



2020 NASIL GEÇTİ

2021'de sektörü neler bekliyor



PSM DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR



PSM AWARDS

sigortacıları ödüllendirdi



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



2021'e girerken...

2020 herkes için zorlu bir yıl oldu. Bir yandan salgın nedeniyle uymak zorunda olduğumuz yasak ve kısıtlamalar, kapalı ofisler, evden çalışma modelleri; bir yandan da bu ortamın yol açtığı ekonomik tablo...

Günlerce açılmayan dükkanlar, yola çıkamayan araçlar, satılamayan inşaatlar, getirilmediği için pazarda bulunamayan sıfır otomobiller...

Hepsi geçen yılın kendine özgü dinamikleri olarak hafızalarımızda yer etti. Kısacası herkesin "yeni normallere" alışmaya çalışmakla geçirdiği bir yıl oldu 2020. Hepimizde derin etkiler bıraktı. Sağımızda solumuzda, akrabamız ya da komşumuz, kısaca tanıştığımız birileri Covid-19 nedeniyle hayatını kaybetti. Hal böyle olunca sağlığınıza daha özen gösterip adeta yaşadığımız şükretmeye başladık. Uzun süre pijama ya da eşofmanlarla evden çalışmak zorunda kalınca, gardıroptaki lacivert takımların da garajlardaki pahalı otomobillerin de bir önemi olmadığını gördük. Kısacası sağlıktan ötesi yalan oldu. Bunu anlayan anladı, anlamayan da hırsının kurbanı olamaya devam edecek... Buluşup bir araya gelmenin, eğlenmenin,

birlikte eğlenmenin önemini acı bir deneyimle de olsa yeniden kavradık. Sözün özü, dünya çapında zorlu ama bir o kadar da öğretici bir yılı geride bıraktık.

Bu süreçte, bir kısmının haberi olduğu üzere bizde de bazı değişiklikler, yenilikler oldu. 10 yıldır ortağı olduğumuz Gündem Medya Grubu ile yollarımız ayrıldı. Biz "Erişim Medya" çatısı altında Akıllı Yaşam ve PSM dergilerinin yanı sıra Sigorta Gündem ve psmmag.com haber siteleriyle yolumuza devam ediyoruz.

Yaşanan her zorluğun birer deneyim olduğuna, bizlere çok şey kattığına ve bizleri yarınlar için hazırladığına inancımız tam.

Sektörde de yenilikler oldu elbette. Kamu sigorta şirketleri Türkiye Varlık Fonu'na (TVF) devredildi ve "Türkiye Sigorta" çatısı altında birleştirildi. Bu birleşmeyle birlikte sektörde liderlik de el değiştirdi.

Liberty ve ERGO'nun ardından Aegon da geçen yıl Türkiye'den çıkma kararı aldı. En önemlisi de yıllardır konuşulan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) kuruldu...

Bakalım 2021'de neler olacak? Umarız yeni yıl hepimiz için iyi olur da 2020'yi aratmaz. Yeni yılın hepimize başta sağlık olmak üzere güç, sabır ve mutluluk getirmesini diliyorum.

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 Rezervasyon
bbekar@akilliyasamdergisi.com

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

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





20

24



27



30



34



40

20

Kovid-19 tedavisi için hastanelere 74 milyon TL ödendi
Kapsamda olmayan salgın hastalıklar, Türkiye'deki sigorta şirketlerinin ortaklaşa aldığı istisnai bir kararla teminata dahil edildi. Allianz Türkiye CEO'su Tolga Gürkan, "Şirketlerin bu kararı Türkiye'de sigorta sektörüne güveni pekiştirirken, toplumda da sağlık sigortalarına yönelik farkındalığın artmasını sağladı" diyor...

30

"Sektör artık toplam BES'e odaklanıyor"

Salgın gelecek endişesini artırırken tasarruf bilincinin gelişmesine yol açıyor. Birikim kararı veremeyen veya bu kararını ertelemler hareketlere geçmeye başladı. Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, 2020'de yüzde 30'a yakın ortalama getiri sağlayan BES fonlarının bu dönemde en cazip alternatif olduğunu düşünüyor.

24

"Yaşayan poliçe sayısı da prim üretimi kadar önemli"
AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ökten, sektörde branş bazlı analizler kadar sistemde "yaşayan poliçelerin" yani "yaşayan müşteri" sayısının da önemli olduğunu düşünüyor. Ökten, "Prim üretimine bakarken 'müşteri tabanını nasıl geliştirebiliriz' de odaklanmamız gerekiyor" diyor...

34

"Sorunların çoğu, iyi günlerdeki kötü yönetimden kaynaklanır"

Euler Hermes Türkiye CEO'su Ahmet Ali Bugay'ın nakit akışını sağlam tutmak isteyenler şirketler için 7 kritik önerisi var: "İyi kayıt tutun, müşterilerden gelen sinyalleri dikkate alın, nakit akışı tablosu ve tahminleri oluşturun, tabloyu ve tahminleri her ay gözden geçirin, faturalama işlemlerinizi hızlı yapın ve geciken ödemeleri takip edin, yazılım kullanın, ticari alacak sigortasını değerlendirin..."

27

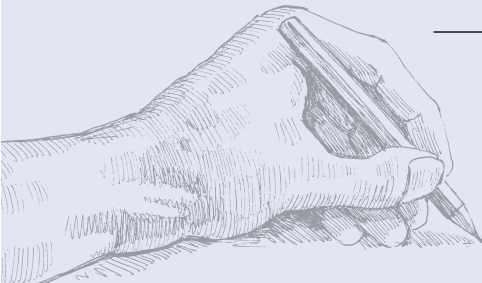
"Hasar oranları azaldı ama maliyetler attı"

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar, salgın sürecinde sigorta sektörünün prim/hasar dengesi açısından görece olumlu bir dönem geçirdiğini belirtiyor. Ancak Gölpinar, hasar oranlarındaki azalmaya karşılık özellikle döviz kurlarındaki dalgalanma nedeniyle hasar maliyetlerinin yüzde 40 arttığına işaret ediyor...

40

Salgını fırsata çeviren şirketlere PSM AWARDS'tan ödül yağdı

Ödeme sistemleri sektörüne hizmet ve altyapı sağlayan şirketlerin inovatif projelerinin ödüllendirildiği PSM AWARDS 2020'nin kazananları belli oldu. 11 kategoride 52 projenin ödül aldığı yarışmaya, salgın döneminde hayata geçirilen ve uzaktan yönetilen dijital süreçler damga vurdu.



38

Sinan Metin
2021 yılında bireysel emeklilikte kesintiler azalacak

yazar

44

Prof. Dr. Serra Eren Sarioğlu
Bireysel emeklilik sistemi için 2020 yılı değerlendirmesi

46

Zeynep Turan Stefan
Blokzincirin sigorta sektörüne makro ve mikro etkileri

**Siz de parayı tutamıyorsanız
Garanti BBVA Emeklilik'le
biriktirmeye bugünden başlayın.**





Mehmet Şencan

ANADOLU SİGORTA, hizmet ihracatında bu yıl da birinci oldu

Türkiye'nin başarılı hizmet ihracatçılarına verilen Hizmet İhracatı Ödülleri, bu yıl salgın nedeniyle tören yapılmadan bir basın bülteniyle duyuruldu. Anadolu Sigorta, 2019'da olduğu gibi 2020 yılında da finans, sigorta ve diğer mali hizmetler kategorisinde birincilik ödülüne layık görüldü.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, ödülü almaktan duydukları memnuniyeti ifade ederek, "Anadolu Sigorta olarak önceki yıl bizzat Sayın

Cumhurbaşkanımızın elinden alma şerefine nail olduğumuz bu ödüle tekrar layık görülmekten büyük onur duyduk. Kurucumuz Mustafa Kemal Atatürk'ün açtığı yolda, Türkiye'nin geleceğine olan inancımız ve devletimizin desteğiyle, yeni hedeflere doğru ilerlemeye kararlıyız. Bu anlamlı ödül, doğru yolda olduğumuzu göstermesi açısından büyük öneme sahip. Anadolu Sigorta olarak ülkemizin ihracatına ve sürdürülebilir kalkınmasına katkı sağlamaya devam edeceğiz" dedi.

Anadolu Sigorta, Çevresel ve Sosyal Risk Yönetim Sistemi projesini tamamladı

"Sorumlu sigortacılık" bakış açısıyla sunduğu ürün ve hizmetleri, topluma ve müşterilerine fayda sağlamak amacıyla geliştiren Anadolu Sigorta, çevresel ve sosyal risk yönetimi konularını da sigortacılık faaliyetlerine entegre etti. "Sorumlu Yatırım" ve "Çevresel ve Sosyal Etkilerin Yönetimi" politikalarını yayınlayan Anadolu Sigorta, bu alandaki hassasiyetini ve taahhütlerini de ortaya koydu. Şirket, Çevresel ve Sosyal Risk Yönetim Sistemi kapsamında sigortalama işlemlerini yürütmeden önce söz konusu faaliyetleri, taşıdığı çevresel ve sosyal risk potansiyeli açısından da değerlendirmeye tabi tutacak.

Gelecek dönemde çevresel ve sosyal açıdan toplum ve doğa için geri dönüştürülemez riskler içerdiği düşünülen alanlarda sigortalama ve yatırım faaliyetlerinde bulunmayacaklarını açıklayan Anadolu Sigorta I. Genel Müdür

Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, bu faaliyet alanlarının belirtildiği "Yasaklı Faaliyet Listesi"nin hem sigortalama hem fon yönetimi süreçleri için geçerli olacağını ifade etti. Uluslararası standartlar ve iyi uygulamalar ile uyumlu olarak kurgulanan Çevresel ve Sosyal Risk Yönetim Sistemi'nin hayata geçmesiyle birlikte Türkiye'de ve sektördeki öncü rollerini sürdürdüklerini belirten Tiryakioğlu, "Sürdürülebilirlik anlayışını şirket politikalarımıza dahil ederek pek çok proje geliştirdik. Uzun zamandır gündemimizde olan bu konuyu Sürdürülebilirlik, Çevre ve İklim Değişikliği gibi politikalar yayımlayarak, Çevresel ve Sosyal Risk Yönetim Sistemi projesiyle devam ettiriyoruz. Ekonomik performansın yanı sıra çevresel ve sosyal etkilere yönelik performansın da paydaşlarla şeffaf biçimde paylaşıldığı yıllık sürdürülebilirlik



Filiz Tiryakioğlu

raporlamalarımızın yanı sıra Çevresel ve Sosyal Risk Yönetimi Sistemi projemizin de sektörümüz açısından rehber oluşturacağına inanıyoruz" dedi.



AXA SİGORTA

AXAClub

AXAClub avantajlar dünyası AXAFit'te!

Sektörde bir ilki gerçekleştiriyor, AXA Sigortalı müşterilerimize özel faydaların yanı sıra dileyen herkesin yararlanabilmesi için tüm AXAFit kullanıcılarına avantajlarla dolu bir dünya sunuyoruz!

Sağlıklı yaşamdan, ev bakımına, film keyfinden, doyumsuz lezzetlere kadar her alanda sunduğumuz fırsatlar için tek yapmanız gereken **ücretsiz AXAFit uygulamasını indirmek.**



Kare kodu okutup
AXAFit'i indirin,
indirimlerden hemen
yararlanmaya başlayın.



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri • 0850 250 99 99 • #DertVarsaDermanAXA



HDI Sigorta'dan müzik enstrümanlarına sigorta müjdesi

Zuhal Müzik ve HDI Sigorta işbirliğiyle ortaya çıkan “Müzik Enstrümanı Sigortası” kullanıma sunuldu. İşbirliği kapsamında taraflar, online platform da dahil olmak üzere Zuhal Müzik mağazalarından satın alınacak müzik enstrümanlarına sigorta güvencesiyle koruma imkânı sunuyor.

HDI Müzik Enstrümanı Sigortası, müzik enstrümanlarında oluşabilecek kırılma, zarar görme veya çalınma gibi durumları teminat altına aldığı gibi, enstrüman sahibinin maruz kalabileceği kazalara karşı da güvence sunarak, müzikseverlere ayrıcalık ve

ZUHAL
TÜRKİYE'NİN 1. NUMARALI MÜZİK MAĞAZASI

HDI
SİGORTA

kolaylık sağlıyor. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancioğlu, bu yeni ürünle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Sigortalılarımızın ihtiyaçlarına yönelik ürünler geliştirmek, hayatlarını kolaylaştıracak alternatifler sunmak amacıyla çalışmalarımız artarak devam ediyor. HDI Müzik Enstrümanı Sigortası ile bir anlamda işimizle sanatı birleştiriyor ve kendi yöntemlerimizle

müziğe gönül verenlerin yanında oluyoruz. İşbirlikleri ve destekleri için Zuhal Müzik ailesine çok teşekkür ederiz.”

Zuhal Müzik Genel Müdürü Adnan Sungurlu da işbirliğinden duyduğu memnuniyeti “Türkiye’de müzik sektörüne yönelik ilk sigorta çalışması olan bu ürünün yaratacağı değer ve farkındalığın gücüne gönülden inanıyoruz. Uzun yıllardır gündemimizde olan proje ile böyle bir sisteme öncülük ettiğimiz için hem mutlu hem gururluyuz. Proje paydaşlarımızla birlikteliğimiz her alanda sürecek” sözleriyle ifade etti.

Anadolu Hayat Emeklilik satış ekibine finans eğitimi

Anadolu Hayat Emeklilik, eğitim faaliyetlerini yürüten İnsan Kaynakları ve Eğitim Müdürlüğü bünyesinde yer alan AHE Akademi ile CYB Eğitim Danışmanlık işbirliğinde satış ekibine özel finans eğitimleri düzenliyor. Fonlar, finansal okuryazarlık ve satış tekniği gibi konuların yer aldığı “Satış Diliyle Finansal Okuryazarlık ve Bireysel Emeklilik Fonları” eğitimleriyle müşteri memnuniyetinin en üst seviyeye taşınması hedefleniyor. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Cengiz Aytekin,



Cengiz Aytekin

sektörde bir ilk olan bu eğitim programıyla çalışanlara ve dolayısıyla müşterilere yarar sağlama amacını güttüklerini vurguluyor. Eğitim programlarını tamamlayan satış danışmanlarının bireysel emeklilik fonları ve yatırım yönlendirmeleri konusunda müşterilerine daha iyi hizmet vermesi amaçlanıyor. Tamamlanan eğitimler sonrası AHE Akademi’ye yapılan geri bildirimlerin, eğitim programının sahada uygulamaya alınması noktasında başarı kaydettiğini açıklayan Aytekin,

“Teknik detayların yoğun olduğu bireysel emeklilik yatırım fonlarının temel yatırım stratejilerine uygun bir dille, yalın ve anlaşılır bir şekilde aktarılması yönündeki faydalar, eğitim katılımcıları tarafından da dile getirildi” diyor. En önemli birikim ve yatırım araçlarından biri olarak bilinen BES’te şirketlerle katılımcılar arasında en önemli bağ olan bireysel emeklilik araçlarının görevlerini gerçekleştirirken emeklilik yatırım fonları ile ilgili bilgi sahibi olması, sistemin işleyişi açısından büyük önem taşıyor. “Satış Diliyle Finansal Okuryazarlık ve Bireysel Emeklilik Fonları” eğitimiyle araçlarına, sisteme ve ülke ekonomisine katkı sağlamayı hedefleyen Anadolu Hayat Emeklilik, satış ekibinin uzmanlaşmasına katkı sağlayan çalışmaları hayata geçirmeye devam edecek.

