafından satın alınabiliyor. Özel ihbar hattı, sigortalının kazadan sonra yaya kalmaması için taksit hizmeti, kaza tespit tutanağının doldurulmasına destek veren özel moto vale gibi hizmetlerin bulunduğu bu paket kapsamında hasarlı araç Ray Sigorta tarafından sigortalı yerine servise götürülüyor, ikame araç da istenilen yere teslim ediliyor. Ray Sigorta, kaskoda belirli meslek gruplarına özel indirimler de sunuyor. Hâkim ve savcılar, doktor ve diş hekimleri, eczacılar, hemşireler, sağlık çalışanları, mimarlar, mühendisler, öğretim üyesi ve öğretmenler, muhasebeci ve mali müşavirler, TSK personel ve sivil memurları, devlet memurları, emekliler ve anonim şirket çalışanları tüm indirimlerden faydalanabiliyor.

VBanko Çek'iniz olsun ticaretle riskler son bulsun

Ticaretin temelini güvenle güçlendirmek isteyenler, VBanko Çek'te buluşuyor, çeklerinin her bir yaprağına attıkları imzanın yanına VakıfBank güvencesi ekleniyor.

VakıfBank, daima seninle.



Banka, bankacılık mevzuatı ve kredi politikaları gereği, müşterinin finansal bilgileri, skorlama, teminat, limit, kullanılabilir limit vb. unsurları dikkate alarak "VBanko Çek" ürününü uygun görmeme ve gerekli gördüğü hallerde ürün koşullarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Ayrıca, Banka tarafından ürüne uygulanan ücret ve komisyonlar müşteriler tarafından karşılanacaktır. Ürünümler ile ilgili detaylı bilgi almak isteyen müşterilerimizi en yakın VakıfBank Şubesine bekleriz.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

 **VakıfBank**
Burasi Sizin Yeriniz

 /vakifbank

“Sağlıkta yeni neslin beklentileri önemli”



Philippe-Henri
Burlisson

Türkiye’de 2.4 milyonu özel sağlık, 1.6 milyonu tamamlayıcı sağlık, kalanı da seyahat ve yabancı sağlık olmak üzere 6 milyona yakın sağlık sigortalısı olduğunu hatırlatan Groupama Sigorta ve Groupama Hayat Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson “Özel sağlık sigortalarını geliştirmek istiyorsak yeni neslin beklentilerini göz önünde bulundurmamız gerekiyor” diyor...

Özel sağlık sigortalarına ilgi sürekli artıyor. Devlet hastanelerinin içinde bulunduğu durum ve şehir hastanelerindeki belirsizlik özel sağlık sigortalarına ilginin artmasına neden oluyor. Bu süreçte ekonomik durumu iyi olanlar özel sağlık sigortalarına yönelirken daha az prim ödeyerek özel hastane imkanlarından faydalanmak isteyenler de tamamlayıcı sağlık sigortası yapmayı tercih ediyor. Salgın süreci bütün sektörleri olduğu gibi sigorta sektörünü de etkiliyor. Bu dönemde sigortacılığın dinamik ve çözüm üreten bir sektör olarak öne çıktığını vurgulayan Groupama Sigorta ve Groupama Hayat Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson ile sağlık sigortalarını ve Groupama’nın bu alandaki planlarını konuştuk...

Salgın sürecinden sigorta şirketleri ve Groupama nasıl etkilendi?

Kovid-19 salgınının pek çok sektöre olduğu gibi sigortacılığa da etkisi oldu. Bu dönemde dinamik ve çözüm üreten bir sektör olduk. Özel uygulamalar, önlemler ve projeler planlanıp hayata geçirildi. Groupama olarak sürece hızlıca uyum sağladığımızı

söyleyebilirim ama en önemlisi, hizmet kalitemizden kesinlikle ödün vermedik. Çalışanlarımızla, acentelerimizle ve sigortalılarımızla iletişimimizi kesintisiz sürdürdük. Kriz ortamına rağmen 2020 yol haritamızda herhangi bir değişiklik yapmadık. İnovasyon ve dijital odaklı projelerimiz devam ediyor. Zaten bir süredir yapay zeka ve analitik çözümleri uyguluyorduk ama bu dönemde daha da önemli hale geldi. 2019 yılından bu yana tüm departmanlarımızın çalışma modelinde çeviklik metodu uyguluyoruz. Evden çalışmaya başladığımız mart ayından bu yana da bu metoda ne denli uyumlu olduğumuzu fark ettik. Sigortacılık gibi finansal hizmetlerde dijital araç kullanımında büyük artış olacağı kesin. Bu sayede hizmetlerin dijitalleşme mantığının da ihtiyaçlara göre yeniden tanımlanacağını düşünüyorum. Evde kalmaya neden olan, seyahati ve teması asgariye indirmeyi gerektiren Kovid-19 salgını mesafeli hizmetleri hızlandırdı. Groupama Sigorta'nın salgın öncesinde de sunduğu uzaktan hizmetlere ilgi gözle görülür şekilde arttı. Bunun nedeni, müşterilerimizin bu hizmete duyduğu ihtiyacın reel olarak artması. Uzaktan hizmet ihtiyacı yadsınamaz ama diğer yandan bazı işlemler için yüz yüze ve doğrudan temasın vazgeçilmez olduğu anlaşıldı. Özellikle acente-müşteri ilişkisinde insani temasın öneminin ve değerinin anlaşılması güzel bir şey. Groupama olarak bu ülkenin sigorta potansiyeline her zaman inandık. Sahip olduğumuz tecrübe, uzmanlık ve yaygın acente ağıyla Türkiye'deki



sürdürülebilir büyümemize hız kesmeden devam ediyoruz.

Türkiye'de özel sağlık sigortalarına ilgi nasıl, Kovid-19 ile beraber ilgi arttı mı?

Sigorta sektöründe 2.4 milyonu özel sağlık, 1.6 milyonu tamamlayıcı sağlık (TSS), kalanı da seyahat ve yabancı sağlık olmak üzere toplam sigortalı sayısı 6 milyona yakın. Bu anlamda sigorta şirketleri sağlık sektörünün çok önemli bir bileşeni konumunda. Türkiye'de tamamlayıcı ve özel sağlık sigortası olmak üzere sağlık sigortası sahibi toplam 4 milyon sigortalı var. Penetrasyon nüfusun yüzde 5'i civarında. Türkiye, sağlık sigortalılık oranı anlamında potansiyelini henüz gerçekleştirilmiş değil. Kovid-19 salgını hepimize, her şeyin başının sağlık olduğunu bir kez daha hatırlattı. Bu dönemde tamamlayıcı sağlık sigortalarına ilginin attığını söyleyebiliriz. Bu ilginin en somut göstergesi, TSS sahibi sigortalı sayısının Ocak 2020'den bu yana yüzde 18 artarak ağustos ayında 1.6 milyona ulaşması. Üretim açısından baktığımızda, TSS'nin payı şu anda toplam sağlık sigortası

üretiminin yüzde 15'i. Ancak bu kısım kesinlikle büyümeye devam edecek. Tamamlayıcı sağlık sigortaları daha fazla kişi için daha uygun fiyata, fark ödmeden özel hastanelere erişim imkanı sağlıyor. Nitekim biz de bundan hareketle TSS ürünümüzün adını HİSS (Herkes İçin Sağlık Sigortası) olarak belirledik. Bu dönemde markamızın özel sağlık sigortalarına da ilginin arttığını söyleyebiliriz. 2020 yılında prim üretimimiz bir önceki yıla göre Pozitif Özel Sağlık sigortalarımızda yüzde 50, tamamlayıcı sağlık sigortamızda ise yüzde 30 arttı. Seyahat sağlık sigortaları ise krizden çok olumsuz etkilendi. Geçen yıla oranla bu yıl seyahat sağlık sigortası yaptırımlarının sayısı yarı yarıya düştü diyebiliriz. Bu ürünlerin satışının yeniden canlanması için turizmin ve diğer sektörlerin normal faaliyetlerine başlamasını beklemek gerekecek. Kısacası genele baktığımızda, Türkiye'de sigortalılık bilincinin gelişmesi için hala ciddi bir potansiyel olduğunu düşünüyorum. 83 milyondan yalnızca 4 milyon kişinin sağlık sigortası ürününe sahip olması da bunu bize gösteriyor. ➡

Bu potansiyeli gerçekleştirmek için yeni neslin ihtiyaçlarını anlamak ve beklentilerini göz önünde bulundurmamak gerekiyor.

Özel sağlık sigortası poliçelerinde Covid-19'un da teminat altına alınmasıyla birlikte bundan sonra yaşanabilecek bu tür salgınlara karşı ne tür önlemler almayı düşünüyorsunuz?

Kovid-19 salgını sigorta sektörü için önemli bir tecrübe oldu. Amacı riskleri en aza indirmek olan bir sektörde, küresel veya bölgesel salgınlar sağlık sigortalarında teminat altına alınmaya başladı, bu gibi durumlara özel ürünler geliştirildi. Bir diğer önemli adım da dijitalleşme oldu. İş süreçleri dijital ortama taşınırken, bu döneme özel ürünler de geliştirildi. Mobil uygulamalar, web siteleri üzerinden oluşturulan sağlık danışma hatları gibi hizmetler öne çıktı. Groupama olarak seyahat sağlık da dahil olmak üzere tüm özel ve tamamlayıcı sağlık ürünlerimizde salgınları teminat altına aldık. Müşterilerimizin bize duyduğu güveni koruyarak yanlarında olmaya devam edeceğiz.

Groupama Sigorta, Covid-19 sürecinde seyahat sigortası, özel sağlık sigortası, tamamlayıcı sağlık sigortası müşterilerine ne tür kolaylıklar sağladı?