Doğa
sigorta

HESAP BİLEN KASKO

YAYGIN SERVİS AĞI

2000 ACENTESİ
ÖZENLİ HİZMET GARANTİSİYLE

Kasko Sigortanızı **Doğa** sigorta 'dan Yaptırın
Yolculuğunuza Güven Katın!



dogasigorta.com



0 (850) 811 51 00

AXA “Gelecek Riskleri 2020” listesinin ilk sırasında Kovid-19 var

AXA, her yıl insanlığı ve gezegeni bekleyen riskleri ortaya koyduğu Gelecek Riskleri Raporu’nun 2020 edisyonunu yayınladı. Geçen yıl dünyanın dört bir yanından risk uzmanlarının yanı sıra kamuoyunun görüşlerinin de dikkate alındığı rapora göre, 4 yıldır listenin başında yer alan “iklim değişikliği” ikinci sıraya geriledi. Önceki yıl listede sekizinci sırada yer alan “salgın ve bulaşıcı hastalıklar” ise dünyayı



Yavuz Ölken

etkisi altına alan Kovid-19 salgınının de etkisiyle ilk sıraya yükseldi ve zorlu gelişmelerin yaşandığı 2020 yılına ayna tuttu.

Gelecek Riskleri Raporu’nda dünyanın karşı karşıya olduğu diğer riskler ise sırasıyla siber güvenlik riskleri, jeopolitik istikrarsızlık, sosyal huzursuzluklar ve yerel çatışmalar, yeni güvenlik riskleri, makroekonomik riskler, doğal kaynaklar ile biyolojik çeşitliliğe yönelik riskler ve kirlilik oldu. Gelecek

risklerinin farkında olmanın değişim için adımlar atarken yol gösterdiğini ifade eden AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, “2020 tüm dünya için çok zor bir yıl oldu. Yılın başında modern zamanların ilk salgını tüm dünyayı etkisi altına aldı. Yüreğimizi yakan orman yangınları, kayıplar yaşadığımız sel ve deprem felaketleri de bu olumsuz tabloya eklendi. Bu süreçte umut sürsün ve hayatın devamlılığı sağlansın diye var gücüyle çalışanlar, salgınla mücadelenin ön saflarında yer alanlara çok şey borçluyuz. Sağlık çalışanları, aşı geliştirme çalışmalarında görev alanlar, ev dışı tüketim sektöründe çalışanlar ve sayamadığımız sayısız meslekten insana gönülden teşekkür ediyoruz” dedi.

AXA Sigorta’dan Maksimum Kasko ile AXA GO avantajı

AXA Sigorta, Türkiye’nin sigorta sektöründe ilk ve tek kişiselleştirilmiş kasko ürünü ve sürüş deneyimi olan AXA GO ürünü müşterilerinin hizmetine sunuyor. Maksimum Kasko ürünü tercih eden ve poliçe prim tutarı 2 bin TL üzerinde olan AXA Sigortalılar AXA GO hizmetinden ücretsiz faydalanabiliyor. AXA GO, otomobillere yerleştirilen cihaz ve sürücünün mobil telefonuna yükleyebileceği bir mobil uygulamayla yönetiliyor ve ani hızlanma, sert fren, hız limit aşımı, sert dönüş gibi sürüş davranışlarını takip edip gelişmesi için yönlendirerek yol güvenliğinin sağlanmasına katkıda bulunuyor. Müşterilerin bu sürüş davranışlarını

takip eden uygulama, bunun sonucunda her sürücü için bir sürüş puanı oluşturuyor ve geri bildirim veriyor. Sürücüler bu güvenli sürüş puanı doğrultusunda kasko yenilemelerinde yüzde 20’ye varan indirimlerden yararlanabiliyor. Sürücüler ayrıca AXA GO sayesinde araçlarının yerini tespit edebiliyor; araçlarının çekilmesi, çalınması veya bilgileri dışında kullanılmasını da takip edebiliyor. AXA GO ile aracını az kullanan ve dolayısıyla trafikteki risklere daha az maruz kalan sürücülerin risk değerlendirmesi de



Firuzan İşcan

olumlu yönde ayrışabiliyor. AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, “Nesnelerin interneti teknolojisini sigortacılık alanında uyguladığımız AXA GO sayesinde AXA Sigortalılar hem sürüş esnasındaki hatalarını fark ediyor hem de sorumlu sürüş davranışları sayesinde kasko yenilemelerinde prim avantajı elde ediyor. AXA GO’nun sürüş alışkanlıklarını değiştirerek yol güvenliği konusunda da olumlu katkılar sağlayacağını düşünüyorum” diyor.

Hayat bu, her şey olur.
Neler mi olur?

Güzel bir hayatın olur.
Eşin olur, çocukların olur, ailen olur.
Musmutlu bir yuvan olur.

Ama hayat bu, her şey olur.
Beklenmedik olaylar, kötü sürprizler...
Her şey sadece birkaç saniyede olur.

O gün yardımına koşan bir toplum olur, dayanışma olur.
Yuvamızı, ailemizi ve yarınlarımızı korumak elimizde olur.

Hayat bu,
Her şey olur,

#SigortasızOlmaz



**Zorunlu Deprem
Sigortası**



**Türkiye
Sigorta Birliği**

Sompo “Tamamlayıcı Sağlık Doğum Paket Sigortası”nda bekleme yok

Sompo Sigorta, anne-baba adaylarını yüksek standartlı doğum sigortasıyla buluşturuyor. Bekleme süresini ortadan kaldıran Sompo “Tamamlayıcı Sağlık Doğum Paket Sigortası”, doğum gerçekleşmeden hemen önce dahi poliçe satın alınarak anlaşmalı hastanelerde kullanılmaya başlanabiliyor.

Sompo Sağlık Sigortaları Direktörü Çağatay Çınar, anne-baba adaylarının doğum gerçekleşmek üzereyken bile poliçeyi satın alarak kullanmaya başlayabileceğini vurguluyor: “Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Doğum Paketimizde doğum ve hamilelik rutin muayene için bekleme süresi yok. Kişi dilediği zaman, yani doğumu gerçekleştirmek üzereyken bile poliçeyi satın alarak haklarını kullanmaya başlayabilir. Oysa sektöre baktığınız zaman doğum paketlerinde her şirketin

farklı bekleme süresi koyduğunu gözlemliyoruz. Bizim doğum paketimiz ise ister hamilelik öncesinde istenirse de hamileliğin 8’inci ayında bile satın alınabilir.”

TC vatandaşı olup Türkiye’de ikamet eden, SGK tarafından kapsam altına alınan 18-56 yaş arasındaki herkes Sompo Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Doğum Paket Sigortası’na sahip olabiliyor. Çınar, doğum teminatının içerdiği hizmetleri ise şöyle sıralıyor: “Doğum paketi içerisinde ‘Doğum’ ve ‘Doğum + Hamilelik Rutin Muayene’ olmak üzere iki plan seçeneği sunuyoruz. Her plan içerisinde sezaryen, epidural, normal doğum gibi 8 farklı doğum alternatifi yer alıyor. Müşterimiz burada yer alan seçeneklerden kendi ihtiyacına uygun olanını seçerek poliçesini satın alabiliyor.”



Çağatay Çınar

MAPFRE Sigorta’dan tıbbi danışmanlık hizmeti: “Bi’ Doktora Sor”

MAPFRE Sigorta, “dostun yanında” prensibiyle sağlık sigortası poliçesi sahiplerine tıbbi danışmanlık hizmeti “Bi’ Doktora Sor”

uygulamasını sunuyor. Bu hizmet, seyahat sağlık hariç sağlık poliçesi sahiplerinin sağlık sorunları için görüşebileceği doktor, diyetisyen ve psikolojik danışmanlık hizmetlerini kapsıyor. Uygulamaya MAPFRE Sigorta Müşteri Hizmetleri (0850 755 0 755) üzerinden veya MAPFRE Go’da bulunan “Bi’ Doktora Sor” uygulamasından ulaşılabilir. Diyetisyen ve psikolog hizmetinden faydalanmak isteyenler randevularını uygulama asistanı aracılığıyla oluşturabiliyor. Aynı zamanda sağlık sigortası poliçesi



sahipleri, sağlık poliçeleri aktif olduğu süre boyunca uygulama üzerinden doktorlarla sınırsız görüşebiliyor, yaptığı görüşmeler poliçe teminatı kapsamında değerlendirilmiyor ve teminat limitlerinden düşülmüyor. 18 yaş ve üzeri bireyler kendisi için, 18 yaş altı bireyler için ise ebeveyni ile birlikte uygulamadan faydalanabiliyor. MAPFRE Sigorta sağlık poliçesi sahipleri, “Bi’ Doktora Sor” uygulamasıyla laboratuvar testlerini

ayakta tedavi teminatını kullanarak, katılım payı ve doktor sevk kağıdı gereksizdir. MAPFRE Sigorta anlaşmalı laboratuvarlarında yaptırabiliyor; ihtiyaç halinde evinde ve işyerinde (İstanbul, Ankara, İzmir ve Bodrum için geçerli) kan alımı hizmetinden de faydalanabiliyor. Uygulama kapsamındaki doktorlardan ve uygulama asistanından da detaylı bilgi alabiliyor.

“Bi’ Doktora Sor” kapsamında iç hastalıkları, çocuk sağlığı ve hastalıkları, genel cerrahi, kadın hastalıkları ve doğum, KBB, ortopedi, beyin cerrahi ve cilt hastalıkları bölümlerinden danışmanlık da alınabiliyor.

Biraz olsun, içiniz rahat olsun!



TÜRK NİPPON SİGORTA
COVID-19 YOĞUN BAKIM TEMİNATI



AXA Sigorta'dan geleceğin voleybolcularına eğitim bursu

AXA Sigorta, Türkiye Voleybol Federasyonu (TVF) ile yürüttüğü “değerler ortaklığı” çalışmalarına bir yenisini daha ekledi. TVF ve millî takımlar sigorta sponsorluğunun yanı sıra Kupa Voley Turnuvası ve Efeler Ligi'nin isim sponsorluğunu üstlenen şirket, son olarak geleceğin yıldızlarının eğitim gördüğü TVF Spor Lisesi'nden 50 öğrencinin eğitimini toplam 125 bin TL değerinde bursla desteklediğini açıkladı. AXA Sigorta ayrıca, eğitim bursuna ek olarak TVF Spor Lisesi öğrencilerinin 50 bin TL'ye kadar yatarak tedavilerini de teminat havuzuna dahil etti. Burs desteğini Brand & Sport



Summit etkinliğinin sahnesinden duyuran AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, eski bir voleybolcu olarak sporcuların desteklenmesinin nasıl bir fark yaratacağının altını çizerek şöyle konuştu: “Türkiye Voleybol Federasyonu Spor Lisesi'nde geleceğin

yıldız sporcuları eğitim görüyor. Federasyonumuz, eğitimlerini ve spor hayatlarını kesintisiz sürdürebilmeleri için pek çok çocuğumuzu destekliyor. Çocukların eğitim, konaklama, yeme-içme gibi ihtiyaçlarını özenle karşılıyor. Biz de devam eden sponsorluk çalışmalarımızın yanı sıra spor lisesinde eğitim gören çocuklarımız için nasıl daha fazla değer yaratabiliriz diye düşündük. Federasyonumuzla işbirliği yaparak bir burs programını hayata geçirmeye karar verdik. Ayrıca çocuklarımızın sağlığını teminat altına aldık.”

Türkiye Sigorta'dan TBMM çalışanlarına TSS poliçesi

Türkiye Sigorta ve Türkiye Büyük Millet Meclisi arasında imzalanan protokolle meclis personelinin sağlığı Türkiye Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile güvenceye alındı. Böylece dileyen TBMM personeli ve bağımlıları Türkiye Sigorta tarafından sigortalanarak olası sağlık problemlerine karşı güvence oluşturuldu.

Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde düzenlenen törende Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli ile Türkiye Büyük Millet Meclisi Genel Sekreteri Mehmet Ali Kumbuzoğlu karşılıklı protokol imzaladı. Tamamlayıcı sağlık sigortasında da sektörün öncü şirketlerinden biri olma misyonu ve sağlık hizmetini 83 milyona ulaştırma



hedefi doğrultusunda bu branştaki poliçelerini yeni teminatlarla güçlendirdiklerini belirten Atilla Benli, “Son yıllarda büyük ilgi gören tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzü ameliyat tazminatı,

check-up, doğum ve hamilelik takibi teminatlarıyla güçlendirerek daha cazip hale getirdik. Kapsamını genişlettiğimiz ürünümüzle TBMM personeli ve bağımlılarını da güvence altına almaktan gurur duyuyoruz” dedi. Türkiye Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası poliçesi, ameliyat tazminat ve yatarak tedavinin yanı sıra fizik tedavi teminatı giderlerinin de verilen limitler dâhilinde karşılanmasını kapsamına alıyor. Sigortalının kaza, yaralanma ve hastalanması sonucunda hayati tehlike gösteren acil durumu nedeniyle bulunduğu yere en yakın sağlık kurumuna ulaştırılması için yapılacak ambulans giderlerini de yatarak tedavi teminatı kapsıyor.



**KIRMIZI, HAYATINI
KOLAYLAŖTIRIR!**



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

Generali Sigorta ile tanış!
generali.com.tr | Generali Acenteleri



YILDIRIM TÜRE, MAPFRE Sigorta'da

Sektörün deneyimli yöneticilerinden Yıldırım Türe, Ocak 2021 itibarıyla MAPFRE Sigorta'da Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Komitesi Üyesi olarak göreve başladı. Şirket tarafından yapılan açıklamada, Türe'nin sektörde 30 yıla yaklaşan deneyimi, bilgi birikimi ve başarılı çalışmalarıyla MAPFRE Sigorta'nın öncü konumuna katkı sunacağı vurgulandı. Çukurova Üniversitesi İngilizce

İşletme Bölümü mezunu Yıldırım Türe, kariyerine 1991 yılında Yapı Kredi Sigorta'da iç denetim alanında başladı. 2012 yılına kadar sırasıyla bölge müdürlüğü, bölgeler grup müdürlüğü ve satış genel müdür yardımcılığı görevlerinde bulundu. Kariyerine 2012 yılında ERGO Sigorta'da satış ve pazarlama genel müdür yardımcısı ve icra kurulu üyesi olarak devam eden Türe, son olarak 2018-2019 yılları arasında ERGO Sigorta'da CEO olarak görev yaptı.



Yıldırım Türe

GROUPAMA SİGORTA YÖNETİM KADROSUNU GÜÇLENDİRİYOR

MAPFRE Sigorta'da geleneksel ve diğer kanalların yanı sıra yeni oluşturulan ticari alanlardan sorumlu genel müdür yardımcılığını yürüten Cevdet Altuğ, Groupama Sigorta'ya transfer oldu. Altuğ, Groupama Sigorta'da da yine Genel Müdür Yardımcısı unvanıyla görev yapacak. 9 Eylül Üniversitesi Ekonomi Fakültesi mezunu Altuğ, kariyerine 1997-2003 yılları arasında yönetici yetiştirme programı kapsamında dahil olduğu Garanti Bankası bünyesinde çeşitli alanlarda bireysel ve ticari bankacılık faaliyetleri yönetiminde görev aldı. 2003 yılında Garanti Emeklilik ve Hayat bünyesinde bireysel ve kurumsal satış koordinasyonundan sorumlu yönetici olarak atanarak sigorta sektörüne adım attı. 2005 yılında aynı sigorta şirketinin bölge yönetim sorumluluğunu üstlendi. Bir süre TEB-BNP Paribas bünyesinde



Cevdet Altuğ

bankasürans müdürü olarak çalışan Altuğ, MAPFRE Sigorta'daki görevlerinin ardından Groupama Sigorta ailesine katıldı. Öte yandan, Sébastien Demichelis de ocak ayı itibarıyla Groupama Sigorta'da Mali İşler ve Sağlık Sigortalarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başladı. École Polytechnique ile Ulusal Agronomi Enstitüsü Paris-Grignon'un ardından lisans eğitimini Centre



Sébastien Demichelis

d'Études Actuarielles'de aktüerya bölümünde tamamlayan Demichelis, 2004 yılından bu yana Capgemini Consulting, Groupama Banque ve Groupama Gan Vie şirketlerinde finans, teknik ve aktüerya alanında çeşitli pozisyonlarda çalışıyordu. 42 yaşındaki Sébastien Demichelis, son olarak Çin'de bulunan Groupama-AVIC'de finans, aktüerya, reasürans, yatırım ve stratejiden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyordu.

Agent değil Acente

Sigortalılarımız ile Acentelerimiz online'da buluşuyor!
Sigortalılarımızın ihtiyaçlarına herhangi bir çağrı merkezi
Agent'i değil, risk işinin uzmanı, kendi seçtikleri Sigorta
Acenteleri çözüm buluyor!



Onur Tarnı
Anr Sigorta
Aracılık Hizmetleri



www.quicksigorta.com

QUICK
SiGORTA

TÜRKİYE SİGORTA ve Türkiye Hayat Emeklilik üst yönetiminde değişiklik



Kamuya ait sigorta ve hayat/emeklilik şirketlerinin birleşmesiyle eylül ayı itibarıyla faaliyete geçen Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik şirketlerinin üst yönetim kadrosu; yalın, çevik ve etkin çalışma prensipleri doğrultusunda yenilendi, yeni atamalar yapıldı. Bu kapsamda;

■ Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürlüğü görevini Atilla Benli yürütecek.

■ Türkiye Sigorta Genel Müdürü Alper Karayazgan, Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Cenk Kurt, Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Mahmut Emre Bayram, Finansal Yönetim Genel Müdür Yardımcısı Atakan Bektaş ve Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı İbrahim Hakan Muştı icra görevlerinden ayrılarak danışman olarak atandı.

■ Türkiye Hayat Emeklilik Teknik ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Faruk Gökçen görevinden ayrıldı.

■ Finansal Yönetim Genel Müdür Yardımcılığına Mali İşler Direktörü olarak görev yapan Murat Süzer atandı.

■ Türkiye Sigorta Teknik ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Remzi Duman, bu görevlerine ek olarak Sağlık Sigortaları biriminin sorumluluğunu da üstlenecek.

■ Strateji ve Dijital Dönüşüm Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Bilal Türkmen, bu görevlerine ek olarak Türkiye Hayat Emeklilik Teknik ve Operasyon sorumluluğunu da üstlenecek.



Atilla Benli

■ Türkiye Sigorta Pazarlama ve Bankasürans Satış Genel Müdür Yardımcısı Doğukan Karakaya, Acenteler ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapacak.

■ Türkiye Hayat Emeklilik Pazarlama ve Müşteri Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Volkan Sinan, Bankasürans Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlenecek.

■ Türkiye Hayat Emeklilik Satış

Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Güray Çelik, Banka Kanalı Satış Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapacak.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik üst yönetimindeki bu değişiklikler, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndaki (SEDDK) gerekli prosedür tamamlandıktan sonra yürürlüğe girecek.

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.

8 ayda Kovid-19 tedavisi için özel hastanelere 74 MİLYON TL ödendi



Normal poliçe şartlarına göre kapsamda olmayan salgın hastalıklar, Türkiye’deki sigorta şirketlerinin ortaklaşa aldığı istisnai bir kararla teminata dahil edildi. Allianz Türkiye CEO’su Tolga Gürkan, “Şirketlerin bu kararı Türkiye’de sigorta sektörüne güveni pekiştirirken, toplumda da sağlık sigortalarına yönelik farkındalığın artmasını sağladı” diyor...

Tolga Gürkan

Türkiye’de tamamlayıcı ve özel olmak üzere 4 milyon civarında sağlık sigortası sahibi bulunuyor. Sağlık sigortası her ne kadar yıllık poliçelerden

oluşan bir yapı gibi görünse de aslında uzun süreli bir birliktelikten ibaret. Türkiye’de sağlık sigortalarının lideri Allianz Türkiye de 2020 yılına damgasını vuran koronavirüs salgın sürecinde kurduğu özel bir ekiple

paydaşlarının bu döneme özel doğabilecek ihtiyaçlarına yönelik çözümler üretmeye odaklandı. Allianz Türkiye CEO’su Tolga Gürkan ile bu çözümlerin yanı sıra sektörün süreci nasıl yönettiğini konuştuk...

2020 yılı sigorta sektörü açısından nasıl geçti?

Sigorta sektörü, 2020'ye iyi bir başlangıç yaparak yılın ilk 2 ayında başarılı sonuçlar elde etmişti. Tüm insanlığın sağlığını ve küresel ekonomiyi tehdit eden Kovid-19 salgınının etkileriyle mart-mayıs dönemi durağan geçerken haziran ayı itibarıyla başlayan normalleşme sinyalleri reel büyümeyi işaret etti. Geldiğimiz noktada, virüsle mücadelede en büyük sorumluluk üstlenen sektörlerden birinin sigorta olduğunu görüyoruz. Genel itibarıyla üstlendiğimiz sorumluluklar, yerine getirdiğimiz taahhütler, ihtiyaca yönelik ürün ve hizmet süreçleri yönetimiyle bu sınavı başarıyla geçtiğimizi düşünüyorum. Sektör olarak pozitif ayrıştığımız bir yıl oldu. Ekonomistlere göre de bu krizden pozitif çıkacak sektörlerden biriyiz. Kovid-19 salgını, iş yapış şekillerinde önemli değişimleri de beraberinde getirdi. Hem işverenler hem de çalışanlar uzaktan çalışmayı, dijital teknolojileri kullanmayı deneyimledi ve bunlar hızla uygulamaya geçti. Birçok iş kolundaki dijitalleşme çalışmaları bu süreçte hiç olmadığı kadar ivme kazandı. Sigorta sektörü de bu hızlandırılmış dijitalleşme dönemini başarıyla değerlendirdi. Sigortalıların birçok sigorta ürününü internet sitelerinden ya da telefonlarındaki uygulamalardan satın aldığı ve hatta hasar ihbarlarını kağıt-kalem kullanmadan sigorta şirketlerine gönderebildiği bir dönüşüme şahit olduk. Ekspertiz işlemlerinin uzaktan yapılabilmesi, sigorta



primlerinin ödenmesinde kolaylık sağlanması, şikayet ve tazminat süreçlerinin rahatlatılmasına yönelik düzenlemeler hizmetlerin aksamadan devam ettirilmesi açısından çok faydalı adımlar oldu. Yaygın acente ağına sahip olan sektör, dağıtım kanallarının hizmetlerini sürdürebilmesi için de gerekli düzenlemeleri devreye aldı. Böylece sektörde üretim ve hizmet kesintisiz olarak devam etti.

Sektör ne kadar büyüdü, büyüme daha çok hangi branşlarda oldu?

Ekim sonu verilerine göre hayat dışı branş yüzde 17.3, hayat sigortaları yüzde 41, bireysel emeklilik sistemi yüzde 30.1, otomatik katılım sistemi de yüzde 32.9 büyüdü. Emeklilik fon getirileri de oldukça yüksek seyretti. Trafik sigortalarında yüzde 10.2 büyüyen sektör, kaskoda yüzde 12.4, oto dışı sigortalarda ise yüzde 23.6 büyümeye elde etti. Hayat dışı branşta yılın ilk 10 ayında 54 milyar liraya yakın prim üretilirken, hayat branşında prim üretimi 12 milyar liranın üzerine çıktı. Salgın en çok sağlık sigortacılığı ürünlerini ve uygulamalarını etkiledi. Özellikle

sağlık sigortalarına yönelik artan farkındalıkla birlikte bu branşta yüzde 8.3 reel büyümeye sağlandı.

Anlaşılan 2020'de kasko ve trafik yerine daha çok sağlık sigortaları konuşuldu. Bu branştaki gelişmeleri biraz açabilir misiniz?

Türkiye'de tamamlayıcı ve özel olmak üzere 4 milyon sağlık sigortası sahibi bulunuyor. Sağlık sigortası her ne kadar yıllık poliçelerden oluşan bir yapı gibi görünse de aslında uzun süreli bir birliktelik. Mevcut süreçte, bireysel sağlık kavramının toplum sağlığıyla ne kadar ilgili ve entegre olduğu ortaya çıktı. Salgın dönemine özel olarak sigortalı sayısında bir düşüş olmadı. Aksine bu süreçte gördüğümüz en önemli değişim, toplumda sağlık bilincinin ve sağlık sigortasıyla ilgili farkındalığın artması oldu. Bildiğiniz üzere normalde poliçe şartlarına göre kapsam içinde olmayan salgın hastalıklar, Türkiye'deki sigorta şirketlerinin ortaklaşa aldığı istisnai bir kararla teminata dahil edildi. Şirketlerin bu kararı, Türkiye'de sigorta sektörüne güveni pekiştirirken, toplumda da sağlık sigortalarına yönelik farkındalığın artmasını sağladı. Geçen yılın ilk 10 ayında sektör, sağlık sigortalarında 8 milyar liradan fazla prim üretilti. Bildiğiniz gibi Kovid-19 teşhisi konduktan sonra oluşan tedavi giderleri, poliçe teminat kapsamına bağlı olarak ödeniyor. 14 bine yakın sigortalı, tedavilerinin karşılanması için sigorta şirketlerine başvurdu. 15 Kasım itibarıyla baktığımızda sigorta şirketlerinin tedavi giderleri için özel hastanelere 74 milyon liranın üzerinde ödeme yaptığını görüyoruz. ➡

Şirket olarak 2020 yılını nasıl geçirdiniz, ne tür yeni ürünler çıkardınız?

Allianz Türkiye olarak varoluş amacımız; bizlere sağlığını, geleceğini ve varlıklarını emanet eden sigortalılarımıza her zaman yanlarında olduğumuzu hissettirmek. Bu amaç doğrultusunda, 2020 yılına damgasını vuran salgın sürecinde bünyemizde kurduğumuz özel bir ekiple paydaşlarımızın bu döneme özel doğabilecek ihtiyaçlarına yönelik çözümler üretmeye odaklandık. Her adımımızı sigortalılarımızı, dağıtım kanallarımızı ve tüm paydaşlarımızı sistematik olarak dinleyerek attık, iyileştirmeler planladık, gelişmeler doğrultusunda yeni aksiyonlar aldık. Diğer yandan, çevik çalışma metoduyla yeniden yapılandırdığımız yönetimimizle sadeleştirilmiş ürün, hizmet ve hasar süreçlerine odaklandık. Özellikle, en güçlü olduğumuz alanların başında gelen sağlık branşında sigortalılarımız bizden, onları çok daha iyi tanımamızı ve özel hizmetlerle onların her zaman yanlarında olmamızı bekliyor. Biz de sağlık sigortalarında Türkiye'nin lider sigorta şirketi olarak bundan sonra ortaya çıkacak salgın hastalıklara yönelik oluşacak masrafları poliçe kapsamına alarak 1.5 milyon sağlık sigortalımıza "Allianz Seninle" diyebildik. Ayrıca bu süreçte sağlık müşterilerimize, doktor ve hemşire kadromuzla 7 gün 24 saat ücretsiz tıbbi danışmanlık sunduğumuz "Dr. Allianz Sağlık Danışma Hattı" hizmetimizi iyileştirdik. Müşterilerimize daha



fazla kanaldan hizmet verebilmek amacıyla sesli hizmetimize, online platformlarımızdan yazılı ve görüntülü görüşme seçeneklerini ekledik. Bu sayede müşterilerimiz, tıbbi alanda ihtiyaç duydukları zaman telefon, video ya da webchat ile yazılı olarak akıllarına takılan konuları Dr. Allianz'ın doktor ve hemşirelerden oluşan kadrosuna danışabiliyor. Bu döneme özel bir başka aksiyonumuz da yeni anneler için evde ziyaret yöntemiyle sunduğumuz bebek hemşiresi hizmetini, görüntülü görüşme şeklinde ve online olarak vermeye başlamamız oldu. Buradan hareketle, Allianz Türkiye olarak başarılı bir sınav verdiğimizizi düşündüğümüz 2020 yılını hayat dışı branşta yüzde 18 büyüme ve 8 milyar liraya yaklaşan prim üretimiyle kapattığımızı öngörüyoruz. Hayat branşında ise 1.6 milyar lira prim üretimi ve yüzde 50 büyüme oranı tahmin ediyoruz. Sağlık sigortaları da yüzde 24 büyümeyle sektör liderliğini koruduğumuz branşlar arasında yer alacak.

2021 yılına ve sektöre ilişkin beklentilerinizi de öğrenebilir miyiz?

Bu yıl da sektörün enflasyonun üzerinde reel büyüme devam edeceğini öngörüyoruz. Müşteri sadakatini korumak ve memnuniyetini sağlamak için otomasyonun artırılması, veri

odaklılık, robotik, chatbot'lar ve yapay zekâ uygulamaları da çok daha fazla gündemimizde yer alacak. Şirketler altyapılarını artık yeni düzene entegre etmeye çalışacak; her şey daha dijital ve daha uzaktan erişilebilir olmaya başlayacak. Hem sektörde hem de dünyada, sağlık ve sigortacılık kavramları artarak gündeme gelirken; özellikle koruyucu sağlık hizmetleri çok önemli bir kavram olacak ve sigorta ile sağlık sektörlerinde ürün ve hizmetlere entegre edilir hale gelecek. Özellikle hastaların dijital platformlar üzerinden destek aldığı "telesaglık" uygulamaları daha da önem kazanacak ve talep görecektir. Ekonomik daralmalar nedeniyle temel sigortalarda satın alma davranışları az da olsa etkilenecektir. Fakat çok büyük bir değişim beklemiyoruz. Allianz Türkiye olarak biz de önümüzdeki dönem için sigortalılarımızın kolaylıkla ulaşıp içeriğini anlayabileceği, teknolojiyle desteklenmiş ürünlere, hızlı ve ulaşılabilir olmaya ve tüm kanallarda ihtiyaçlara özel çözümler üretmeye odaklandık. Odağımıza aldığımız çeviklik, yalınlık, verimlilik, müşteri ve teknoloji temelli çalışmalarımız, sadeleştirdiğimiz ürün, hizmet ve hasar süreçlerimizle rekabette bir adım önde olmak için çalışıyoruz.



Groupama Sürüş Akademisi Intercity İstanbul Park'ta Başlıyor

Groupama Sigorta, her yıl binlerce insanın can ve mal kaybına sebep olan trafik kazalarının azalması için Intercity İstanbul Park işbirliğiyle Groupama Sürüş Akademisi'ni hayata geçirdi. "Güvenli yollar Groupama ile başlar!" sloganıyla kasko poliçesi sahiplerine yönelik geliştirilen proje kapsamında trafikte daha güvenli bir sürüş için hazırlanan, teorik ve uygulama aşamalarını içeren özel bir eğitim programı sunuluyor...

TÜİK'in Karayolu Trafik Kazaları İstatistikleri'ne göre, 2019 yılında Türkiye'de kazaların yüzde 88'i sürücü hatalarından kaynaklandı. Bu gerçekten yola çıkan Groupama Sigorta, "Güvenli yollar Groupama ile başlar!" sloganıyla Türkiye'nin en büyük ve en donanımlı güvenli sürüş tesisinin yer aldığı Intercity İstanbul Park'ta Groupama Sürüş Akademisi'ni başlattı.

Groupama Sürüş Akademisi'nde alanında uzman ve yetkin eğitmenler tarafından verilen eğitimlerle katılımcılar otomobillerini daha iyi tanıyarak güvenli sürüşle ilgili bilgilerini tazeleme imkanı buluyor. Katılımcıların kendi araçlarıyla katıldığı ve ücretsiz olarak sunulan eğitimlerde, çeşitli zemin koşullarında yapılan uygulamalarla sadece araç hakimiyeti geliştirilmiyor, aynı zamanda trafikteki tehlikeleri algılama ve bu tehlikelere karşı önlem alma bilinci pekiştiriliyor.