Ülkemizde ilk Covid-19 vakasının açıklanmasıyla birlikte gerekli önlemleri hızla alarak sigortalılarımızın yanında olduk. Bu dönemi daha kolay atlatalmalarına yardımcı olmak için yeni ve mevcut



müşterilerimize ek teminat olanakları sunduk. En önemlisi de gelecekte oluşabilecek tüm salgın hastalıkları kalıcı olarak teminat kapsamına aldık. Tüm özel ve tamamlayıcı sağlık sigortalarında Covid-19 salgını hasarları poliçe kapsamında değerlendirildi. Groupama Sigorta olarak seyahat sağlık sigortasında da Covid-19'u teminat altına alıyoruz. Türkiye'den yurtdışına seyahat edecek kişilerin ve yurtdışından Türkiye'ye gelecek yabancı uyrukluların seyahat sağlık sigortalarında, Covid-19 salgını sebebiyle oluşabilecek riskleri de poliçe kapsamına dahil ediyoruz. Seyahat sağlık sigortalarımızda Covid-19 salgını kapsamında tıbbi tedavi teminatı, seyahat esnasında Covid-19 teşhisi konulması halinde konaklama süresinin uzaması, hastalık sebebiyle farklı hastanelere veya tıbbi kuruluşlara nakil, Covid-19 hastalığının tedavisi ve tedavi sonrasında daimi ikamet edilen adrese ulaşım gibi hizmetler sunuyoruz. Olası mağduriyetleri minimuma indirmeyi hedeflediğimiz tüm ürünlerimizde olduğu gibi sağlık ürünlerimizde de Covid-19 salgınından doğacak tüm riskleri

gözetiyoruz.

Bireylerin evden çıkmaya çekindiği ve hastaneye gitmekten özellikle kaçındığı bugünlerde, 2018 yılında hayata geçirdiğimiz "7/24 Doktorum" hizmetiyle sigortalılarımızın hayatını kolaylaştırdık. Salgın öncesi dönemle kıyasladığımızda "7/24 Doktorum" hizmetimizin sekiz kat daha fazla kullanıldığı dönemler oldu. Bu hizmetimiz kapsamında bireysel ve grup sağlık sigortalılarımız, web sitemizden veya sağlık uygulamamız "Healpy" üzerinden acil tıp doktoru, çocuk doktoru, diyetisyen, psikolog-psikiyatri branşlarında anlaşmalı doktorlarımızla yüz yüze görüşerek tıbbi konularda görüş alabiliyor, laboratuvar sonuçlarını değerlendirebiliyorlar. Ayrıca bu zor günlerde acentelerimizin de bu olanaktan faydalanmasını sağladık.

Sağlığın her şeyden önce geldiğini bir kez daha hatırladığımız bugünlerde olduğu gibi gelecekte de sigortalılarımızın yanında olmaya devam edeceğiz.

Bu süreçte farklı ürünler geliştirdiniz mi?

Groupama Sigorta olarak bu süreçte ürünlerimizle farklılaşmaya ve müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik çözümler üretmeye tüm hızla devam ettik. Covid-19 teşhis ve tedavi masraflarını karşıladığımızı bireysel ve grup sağlık sigortalılarımıza duyurduk. Bunun yanı sıra sigortalılarımıza ödeme kolaylığı sağlamak üzere, kredi kartı ve banka kartlarıyla yapılan ödemelerde 1 ay taksit erteleme imkânı sunduk.

Sağlık sigortalarında önemli

bir ihtiyaca cevap veren yeni ürünümüz Acil Güven Sigortası'nı nisan ayında hayata geçirdik. Acil durum tanımına uyan hastalık veya kaza hallerinde ilk 12 saat içerisinde başlatılan tedaviler için yapılacak masrafları teminat altına aldık. Bunun yanında ücretsiz check-up, 7/24 Doktorum ve diş koruma paketi gibi sigortalılarımıza fayda sağlayacak hizmetleri de bu ürünüme ekledik. Yeni ürünümüz sigortalılarımız tarafından da yoğun ilgi gördü.

Acil Güven Sigortası ürünümüzün bizim için özel olmasının bir başka sebebi de salgın döneminde, yani ekiplerimizin uzaktan çalıştığı bir dönemde lanse edilmesi. Projenin tüm paydaşları birbirlerinden uzakta olsa da benimsediğimiz çeviklik metoduyla verimli şekilde çalışarak ürünümüzün başarılı bir şekilde ortaya çıkmasını sağladılar.

Özel sağlık sigortası ürünlerimizde ise mevcutta bulunan iki farklı anlaşmalı kurum seçeneğimize ek olarak, Network 3 anlaşmalı kurum ağını hayata geçirdik. Bu sayede, Network 3'te yer alan hastaneleri tercih eden sigortalılarımız, daha ekonomik bir şekilde özel sağlık sigortası sahibi olabilecek. Sağlık dışı ürünlerimizde ise hasar süreçlerinde herhangi bir gecikme yaşanmaması için uzaktan hasar ekspertiz uygulaması gibi önlemler aldık. Bu dönemde teması minimuma indiren ve dijitalde öne çıkan çözümler hep önceliğimiz oldu. Sigortalılarımıza; kaskoda ücretsiz vale, indirimli araç temizliği, dezenfeksiyon, sterilizasyon ve mobil cam hasarı hizmetleri, konut



sigortasında ise evdeki bilgisayar asistans desteği ve benzeri pek çok hizmet sunuyoruz.

Groupama Sigorta olarak sağlık alanında yeni hedefleriniz neler?

Groupama olarak sağlık alanında sigortalılarımızın yanında olmaya, onlara kolaylıklar sunarak imkânlar ölçüsünde yardım etmeye her zaman devam edeceğiz. Sigorta sahibi olmak isteyenleri de tamamlayıcı ve özel bireysel sağlık sigortalarımızda dönem dönem sunduğumuz indirimlerle destekliyoruz. Daha önce de belirttiğim gibi, Türkiye'de sigortalılık oranı henüz beklenen seviyede değil. Örneğin, özel sağlık sigortalarında penetrasyon nüfusun yüzde 5'i seviyesinde. Salgın, sağlığını teminat altına almanın ve riskleri gözetmenin önemini bir kez daha gösterdi. Bu alanda sektörün üzerinde büyüme hedefliyoruz. TSS'de poliçelerimizin yüzde 40'ı ilk kez sigorta yaptıranlardan oluşuyor. Bu da bizim hedeflerimizle açıkça örtüşüyor. Bir diğer taraftan, ailelere uygun ürünleri sunmak

adına annelik sürecinde sigortalılarımızın ayakta tedavi haklarını kaybetmeden faydalanabilecekleri yeni bir planı; "HİSS-3 Annelik Dahil"i eylül ayı itibarıyla lanse ettik. Özel sağlık sigortası planlarımızda yer alan annelik teminatını da yüzde 80 ödmeden yüzde 100 ödemeye yükselterek iyileştiriyoruz. Bir başka hedefimiz de inovasyonla müşteri deneyimini iyileştirmek ve hizmet kalitesini artırmak. Yeni neslin beklentileri çok farklı. Bilinçli ve talepkar online tüketici profili giderek büyürken mobil sağlık uygulamaları, sağlık alanındaki teknolojik değişim, giyilebilir teknolojiler gibi yenilikler ve yatırımlar gün geçtikçe artıyor. Groupama olarak sigortalılarımıza daha hızlı bir hizmet vermek adına bu yıl kullanmaya başladığımız robotlar sayesinde hasar değerlendirme ve medikal underwriting süreçlerini kısaltıyoruz. 2020, birçok sektörde olduğu gibi sigorta sektöründe de ilklere şahit olduğumuz bir yıl oldu. Yılın başında koyduğumuz hedeflerde herhangi bir değişiklik yapmadan tüm motivasyonumuzla geleceğe odaklandık. Hayata geçirdiğimiz inovasyon ve dijital odaklı projelerimiz hem bizim hem sigortalılarımızın hayatını oldukça kolaylaştırdı. Hâlihazırda sunduğumuz yapay zekâ ve analitik çözüm odaklı uygulamalarımızın önemine, bu dönemde bir kez daha şahit olduk. Türkiye çapında anlaşmalı sağlık kuruluşu ağını zenginleştiriyoruz. Sağlık kuruluşlarıyla daha yakın temas halinde olmayı hedefliyoruz. 🌐

“Tasarruf, refahı sürdürülebilir kılmak için olmazsa olmaz bir alışkanlık”

Tasarrufun ülke ekonomisi ve bireyler için önemini hatırlatan TSB Başkanı Atilla Benli, BES'in en kazançlı tasarruf yöntemlerinden biri olduğunu vurguladı...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 31 Ekim Dünya Tasarruf Günü dolayısıyla bir açıklama

yayınlayarak tasarrufun bir ülkenin hem ekonomik hayatının sürdürülebilirliği hem de bireysel refahın sürekliliği açısından olmazsa olmazlığına dikkat çekti. Salgın döneminde de tasarrufun öneminin ön plana çıktığının hatırlatıldığı açıklamada, her yaşta tasarruf yapmanın en kolay ve kazançlı yollarından birinin özel emeklilik olduğu vurgulandı. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, güvende hissetmek ve gelirlerde herhangi bir azalma yaşandığında bunun sonuçlarına maruz kalmamak için tasarruf yapmanın önemine değinerek şu değerlendirmeyi yaptı:

“Tasarruf, refahı sürdürülebilir kılmak için olmazsa olmaz bir alışkanlık ve bu alışkanlığı küçük yaşlardan itibaren kazanılması büyük önem taşıyor. Birikim sahibi olduğumuzda kendimizi daha güvende hissediyor, yarınlara daha güvenle bakıyoruz. Vatandaşlarımızın özellikle emeklilikte gelir kaybı yaşamama ve bugün sahip olduğu standartları emeklilik döneminde de koruma gibi önemli ihtiyaçlarını da düşündüğümüzde birikim yapmak için en öne çıkan yöntem

özel emeklilik oluyor. Sistem, sunduğu avantajlarla uzun vadede önemli kazançlar sağlıyor. Ben de Dünya Tasarruf Günü vesilesiyle tüm vatandaşlarımıza bireysel emeklilik sistemine (BES) dahil olarak az çok demeden tasarruf yapmaları çağrısında bulunuyorum.”

17 yılda 163 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşıldı

Dünya Tasarruf Günü'nün BES' in 17'nci yıldönümüyle aynı haftaya denk geldiğini hatırlatan Benli, “BES, 17 yılda ciddi bir başarı hikayesi yazdı; birikim ve tasarruf denilince insanların en çok aklına gelen yöntemlerden biri haline geldi. Bugün artık emeklilik dönemimizin vazgeçilmez birikim/tasarruf yöntemlerinden biri haline gelen BES, ilk emeklisini verdiği 2013 yılından bu yana 132 binin üzerinde emekliye ulaşmanın mutluluğunu yaşıyor. 16 Ekim 2020 itibarıyla sistemdeki toplam katılımcı sayısı 12.5 milyon kişiyi



Atilla Benli

aşarken, toplam fon büyüklüğü de OKS dahil 163 milyar TL'yi geçti. Yüzde 25 devlet katkısı uygulamasının vatandaşlarımızın sistemi benimsemesinde ve bugünlere gelinmesinde önemli katkıları oldu. Sistemdeki büyümenin dövizli BES, 18 yaş altına BES gibi yeniliklerle önümüzdeki dönemde daha da hızlanarak devam edeceğini düşünüyoruz.”