Sigortalılarına güvenli sürüş eğitimi veren ilk sigorta şirketi

Groupama Sürüş Akademisi, Groupama Sigorta ve Grou-



pama Hayat Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson ile Intercity Yönetim Kurulu Başkanı Vural Ak'ın Intercity İstanbul Park'ta imzaladığı işbirliği anlaşmasıyla start aldı. Burlisson, projeye ilgili şu açıklamayı yaptı:

"Kaza durumunda kasko sigortalımızın hasarını ödemekle yetinmiyor, her yıl yüzlerce cana mal olan kazaları önlemek amacıyla harekete geçiyoruz. Kasko branşında Türkiye'nin önde gelen şirketlerinden biri olarak sigortalılarımıza zor yol koşullarında araç kullanırken uygulayacakları teknikleri öğretirken onları, ailelerini ve toplumu kazalardan korumayı hedefliyoruz. Adı üstünde bu bir akademi. Sürücü kursu değil. Burada çok özel ve teknik bilgiler uygulamalı olarak veriliyor. Intercity ile partner olmak bizim için çok iyi, çünkü aynı dili konuşuyoruz. Aynı vizyo-

nu paylaşıyoruz. Bu merkezin uzmanlığı ile Groupama'nın yol güvenliği konusundaki deneyimini bir araya getirerek sinerji oluşturacağız. 11 sürüş akademisiyle ortak çalışmalar yürüten Groupama Grubu, bu alandaki deneyimini uluslararası arenada öncelikle Groupama Türkiye'ye aktaracak."

Intercity Yönetim Kurulu Başkanı Vural Ak ise "Intercity İstanbul Park'ı devraldığımız gün itibariyle trafik terörüne dur demek için Türkiye'nin en büyük yol ve sürüş güvenliği merkezi olan Intercity Sürüş Akademisi'ni hayata geçirdik. 2013'ten bu yana verdiğimiz eğitimlerle 100 bin sürücü ve yolcunun trafikte daha güvenli seyahat etmesine katkı sağlarken, maddi hasarlı kazalarla oluşan yüz milyonlarca TL değerinde milli servetimizin kaybını önledik. Avrupa standartlarının da üstünde bulunan tesisimize Fransa'da 11 merkezde eğitim veren Groupama Sürüş Akademisi'ni dahil etmekten memnuniyet duyuyoruz. Özellikle Groupama tarafından uluslararası alanda tercih edilen ilk ve tek sürüş akademisi olmak bizleri gururlandırdı" dedi.

“Yaşayan poliçe sayısı da prim üretimi kadar önemli”

AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, sektörde branş bazlı analizler kadar sistemde “yaşayan poliçelerin” yani “yaşayan müşteri” sayısının da önemli olduğunu düşünüyor. Ölken, “Sektör bu anlamda 2018 yılından bu yana önemli bir aşama kaydedemedi. Prim üretimine bakarken ‘müşteri tabanını nasıl geliştirebiliriz’e de odaklanmamız gerekiyor” diyor...



Yavuz Ölken

Salgın, sağlığı herkesin bir numaralı gündem maddesi haline getirdi. Doğal olarak sigorta sektöründe de en popüler branş sağlık oldu. Sağlık kadar olmasa da düşük faiz döneminde artan otomobil ve konut satışları da büyümede etkili oldu. AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, 2020 yılında ticari ve kurumsal risklerinse geleneksel seyrinde kaldığını, salgına rağmen bu segmentlerde olumsuz bir etki hissedilmediğini belirtiyor. Ölken, “Hayat sigortacılığı da otomobil ve konuta benzer biçimde kredilerle bağlantılı büyüdü” diyor. Yavuz Ölken, sektörde branşlar kadar “yaşayan poliçe” kavramının da tartışılması, müşteri tabanını yaygınlaştırmaya yönelik aksiyonlar alınması gerektiğini düşünüyor...

2020 yılı sigorta sektörü açısından nasıl geçti?

Salgın herkes için belirsizliklerle dolu bir dönemin başlangıcı

oldu. İş dünyası kendisini nelerin beklediği konusunda bazı endişeler yaşadı. Küresel sigortacılık sektörü için de kolay bir yıl olmadı. Geçmiş yıllardaki kârlılık ve büyüme oranları korunamadı. Sağlık sigortası paydasında salgına karşı teminat veren ülkeler hasar etkisiyle karşılaştı. Salgının yanı sıra son 10 yılın doğal afet açısından en aktif yıllarından birini yaşadık.

Doğal afetler dolayısıyla küresel reasürans kapasitesi daraldı. Türkiye’de ise sigorta sektörü genel olarak bu yılı tüm olumsuz koşullara rağmen olası en az etkiyle atlattı diyebiliriz. Enflasyonun biraz üstünde bir büyüme beklenirken düşen hasar frekansları avantaj yarattı. Ancak diğer yandan döviz kaynaklı maliyet artışları yıla damga vurdu. Yine seller,

depremler, büyük yangınlar yaşadık.

Sektör ne kadar büyüdü, büyüme daha çok hangi branşlarda oldu?

Kovid-19 salgını teminat altına alınsa da o günlerde hastanelerin az kullanılması, bahar aylarında hasar frekansının düşük olması, yaz aylarında kısıtlamaların gevşemesi ve ekonominin canlanmasıyla birlikte kamunun tüketici kredilerine verdiği desteğin önemli ölçüde artmasının olumlu yansımaları oldu. İyi geçen ikinci ve üçüncü çeyreğin ardından yüzde 17 büyüme gördük. Bu yılı sektör olarak 1-2 puan reel büyümeyle kapatacağımızı öngörüyoruz. Hayat dışı sigortacılık ilk 10 ayda yüzde 17.3 büyümeyle 54 milyar TL prim üretimine ulaştı. Hayat sigortacılığında ise yüzde 41 büyümeyle 12 milyar TL'nin üzerinde prim üretildi. Salgınla birlikte sağlık, herkesin bir numaralı gündem maddesi haline geldi. Dolayısıyla sağlık sigortaları da öne çıkan branş oldu. Diğer taraftan, büyümede otomobil ve konut satışlarının da etkisini gördük. Ticari ve kurumsal riskler geleneksel seyrinde kaldı diyebiliriz. Salgının etkisine rağmen bu segmentlerde olumsuz bir etki hissedilmedi. Hayat sigortacılığı da otomobil ve konuta benzer biçimde kredilerle bağlantılı büyüdü. BES belirli bir büyüklüğe ulaşırken sisteme daha çok tutunan katılımcılar gördük. Otomatik katılım sisteminde ise durağan seyrin devam etti.

Salgının branşlara yansımaları biraz daha ayrıntılandırılabilir misiniz?

Zorunlu trafik ve kasko için 2020 hızlı başlamıştı ama bunlar salgından en çok etkilenen

branşlar oldu. Ekim sonu itibarıyla kaskoda büyüme sadece yüzde 12.4 oldu. Salgında trafik kazası frekansı düşünce fiyatların geri çekilmesi bunda etkili oldu. Kasko ve konut sigortası yenilemelerinde yüzde 5 civarında düşüş var ama son çeyrekte bir miktar toparlanma oldu. Burada hasar deneyimi yaşamayan müşterilerin sistem dışına çıktığını görüyoruz. Sağlık ise anlaşılır bir şekilde öne çıktı ve lokomotif branş oldu. 2019'da yüzde 86 büyüyen tamamlayıcı sağlık sigortaları Ekim 2020 sonu verilerine göre 1 milyar 153 milyon liraya ulaştı. Bu da geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 52.8 büyüme anlamına geliyor. Özel sağlık sigortaları ise ilk 10 ayda yüzde 19.6 büyüdü. Ancak büyüme olsa da baz

küçük, 1 milyar lira seviyelerinde. Sigortalı sayısı ise 1.5 milyon. Yani geçmiş yıllarda bu branşta sayı çok az olduğu için büyüme oranları yüksek seviyelerde oluştu. Bu noktada, branş bazlı analizlerin yanı sıra sistemde "yaşayan poliçe" yani "yaşayan müşteri" sayısının da tartışılması gerektiği ortaya çıkıyor. Sektör bu anlamda 2018 yılında bu yana önemli bir aşama kaydedememiş görünüyor. Prim artışlarına bakarken bu hususu atlamadan "nasıl müşteri tabanını geliştirebiliriz"e odaklanmak gerekiyor.

Şirket olarak 2020'yi nasıl geçirdiniz, yeni ürünler çıkardınız mı?

AXA Sigorta olarak belirsizliklere, risklere ne kadar hazır

Salgınlar geçici, AXA'da sigortası kalıcı!

Salgın hastalıklar AXA'da kalıcı olarak poliçe kapsamında!



olduğumuzu gördüğümüz bir yıl yaşadık. Güçlü teknolojik altyapımız ve uzun zamandır yatırım yaptığımız “sigorta 4.0” yaklaşımımız sayesinde çalışanlarımız ve acentelerimiz süreçlerimizin kesintisiz bir şekilde işlemesini sağladı ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını herhangi bir aksama yaşatmadan karşıladı. Tutkulu büyüme hedefimiz doğrultusunda hayat dışı prim üretimimiz ekim sonu verilerine göre yüzde 15.1 büyüdü. Hayat tarafında ise 853 milyon TL fon büyüklüğüne ulaştık. Şu anda aktif müşteri sayımız 2.6-2.7 milyon bandında. Bu açıdan sektörle paralel bir durağanlık yaşıyoruz. Yine sektörle paralel olarak sağlık bizim için de öne çıkan bir alan oldu. Tamamlayıcı sağlık sigortalarında sigortalı sayımızı yüzde 80 artırdık. Bireysel ve KOBİ segmentlerinde tamamlayıcı sağlık sigortalı sayısının yüzde 25’ini AXA temsil ediyor. Yangın, mühendislik, nakliyat gibi ticari ve kurumsal branşlarda da salgın dönemindeki hızlı yönetimimizle daha çok tercih edilmeye başladı. Hizmet kalitemizden ödün vermeden, yenilenen ihtiyaçları da gözeterek büyümemizi sürdürürken, yenilikçi ve yaratıcı sigortacılık çözümleri geliştirmeye devam ettik. Müşterilerimizin hayatlarının her anında güvenebilecekleri bir çözüm ortağı olma hedefimizi yansıtacak adımlar attık. Örneğin, salgın döneminde müşterilerimizin evlerinden çıkmadan araçlarını tamire gönderebilmesi için “ücretsiz çekici” ve istedikleri zaman istedikleri yerde hasarlı otomobil cam onarımı yaptırabilmeleri için “yerinde cam değişimi” hizmeti verdik. Hasar ödeme



sistemlerimizi dijitalleştirdik. Uzaktan hasar tespiti sistemimiz, mobil uygulama üzerinden hasar süreçlerinin görüntülü görüşmeyle tamamlanmasını sağlıyor. AXA Garantili Servisler’de ücretsiz dezenfeksiyon hizmeti sunuyoruz. Oto dışı branşlarda da özellikle konut branşında salgınla birlikte uzaktan ekspertiz hizmetine ağırlık veriyoruz. Hasar ihbarlarını eksperlerimiz uzaktan yürütüyor. Ayrıca poliçe kapsamına giren hasarlar için onarım hizmeti veriyoruz. Ekipler tüm güvenlik önlemlerini alarak evlerde hasar onarıyor. Öte yandan, salgının ilk günlerinden itibaren poliçelerde istisna olmasına rağmen Kovid-19 tedavisinden kaynaklanan masrafları karşıladık. Temmuz ayından itibaren tüm salgın hastalıkları teminat altına aldık. Hastanelere gitmekten çekinen müşterilerimizin sağlıkları konusunda kafalarına takılanları sorabilmesi için AXA Doktor Danışma Hattımızı seferber ettik. Müşterilerimiz bu sayede alanında uzman hekimlerle sözlü, görüntülü veya yazılı olarak görüşmeler yapabiliyor. Yine

bu süreçte ödeme kolaylıkları ve iletişim çalışmalarımızla da müşterilerimize destek olmayı sürdürdük.

Sektör ve şirketiniz açısından 2021 yılı beklenti ve hedeflerinizi alabilir miyiz?

2021 yılı ve sonrasına “tutkulu büyüme” parolası ve “gelecek için hazırız” sloganıyla başlıyoruz. Önümüzdeki dönemde fırsat gördüğümüz, teknik kârlılığın olan her müşteri grubunda, her segmentte, her coğrafyada tutkulu, sürdürülebilir ve kârlı büyümeye hazırız. Acentelerimiz sağladığımız imkanlar, güçlü teknik altyapımız ve hizmet kalitemizi daha da güçlendirecek dönüşüm adımlarıyla yeni yıla hazırız.

Bu dönemde tamamlayıcı sağlık yine öne çıkarmak istediğimiz ürünlerden biri olacak. Bu branştaki lider pozisyonumuzu korumak istiyoruz. 2021’de trafik branşında daha seçici büyüyeceğiz. Kaskoda ise güçlü pazar payımızı daha da yukarıya taşıyacağımıza eminiz. Kurumsal ve ticari risklerde de büyümemizi sürdüreceğiz. Gerek riske uygun doğru fiyat gerekse hizmet kalitesiyle ön plana çıkacağımızı düşünüyoruz. Aktif müşteri sayımızı yüzde 5-7 arası büyümeyle 2.8 milyona yükseltmeyi hedefliyoruz. 2021’de reel olarak en az 3-4 puan büyüme bekliyoruz. BES fon büyüklüğümüzün 900 milyon TL’ye ulaşmasını bekliyoruz. 2021’de sektörün bazı yasal ve mevzuat düzenlemelerinin SEDDK’nın da desteğiyle çözümlenmesini bekliyoruz. Sektör mutlaka büyümek ve tabana yayılmak zorunda. Eminim tüm oyuncular bu konuda üzerine düşeni yapacaktır.

“Hasar oranları azaldı ama **MALİYETLER** arttı”

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, salgın sürecinde sigorta sektörünün prim/hasar dengesi açısından görece olumlu bir dönem geçirdiğini belirtiyor. Ancak Gölpınar, hasar oranlarındaki azalmaya karşılık özellikle döviz kurlarındaki dalgalanma nedeniyle hasar maliyetlerinin yüzde 40 arttığına işaret ediyor...



Coşkun Gölpınar

Son yıllarda sürekli olarak sektörün en hızlı büyüyen şirketleri listesine adını yazdıran Doğa Sigorta, salgın sürecinin başlangıcında Kovid-19'u teminat altına aldığını duyuran ilk şirketler arasında yer alarak sigortalıların güvenini kazandı. Şirket, önümüzdeki dönemde de özellikle tamamlayıcı sağlık sigortası branşında büyümeyi planlıyor. Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, sektör ve şirketi için 2020 yılını değerlendirirken 2021 beklenti ve hedeflerini açıkladı...

2020 yılı sigorta sektörü açısından nasıl geçti?

Sigortacılık, 2020 yılına ekonominin büyüme eğiliminin devam edeceği ve buna bağlı olarak sektörün de reel olarak büyümeyi sürdüreceği beklentisiyle girmişti. Kredi hacmindeki genişlemeye paralel olarak kasko, ferdi kaza ve hayat sigortalarının büyümesinin sektörün gelişmesine yardımcı olacağı düşünülüyordu. Mart ayından itibaren salgın tüm hesapları altüst etti. Elbette salgın sadece yaşamımıza belli kısıtlamalar getirmedi, aynı

zamanda iş hayatında da birçok değişikliğe sebep oldu. Turizm, eğlence, yeme içme gibi iş kollarında işler durma noktasına gelirken, nispeten daha şanslı sektörlerden olan sigortacılığa ise farklı yansımaları oldu. Hem dünyada hem de ülkemizde salgın sürecinde evden çalışma modeli sıkça uygulandı. Bu doğrultuda şirketler bulundukları iş kollarına göre evden çalışmanın avantaj ve dezavantajlarını görme imkânı buldu. Bazı şirketler yüksek maliyetli ofisler yerine bir kısım personelinin evden çalışmasıyla maliyet avantajı yaratmayı tercih etmeye başladı. Biz de Doğa Sigorta olarak teknolojik altyapımızın gücü ve gelişmişliğinin avantajlarını kullandık.