“BİRİKİM ALIŞKANLIĞI KÜÇÜK YAŞLARDA KAZANDIRILMALI”

Atilla Benli, tasarrufun alışkanlık haline gelmesi için küçük yaşlardan itibaren çocukların birikim yapmaya başlaması gerektiğini ifade ediyor. Benli, “Bu alışkanlıkları ileri yaşlarda edinmek zor. Bu yüzden ebeveynlerin iyi birer rol model olarak çocuklara tasarruf alışkanlığını erken yaşlarda

kazandırması onların yarınlara adına yapabilecekleri en güzel katkılardan biri” dedi.

Benli, 18 yaş altının BES'e dahil edilmesine yönelik yapılan hazırlıkların da çocuklara birikim alışkanlığı kazandırılması açısından önemli olduğunu vurguladı.

BİTER Mİ

DIYE DÜŞÜNMEYİN. QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE

BİTER!

Quick Bina Tamamlama Sigortası

Konut inşaat projelerinde hem konut alıcılarını hem inşaat firmalarını koruyan Bina Tamamlama Sigortası finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta güvencesiyle başladı. Quick Bina Tamamlama Sigortası ile konut alıcıları başlarını sokacakları eve kavuşacak, yatırımcılar birikimlerini koruyacak, inşaat firmaları banka kredi limitlerini düşürmeden yapacağı binayı güvence altına alıp satışlarında avantaj sağlayacak. Quick Sigorta ülke ekonomisi için çalışmaya devam ediyor. Quick'le herkes kazanıyor.

Quick Sigorta'nın 2.500 acentesi bina tamamlama sigortası için sizi bekliyor, detaylı bilgi ve başvuru için;

www.quicksigorta.com/bina-tamamlama



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA



Sigorta sektörü 8 Aralık'ta ödüllere kavuşuyor

Türkiye'nin ödeme sistemleri alanındaki ilk ve tek ödül programı **PSM AWARDS**'un kapsamı genişledi. Bu yıl teknoloji ve sigorta sektöründen projeler için de programa başvurulabiliyor...

PSM, üçüncüsünü düzenlediği organizasyonla yaratıcı projeleri bir kez daha ödüllendirmeye hazırlanıyor. Teknoloji şirketlerinin, finansal kuruluşların, sigortacıların ve bu sektörlerle çözüm sağlayarak ortak proje geliştiren şirketlerin inovatif projelerini öne çıkararak yaratıcılığı teşvik eden, başarılarını ödüllendiren PSM AWARDS için başvurular 15 Kasım'a kadar devam ediyor.



Sponsorlar ve destekçilerle büyüyen ekosistem

PSM Ödülleri her geçen yıl sponsorlarıyla, destekçileriyle büyümeye devam ediyor. Paynet'in "Platin Sponsor", Mastercard'ın ve AustriaCard Türkiye'nin "Özel Ödül Sponsoru" olduğu, CPP Group Türkiye, FinTech İstanbul, Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri, Startups.watch, VakıfBank ve Ziraat Bankası'nın desteklediği PSM Ödülleri'nde yarışmacılar bu yıl "Yenilik", "Yaratıcılık" ve Sosyal Fayda" bölümlerindeki 11 kategoride Altın PSM, Gümüş PSM, PSM Başarı Ödülü ve PSM Büyük Ödülü için yarışacak.

Büyük jüri 18 Kasım'da toplanıyor

Sektörün deneyimli isimlerinden oluşan jüri, FinTech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko başkanlığında ön değerlendirme için 18 Kasım'da toplanıyor. Ödül kazanan projeler; Mapfre Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Z. Nazan Somer Özelgin, HSBC Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Sönmez, Paynet CEO'su Serkan Çelik, 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'in oylarıyla

PSM AWARDS Jüri Üyeleri



Dr. Soner Canko
FinTech İstanbul
Danışma Kurulu Üyesi



Z. Nazan Somer Ozelgin
Mapfre Türkiye Yönetim
Kurulu Başkanı



Mehmet Sönmez
HSBC Yönetim
Kurulu Üyesi



Serkan Çelik
Paynet CEO'su



Serkan Ünsal
Startups.watch
Kurucusu



Prof. Dr. Selim Yazıcı
FinTech İstanbul
Kurucu Ortak



Sefer Yüksel
BloombergHT Editör



Av. Yaşar K. Canpolat
Canpolat Legal
Kurucu Ortak



Abdullah Çetin
PSM Yayın Danışmanı



belirlenecek. Ardından da finans, teknoloji ve sigorta dünyasının en iyileri 8 Aralık'ta yapılacak ödül töreninde açıklanacak.

“Herkesin kazanacağı dünyalar yaratmak mümkün”

PSM Ödülleri Proje Yöneticisi Tülin Çakmak, bu yılki programla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Hatırlayacağımız gibi sektöre değer katacak, teknoloji geliştirene teşvik olacak, yaratıcılığı öne çıkararak ülkemizin markalarının sesini duyuracak bir ödül programını sektöre kazandırmak üzere 3 yıl önce yola çıkmıştık. Saman alevi gibi yanıp sönen, içi boş ödül programlarından biri olmamak için PSM ekibi olarak elimizden



Tülin Çakmak

gelenin en iyisini yapmaya, bu ödül programını daha da ileriye taşımak için var gücümüzle çalışıyoruz. Kimsenin kaybetmediği, herkesin kazandığı bir ödül programı olarak kayıtlara geçmek istiyoruz. Bu doğrultuda ödül programımız geçen yıllarda olduğu gibi bu yıl da bir sosyal sorumluluk projesi olarak devam ediyor. Başvuru gelirleriyle ‘Kodluyoruz’ sosyal girişimi destekleniyor, yarışmacılarımız bir yandan ödül için yarışırken, diğer yandan yazılım alanında gelişmeye istekli gençleri destekleyerek önemli bir sosyal sorumluluk projesine iştirak ediyor.”

Online ödül törenine siz de katılabilirsiniz

Öte yandan proje ekibi, ödül töreninde yarışmacılara ve katılımcılara benzersiz bir deneyim yaşatmak üzere hazırlıklarına devam ediyor. Artık neredeyse tüm etkinliklerin online yapıldığı günümüzde PSM de heyecanını ve gururunu yaşatmak için kazananları 8 Aralık'ta yapılacak online ödül töreninde açıklayacak. Yine yarışmacıların hazır bulunacağı organizasyon bu yıl online olması sebebiyle çok daha fazla katılımcıyı ağırlayabilecek.

15 Kasım Pazar gününe kadar devam edecek yarışmaya www.psmawards.com üzerinden başvurulabilir. Online ödül törenine katılıp yarışmacıların heyecanına ortak olmak için de aynı adresten kayıt olabilirsiniz.

Anayasa Mahkemesi kararının SİGORTA sektörüne etkisi



Ali Karaaslan
Sigortacı

Anayasa Mahkemesi, zorunlu trafik sigortasında tazminatın hesaplanmasına ve sınırlandırılmasına ilişkin bazı genel şartlar düzenlemelerini hükümsüz kıldı. Zararın hesaplanmasında artık Borçlar Kanunu esas alınacak. Borçlar Kanunu'nda gerçek zarar prensibi geçerli olduğu ve tazminat hesabına ilişkin ayrıntılı düzenleme olmadığı için birçok hususun Yargıtay kararları çerçevesinde belirlenmesi gerekecek...

9 Ekim 2020 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan Anayasa Mahkemesi kararı deyim yerindeyse sigorta sektörünü sarstı. Söz konusu kararla Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortası Genel Şartları'nda tazminatlarla ilgili yer alan bazı ifadeler kaldırıldı ve ilgili bir kanun maddesi de iptal edildi. Anayasa Mahkemesi, kanunda açıkça yetki verilmeyen hususlara ilişkin "genel şartlar" ile düzenleme yapılamayacağı kararını verdi ve buna ilişkin idareye düzenleme yetkisi veren maddeleri anayasaya aykırı bularak reddetti. Bu durumda genel şartlarla yapılan düzenlemelerin önemli bir kısmı hükümsüz kaldı.

Anayasaya aykırılık gerekçe özeti

İlgili karardaki madde iptalinin gerekçesi şöyle özetlenebilir:

- 1- Düzenlemeler sözleşme özgürlüğüne sınırlama getiriyor.
- 2- Hukuk devlet ilkesi gereği, temel hakları sınırlayan

düzenlemelere yetki veren kanun maddesinin duraksamaya ve kuşkuya yer vermeyecek şekilde açık, net, anlaşılır, uygulanabilir, nesnel olması ve ayrıca kamu otoritesinin keyfi uygulamalarına karşı koruyucu önlemleri içermesi gerekir.

3- Kanunilik ilkesine aykırılık söz konusu.

4- Haksız fiillerde zarar hesabı Borçlar Kanunu'na göre yapılması gerekirken sigorta şirketinin yükümlülüğü genel şartlara göre belirleniyor, zarar verenin yükümlülüğü ile sigorta şirketinin yükümlülüğü farklılaşıyor (aynı fiil nedeniyle farklı tazminat uygulanıyor), işletenin yükümlülüğü zorunlu sigortayla giderilemiyor...

Kararın etkisi

İptal edilen maddeler, idareye genel şartlarla tazminatın belirlenmesine ilişkin yetki veriyordu. Bu çerçevede tazminatın hesaplanmasına ve sınırlandırılmasına ilişkin genel şartlar düzenlemeleri hükümsüz kalıyor. Zararın hesaplanmasında artık Borçlar Kanunu esas alınacak. Borçlar Kanunu'nda gerçek zarar prensibinin geçerli olması, tazminat hesabına ilişkin ayrıntılı düzenleme olmaması nedeniyle birçok hususun Yargıtay kararları çerçevesinde belirlenmesi sonucu doğacak. Bu durumda özetle uygulamada nelerin değişeceğini yandaki tabloda görebiliriz:



	Eski durum	Yeni durum
Değer kaybı	Değer kaybı, genel şartlardaki ek tabloya uygun olarak hesaplanıyordu.	Değer kaybı için form ve sınırlamalar kalkmış oldu. Artık piyasa fiyatı geçerli olacak, piyasa fiyatındaki azalış dikkate alınacak. 165 bin km'nin üzerindeki araçlar için de tazminat ödenecek...
Eşdeğer yedek parça	Eşdeğer yedek parça kullanımına ilişkin genel şartlar düzenlemesi Danıştay tarafından iptal edilse de genel şartlarda yapılan düzenlemeyle tekrar madde eklenmişti.	Eşdeğer parçaya ilişkin son genel şartlardaki düzenlemenin etkisi kalmadı, orijinal yedek parçanın kullanımını gerekecek.
Maluliyette esas alınacak yönetmelik	Genel şartlar düzenlemesi gereği "Erişkinler için Engellilik Değerlendirmesi Hakkında Yönetmelik" hükümlerine göre maluliyet oranı belirleniyordu.	Yargıtay kararları gereği Çalışma Gücü ve Meslekte Kazanma Gücü Kaybı Oranı Tespit İşlemleri Yönetmeliği'ne göre belirlenen çalışma gücü kayıp oranı belirlenecek.
Uygulanacak mortalite tablosu ve reeskont faizi	Genel şartlar düzenlemesi gereği TRH-2010 mortalite tablosu esas alınarak hesaplama yapılıyor ve yüzde 1.8 teknik faiz uygulanıyordu.	PMF-1931 / TRH 2010 mortalite tablosu tartışmaya açılmış oldu. Yargıtay'ın kararlarında genel olarak PMF-1931 tablosu esas alınsa da son zamanlarda TRH-2010 tablosunun daha doğru olduğu kararı verildiği de görülüyor. Ancak Yargıtay kararlarında istikrarlı olarak faizin sıfır alındığı görülüyor. TRH-2010 mortalite tablosunun esas alınması durumunda yaşam süresi daha yüksek olduğundan sigorta şirketinin ödeyeceği tazminat tutarı daha da artacaktır.
Geçici iş göremezlik gideri	Genel şartlarda sürekli maluliyetin heyet raporundan itibaren başlayacağı düzenlenmişti. Bu tarihten önceki giderlerin geçici maluliyet sayılacağı ve bundan da SGK'nın sorumlu olacağı belirtilmiş olduğundan geçici maluliyet tazminatı ödenmiyordu.	Genel şartların hükmü kalmadığından ve SGK tarafından da geçici maluliyet tazminatı ödenmediğinden tazminat ödenecek.
Geçici bakıcı gideri	Genel şartlarda geçici bakıcı gideri SGK yükümlülüğünde sayıldığından ödenmiyordu.	Genel şartlar hükmünün ortadan kalkması nedeniyle geçici bakıcı gideri de sigorta şirket tarafından ödenecek.

Karar hangi dönemdeki uyuşmazlıklar için uygulanacak?

Karar, yayın tarihinden itibaren geçerli. Buna göre 9 Ekim 2020'den itibaren artık zarar tespiti Borçlar Kanunu'na göre yapılacak. Anayasanın 153'üncü maddesi gereği "iptal kararları geriye yürümez". Ancak geriye yürümemesinin tam olarak uygulamasının nasıl olacağı konusunda bir açıklık bulunmuyor. Kesin olan karara bağlanmış uyuşmazlıklar için artık yeniden yargılama yapılamaz. Daha önce ödemesi yapılan tazminatlar ve devam eden taleplere ilişkin nasıl bir uygulamanın söz konusu olacağı konusunda bir açıklık yok. Ancak Danıştay'ın görüşü, Anayasa Mahkemesi tarafından iptal edilen kanun hükümlerine ilişkin iptal hükmünün hukuki sonuçlarının; söz konusu hükümlerin yürürlükte bulunduğu dönemlerde açılmış bulunan ve Anayasa Mahkemesi tarafından iptal kararı tesis edildiği dönemde halen derdest haldeki davalarda dikkate alınması gerektiği yönünde. Yani karar öncesindeki uyuşmazlıklarda da Anayasa Mahkemesi kararının esas alınması gerektiği görüşü ağır basıyor. Yeni yapılan bir düzenlemede de sigortalıların/hak sahiplerinin lehine olan hükümlerin yeni poliçeler (uyuşmazlıklar) için uygulanacağı, aleyhe olan hükümlerin uygulanmayacağı ilkesi dikkate alındığında, Anayasa Mahkemesi kararı da yeni düzenleme getirdiğinden ve sigortalıların (hak sahiplerinin) lehine olduğundan eski poliçeler ve uyuşmazlıklar için de uygulanacağı düşünüyor. ➡

Kararın sektöre olası etkileri

■ **Maddi tazminatlar:** Anayasa Mahkemesi kararı nedeniyle, değer kaybı tazminatlarının hesaplanmasında piyasa fiyatındaki azalmanın etkisi olacaktır. Ayrıca istisna tutulan 165 bin km'nin üzerindeki araçların ve plastik parça zararı olsa da değer kaybı olacak araçların da tazminat talep edebileceği değerlendirildiğinde, mevcut tazminatlara göre yüzde 20-30 oranında değer kaybı tazminat tutarlarının artacağı düşünülüyor. Eşdeğer parça uygulamasında ise Danıştay tarafından önceki genel şartlar maddesi iptal edildiği için mevcut uygulamada fazla bir değişiklik olmayacağı, ancak yargıya yansımaya oranının biraz daha artacağı öngörülmüyor.

■ **Bedeni tazminatlar:** Anayasa Mahkemesi kararı sonrasında genel şartlarda yer alan tazminat belirlenmesine ilişkin hususların ortadan kalkmasıyla Borçlar Kanunu'nun esas alınması gerekecek. Bu da özellikle bedeni tazminatların belirlenmesinde önemli değişikliğe neden olacak ve tazminatlarda önemli tutarda artışa neden olacak. TRH-2010 mortalite tablosu ve yüzde 1.8 teknik faiz yerine Yargıtay kararlarına göre hesaplama yapılacak. Bu da PMF-1931 mortalite tablosunun esas alınmasını veya TRH 2010 mortalite tablosu esas alınsa da faizin sıfır alınması sonucunu doğuracaktır. Erişkinler İçin Engellilik Değerlendirmesi Hakkında Yönetmelik hükümleri yerine Çalışma Gücü ve Meslekte Kazanma Gücü Kaybı Oranı Tespit İşlemleri Yönetmeliği'ne göre çalışma gücü kaybı oranı



esas alınacak. Bu da oranlarda artışa neden olacaktır. Ayrıca geçici iş göremezlik ve geçici bakıcı gideri taleplerinin de genel şartlardaki düzenlemeler esas alınarak reddedilmesi mümkün olmayacaktır. Bu yüzden de tazminatlarda yüzde 35-45 oranında etkili olacağı düşünülüyor.

Anayasa Mahkemesi'nin iptal kararının geçmiş hasarlar için de uygulanması durumunda (vefat tazminatları için 15, yaralanmalarda 8, maddi zararlarda ise 2 yıl zaman aşımı var) geçmişte ödenen ve bu süreler içine kalan taleplerin yüzde 80'inin tekrar ek talep olarak geleceği ve bunun da sektöre önemli bir yük oluşturacağı düşünülüyor. Bugün itibarıyla yeni düzenleme yapılırsa dahi geçmişteki tazminatlara etkisinin olmayacağı göz önüne alınırsa sektörün bu yükün altından nasıl kalkacağı merak konusu.

Diğer taraftan, son zamanlarda yapılan düzenlemelerin önemli

kısmı Danıştay tarafından iptal ediliyor ve nihai olarak son yapılan düzenlemeler de Anayasa Mahkemesi duvarına çarpıyor. Öyle ya da böyle sektör bu kararla ağır bir darbe almış durumda. Bundan sektörün de sigortacılıkla ilgili düzenleme yapan bürokratların da çıkaracağı dersler olmalı. Hukukun genel prensipleri korunmalı ve sadece sektörün maliyetini azaltmak için değil, dünya sigortacılık uygulamaları da esas alınarak adil ve hakkaniyete uygun düzenlemeler yapılmalıdır. Karayolları Trafik Kanunu gereği "trafik kazası haksız fiildir". Türk hukukunda haksız fiiller sonucu oluşan zararın nasıl karşılanacağı Borçlar Kanunu'nda düzenlenmiştir. Borçlar Kanunu'nu aşarak genel şartlarla veya farklı mevzuatla düzenleme yapmak ve özellikle de zarar veren (sigortalı) ile sigortacıyı farklı uygulamalara tabi tutmak hukuk yapısını bozacaktır. Bir hukuk sisteminde iş

kazasında oluşan zarar için farklı, trafik kazasında oluşacak için farklı kriterlerin uygulanması doğru ve makul olmayacağı gibi, aynı kazada sigortalıya açılan davada farklı, bunun sorumluluğunu üstlenen sigortacıya farklı kriterin uygulanmasını hiçbir hukuk sistemi kabul edemez. AB ile yapılan anlaşmanın meclisimizde kanunlaşması sonucu yürürlüğe giren 4477 sayılı kanuna da aykırıdır. Anayasa Mahkemesi de en üst mahkeme olarak bunu söylemiştir.

Çözüm önerisi

Bundan sonraki aşamada, eğer tazminata ilişkin kriterler belirlenecekse bunun genel şartlarla ve hatta Karayolları Trafik Kanunu'na yapılacak eklemelerle değil, Borçlar Kanunu ile yapılması gerekir. Bunun için de Borçlar Kanunu'na, bedeni tazminatların hesaplamasında esas alınacak kriterlerin yönetmelikle belirlenmesine ilişkin bir madde eklenebilir. Buna göre esas alınacak mortalite tablosu, teknik faiz, işgücü kayıp oranı (işgücü kayıp oranının tespitine ilişkin ayrı bir yönetmelik de çıkarılabilir) vb hususlar da Adalet Bakanlığı tarafından çıkarılacak bir yönetmelikle belirlenebilir.

Borçlar Kanunu'nun gerçek zarar prensibi gereği, kaza sonrası araçta oluşan değer kaybı zararının sigortacı tarafından karşılandığı bir örnek dünyada yok. Karayolları Trafik Kanunu'nun sigorta teminatının istisnası olarak "değer kaybı" zararı ibaresi eklenmesi kadar kolay bir yol varken, aracı onarılanın cebine para koymaktan kaçınmak için

genel şartlara bu kadar takla attırmanın nedenini anlamak da mümkün değildir. Değer kaybı teminatı isteyenler için, poliçeye ek bir teminat olarak da satılabilir. Böylece sektör üzerinden önemli bir yük de kalkmış olur.