Şirket olarak teknolojik değişimin öneminin farkındayız ve altyapımızı güçlendirme çalışmalarımız aralıksız sürüyor. Yatırımlarımız da bu paralelde devam ediyor. Sigorta sektörü için bir diğer önemli gelişme de Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun faaliyete geçmesi oldu. Bu kurum, sektördeki sıkıntıların, sorunların etkili ve verimli bir şekilde çözüme kavuşturulmasına katkı sağlayacaktır.

Sektör ne kadar büyüdü, büyüme daha çok hangi branşlarda oldu? Salgının etkileri nasıl hissedildi?

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı 2020 yılı üçüncü çeyrek sonuçlarına göre sigorta sektörü, hayat dışı branşlarda 45.8 milyar TL prim üretimine ulaştı. Bu da geçen yılın aynı dönemindeki 39.1 milyar TL prim üretimine göre yüzde 17 büyümeye işaret ediyor.



Salgının ilk döneminde insanlar eve kapandığı için prim üretiminde önemli payı olan oto sigortalarında hasarlar azaldı ve bu 2020'nin ilk yarısında sektörün mali sonuçlarına olumlu yansıdı. Ancak ekonomik sıkıntılar sebebiyle maliyetlerin hızlıca tırmanışa geçtiği 2020'nin ikinci yarısında ilk yarıdaki olumlu yansımalar kalmadı ve bazı firmaların işlerinin durması veya işyerlerinin kapanması sebebiyle oto-dışı sigortaların penetrasyonu azaldı. 2019 yılındaki 19.9 milyar TL'lik brüt hasar tutarı, 2020'de salgın etkisiyle 18.5 milyar TL'ye geriledi. Bu ödemelerin 7.1 milyar TL'si trafik sigortaları, 4.2 milyar TL'si ise kasko sigortaları için yapıldı.

Türkiye genel görünümüne göre sigorta sektörü, prim ve ödenen hasar tutarlarına bakıldığında bir nebze daha iyi durumda. Ancak 2020'nin son döneminde döviz kurlarındaki dalgalanmaların da etkisiyle ortalama hasar maliyetleri 2019 yılına kıyasla yüzde 40 civarında artış gösterdi. Salgında hasar frekansı düştüğü için beklenen iskontolar; döviz kurlarının yanı sıra enflasyon artışı, araç fiyatlarının yeni vergilendirmeye

katlanması gibi koşulların hasar maliyet artışlarına etkisi dolayısıyla gerçekleşemeyecek.

Geçen yıl kasko ve trafikten ziyade sağlık sigortaları konuşuldu. Sağlık branşında ne gibi gelişmeler oldu?

Doğa Sigorta olarak sağlık branşında Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Seyahat Sağlık Sigortası ve yabancı uyruklulara özel Turuncu Sağlık Sigortası ürünlerimizle hizmet veriyoruz.

Salgının başlangıcında Kovid-19'u teminat altına aldığını duyuran ilk şirketler arasında yer alarak sigortalılarımızın güvenini kazandık, süreç boyunca da hastalanan sigortalılarımızın tedavi giderlerini karşıladık. Sektörümüz, teminat altında olmamasına rağmen salgın hastalık giderlerini teminat altına alarak iyi bir sınav verdi. Bu durumun sigortaya bakışı, sağlık sigortasının önemini ve sigortalı bilincini geliştirmesi bekleniyor. Şirketimiz özelinde de tamamlayıcı sağlık sigortasına talebin arttığını görüyoruz. Tamamlayıcı sağlık sigortası, sektörde olduğu gibi şirketimizde de gelişen ve büyüyen branşlardan biri. Bu alanda bireysel ve kurumsal müşterilerimize hizmet veriyoruz. Ülkemizde sağlık sistemi çok gelişmiş durumda. Bunun gelecekte de sürdürülebilir sigorta şirketlerinin giderek artan oranda yer alması kaçınılmaz. Biz de önümüzdeki dönemde tamamlayıcı sağlık sigortasında büyümeyi hedefliyoruz.

Şirket olarak 2020 yılını nasıl geçirdiniz, yeni ürünler çıkardınız mı?

Salgının başlangıcında şirketlerde

ve en önemli paydaşları olan acentelerde bir tereddüt olsa da ilerleyen günlerde müşterilerle iletişimde video-konferans, tele-konferans gibi seçenekler normal hayatın bir parçası haline geldi. Doğa Sigorta olarak her zaman olduğu gibi iş ortaklarımızla iletişimin önemini bilerek, acentelerimizle daha fazla irtibatta olmaya özen gösterdik ve bunun olumlu yansımalarını gördük.

Diğer yandan, en önemli kaynağımız olan personelimizin ve yakınlarının sağlığını ön planda tutarak evden çalışma modelini benimsedik. Salgının etkileri azaldıktan sonra da bir kısım personelimizin evden çalışma sistemine devam etmesine karar verdik.

Hız, çağımızın en önemli faktörü haline geldi. 2000'e yakın dağıtım kanalımızın olduğu bu süreçte doğru ve hızlı bir hizmet vermeyi amaçlayan aksiyon planımızı 2021 yılında da uygulamaya devam edeceğiz. En iyi yatırımın insana yapılan yatırım olduğu bilincinde olan şirketimiz, deneyimli ve çalışkan kadrosuyla kaliteli hizmet verme iddiasını sürdürecektir.

Doğa Sigorta olarak her zaman acentelerimizin yanında olduğumuzu salgın sürecinin başlangıcında hazırladığımız destek paketiyle gösterdik. En önemli iş ortaklarımız olan acentelerimizi 2020 yılında olduğu gibi 2021'de de destekleyecek, hem kazançlarını hem de nakit akışlarını artırarak yanlarında olduğumuzu göstereceğiz. Öte yandan, salgın döneminde sınavdan başarıyla çıkan teknolojik altyapımızı daha da geliştirme yönünde aksiyonlar alıyoruz. İlave olarak yeni ürünlerimizle, mevcut ürünlerde yapılacak iyileştirmelerle



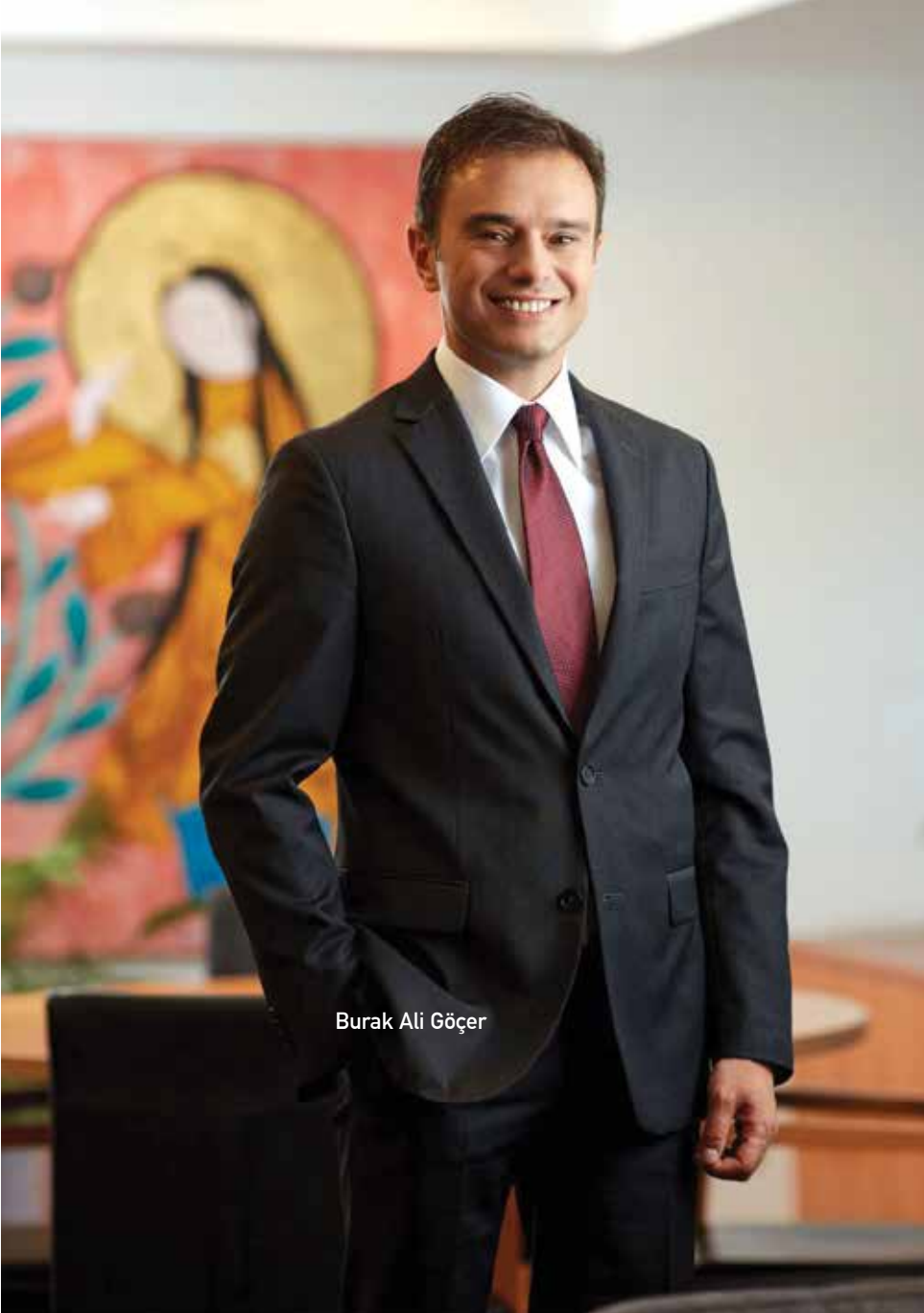
sigortalılarımıza en iyi hizmeti sunmaya devam edeceğiz.

Sizce salgın 2021 yılında sektörü nasıl etkileyecek, ne gibi yeni aksiyonlar almak gerekebilir?

Salgının etkileri maalesef hızını kaybetmeden sürüyor. Bu da tüm şirketlerin 2021 planlarını tekrar gözden geçirmesine sebep oldu. Aşı üretimi belli bir noktaya gelse de dağıtımı, depolanması ve uygulama sonrasında (ilk 6 ay ile 1 yıl sürecinde) ortaya çıkabilecek yan etkileri nedeniyle tam olarak normalleşme dönemine belki de 2021 sonuna doğru ulaşabileceğiz. Küresel ekonomik krizin de etkisiyle salgın döneminde sigorta pastası küçüldü. Hem fiyat hem de verilen teminatlarda rekabetin daha da artması, sigorta penetrasyonunun azalması beklenebilir. Salgın teminatı içeren çeşitli ürünler çıkıyor ve bunların sayısının giderek artacağına inanıyorum. Ancak daha düşük primlerle daha geniş teminatların sağlanmasının kârlılık anlamında negatif etkilerinin önümüzdeki

dönemlerde görüleceğini düşünüyorum. Şu anda salgından dolayı insanların çoğu diğer hastalıkları için bile hastaneye gitmiyor. Bu yüzden sağlık sigortaları açısından 2021 yılının verimli geçebileceği düşünülse de normalleşme sonucunda ciddi tazminat ödemelerine tanık olabiliriz. “Organizasyon iptali” gibi Türkiye’de pek rağbet görmeyen ürünlere yönelik talep artmaya başlayabilir. Kurumsal şirketler için personelin evden çalışmasının getirdiği uzaktan şirket sistem altyapısına bağlanmanın getirdiği riskler sebebiyle ise siber risk sigortalarına da talep artacaktır. Salgın döneminde insanlar nerdeyse tüm zamanını evlerde geçirdiği için internet üzerinden alışveriş önemli ölçüde yaygınlaştı. Bu doğrultuda özellikle bireysel sigorta ürünlerinin de internet üzerinden alınması fikri kişilere daha cazip gelmeye başladı. Dolayısıyla dijital kanalların ülkemizde de hızlı bir gelişim göstermesi şaşırtıcı olmayacaktır. Ülkemizin çok önemli bir gelir kalemi olan turizmin 2021 yılını da 2020’den farklı geçireceğini düşünmüyoruz. Çünkü sağlıkları açısından tam olarak rahatlamadan insanların gerçek bir tatil yapması zor olacaktır. Sigorta da dahil birçok sektörün de bundan etkileneceği aşikâr. Sigorta sektörü olarak bu doğrultuda özellikle yat ve karavan turizmüne yönelik sigorta araçlarını tespit edip yürürlüğe koymamız gerekiyor. Bu gruba dâhil edebileceğimiz diğer bir sigorta türü de villa tarzında evlere sahip tatil köyleri ile yazlık evlerin ihtiyaçlarına cevap verecek poliçeler olacaktır.

“SEKTÖR ARTIK TOPLAM BES'E ODAKLANIYOR”



Salgın insanların gelecek endişesini artırırken tasarruf bilincinin gelişmesine yol açıyor. Birikim kararı veremeyen veya bu kararını erteleyenler harekete geçmeye başladı. Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, 2020’de yüzde 30’a yakın ortalama getiri sağlayan BES fonlarının bu dönemde en cazip alternatif olduğunu düşünüyor. Üstelik başka hiçbir yerde olmayan yüzde 25 devlet katkısı var...

Salgın bütün sektörleri olduğu gibi bireysel emeklilik sistemini de etkiledi. Ekonomideki yavaşlamaya bağlı olarak tasarruf edilebilir gelir kısmen azalsa da birikim yapmanın, emeklilik günlerine hazır olmanın önemi daha çok anlaşıldı.

Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, bu süreçte BES getirilerinin oldukça iyi olmasının sisteme ilgiyi artırdığını söylüyor. Göçer'e göre böyle bir dönemde sisteme önemli ölçüde para girişi olması da toplumun emeklilik sistemini sadece biriktirme değil yatırım aracı olarak gördüğünün en önemli göstergesi. Burak Ali Göçer ile BES'i ve Garanti BBVA Emeklilik'i konuştuk...

2020 yılı bireysel emeklilik sektörü için nasıl geçti, sektör ne kadar büyüdü, ne kadar yeni katılımcı sisteme dahil oldu?

Salgın süreciyle birlikte insanların sadece mevcut iş yaşantısı ve sosyal hayatları değil para biriktirmek, kenara para koymakla ilgili düşüncelerinde de değişimler oldu. Sisteme yeni katılanlara baktığımızda, daha önce aylık 100-110 binlerde olan giriş sayısı salgın döneminde 25 binlere kadar geriledi. Ancak yeni normalin hemen ardından para biriktirmek için sisteme katılma taleplerinde önemli bir toparlanma süreci başladı ve sadece eylül ayında sisteme yaklaşık 130 bin yeni katılımcı dahil oldu. Bu tüm yıl içinde ulaşılan en yüksek seviye olarak bize önemli bir mesaj veriyor. Sistemin büyümesini değerlendirirken artık "toplam BES'e odaklanıyoruz. Çünkü



potansiyel gönüllü BES katılımcılarının çoğu otomatik BES ile sisteme dahil oldu ve olmaya devam edecek. Bu açıdan değerlendirdiğimizde, kasım sonu itibarıyla gönüllü BES ve otomatik BES toplamında 13.5 milyon katılımcının 165.6 milyar TL fonu birikti. Otomatik BES ile sisteme dahil olan 5.6 milyon katılımcının yüzde 80'inin daha önce bireysel emeklilik sözleşmesi olmadığını ve ilk kez bu şekilde birikim yapmaya başladığını düşünürsek, bunun ülkemiz tasarrufu açısından da oldukça iyi bir seviye olduğunu söyleyebiliriz.