6111 sayılı kanunla trafik kazalarından kaynaklı sağlık giderleri SGK'ya devredildi diye, genel şartlara yapılan bir yamayla "geçici işgücü kaybı" ve "geçici bakıcı gideri" zararlarının da SGK'ya devredildiğini iddia ederek ne kendimizi ne de başkalarını kandıralım. SGK'nın kaza sonucu oluşan sadece acil giderleri karşıladığı bilinmesine rağmen, her şeyin SGK yükümlülüğünde olduğunun kabulü mümkün değildir. Maluliyet raporu aldıktan sonra raporda belirtilen oran üzerinden tazminat ödemesini kabul ederken, hastanede 3-5 ay yatan bir hastanın o dönemde çalışmamaktan kaynaklı işgücünü kaybının olmadığını hangi hukuk sistemi kabul eder?

İkisi de ülkemizin kurumu olmasına rağmen, devlet hastanelerinden alınan raporları kabul ederken, iki üç

üniversite hastanesinde verilen raporlarda sorun görerek tüm üniversite tıp fakültelerinden alınan raporların kabul edilmemesi nasıl açıklanabilir? Eğer hatalı rapor veren bir kurum varsa gerekli hukuki ve adli takibi yaptırmak ve gerekirse zarar görenlerin daha kolay ve güvenilir raporlar alması için tedbirler almaktır sektöre ve kamuya yakışan. Böylece hem sektöre olan güven artacak hem de daha doğru ve kolay rapor alan zarar görenler çözümü farklı yerlerde (hasar takipçilerinde) aramayacak ve yargıya da daha az dosya yansıyacaktır. Yargıya yansıma oranının bu kadar yüksek olduğu sektörde bir problem olduğunun değerlendirilmesi ve yargıya yansıma oranının azaltılması gerekirken, yıllarca sorunlar çözülüyor, bunun için yapılan her düzenleme daha büyük problem olarak dönüyor. Anayasa Mahkemesi kararı da bunun son örneğidir. Akılcı ve adil yaklaşımla yapılacak düzenlemeler sonrasında sektörün yargı gideri olarak ödediği tutarların azaltılması dahi sektöre önemli katkılar sağlayacaktır.

Oluşan zararı havuza atarak geri aldığı azaldığı düşünerek yapılan risk yönetiminin matematiksel mantığının olmadığını sektör yöneticileri de anlayarak yeni bir başlangıç yapılmalıdır. Havuz kaldırılarak veya çok daha az poliçenin aktarıldığı bir yapıya kavuşturularak, şirketlerin kendi riskini kendilerinin yönetmesi sağlanmalıdır. Teminatları genişletmesi ve hizmet kalitesini artırması beklenen sektör üzerindeki fiyat baskısı da kaldırılmalıdır. ©



Sompo, tüm salgın hastalıkları TSS kapsamına aldı

Sompo Sigorta, Kovid-19'un yanı sıra önümüzdeki dönemde ortaya çıkabilecek tüm salgın hastalıkları da tamamlayıcı sağlık sigortası teminat kapsamına aldı. Sompo Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, 2020'nin ilk 9 ayında bu alanda yüzde 74 büyüdüklerini vurguluyor...

Sompo Sigorta, giderek artan sağlık harcamalarına paralel olarak sağlık sigortalarına artan talebi ayrıcalıklı özelliklerle sunduğu tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) ile karşılamayı hedefliyor. Kovid-19 tedavisinin yanı sıra bundan sonra ortaya çıkabilecek tüm salgın hastalıkları da TSS poliçe kapsamına dahil eden Sompo, geniş hastane ağına ek olarak kamu üniversite hastanelerindeki öğretim üyeleri muayeneleri için geçerli muayene fark ücretlerini karşılıyor, poliçelerinde aile indirimi sağlıyor. Ayrıca doğuma özel oluşturduğu planlarla herhangi bir bekleme süresi olmaksızın doğumu ve seçilen plana göre doğumla birlikte hamilelik rutin muayene giderlerini de teminat altına alıyor.

Sağlık harcamaları 5 yılda 2 kat arttı

TSS'nin hızla büyüyen bir ürün olacağını öngörerek bu alana yatırım yaptıklarını söyleyen Sompo Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, "Türkiye'de sağlık harcamaları 2013 yılında 84 milyar TL iken 2018 yılında 165 milyara çıktı. 2018 yılı toplam sağlık prim üretimi tüm ürünler

için 6.2 milyar TL seviyelerindeyken 2019 yılında 8.3 milyar TL oldu. Bugün itibarıyla sayıları 577'ye ulaşan özel hastanelerin kullanımı da her geçen gün artıyor. TSS, ülkemizde en az kasko sigortası kadar önemli ve büyük bir potansiyele sahip" diyor.

"TSS'de 2020'nin ilk 9 ayında yüzde 74 büyüdük"

2015'te 134 bin civarında olan TSS sigortalı sayısının 2020 yılının başlarında yaklaşık 1.4 milyona ulaştığını hatırlatan Ortaç, Sompo Sigorta'nın bu branştaki konumuyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "TSS alanına ciddi yatırımlar yapıyoruz. Bu yatırımların karşılığı olarak da her yıl pazarın büyüme oranının oldukça üzerinde büyüyoruz. TSS alanında 2020 yılının ilk 9 ayını yüzde 74 büyümeyle pazar ortalamasının 20 puan üzerinde büyüyerek kapattık. Devam



Şenol Ortaç

eden yatırımlarımız ve uygun fiyatlarımızla 2020'yi de yine sektörün oldukça üzerinde bir büyümeyle tamamlayacağımızı öngörüyoruz."

Herkesi gülümsetecek reklam kampanyası

Sompo Sigorta'nın TSS kapsamında 62 ilde 500'e yakın özel hastaneye ulaştığını vurgulayan Şenol Ortaç, şirket olarak bu alanda sundukları avantajları ise şöyle anlatıyor: "Diğer sigorta şirketlerinden Sompo'ya geçiş yapacak sigortalılarımız için 30 günlük bekleme süresi olması kaydıyla, sadece Kovid-19'u değil tüm salgın hastalıkları kapsam dahiline aldık. Sağlığımızın ne kadar önemli olduğunu tekrar hatırladığımız şu dönemde ülkemizin dört bir yanındaki 2 bin 500 acentemizle birlikte daha fazla insana ulaşarak TSS ürünümüzden faydalanmasını arzu ediyoruz. Tüm Türkiye'ye ulaşmak amacıyla herkesi gülümsetecek yeni bir reklam kampanyası hazırladık. Kulaklara aşına müziğiyle samimi ve pozitif duyguları paylaşmak istediğimiz filmimizi izleyen herkesin beğeneceğini umuyorum."



AXA SİGORTA

Sağlıklı Yaşam İndirimi

Sağlığım Tamam tamamlayıcı sağlık poliçenizin yenileme tarihinde tedavi giderlerinize göre %50'ye varan kademeli indirim fırsatı AXA Sigorta'da.

Hızlı teklif: YASAM boşluk T.C. Kimlik No☒ 7292

Know You Can

axasigorta.com.tr

Sağlıklı Yaşam İndirimi, ayakta tedavi Bireysel Sağlıkım Tamam ürünlerinde geçerlidir. 8 kademedен oluşan Sağlıklı Yaşam İndirimi'nde her bir poliçe yılı tamamlandığında toplam sağlık harcamalarınızın primlerinize oranına göre kademeniz hesaplanır. Sağlıklı Yaşam İndirimi'nin detaylarına web sitemizdeki Online İşlemler menümüzden ulaşabilirsiniz. Detaylar AXA Sigorta Acenteleri ve www.axasigorta.com.tr'de.

BES'TE DENGELER DEĞİŞİYOR



Prof. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Ludens İleri Finansal Hizmetler ve
Danışmanlık Yönetici Ortağı

ses@ludens.com.tr

Geçen ay bireysel emeklilik sistemini ilgilendiren önemli adımlardan biri daha hayata geçti. Kamu bankalarının sigortacılık ve bireysel emeklilik şirketlerinin tek çatı altında toplanması için yılbaşından itibaren sürdürülen çalışma tamamlandı. Kamu bankalarının sahip olduğu sigorta şirketleri Türkiye Varlık Fonu (TVF) çatısı altında birleşti.

Birleşme süreci

Geçen yılın sonunda başlatılan süreçte kamu bankalarının (Vakıf, Halk ve Ziraat Bankası) sahibi olduğu sigorta şirketleri

(Güneş Sigorta, Halk Sigorta ve Ziraat Sigorta) ile hayat ve emeklilik şirketlerinin (Vakıf Emeklilik ve Hayat, Halk Hayat ve Emeklilik, Ziraat Hayat ve Emeklilik) iki ayrı şirket olarak birleştirilmesi çalışmaları tamamlandı. Öncelikle TVF bu altı şirketi satın aldı ve ardından süreç başlatıldı. Satın alma için ödenen bedel 6.5 milyar lira olarak gerçekleşti. Önce, Ziraat Sigorta ve Halk Sigorta, Güneş Sigorta bünyesinde birleşti ve ismi de değişerek Türkiye Sigorta Anonim Şirketi oldu. Ardından Halk Hayat ve Emeklilik, Vakıf Emeklilik ve Hayat ve Ziraat Hayat ve Emeklilik birleşerek Türkiye Hayat ve Emeklilik Anonim Şirketi oldu. Böylece TVF çatısı altında Türkiye Sigorta Anonim Şirketi ve Türkiye Hayat ve Emeklilik Anonim Şirketi olmak üzere iki ayrı şirket kuruldu. Bundan sonra kamu iki ayrı şirketle bu sektörlerdeki yoluna devam edecek.

Katılımcı sayısında lider, fon büyüklüğünde üçüncü...

Söz konusu birleşmelerin ardından hem sigorta hem de emeklilik ve hayat sektöründe dengeler değişti. Birleşme öncesinde kamu kesimine ait bu 6 şirket pazar payında ilk 10 içerisinde yer alıyorlardı. Birleşmenin ardından hayata



Reyting tablolarında yalnızca 5 yıldızlı ve 5 yıldızlı istikrarlı fonlar gösterilmiştir. Reytingi yapılan diğer tüm fonların yıldızları için www.ludens.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz. Bir fon eğer 5 yıldızlı ise bunun anlamı, içerisinde yer aldığı kategoride en başarılı fonlar arasında yer aldığıdır. Diğer bir deyişle, ilgili dönemde bu fonun başarısı çok iyidir ve sıralamada en üst sıralarda yer almaktadır. Ayrıca bu en üst sırada yer alan fonlar arasından 5 yıldız alıp geçmiş dönemde istikrarlı biçimde başarılı olan fonlar için de 5 yıldızın yanı sıra istikrarı temsilen ☑ ifadesi kullanılmaktadır.