Salgın sürecinin etkilerini biraz daha ayrıntılandırabilir misiniz?

Salgının insanların gelecek endişesini artırdığı bir gerçek. Artan bu endişe tüm bireylerde tasarruf bilincinin gelişmesine yol açtı. Birikim kararı veremeyenler veya bu kararını erteleyenler bu dönemde harekete geçmeye başladı. Ekonomideki yavaşlamayla tasarruf edilebilir gelir kısmen azalsa da birikim yapmanın, emeklilik günlerine hazır olmanın önemi daha çok anlaşıldı. BES getirilerinin oldukça iyi olması sisteme ilgiyi artırdı. Böyle bir dönemde sisteme önemli ölçüde para girişi olması toplumun emeklilik sistemini sadece biriktirme değil yatırım aracı olarak gördüğünün en önemli göstergesi. Emeklilik fonları arasında devlet tahvili,

hisse senedi, hazine bonusu, döviz ve altın gibi farklı bilgi ve risk alma seviyesinde olan tüm katılımcılara hitap eden yatırım enstrümanları yer alıyor. Dalgalanmaların sıklıkla yaşanabildiği böyle bir dönemde BES getirilerinin yüksek olması katılımcıları mutlu etti. Sektör ortalama getirisi yüzde 26.8 iken, Altın Fon yüzde 64, Üçüncü Değişken Fon yüzde 49, Dış Borçlanma Araçları Fonu yüzde 40 ve Değişken Fon yüzde 29 ile sektör ortalamasının da üzerinde getiri sağladı. Aynı zamanda bu getirilere hiçbir yatırım aracında bulunmayan yüzde 25 devlet katkısının da eklenmesi BES'i daha da cazip kıldı.

Otomatik katılım sistemi nasıl etkilendi?

Mart ayında ilk vaka açıklandıktan sonra yurt genelinde ekonomik faaliyetleri yavaşlatan önlemler alınmaya başlamıştı. Ağırlıklı olarak hizmet ve perakende sektörünün hızlı bir şekilde kapanması nedeniyle haziran ayına kadar otomatik BES'in büyümesi sınırlı oldu. Ancak beklenenin aksine bu dönemde cayma ve çıkış oranları azaldı. Ekonomik yavaşlamanın etkisiyle birlikte önünü göremeyen tasarruf sahipleri bu tasarruflarına dokunmadı. Otomatik BES'te biriken tasarruflarını bir nevi ihtiyat akçesi olarak değerlendirdiler. Bu dönemde büyümenin yavaşlamasının en temel nedeni, yeni işe alımların azalması ve kısa çalışma

ödeneği uygulaması nedeniyle maaş ödeyen firma sayısının azalması oldu. Salgın döneminde faaliyetlerine ve düzenli olarak maaş ödemeye devam eden firmalardaki çalışanlara baktığımızda ise normal akışın dışında cayma ve çıkış olmadığını gözlemledik. Haziran ayıyla birlikte yaz tatilinin etkisi ve kısıtlamaların kısmen kaldırılmasıyla sektör, salgın öncesi döneme göre yüzde 60 daha hızlı büyüdü. Turizmin açılması, salgından en çok etkilenen sektörlerden perakende ve hizmetlere de yansıdı. Böylece işe alımlar arttı, kısa çalışma ödeneği başvuru sayısı azalmaya başladı ve sektör büyüme trendini yeniden yakaladı. Salgın döneminde 430 bin kişi daha otomatik katılımla sisteme girerek tasarruf yapmaya başladı. Yıl geneline baktığımızda 2020'de yeni katılımcı sayısının 600 bini geçtiğini ve bu tablonun oldukça umut verici olduğunu söyleyebiliriz.

Şirketiniz açısından 2020 yılı nasıl geçti?

2020 yılında Garanti BBVA olarak oldukça iyi bir performans sergiledik. Gönüllü BES'te kasım sonu itibarıyla 1.1 milyon katılımcıya ulaşarak özel şirketler arasında liderliğimizi sürdürdük. Otomatik BES'te ise yine kasım sonu itibarıyla sisteme yeni katılan 656 bine yakın katılımcının yaklaşık yüzde 27'si bizi tercih etti. Bu sayede salgın dönemine rağmen katılımcı sayısında kamu dahil tüm şirketler arasında ilk sırada yer almayı başardık. Katılımcı sayısındaki bu başarımız fon büyüklüğümüze de olumlu yansıdı ve yıl sonuna göre 41



bps pazar payı almayı başardık. 2020'e hem katılımcı sayısı hem de fon büyüklüğünde pazar payını en çok artıran şirket olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Özellikle bu dönemde uzaktan çalışma sistemi doğrultusunda kurguladığımız işlem süreçleriyle müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılayan, son derece hızlı çalışan ve kolay kullanılabilen kurumsal internet şubemiz başarımızı destekleyen en önemli unsur oldu. Firmalar, ofisten çalışmamalarına rağmen sözleşme giriş, tahsilat ve raporlama işlemlerini anında ve sorunsuz bir şekilde yaparak kaliteli hizmet almanın rahatlığını yaşadı. Bu, daha önce müşterimiz olmayan firmaların da bu dönemde şirketimizi tercih etmesini sağladı.

Bu yıla ilişkin beklentilerinizi, değerlendirmelerinizi alabilir miyiz?

2021'de sektör olarak güven üzerine kurulu büyümenin devam edeceğini düşünüyoruz. Garanti BBVA Emeklilik özelinde ise bireysel emeklilik sisteminde geçen yıl ciddi bir ivme kazandığımız katılımcı

sayısı, katkı payı ve fon büyüklüğü tarafındaki gelişim trendlerimizi sürdürmeyi hedefliyoruz. Otomatik BES'te "re-enrolment" yani otomatik BES'ten çıkan katılımcıların sisteme yeniden dahil edilme sürecinin ertelenmesi her ne kadar sektörde beklediğimiz hareketlenmeyi geciktirse de diğer taraftan tamamlayıcı emeklilik sistemine (TES) ilişkin çalışmaların yapılması süreç ve sistem olarak bizim de hazırlıklı olmamızı gerektiriyor. Bir yandan müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayıp müşteri deneyimini artırmaya çalışırken diğer yandan da sektördeki gelişmelere hızlı bir şekilde uyum sağlamak için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Hayat sigortaları alanında ise 2021'in kredi faiz oranlarının arttığı ve kredi vadelerinin kısılacağı bir yıl olacağını düşünürsek bu dönemde kredi dışı hayat sigortası üretimleri yüksek olan şirketler pazarda önemli bir avantaja sahip olacaktır. Bizim de gündemimizde kredi dışı hayat sigortalarında büyüme olacak. 🌱

Türk Nippon'dan bir yenilik daha: Kovid-19 yoğun bakım teminatı

“Sağlığınız Bizde” tamamlayıcı sağlık sigortasına Kovid-19 teminatını dahil ederek bir ilke imza atan Türk Nippon Sigorta, şimdi de yeni kasko, konut veya ferdi kaza poliçesi yaptıran ya da poliçesini yenileyenlere ücretsiz “Kovid-19 yoğun bakım teminatı” sunuyor...

Sigorta bilinci ve penetrasyonu artırmanın en temel yollarından biri, kuşkusuz ihtiyaca özel sigorta ürünleri geliştirmekten geçiyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü E. Baturalp Pamukçu, “Basit ve anlaşılır oto dışı branş ürünleriyle birlikte gelir seviyelerine ve ihtiyaca yönelik mikro ürünler oluşturulması talebi artıracak, sigortalı sayısının yükselmesinin önünü açacaktır. Şirket olarak bizim de önceliğimiz, sigortalılarımızın hayatlarını kolaylaştıracak etkin ürünlerle hem maksimum fayda sağlamak hem de bu faydaların sigortalı adayları arasındaki farkındalığını öne çıkararak genel olarak sigorta bilinci oluşturmak” diyor. Türk Nippon Sigorta, 2021 yılında oto dışı branşlara ağırlık vermeyi, özellikle de sağlık ürünleriyle sektörde daha fazla söz sahibi olmayı planlıyor. Pamukçu, bu hedef doğrultusunda gerekli altyapıyı ve teknik çalışmaları tamamladıklarını belirtiyor ve şöyle ekliyor: “Tüm faaliyetlerimizi, sigortalılarımızın her an yanında olarak kendilerini iyi ve güvende hissetmesi amacıyla yürütüyoruz. 7/24 müşteri desteği sağlayacak

uygulama altyapısıyla müşteri deneyimini daha da iyileştirmeyi, hizmet kalitesini en üst seviyeye ulaştırmayı planlıyoruz.”

Yeni poliçe alana da poliçesini yenileyene de önemli bir fırsat

Türk Nippon Sigorta, Kovid-19 salgınının Türkiye’de kendini göstermesinin hemen akabinde sektörde bir ilki başlatmış ve mevcut “Sağlığınız Bizde” tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) ürününe Kovid-19 teminatını dahil etmişti. Şirket, şimdi de kasko, konut veya ferdi kaza poliçesi yaptıran sigortalılarına ücretsiz “Kovid-19 yoğun bakım teminatı” sunuyor. Pamukçu, “Bu teminatla evde olmak zorunda kaldığımız bu süreçte sigortalılarımızın biraz olsun içlerini rahatlatmak istedik” diyor. Kovid-19 yoğun bakım teminatı için herhangi bir yaş sınırı, bekleme süresi ve SGK’lı olma



zorunluluğu bulunmuyor. Pamukçu, yeni teminatla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Şirketimizden daha önce sağlık sigortasına sahip olmayan sigortalılar da sadece ferdi kaza poliçesi yaptırarak Kovid-19 yoğun bakım teminatına sahip olabiliyor. Benzer şekilde yeni kasko, konut ve ferdi kaza poliçesi yaptıracak müşterilerimiz de bu teminattan yararlanabiliyor. Mevcut kasko ve konut sigortası olan müşterilerimizse dilerse münferit ferdi kaza poliçesi satın alarak söz konusu teminata sahip olabiliyor. Yine poliçelerini yenilediklerinde de ilave bir prim ödemedi Kovid-19 yoğun bakım teminatından yararlanabilecekler.”

HEM ÇALIŞAN SAĞLIĞI HEM SOSYAL SORUMLULUK

Türk Nippon Sigorta, sosyal sorumluluk projeleri kapsamında bu yıl da geleneği bozmayarak LÖSEV (Lösemili Çocuklar Vakfı) bünyesindeki LÖSEV Çiftliği’nin organik ürünlerinden satın alarak çalışanlarına dağıttı.



“SORUNLARIN ÇOĞU, iyi günlerdeki KÖTÜ yönetimden kaynaklanıyor”

Kovid-19 salgını pozitif nakit akışının önemini bir kat daha artırdı. Euler Hermes Türkiye CEO’su Ahmet Ali Bugay’ın nakit akışını sağlam tutmak isteyenler şirketler için 7 kritik önerisi var: “İyi kayıt tutun, müşterilerden gelen sinyalleri dikkate alın, nakit akışı tablosu ve tahminleri oluşturun, tabloyu ve tahminleri her ay gözden geçirin, faturalama işlemlerinizi hızlı yapın ve geciken ödemeleri takip edin, yazılım kullanın, ticari alacak sigortasını değerlendirin...”



Ahmet Ali Bugay

Alacak sigortalarının önemi Türkiye’de yeni yeni kavranmaya başladı. Özellikle de Kovid-19 salgının hemen her sektörde yol açtığı belirsizlikler bu ürüne ilgiyi artırmışa benziyor. Türkiye’de alacak sigortası deyince ise ilk akla gelen firma Euler Hermes...

Euler Hermes Türkiye CEO’su Ahmet Ali Bugay ile salgının nakit akışına etkisini, bu konuda alacak sigortalarının önemini, şirketin bu alandaki hedef ve planlarını konuştuk...

2020 yılı şirketiniz ve sektör açısından nasıl geçti? Tüm dünyada ve Türkiye’de etkisini artırarak sürdüren Kovid-19 salgını sektörü nasıl etkiliyor? Türkiye’de alacak sigortasına ilgi ne düzeyde?

Ekonomik belirsizlikler kuşkusuz korunma ihtiyacını daha da artırdı. Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre 2020’nin ilk 8 ayında alacak sigortası prim üretimi önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 33 artışla 302 milyon TL’ye çıktı. Bu yükselişin önümüzdeki dönemde de süreceğini tahmin ediyoruz.

Tüm dünyayı etkisi altına alan Kovid-19 salgınının küresel ekonomide oluşturacağı risklerin başında ticari alacakların ödenmemesi geliyor. Türkiye özelinde baktığımızda, “Ekonomik İstikrar Kalkanı” adımları doğrultusunda KOBİ’lere “Devlet Destekli Alacak Sigortası” sağlanmaya başladı. Bu sigortadan yararlanmak için daha önce uygulanan 25 milyon liralık ciro şartı da 150 milyon liraya yükseltildi. Böylece cirosu



1 milyon liradan 150 milyon liraya kadar olan KOBİ’ler bu sigortadan faydalanabilir hale geldi. Ülkemiz için yeni olsa da belirsizliğin de etkisiyle alacak sigortası şirketlerin yoğun ilgi gösterdiği bir ürün haline geldi. Biz de alacak riskini sağduyuyla yöneten, sektöründe katma değerli iş yapan şirketlerle çalışmaya özen gösteriyoruz. Müşterilerimiz sadece tazminat amaçlı değil piyasa, sektör, alıcı istihbaratı ve risk yönetimi için de bizimle çalışıyor. Ticari alacaklarını sigortalayan şirketler, mevcut müşterileriyle güvenle ticaret yapmalarının yanı sıra yeni pazarlara açılıyor, Euler Hermes’ten referans ve yol gösterici bir iş ortağı olarak da faydalanabiliyor. Ticaret yaptıkları firmaların kredibilite değerlendirmesi yapılıyor, faturaların ödenmeme riski ortadan kalkıyor. Olası hasarlarda ise Euler Hermes’in tahsilat ve yasal takip deneyimi ile işbirliği fırsatına da sahip oluyorlar.

Salgının birlikte KOBİ’ler için ne tür önlemler aldınız?
İnsan sağlığını tehdit eden

salgın, doğal olarak küresel ekonomiyi de etkiledi. Euler Hermes olarak tüm kriz anlarında olduğu gibi bu dönemde de müşterilerimizin yanında olmaya devam ettik. İçinde bulunduğumuz sıra dışı durumu da göz önüne alarak, durgunluğa karşı büyük şirketlere göre daha kırılğan olan KOBİ’ler için polişe yönetimi ve özel nakit akışı destek paketinde bazı esneklikler sağladık. Bu şirketlerin ilgili yükümlülüklerini 31 Mart 2020 tarihinden itibaren (önceden ödenmemiş olmaması şartıyla) ilgili dönemde; prim/risk izleme ücret ödemelerini 31 Mayıs 2020 tarihine kadar erteledik. Ciro beyan yükümlülüklerini, 31 Mayıs’ı geçmeyecek şekilde 30 gün öteledik. Polişede belirtilen temerrüt hali ve hasar bildirim sürelerini de uzattık.

Euler Hermes olarak önümüzdeki dönem için hedefleriniz neler?