Yıldız Sayısı	Anlamı	Yıldız Sayısı	Anlamı
☑★★★★★	Çok iyi ve istikrarlı	★★★★	Vasat
★★★★★	Çok iyi	★★★	Kötü
★★★★	İyi	★	Çok Kötü



geçen 2 şirket ise pazar lideri konumuna geldi. BES özelinde incelediğimizde birleşme öncesinde sektörde lider konumunda yer alan şirketler AvivaSA, Anadolu Hayat, Allianz ve Garanti Emeklilik idi. Fon büyüklüğüne göre bakıldığında toplamda yaklaşık yüzde 63 paya sahip olan bu şirketleri Vakıf, Ziraat ve Halk Emeklilik takip ediyordu. Yine bu şirketlerin fon büyüklüğü açısından pazarda aldıkları paylara bakıldığında Vakıf Emeklilik yüzde 9 paya sahipken Halk ve Ziraat Emeklilik yaklaşık yüzde 5'lik paylara sahipti.

Birleşme sonrasında Türkiye Hayat ve Emeklilik'in katılımcı sayısı ve fon büyüklüğü açısından pazarda ilk sıralarda yer aldığını gördük. 16 Ekim verilerine göre konuşacak olursak Türkiye Hayat ve Emeklilik'in katılımcı sayısı 1.9 milyon kişi ve fon tutarı 24.2 milyar TL. Yüzdesel olarak bakıldığında Türkiye Hayat ve Emeklilik katılımcıların yüzde 28'ini, fon büyüklüğünün de yüzde 18'ini alıyor. Böylelikle katılımcı sayısı açısından pazarda birinci, fon büyüklüğü açısından ise üçüncü sıraya yerleşmiş durumda.

Duruma otomatik katılım sistemi (OKS) tarafından baktığımızda ise tablo şu şekilde: OKS tarafında birleşme öncesinde zaten ilk üç sırada Vakıf, Ziraat ve Halk Emeklilik yer alıyordu. Bu üçlünün birleşmesi ortaya dev bir yapı çıkarmış oldu. Yine 16 Ekim verilerine bakarak, bu dev OKS'de fon büyüklüğü açısından yüzde 55 ve katılımcı sayısı tarafında yüzde 34 piyasa payına sahip.

Bireysel emeklilik sisteminin sağlıklı yapılandırılmasının ekonomik istikrar ve finans piyasalarının gelişimine, orta ve uzun vadede, önemli katkılarda bulunacağı aşikar. Bu noktada kamu tarafında atılan bu adımın olumlu etkilerini görmek dileğiyle...

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(30 Eylül 2020 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	13.2	157.466.964	10.785

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
HED	AXA Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	30.8	92.700.916	9.587
GHG	Garanti Em. Hay. D.B.A. EYF	★★★★★	30.6	1.655.902.992	76.884
EIK	Fiba Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★★★	30.8	285.208.530	30.806

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	14.7	360.748.001	37.129
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	14.4	579.866.745	73.165
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	14.2	87.193.205	17.562
EIH	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★★★	11.3	46.952.289	15.170
BEH	Fiba Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	20.8	58.219.513	10.177

Esnek Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AHO	Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★	16.3	1.182.923.277	137.759
HEB	AXA Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	15.5	111.244.540	13.852
EIE	Fiba Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	21.0	158.390.569	24.953
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	14.6	31.502.249	9.556
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	23.3	62.111.168	14.328
FEA	Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. EYF	★★★★★	19.4	13.532.077	594
BPE	BNP Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★	16.2	158.293.075	59.546
AHO	Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★	16.3	1.182.923.277	137.759

Standart Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	16.7	940.280.628	189.572
EST	Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Stand. EYF	★★★★★	14.8	55.405.155	5.034
BNS	BNP Paribas Cardif Em. Stand. EYF	★★★★★	13.3	169.983.161	58.256
ANG	Aegon Emeklilik ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	13.4	53.736.942	38.699

NOT: Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık Ltd. Şti, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunması uygun görülen kuruluşlar listesinde yer almaktadır. Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık Ltd. Şti, Seri VII - 128.5 no'lu "Bireysel Portföylerin ve Kolektif Yatırım Kuruluşlarının Performans Sunumuna, Performansa Dayalı Ücretlendirilmesine ve Kolektif Yatırım Kuruluşlarının Notlandırma ve Sıralama Faaliyetlerine İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ" de yer alan esaslar çerçevesinde notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunmaktadır. Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin, notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunması uygun görülen kuruluşu listeye alması; notlandırma, sıralama ve diğer faaliyetlerinin kefil olduğu anlamına gelmeyeceği gibi, söz konusu faaliyete ilişkin bir tavsiye olarak da kabul edilemez. 📌

TÜRK NİPPON SİGORTA

yapay zekada yükseliyor

Yapay zeka her geçen gün hayatımıza daha fazla dahil oluyor, sigorta da dahil olmak üzere tüm sektörlerdeki iş yapış şekillerini etkileyip değiştiriyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Standart olarak kullandığımız pek çok uygulama biz farkında olmadan arka planda aktifleşerek hayatımızı gözle görülür bir şekilde kolaylaştırıyor. Yapay zekâ girişimlerinin oldukça arttığı günümüzde, diğer sektörler gibi sigortacılık da bu oluşumlardan kendine düşen payı alıyor” diyor.

Özellikle son kullanıcı için önem arz eden hasar yönetim süreçlerinde operasyonel verimliliğin sağlanması için yapay zeka tabanlı uygulamalar geliştirilip kullanılıyor. Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın da daha sağlıklı bir fiyatlama modeli için sigortalıların “öğrenen sistemler” ile değerlendirilmesi ve yaşayan/öğrenen bir tarife altyapısıyla risk değerlendirmesi yapılması için 3 yıl önce bir tarife modülünü hayata geçirdiğini hatırlatıyor.

Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın tüm faaliyetleri sigortalıların her an yanında olarak kendilerini iyi ve güvende hissetmesi için yürüttüğünü vurguluyor. Ardından da yapay zeka temelli geliştirdikleri projelerle ilgili şu bilgileri veriyor:

“Müşteri deneyimini daha da iyileştirmek için bir proje

üzerinde çalışıyoruz. Kısa bir süre sonra hayata geçireceğimiz, 7/24 müşteri desteği sağlayacak uygulama altyapısıyla hizmet kalitesini artırıp maliyetleri azaltmayı planlıyoruz. Halen devam eden bir diğer projemiz ise sektörümüz için önemli bir risk faktörü olan sigorta suistimallerinin ve organize şebekelerin yapay zeka sistemleri yardımıyla tespit edilmesini amaçlıyor.”

“Yıldız çalışanlara” özel yetenek havuzu

İnsan kaynağının bir işletme için en önemli sermaye olduğunun bilincinde olan Türk Nippon Sigorta, çalışanlarının



E. Baturalp Pamukçu

gelişimi ve kariyerleri için de yatırımlarını sürdürüyor. Bu doğrultuda 2021 yılında TNS Stars Yetenek Havuzu projesi hayata geçirilecek. Söz konusu havuz için seçilen yüksek potansiyelli “yıldız çalışanlar” için özel eğitim programları, yabancı dil eğitimleri, özel projeler düzenlenecek, koçluk/mentorluk desteği sağlanacak. Söz konusu çalışanların üst yönetimle bir araya gelecekleri periyodik toplantılar düzenlenecek. Bu yolla Türk Nippon Sigorta, geleceğin yöneticilerini kendi bünyesinde yetiştirmeyi, aynı zamanda personelin işyerine bağlılığını artırmayı hedefliyor.

HATAY İÇİN EL ELE

Ekim ayında Hatay'da çıkan yangın nedeniyle yok olan ormanları fazlasıyla yerine koyma amacıyla başlatılan fidan dikim seferberliğine sigortalılar da dahil oldu. Koru Sigorta'nın başlattığı “meydan okumaya” Türk Nippon Sigorta da kayıtsız kalmadı ve yarınlara yeşil bir miras bırakmak için #HatayİçinElele dayanışma hareketine katıldı. Türk Nippon Sigorta, Tarım ve Orman Bakanlığı öncülüğünde başlatılan “Geleceğe Nefes” Seferberliği doğrultusunda 2 bin 600 fidan bağışladı.

TNS, SPORUN VE SPORCUNUN YANINDA



Türk Nippon Sigorta, Arif Koçak Tenis Akademisi'nin ekim ayında düzenlediği Tenis Cup'a sponsor oldu. Hatırlanacağı gibi şirket, daha önce de Galatasaray Tekerekli Sandalye Basketbol Takımı ve Olimpik Milli Takım sporcusu Ecem Güzel'e sponsor olmuştu.



Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler
Sektörle ilgili son gelişmeler
Kim nereye transfer oldu?

Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com



GÖLGE SİGORTACILIK



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Dünya genelinde 80 trilyon dolara ulaşan “gölge bankacılık” işlem hacmi, benzer bir oluşumun sigorta pazarına da sıçrayabileceğini aklı getiriyor. Farklı risk türlerine göre sektördeki ürün çeşitliliğini artırıp ülke genelindeki teminat yetersizliği problemini çözerek bu tehlike başlamadan bertaraf edilebilir...

2008 yılında Amerika Birleşik Devletleri’nde başlayıp ardından Avrupa ve diğer finansal piyasaları etkisi altına alan finansal krizin ana nedenlerinden biri de “gölge bankacılık” (shadow banking) faaliyetleri ve yarattığı risklerin yeterli şekilde değerlendirilemeysi idi. Gölge bankacılık, özünde bankacılık faaliyeti olarak sınıflandırılabilir ama sektör düzenleyici kurumlarının güdümünde veya kontrolünde olmayan işlemlerin genelini ifade eden bir kavram. Geleneksel bankacılık faaliyetleri olan mevduat kabul etme ve toplanan mevduatların kredi şeklinde tekrar piyasaya sürülmesi gibi işlemleri olağan formunda yapmayan gölge bankacılık oyuncuları; hedge fonları, türev araçları ve diğer para piyasası fonlarını kullanıyor. Genelde bankacılık lisansına sahip olmayan ve dolayısıyla sermaye yükümlülüğü bulunmayan kurumları ifade eden gölge bankacılık, finansal krizle birlikte kaybettiği itibarına rağmen büyüme eğilimini devam ettirdi ve 2019

yıl sonu itibarıyla ABD’de 15 trilyon, İngiltere’de 5 trilyon, Çin’de de 3 trilyon dolar olmak üzere toplamda 80 trilyon dolar hacme ulaştı.

Bankada pişen sigortacıya da düşer!

Finansal sistemdeki yerinin sigortacılıktan daha geniş olması ve daha çok düzenlemeye tabi olması dolayısıyla bankacılıktaki gelişmeleri her zaman sigorta sektörü için bir ön haberci olarak görmüşümdür. Örneğin, bankalara repo oranlarıyla ilgili serbest rekabeti ihlalden bir inceleme gelmesi, sigorta sektöründeki fiyatlama sürecinin de benzer bir bakış açısıyla irdelenebileceğini gösteren bir işaret olabilir. Nitekim yakın zamanda ECB’nin (Avrupa Merkez Bankası) salgın başlangıcında bankaların olağanüstü durum planlarını incelemesini takiben EIOPA’nın da benzer taleplerde bulunması bu durumun benzer örnekleri olarak karşımıza çıkıyor.

Teminat belirsizlikleri tüketiciyi sistem dışına itebilir

Bankacılık sektörünü özellikle 2008 yılında uzun süre meşgul eden “gölge bankacılık” faaliyetlerinin sigortacılık için de söz konusu olup olamayacağı, yani olası “gölge sigortacılık” faaliyetleri uzun süredir üzerinde düşündüğüm bir konu.


Sigorta sektörünün temel faaliyeti, “risk ile bu riskin gerçekleşmesi durumunda ortaya çıkabilecek hasar



talebi arasında matematiksel hesaplama yöntemleriyle bir prim bağı kurmak ve teminat arayışı içerisinde olan kurum ve kuruluşları bu bağ üzerinden teminatlandırmak” şeklinde özetlenebilir. Burada teminat sağlayan kurumun prim belirleme yöntemlerinin yeterliliğiyle birlikte sahip olduğu sermaye yapısı ve yeterliliği de öne çıkıyor. Düzenleyici kurumun sektördeki faaliyetleri de tüketicinin ve sağlıklı rekabetin korunması amaçları çerçevesinde, bu iki özelliğin sürekli kontrol edilmesi ve gerekli görülen durumlarda müdahale edilmesi temeline dayanıyor. İşte “gölge sigortacılık” faaliyetlerinin varlığını da bu çerçevede değerlendirmeliyiz. Belirli bir bedel karşılığında gerçekleşebilecek risklere karşı güvence sağlayan ancak faaliyetlerindeki uygunluk ve finansal yeterlilikleri düzenleyici kurumlar güvencesinde olmayan her türlü faaliyet “gölge sigortacılık” olarak adlandırılabilir. İktisadın temel prensiplerinden biri olan “her talep kendi arzını yaratır” kuramını bu aşamada görüyoruz. Yeterli ürün ve teminat çeşitliliğine sahip olmayan ve finansal derinleşme sürecini tamamlayamamış piyasalarda, risklerine karşı yeterli teminat çeşitliliğini bulamayan tüketiciler, denetim altında olmayan kurumlardan güvence talep edebiliyor. Örneğin, aldığı elektronik ürün için satıcıdan veya mücevher için kuyumcudan kırılma veya orijinallik garantisi alan tüketiciler, öncelikle belirsiz bir teminat kapsamıyla karşı karşıya kalıyor. Teminat sağlayıcının finansal yeterliliği



bilinmediğinden, aldıkları hizmetin yeterliliği ve devamlılığı da tehlike altında. Ayrıca sözde teminata konu olan riskin gerçekleşmesi durumunda sigortalının hukuki anlamda hiçbir talep hakkı bulunmuyor. Düzenleyici kurum denetimi ve kontrolünde olmayan her türlü teminatlandırma işlemi için kullanabileceğimiz “gölge sigortacılık” kavramı, sadece kişiler değil kurumsal yapılar tarafından da kullanılabilir ve beklenmedik finansal kayıpları beraberinde getirebilir. Temelinde sermaye yeterliliğinin düzenli ve bağımsız olarak kontrol

edilmesi olan düzenleyici kurum rolünün daha etkin süreçler ve daha yetkin insan kaynakları tarafından yürütülmesi ve yapının devamlılığının sağlanması bu noktada daha bir önem kazanıyor. Finansal sistemde sigorta sektörünün hak ettiği büyüklüğe ulaşmasını sağlayacak, bilerek veya bilmeyerek “gölge sigortacılık” oluşumu içerisinde yer almış tüketicileri gerçek sigortacılık hizmeti ve güvencesiyle tanıştıracak, risk türlerine göre sektördeki ürün çeşitliliğini artırarak, ülke genelindeki teminat yetersizliği (protection gap) problemini çözecek adımlara ihtiyaç var. 



WTW, gayrimenkul alanında yeni bir platform kurdu

Uluslararası sigorta ve reasürans brokeri Willis Towers Watson (WTW), gayrimenkul sektöründe faaliyet gösteren DBS ile işbirliği anlaşması imzaladığını duyurdu. İşbirliği halinde gayrimenkul yatırım şirketleri, yatırım fonları, oteller ve perakende sektörüne yönelik geliştirilen platform, müşterilerin risklerini değerlendirerek teminat açığını tespit etmek ve uygun çözümlerle talepleri karşılamak amacını taşıyor.

WTW yöneticisi Joe Peiser, özellikle salgın döneminde artan belirsizliklere ve değişen risklere karşı müşterilere yeterli analiz desteği sunmayı amaçladıklarını, platformun sektöre veya müşterinin risk iştahına göre özelleştirilebildiğini belirtiyor. Platformda Allianz, AmTrust, CNA, Crum & Forster, Hartford,



QBE, Sompo, Travelers, Zurich gibi sektörün önde gelen temsilcileri yer alacak. Birçok paydaşın katılımıyla oluşturulan platformla süreçlerin

ve risklerin daha iyi takip edilip yönetilebileceğini düşünen WTW yetkilileri, ilk aşamada gördükleri ilgiden memnun görünüyor.

AXA'dan rakibi Uniqa'ya 1 milyar dolarlık satış

Fransız sigorta devi AXA, Merkez Avrupa olarak adlandırılan Polonya, Çek Cumhuriyeti ve Slovakya'daki operasyonlarını 1 milyar dolar bedelle Uniqa'ya sattığını açıkladı. Bölgedeki elementer ve hayat branşı başta olmak üzere bütün portföyünü rakibine devrettiğini bildiren AXA, hatırlanacağı gibi aralarında Generali ve Vienna Insurance Group'un da olduğu alıcılar arasında son değerlendirmeyi yapacağını yakın zamanda duyurmuştu.

Satış işlemi sonrasında AXA'nın sermaye yeterliliğinin 2 puan daha artacağı ve finansal tablolara pozitif etkinin 2020 yılının son çeyreğinde daha net görüleceği



belirtiliyor. AXA CEO'su Thomas Buberl tarafından yapılan açıklamada, AXA'nın belirlenen strateji doğrultusunda faaliyetlerini şekillendireceğinin altı çizilirken

Uniqa'nın bölgedeki faaliyetlerinden duyulan memnuniyet ve AXA müşterilerinin Uniqa hizmet kalitesi altında mağdur olmayacağı ifade edildi.

Nobel ödüllü İhale Teorisi ve teknolojik dönüşümün önemi

Sigorta ve reasürans şirketlerinin teknolojik dönüşüm hamleleri devam ederken 2020 yılı Nobel Ekonomi Ödülü, sektörlerdeki teknolojik dönüşümün ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gösterdi. Bu dönüşüm sayesinde risk ve sermayenin daha iyi eşleşebileceğini düşünen uzmanlara göre 2020 Nobel Ekonomi Ödülü'nü alan İhale Teorisi, teknoloji kullanımıyla finansal etkinliğin nasıl yakalanabildiğinin ve operasyonel maliyetlerin nasıl azaltılabildiğinin bariz bir göstergesi. Geliştirdikleri teoriyle 2020 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görülen ve kullandıkları teknolojiyle ekonomiye milyarlarca dolarlık kaynak sağlayan Stanford Üniversitesi profesörleri Paul R. Milgrom ve Robert B. Wilson, kamu kesimi tarafından da sıklıkla kullanılan teorileriyle akademik çevrede büyük yankı uyandırmıştı. Benzer saiklerle geliştirilen ve reel ekonomide sıklıkla kullanılan birçok uygulamanın Nobel'le ödüllendirildiğini hatırlatan uzmanlar, 2012 yılında Al

Roth ve Lloyd Shapley'e verilen Nobel Ekonomi Ödülü'nün de benzer amaçlar çerçevesinde değerlendirildiğini vurguluyor. İhale Teorisi'nin reasürans sektöründe de sıklıkla kullanıldığının altını çizen uzmanlar, bu sayede risk ile sermayenin daha iyi eşleştirilebildiğine ve şirketlerin büyük fon kaynaklarına kolayca ulaşabildiğine işaret ediyor. İhale Teorisi sayesinde pazar optimizasyonu sağlayan sigorta ve reasürans şirketleri, böylece verdikleri hizmetlerin gerçek değerine ulaştığını görebiliyor, sektörün gelişimi için gerekli fon birikimi de elde edilebiliyor. Özellikle reasürans sektöründe halen manüel işlemlerin, yüz yüze pazarlıkların ve sektör liderini takip eden uygulamaların devam etmesinin sürdürülebilir olmadığı belirtiliyor. Reasüransçıların da teknolojik gelişmeleri yakından takip etmesi sayesinde daha büyük fon birikimleri sağlanabileceği, yeni pazarlara açılmanın kolaylaşacağı öngörülüyor.



© Nobel Media. Ill. Niklas Elmehed.
Paul R. Milgrom



© Nobel Media. Ill. Niklas Elmehed.
Robert B. Wilson

Munich Re'de bayrak değişimi

Alman reasürans devi Munich Re'nin yönetim kurulu üyeliğine Stefan Golling getirildi. Peter Röder'den boşalan koltuğa oturacak olan Golling, uluslararası ölçekteki müşterilerin yönetiminden ve Kuzey Amerika'daki operasyonlardan sorumlu olacak. 30 yıldır Munich Re bünyesinde birçok yönetim pozisyonunda yer alan ve 14 yıl yönetim kurulunda yer alan Röder ise 31 Aralık 2020 itibarıyla gruptaki bütün görevlerinden ayrılacağını açıklamıştı.