Müşterilerimizin ticari faaliyetlerini desteklemek adına var gücümüzle çalışmayı sürdüreceğiz. En büyük hedeflerimizden biri de dijitalleşmeyi şirketin her

alanına yaymak. Müşterilerimize daha hızlı, kaliteli ve proaktif hizmet vermek için tüm süreçlerimizi dijitalleştirmeye devam edeceğiz. Gelecekte yeni iş ve girişimleri şekillendirmek söz konusu olduğunda, insanların daha sürdürülebilir bulacağı farklı yaklaşımlar ön planda olacak. Bu doğrultuda işimize uzun vadeli bakarak; hissedarlar, müşteriler, çalışanlar ve iş ortaklarımızın yararına optimize etmek için çalışacağız. Bu dönemde dijitalleşme, verimlilik ve etkin risk yönetimi adına büyük hayalimiz olan lokal kredi risk ödeme analitiğinin kodlama yoluyla risk derecelendirme sistemimize entegrasyonu projesini hayata geçirdik. Bu entegrasyon, kredi derecelendirme ve risk tahsis sürecimizi hızlandırıp otomatik notlama sistemimizi de destekleyerek müşterilerimize daha etkin ve çevik hizmet vermemizi sağlayacak. Bir yandan da günümüzün en önemli değerlerinden biri olan veriyi daha akıllı ve sistematik bir şekilde kullanarak cesur yenilikler gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Ticareti kolaylaştırmanın yeni yollarını aramanın yanı sıra veri değişimi, finansman ve tedarik zinciri analizi konularındaki çalışmalarımızı hızlandıracaktır.

Salgın süreci küresel ticareti nasıl etkiledi?

Küresel ticaret, Mart-Eylül 2020 döneminde tecrit uygulamalarından olumsuz etkilendi. 2020 ilk çeyrekte mal ticaretinde, 2009 yılının ilk çeyreğinden bu yana görülen en kötü daralma meydana geldi ki bu sonraki aylarda yaşanacakların bir başlangıcıydı aslında. Ticaret İvmesi



Endeksimizde de ikinci çeyrekte daha da güçlü bir daralma olabileceğine işaret etmiştik. Bugün geldiğimiz noktada ise karantina önlemlerinin gevşetilmesiyle dünya çapında mal ticaretinde beklenenden daha güçlü bir toparlanma gözleniyor. ABD ve Batı Avrupa'da ihracata yönelik toparlanma sinyalleri alıyoruz. Bu toparlanma Çin, gelişmekte olan Asya ülkeleri ve Doğu Avrupa'da daha hızlı seyreliyor. 2020 yılında küresel mal ve hizmet ticaret hacminin yüzde 13 civarında daraldığını tahmin ediyoruz. Bu da 4 trilyon dolarlık ticari kayıp anlamına geliyor. 2021 yılında ise küresel ticarete yüzde 7 teknik artış bekliyoruz.

Küresel ticarete, mevcut durumda alacakların ödenmesi konusunda risk gördüğünüz sektörler hangileri? KOBİ'lerin bu konuda özellikle nelere dikkat etmesi gerekiyor?

2020 yılında 700 milyar doların üzerinde ihracat kaybıyla enerjinin en fazla etkilenen sektör olduğunu düşünüyoruz. Enerjiyi 420 milyar dolar kayıpla metal sektörü ve 270 milyar dolar kayıpla otomotiv üreticilerine bağlı ulaşım hizmetleri sektörü takip edecek. Makine,

teçhizat, tekstil ve otomobil tedarikçileri alanlarındaki ihracatta yüzde 15'ten fazla düşüş tahmin ediyoruz. Bir diğer riskli sektör olarak da havacılık dikkat çekiyor. Salgının devam etmesiyle birlikte yolcu talebindeki toparlanmanın gecikeceğini öngörüyoruz. 2020 yılında hava trafiğinin 2019'a göre yüzde 60 azaldığını ve ancak 2024'te kriz öncesi seviyeye tekrar dönebileceğini tahmin ediyoruz. Bu ve benzer alanlarda iş yaparken Türk ihracatçılarımızın dikkatli olmalarını öneriyoruz. Krizden zarar görmeyecek sektörlerinse sadece yazılım, bilişim hizmetleri ve ilaç sektörü olacağını tahmin ediyoruz. Kovid-19 salgınının ekonomik etkilerini azaltmak adına başta merkez bankaları olmak üzere ülke otoritelerinin bir dizi kritik önlemleri devreye aldığı bugünlerde nakit ve nakit akışı büyük önem kazandı. Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için en önemli enstrümanların başında nakit desteği geliyor. KOBİ'lerin yüzde 34'ü geciken ödeme durumlarında kredili mevduatlara güveniyor. Bunun yanı sıra her 7 işletmeden 1'i nakit akışı problemleri nedeniyle çalışanlarına ödeme yapmakta sorun yaşıyor. Faturaların sadece yüzde 58'i zamanında ödeniyor. KOBİ'lerin nakit akış yönetimi, bu belirsizlik ortamında her zamankinden daha fazla önemli hale geldi. Her kuruluşun, maaş ve faturalarını ödemesi ve bunlara ek olarak büyümeye yönelik yatırımlar yapabilmesi için düzenli bir nakit akışına sahip olması büyük önem taşıyor. Nakit akışının kesintiye uğraması kârlı şirketleri bile iflasa sürükleyebiliyor. Bu durumda

KOBİ'lerin risklerini en iyi şekilde ölçmesi ve etkileşimde bulunduğu şirketleri iyi analiz etmesi gerekiyor. Paranın nereden geldiğini tam olarak anlamak ve geleceğe yönelik gelir tahmini yapabilmek, şirketlerin büyümesini sağlama almak için önemli. Zayıf nakit akışı yönetimi çok fazla işletmenin çöküşüne sebep olabiliyor. 2019 yılının aralık ayında yapılan bir araştırma, KOBİ'lerin sadece yüzde 51'inin pozitif nakit akışına sahip olduğunu ortaya koyuyor. Salgınla birlikte bu oranın daha da azaldığını düşünüyoruz. Şirketler için nakit akışını sağlam tutma adına 7 önemli önerimiz var: İyi kayıt tutun, müşterilerden gelen sinyalleri dikkate alın, nakit akışı tablosu ve tahminleri oluşturun, tabloyu ve tahminleri her ay gözden geçirin, faturalama işlemlerinizi hızlı bir şekilde yapın ve geciken ödemeleri takip edin, yazılım kullanın, ticari alacak sigortasını değerlendirin...

IBM'in kurucusu Thomas Watson'ın da dediği gibi "şirketlerin sorunları kötü günlere değil, iyi günlere aittir". Yani şirketlerin çoğunun sorunu, iyi günlerdeki kötü yönetimdir. Ekonominin iyi gittiği dönemlerde risk yönetimini en iyi şekilde yapmak ve sürdürülebilir bir büyüme stratejisi geliştirmek gerekiyor. Sürdürülebilir bir büyüme sağlamak için en önemli etkenlerden birinin de finansal tabloların sağlıklı bir şekilde analiz edilmesi olduğuna inanıyoruz. Finansal tabloları iyi bir şekilde analiz etmeyen şirketler için tehlike çanları çalmaya başladı bile. Krizlerden en az etkilenenler her zaman finansal tabloları çok etkin bir şekilde okuyabilen ve duruma

göre önlem alabilen şirketler olmuştur. Salgının etkilerine karşı aldıkları doğru kararlar, önümüzdeki dönemde şirketlerin başarısında büyük rol oynayacak. Öngörülemeyen bir salgının tüm sektörlerde hasara yol açtığı düşünülürse, şirketleri kâr veya hissedar getirisi gibi kriterlere göre ölçmek doğru olmayacaktır. Bu noktada salgına karşı aldığı önlemler KOBİ'ler için oldukça önemli. Kontrolsüz bir büyüme yerine doğru alıcı ve müşterilerle doğru işler yaparak kontrollü bir büyümeyi tercih

etmeleri gerekiyor. Dolayısıyla iş yapılacak şirketlerle ticari güvenliği sağlamak KOBİ'lerin önümüzdeki dönemde normali haline gelecek. Bu noktada ticari alacak sigortasının önemini bir kez daha vurgulamamız gerekiyor. Geciken ödemelere karşı KOBİ'lerin kendilerini ticari alacak sigortasıyla koruması çok önemli. Alacak sigortasının KOBİ'lere büyük bir destek sağladığını söyleyebiliriz. KOBİ'ler, alacak sigortası sayesinde ödeme kapasitesi düşük müşterilere karşı güvence sağlarken güvenle büyüyebilir.



"KİK'LE ÖNÜ AÇILAN KEFALET SİGORTASI İÇİN YENİ ADIMLAR GEREKİYOR"

Biraz da kefalet sigortasından bahsedelim isterseniz, bu alanda ne gibi gelişmeler var?

Kefalet sigortası da Türkiye için yeni bir alan, 2014 yılında tanıştık. O dönemde de sadece Türkiye'de özel şirketler arasında ve uluslararası işlemlerde kefalet senedi düzenlenebiliyordu. Euler Hermes olarak biz de o tarihlere sadece uluslararası işleri değerlendirebiliyorduk. O dönemde sadece genel şartların yayınlanması, diğer yasal düzenlemelerin yapılamaması ürünün bilinirliğinin artmasını geciktirdi. 2017 yılında 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu'nda (KİK) yapılan düzenlemeyle kamu ihalelerinde kefalet senedinin kullanılabilmesi, hem sektörün hem

de piyasanın gözlerini bu ürüne çeviren gelişme oldu. KİK'teki bu değişim sayesinde hem yeni sigorta firmaları bu ürünü sunmaya başladı hem de müşteriler bankalar dışında bir finansal kuruluşla çalışma şansına sahip oldu. Ancak bu ürünün kullanımının artması için yapılması gereken daha çok çalışma var. Örneğin, gümrüklere ve mahkemelere düzenlenen mektuplar başta olmak üzere hala sigorta şirketleri bazı kefalet senetlerini düzenleyemiyor. Bu işlemler için ilgili kanunların değişmesi ve daha başka kısıtlayıcı düzenlemelerin kaldırılması gerekiyor. Bankalar e-imzalı mektup verebilirken sigorta şirketleri veremiyor. Bu düzenlemeler yapılırsa ürün piyasada daha da yaygınlaşacaktır. 📌

2021 yılında bireysel emeklilikte kesintiler azalacak



Sinan Metin

BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Bireysel emeklilik hesabını bir havuza benzetirsek; katılımcının katkı payları birinci musluk, devlet katkısı ikinci musluk, FİG kesinti iadesi ise üçüncü musluk olacak. Sermaye piyasasında emeklilik fonları dışında bu kadar bereketli bir yatırım enstrümanı yok...

Bireysel emeklilik sisteminde 2016 yılında 2021'de uygulanmak üzere bazı değişiklikler yapılmıştı. Bu değişiklikler yayınlandığında "O günlere bir ulaşalım da bakalım, ne yapacağımızı düşünüyoruz" demiştik. Sektör yetkilileriyle yaptığımız tartışmalarda öngörülen 5 yılın sonunda bu maddelerin uygulanamayacağı hissi güçlüydü. İşte o yıl geldi çatı. Önce kısaca nelerin değişeceğini hatırlayalım:

- Kesintilere ilişkin sınırlamalar
 - Fon toplam gider kesintisine ilişkin iade oranı
- Kesintilere ilişkin sınırlamalar sözleşme bazında takip ediliyor. Biliyoruz ki sözleşmelerde maktu tutar ve fon işletim gideri kesintisi var. 2019 yılı Faaliyet Raporu'na göre bireysel

sözleşmelerde yönetim gider kesintisi yüzde 2.03 olarak belirtilmiş. En yüksek fon işletim gideri kesintisi ise yüzde 2.28. Birikim tutarı arttıkça yapılan kesinti tutarları göze batıyor ve katılımcıları rahatsız ediyordu. Zaman zaman bu kesinti oranları otorite tarafından yüksek diye eleştiriliyordu. 2021 yılında artık bu kesintiler devlet katkısı hesabındaki tutar üzerinden kontrol edilecek. Bu kontrolde bazı hususlara dikkat edilecek. Nedir bunlar?

- İlgili sözleşmenin yürürlük tarihinden, sözleşme sonlanma (aktarım ve ayrılma hali) tarihine kadar şirketçe yapılacak kesintilerin toplam tutarı, sonlanma tarihinde sözleşme kapsamında varsa devlet katkısı hesabında bulunan tutar üzerinden yandaki tabloda yer alan



oranlar kullanılarak hesaplanacak tutarı geçemeyecek:

Sözleşme yılı	Kontrolde kullanılacak oran
6	% 60
7	% 70
8	% 80
9	% 90
10+	% 100

● Şirketler sözleşmelerin devlet katkısı hesabındaki tutardan daha fazla kesinti yapamayacak.

● Bu kontrolde, 1 Ocak 2016 tarihi itibarıyla mevcut bulunan birikimler ve bunların getirileri üzerinden kontrol tarihine kadar yapılan kesintiler dikkate alınmayacak.

● Kontrol tarihi itibarıyla toplam birikim tutarı yıllık brüt asgari ücretin 10 katını aşan sözleşmeler ile bu yönetmelik çerçevesinde kontrol tarihi itibarıyla düzensiz ödeme statüsünde olan sözleşmeler için bu kontrol uygulanmayacak. Bu kontrolde, ilgili takvim yılının ilk 6 ayında uygulanacak aylık brüt asgari ücret tutarı esas alınacak. 2021’de asgari ücret değişmez ve birikim hesabındaki tutar (ana para + getiri) $2943 \times 12 \times 10 = 353.160$ TL üzerinde olursa bu kontrol yapılmıyor. 2021 yılında bu tutarın yaklaşık 400.000 TL olacağını düşünüyorum.

● Azami kesinti tutarlarının hesaplanmasında sözleşmenin bireysel emeklilik sisteminde fiilen geçirdiği süre esas alınacak.

Katılımcıların aktarım yaparken ya da sözleşmelerinden ayrılırken bu kesinti tutarlarının kontrolüne



dikkat etmeleri gerekecek. Varsa yapılan fazla kesinti tutarı bireysel emeklilik hesabına ya da katılımcıya ödenecek. Fon toplam gider (FİG) kesintisine ilişkin iade oranı ise sözleşme yılı boyunca yapılan fon işletim kesintisinin iadesini düzenliyor. Bireysel emeklilik hesabını bir havuza benzetirsek, havuzu dolduran musluklar; katılımcının katkı payları birinci musluk, devlet katkısı ikinci musluk ve FİG kesinti iadesi de üçüncü musluk olacak. Sermaye piyasasında emeklilik fonları dışında bu kadar bereketli bir yatırım enstrümanı yok.

Uygulamada dikkat edilecek hususlar

● İade, emeklilik şirketi tarafından, katılımcının her hangi bir talebi olmadan her sözleşme yılı sonunu ve sözleşmenin sonlandırılma tarihini takip eden beş iş günü içinde ilgisine göre katılımcıya veya katılımcının bireysel emeklilik hesabına yapılacaktır. ● Yedinci ve 14’üncü yıllar arasındaki oranlar, her yıl için bir önceki yılda geçerli olan iade oranının 2.5 puan artırılması suretiyle uygulanacaktır.

Sözleşme yılı	İade oranı
6. yıl	% 2.5

● 15’inci yıl ve sonrası için sabit olarak yüzde 25 oranı uygulanacak. (Bireysel emeklilikte devlet katkısı oranı yüzde 25, FİG iadesiyle ikinci bir yüzde 25 oranı daha sistemde var oldu.)

● İade oranı belirlenirken, 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren sözleşmede geçirilen tüm süreler dikkate alınacak. Yani 2021’de bazı sözleşmeler yüzde 7.5 oranında FİG iadesi alacak.

Bu iki uygulamayla kesintiler için yeni bir üst sınır getirilirken, bireysel emeklilikte alışkın olunan “10 yıl ve 56 yaş” kavramı “15 yıl ve daha fazlası” şeklinde değişiyor.