Munich Re'deki kariyerine 2001 yılında elementer branşta başlayan Golling ise yıllarca Avusturalya piyasasında görev yaptı. Atama için düzenleyici kurum onayını bekleyen Munich Re, yönetim kurulunu güçlendirmeye devam edeceğini daha önce duyurmuştu.



Stefan Golling

2021'de elementer branşta büyüme bekleniyor

Elementer branşta önemli bir daralma yaşayan sigorta ve reasürans sektörü için 2021 yılında yüzde 4'e yakın prim artışı öngörülüyor. Bu yılki düşük büyüme beklentilerine rağmen 2021'den umutlu olan şirketler, özellikle elementer branştaki potansiyelin gelecek dönemde ortaya çıkmasını bekliyor. Salgının ekonomik daralmaya etkisini yüzde 4 civarında tahmin

eden uzmanlarsa bu oranın 2008-2009 döneminde yüzde 1.8 olarak gerçekleştiğini hatırlatıyor ve durumun 2008 krizinden bile vahim olduğuna dikkat çekiyor. Salgın dönemindeki daralmanın gelecek dönemde sektörün ilerleme motoru olacağını düşünen uzmanlar, 2021'de de daralmanın etkileri görülmekle birlikte 2022 ve 2023 yılında piyasaların gerçek kapasitesini



yakalayacağı konusunda hemfikir. Prim bedelindeki artışın gelecek yıllarda da devam etmesini öngören çalışmaya göre, hasar ödemeleri de benzer oranlarda artış gösterecek.

Zurich Sigorta, HealthLogix ve HealthInsite'ı satın aldı

İsviçreli sigorta devi Zurich Insurance Group, Avustralya ve Güney Afrikada dijital sağlık hizmetleri alanında faaliyet gösteren HealthLogix ve HealthInsite şirketlerini satın aldığını duyurdu. Kısaca HLX olarak bilinen

HealthLogix, klasik hizmetlerinin yanı sıra hayat standartlarını belirleyici ve geliştirici uygulamalar üzerinde de çalışıyor.

2018 yılından bu yana Zurich müşterileri tarafından Avustralya, Brezilya ve İspanya'da da kullanılan HLX hizmetleri, satın alma sürecinin tamamlanmasının ardından farklı bölgelerdeki müşterilere de sunulacak. Zurich bünyesinde müşterilerinin



yaşam standartlarını yükseltmek ve farklı ürün taleplerini tespit edebilmek için kurulan Zurich LiveWell oluşumuna katılacağı açıklanan HLX'in kurucusu Dr. Denis Cronson da bundan böyle Zurich LiveWell'in satış ve pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapacak. Yeni satın almalarla birlikte yönetim yapısını kuvvetlendiren Zurich, operasyonlarının yönetimini



Helene Westerlind

Michael Bischof'a emanet edeceğini de yakın zamanda duyurmuştu. Aralık ayı içerisinde görevine başlayacak olan Bischof, Zürih'ten faaliyetlerini yürütecek. Zurich LiveWell CEO'su Helene Westerlind, satın almayla birlikte ürün portföylerinin genişlediğini vurguluyor ve artık daha çok müşteriye ulaşacaklarını, kişiselleştirilebilir ürünlerle piyasada fark yaratacaklarını belirtiyor.

Alex Kasırgası, 2020'nin en maliyetli afeti olabilir

Şu ana kadar 2020 yılının en maliyetli doğa olayı olarak adlandırılan, İtalya ve Fransa'yı etkisi altına alan Alex Kasırgası'nın sigorta ve reasürans şirketlerine maliyeti ortaya çıkmaya başladı. Toplam hasar kapsamının 3 milyar doları bulması beklenmekle birlikte teminat altındaki hasar oranının da yüksek olacağını altı çiziliyor. Alex Kasırgası, sigortalanma oranlarının yüksek olduğu bölgelerde meydana geldiği için hasar taleplerinin de artarak devam etmesinin beklendiği açıklandı. İngiltere'de de etkili olmasına rağmen asıl yıkımı Fransa ve İtalya kıyılarında gösteren Alex Kasırgası, uzmanlar tarafından 100 yılın en sert kasırgası olarak adlandırılıyor. Fransa kıyılarında 1.75 milyar, İtalya'da ise 1.2 milyar dolar olarak tespit edilen



toplam hasar tutarının tespitlerle birlikte daha da artabileceğine dikkat çekiliyor. Sigortalanma oranları yüksek olsa da özellikle su baskını hasarlarında

ödemenin düşük olacağını belirten uzmanlar, İtalya kıyılarındaki kötü altyapının hasar tutarını artırdığını ve önemli hasarların bu bölgede yoğunlaştığını ifade ediyor.

Afet yorgunu Jamaika'nın umudu Dünya Bankası yardımları

Yıllardır Dünya Bankası bünyesinde teminat havuzlarının genişletilmesi ve sigorta penetrasyonunun artırılması için gelişim projeleri yürüten ada ülkesi Jamaika, Kovid-19'la birlikte daralan sigortacılık piyasalarına destek beklediğini açıkladı. Piyasaya yeni bir afet tahvili sürmek için çalışmalar yürüten düzenleyici kurum, 2020 yılı bitmeden gerekli fon desteğinin sağlanabilmesi için Dünya Bankası'ndan tekrar yardım istediklerinin altını çizdi. Sigorta sektörünün gelişimi ve finansal piyasalarına toplam büyüklüğüne göre yeterli kapasiteye ulaşabilmesi için aralarında İngiltere



ve Almanya'nın da bulunduğu Green Climate Fund'dan (Yeşil İklim Fonu) destek sağlayan Jamaika, 2020 yılı kasırga sezonu öncesinde afet tahvilini piyasaya sürmek istemiş ancak Kovid-19 salgını Karayip adasının planlarını ertelemesine yol açmıştı. Piyasada halen yüksek oranda teminat eksikliği olduğunu ve olası bir geniş kapsamlı hasar durumunda ülke genel ekonomisini

sarsabilecek etkiye sahip olacağını düşünen Karayipli uzmanlar, Dünya Bankası'nı hızla aksiyon almaya davet ediyor. Kasırga sezonuna neredeyse hazırlıksız yakalandıklarının altın çizen Jamaika düzenleyici kurumu ise ülke genelinde durumun giderek kontrolden çıktığını belirterek gelişmiş ülkeleri yardıma çağırdı. Afet tahvili ihraç edebilmek için yeterli talep miktarına ulaşabildiklerini ancak halen gerekli hukuki ve akademik zeminin oluşturulmadığının altını çizen uzmanlar, uluslararası basını da daha duyarlı olmaya çağırıyor.

Dijitalleşmenin meyvelerini toplayan Lloyd's, yüzde 13 büyüme hedefliyor

İngiliz brokerlik devi Lloyd's, sigorta ve reasürans alanında 2021 yılı hedefini 15 milyar brüt prim üretimi olarak açıkladı. CEO John Neal tarafından kamuoyuyla paylaşılan hedefler için Covid-19 salgını koşullarında hasar taleplerindeki artış ve azalan talebin en iyi şekilde dengelendiği belirtiliyor. Neal, Lloyd's'un bugüne kadar yürüttüğü dijitalleşme faaliyetlerinin ne kadar yerinde olduğunu operasyonel maliyetlerdeki azalma ve etkinliğin artmasıyla gördüklerini vurguluyor.

2008'deki küresel krizden sonra en büyük değişimin Covid-19 ile görülüğünü hatırlatan Neal, uyum süreci o dönemden daha kısa olsa da salgının finans piyasalarına etkisini daha yıkıcı bulduklarını belirtiyor. Özellikle 2018 ve 2019'de sürdürülebilir büyüme ve dijitalleşme konusunda yaptıkları yatırımların



John Neal

önemine değinen Neal, yoğun geçen 2 yılın ardından dönüşümün meyvelerini hızla almaya başladıklarını ifade ediyor. Dijitalleşme sürecinin 2021 ve 2022'de de devam edeceğini açıklayan John Neal, söz konusu

yıllarda sırasıyla yüzde 12 ve 13 büyüme beklediklerinin altını çiziyor. Neal, hem prim bedellerindeki artış hem de dijitalleşmeyle azalan operasyonel maliyetlere bağlı olarak kârlılığın da yükseleceğine inanıyor.

Euler Hermes'e kadın CEO

Allianz Grup bünyesinde alacak sigortaları alanında faaliyet gösteren Euler Hermes'e yeni CEO ataması yapıldı. Yıllardır Euler Hermes'de önemli görevler alan Wilfried Verstraete, 1 Ocak 2021 itibarıyla görevinden istifa edeceğini açıklamıştı. Verstraete'nin yerine atanacak isim de belli oldu: Clarisse Kopff, Euler Hermes'in yeni CEO'su olacak.

Allianz Fransa'da finanstan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak çalışan Kopff, kariyerine Lehman Brothers'ın Londra ofisinde başladı. 2021 yılı boyunca yeni CEO'ya danışmanlık yapacak olan Verstraete



Clarisse Kopff

ise hem Euler Hermes'in Amerika operasyonlarında hem de reasürans tarafında danışman olarak görev alacak. Atamayla ilgili bir açıklama



Wilfried Verstraete

yapan Kopff, Euler Hermes Yönetim Kurulu'na kendisine duydukları güvenden, Wilfried Verstraete'ye de katkılarından dolayı teşekkür etti.



TÜRKİYE SİGORTA

Güçü, adında.

Asırlardır değişmeyen dayanışma kültürümüz ve zor zamanda birbirimize destek olma geleneğimiz, sigortacılık alanındaki en çağdaş uygulamalar ve en son teknolojiyle birleşiyor. Bu topraklar üzerindeki en büyük projeler de en küçük hayaller de artık Türkiye Sigorta güvencesinde.

**Çünkü biz adımızı ve gücümüzü
Türkiye'den alıyoruz.**





Hesaplı çözüm arama, Hesaplı Kasko yaptır.

Anadolu Sigorta'ya gelin, Hesaplı Kasko'yu çok uygun fiyata yaptırın. Aracınızı poliçe teminat kapsamındaki her türlü hasar durumuna karşı anlaşmalı özel servislerde* güvence altına alın. Ayrıntılı bilgi: anadolusigorta.com.tr'de.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

*Herhangi bir motorlu taşıt üreticisi veya distribütörü tarafından yetkilendirilmemiş servis.