Sistemdeki kesintileri katılımcı lehine daha basit şekilde eksiltmek mümkündür. Ancak bu düzenlemeyle otorite sanki şirketlerin, aracılardan ve katılımcıların denklem çözmesini istedi. Hafızalarımızda “zorlaştırmayın, kolaylaştırın” gibi çok güzel bir söz olmasına rağmen 2021’de “BES kesinti denklemi” ile karşı karşıyayız. ●

Salgını fırsata çeviren şirketlere PSM AWARDS'tan ödül yağdı

12 yıldır ödeme sistemleri sektörünün nabzını tutan PSM dergisinin finans, teknoloji ve sigorta sektöründeki teknoloji odaklı inovatif projeleri öne çıkararak yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla düzenlediği PSM AWARDS 2020'nin kazananları belli oldu. Kazananlar ödülleri, 28 Aralık'ta düzenlenen online törenle aldı.

Önceki yıla göre başvuru sayısının iki kat arttığı PSM AWARDS'ta projeler, sektör ve şirket ölçeklerine göre Altın PSM, Gümüş PSM ve PSM Başarı Ödülü için yarıştı. En yoğun rekabet geçen yıllarda olduğu gibi yine "En İnovatif Ürün" kategorisinde yaşandı. Yüzlerce proje "Dijital Dönüşüm", "Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi", "En İyi Altyapı", "Tutundurma, Pazarlama Başarısı", "İnovatif Hızlandırma, Kuluçka", "Kurum İçi İnovasyon", "Sosyal Sorumluluk", "Yılın Teknoloji Sağlayıcısı" ve "Yılın Ekibi" kategorilerinde yarıştı. İki proje ise "Özel Ödül"e layık görüldü. Bu yıl üçüncüsü düzenlenen PSM AWARDS'a Paynet "Platin Sponsor", Corpus Sigorta "Altın Sponsor", Mastercard ve AUSTRIACARD Türkiye de "Özel Ödül Sponsoru" oldu. CPP Group Türkiye, PayFix, FinTech İstanbul, Sodexo

Ödeme sistemleri sektörüne hizmet ve altyapı sağlayan şirketlerin inovatif projelerinin ödüllendirildiği PSM AWARDS 2020'nin kazananları belli oldu. 11 kategoride 52 projenin ödül aldığı yarışmaya, salgın döneminde hayata geçirilen ve uzaktan yönetilen dijital süreçler damga vurdu. Jüri başkanı Dr. Soner Canko, "Büyük emek ve yatırımlarla ortaya çıkarılan ürün ve hizmetler, uluslararası arenada da ses getirecek kalitedeki yenilikler arasında seçim yapmak bizleri oldukça zorladı. Verilen emeklere aynı titizlik ve özveriyle yanıt vermeye, başarılı işlerin artarak devamı için cesaret verici ödüllendirmeler yapmaya çalıştık" dedi...



Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri, Startups.watch, VakıfBank ve Ziraat Bankası da ödül programının destekçileri arasında yer aldı.

Uzaktan yürütülen dijital süreçler ve yenilikler ön plana çıktı

FinTech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko'nun başkanlığını yaptığı ve farklı disiplinlerdeki uzmanlıklarıyla tanınan jüri üyelerinin titiz bir çalışmayla belirlediği ödüller için zorlu bir değerlendirme süreci yaşandı. Ödül töreninde konuşan jüri başkanı Canko, diğer sektörlerle kıyaslandığında Türkiye'de en fazla teknoloji kullanan ve yenilikçi adımlarıyla dikkat çeken finans sektörünün, 2020 yılında salgın etkisiyle

birlikte daha hızlı ve köklü bir dijitalleşme sürecine girdiğine işaret etti. "Bu durum başvuru sayısına ve çeşitliğine de yansdı. Geçen yıl 'rekor başvuru' demiştik ama bu yıl başvuru sayısı neredeyse üç katına çıktı. Haliyle biz de jüri üyeleri olarak oldukça zorlandık" diyen Canko, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Projelerin çoğunda uzaktan yönetilen, dijital süreçler ve yeniliklerin etkin olduğunu gördük. Büyük emek ve yatırımlarla ortaya çıkarılan ürün ve hizmetler, uluslararası arenada da ses getirebilecek kalitedeki yenilikler arasında seçim yapmak jüriyi zorladı. Verilen emeklere aynı titizlik ve özveriyle yanıt vermeye, başarılı işlerin artarak devamı için cesaret verici ödüllendirmeler yapmaya çalıştık."

“Dijitalleşmenin nabzını tuttuk”

PSM AWARDS’a “Platin Sponsor” olarak destek olan Paynet’in CEO’su Serkan Çelik ise şunları söyledi: “2020, tüm zorluklarına rağmen dijital süreçlerin dönüşümü açısından muazzam bir yıl oldu. Tüketicinin dijital yönelik alışkanlıkları ani ve dramatik bir biçimde değişti. Yeni nesil ödeme yöntemlerine duyulan ihtiyacın artması, pek çok parlak proje ve çözümün de ortaya çıkmasına uygun ortam hazırladı. Yıl boyu yaşanan gelişmelerin ve gelecek vadeden projelerin nabzını PSM AWARDS aracılığıyla tutmaktan mutluluk duyuyoruz. Dijital dönüşüm yaşamın merkezine konumlanmışken, bu dönüşüme ayna tutan böylesine önemli bir etkinliği sponsor olarak desteklemek bizim için büyük bir gurur kaynağı oldu.”

Sektör yarıştı, yazılımcı gençler kazandı

PSM AWARDS her yıl olduğu gibi, bu yıl da bir sosyal sorumluluk projesi olarak devam etti. Projeler ödülleri için yarışırken bir yandan da yazılım alanında gelişmeye istekli gençler desteklenerek önemli bir sosyal sorumluluk projesine katkı sağlandı. Önceki yarışmalarda başvuru



ücretleriyle Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) “Yarımı İnşa Et” projesi ve “KızCode” sosyal girişiminin desteklendiği yarışmada bu kez başvuru gelirleri “Kodluyoruz”

eğitlimlerine fon olarak aktarıldı. Kodluyoruz, Türkiye’yi teknoloji alanında dünya çapında bir yetenek merkezi haline getirmek amacıyla, öncelikle genç kızlar olmak üzere nitelikli yazılımcılar



İŞTE SİGORTANIN KAZANANLARI

Ödeme Sistemleri Dergisi PSM’nin finans, teknoloji ve sigorta sektöründeki teknoloji odaklı inovatif projeleri öne çıkararak yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla düzenlediği PSM AWARDS 2020’nin kazananları arasında sigorta şirketleri de dikkat çekti...

■ Anadolubank’ın Sigorta Botu, “Yenilikçi Müşteri Etkileşimi – Deneyimi”

kategorisinde Başarı Ödülü kazandı.

■ Anadolu Hayat Emeklilik, “En İyi Tutundurma - Pazarlama Başarısı” kategorisinde FonMatik ROBO ile Altın PSM’nin sahibi oldu.

■ AXA Sigorta, AXAFit ürünüyle “Yenilikçi Müşteri Etkileşimi – Deneyimi” kategorisinde Altın PSM aldı.

■ CPP Group Türkiye, CPP Smart Tra-

vel ürünüyle “Yılın Teknoloji Sağlayıcısı” kategorisinde Altın PSM’nin sahibi oldu.

■ Quick Sigorta, “En İnovatif Ürün” kategorisinde %100 Online Kefalet Sigortası ile Altın PSM kazandı.

■ Türkiye Sigorta, “Türkiye Sigorta Birleşme - Lansman” etkinliğiyle Altın PSM’ye layık görüldü.

yetiştirmeyi ve gençleri Endüstri 4.0'a hazırlamayı hedefleyen bir sosyal girişim. PSM AWARDS 2020'nin sağladığı maddi katkının daha fazla gence ücretsiz ve sonu istihdama bağlanan eğitimleri ulaştırmalarına yardımcı olması açısından çok değerli olduğunu vurgulayan Kodluyoruz kurucusu Gülcan Yayla, "13 milyon gencimiz var ama OECD ülkeleri arasında en yüksek genç işsizlik oranlarından birine sahibiz. Üç gençten biri, ne çalışıyor ne de bir eğitim alıyor. Bilgisayarla ilgili bölümlerden mezun olanlarsa en çok işsiz kalan 10 gruptan biri. Yeni teknolojilerde yetişmiş insan bulmak ekonomik büyüme için en önemli ama aynı zamanda en zor ihtiyaç haline geldi" dedi. Yayla, Kodluyoruz eğitimleriyle gençleri doğru şekilde, yoğun yazılım programlarında yetiştirdiklerini belirterek sözlerini şöyle sürdürdü: "Uzun zaman işsiz kalmış bir gencin yazılım gibi katma değerli bir alanda çalışmaya başlayıp bir yandan teknoloji şirketlerinin en büyük sorunlarını çözmesi hem o gence, hem şirketlere hem de toplumsal gelişimimize büyük katkılar sunuyor. Bunu yaparken özellikle kadın yazılımcıları destekliyoruz. Bu yolculuğumuzda yarışmacıların desteğini görmek bizim için çok anlamlı oldu, herkese çok teşekkür ederiz."

Yarışma süreci tüm yıla yayılıyor

Bu arada, PSM AWARDS 2021 için hazırlıklar da şimdiden başladı. Bu yıl yarışma süreci değişiyor; projeler yıl boyunca farklı kriterler doğrultusunda jüri tarafından değerlendirilmeye tabi tutulacak.





Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



Bireysel emeklilik sistemi için 2020 yılı değerlendirmesi



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

ses@ludens.com.tr

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 11 Aralık 2020 itibarıyla açıkladığı verilere göre, bireysel emeklilik sistemindeki (BES) toplam portföy büyüklüğü 169.7 milyar TL'ye ulaştı. Bu büyüklüğün 158.3 milyar TL'lik kısmı gönüllü BES, 11.4 milyar TL'lik kısmı ise otomatik katılım sisteminden (OKS) kaynaklanıyor. Gönüllü BES portföy büyüklüğü 2020'nin söz konusu döneminde bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 35 büyümeye kaydetti. OKS portföy büyüklüğü ise 2019 yılı sonundaki 8.2 milyar TL'ye

göre 11 Aralık 2020 itibarıyla yüzde 40 arttı.

Gönüllü BES'te katılımcı sayısı az da olsa arttı

BES'te 11 Aralık 2020 itibarıyla yaklaşık 12.6 milyon katılımcı yer alıyor. Bunun 6.9 milyonunu gönüllü BES, 5.7 milyonunu ise OKS katılımcıları oluşturuyor. Gönüllü BES tarafında 2018'de katılımcı sayısında önceki yıla göre azalış olmuştu. Katılımcı sayısı 2017 sonuna göre 44 bin 391 kişi azalarak 6 milyon 878 bin 224'e düşmüştü. 2019'da da katılımcı sayısı 7 bin 93 kişi azalarak 6 milyon 871 bin 131 kişiye gerilemişti. 2020 yılında az da olsa sisteme katılanlar

Gönüllü BES portföy büyüklüğü ve katılımcı sayısı

Tarih	Portföy büyüklüğü (TL)	Artış oranı (%)	Katılımcı sayısı	Artış oranı (%)
31.12.2012	20.342.723.283		3.128.130	
31.12.2013	26.362.540.163	29.6	4.153.055	32.8
31.12.2014	38.029.205.201	44.3	5.092.871	22.6
31.12.2015	48.211.017.130	26.8	6.039.300	18.6
31.12.2016	60.689.974.188	25.9	6.627.025	9.7
31.12.2017	77.849.252.427	28.3	6.922.615	4.5
31.12.2018	88.529.206.058	13.7	6.878.224	-0.1
31.12.2019	119.146.105.123	31.8	6.871.131	-0.01
11.12.2020	158.346.910.037	32.9	6.895.873	0.3

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

olduğunu görüyoruz. Katılımcı sayısı 11 Aralık itibarıyla 6 milyon 895 bin 873 oldu. Tablolarda 2012 yılı sonundan itibaren gönüllü BES, 2017 yılından itibaren OKS verileri yer alıyor.

OKS portföy büyüklüğü ve katılımcı sayısı

Tarih	Portföy büyüklüğü (TL)	Artış oranı (%)	Katılımcı sayısı	Artış oranı (%)
31.12.2017	1.795.942.055		3.417.003	
31.12.2018	4.618.419.680	157.3	4.990.786	46.0
31.12.2019	8.153.528.424	76.5	5.370.782	7.6
11.12.2020	11.451.554.991	40.4	5.749.293	7.1

En yüksek fon büyüklüğü borçlanma araçlarında Gönüllü BES'te fon gruplarına göre katılımcıların fon tutarları incelendiğinde, yüzde 22 ile en yüksek payın borçlanma araçlarında olduğu görülüyor. Bu gruptaki en yüksek pay ise kamu dış borçlanma araçlarına ait. Özellikle dolar kurundaki yüzde 30 civarındaki yıllık artış, bu fon grubundaki portföylerin değerini artırdı. Onu yüzde 20 ile değişken fonlar ve yüzde 15 ile katılım fonları takip ediyor. Hisse fonlarının payı ise yüzde 5'te kaldı.

Katılımcıların üçte biri 35-44 yaş aralığında

Katılımcıların yaş dağılımına baktığımızda ise en yüksek payı yüzde 33 ile 35-44 yaş arasının aldığını görüyoruz. Onları yüzde 27 ile 45-55 yaş arası ve yüzde 23 ile 25-34 yaş arası takip ediyor. 25 yaş altının payı sadece yüzde 4. Önümüzdeki ayki yazımızda BES'in 2020 yılı getirilerinden bahsedeceğiz. Salgının sona erdiği, sağlıklı bir yıl dileklerimizle...



LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (30 Kasım 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	★★★★★	15.1	149.689.849	10.276
BEK	Fiba Em. ve Hay. Fiba Port. Borç. Araç. EYF	★★★★★	14.4	156.261.239	30.713
EIG	Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★★★★	15.8	50.474.127	21.017

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

EIK	Fiba Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★★★	30.3	321.359.440	31.270
GHG	Garanti Em. Hay. D.B.A. EYF	★★★★★	30.4	1.877.832.482	82.811
EIF	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★★	28.7	234.115.252	22.657

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	17.8	390.673.084	36.510
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	17.3	634.023.008	73.052
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	17.5	88.643.528	17.144
EIH	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★★★	15.9	52.929.252	14.957
BEH	Fiba Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	24.8	64.236.582	10.289

Esnek Emeklilik Fonları

AHL	Anadolu Hayat Em. Agr. Değ. EYF	★★★★★	15.8	170.694.828	24.029
AHO	Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★	17.8	1.218.284.017	134.912
HEB	AXA Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	16.2	112.165.587	13.573
EIE	Fiba Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	24.1	170.079.454	24.562
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	18.1	33.620.698	9.288
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	26.4	70.428.803	14.469
FEA	Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. EYF	★★★★★	20.8	13.389.906	549
FIR	Fiba Em. ve Hay. Osmanlı Port. Değ. EYF	★★★★★	26.5	40.140.194	2.638

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	18.3	938.740.753	182.100
EST	Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Stand. EYF	★★★★★	16.9	57.515.718	4.806
BNS	BNP Paribas Cardif Em. Stand. EYF	★★★★★	15.3	174.712.232	58.683
ANG	Aegon Emeklilik ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	16.1	55.669.397	38.485

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 Kuruluşlarını 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.

Blokszincirin sigorta sektörüne makro ve mikro etkileri



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Alanında Avrupa çapında öncülük yapan ve benim de üyesi olduğum İstanbul Blockchain Women bünyesinde bir kitap hazırladık. Kitapta, blokszincirin sigorta sektörüne etkisini makro ve mikro olmak üzere iki perspektiften kaleme aldım. Blokszincir; sektöre marjinal fayda sağlama, Kovid-19 ve iklim değişikliğinin etkilerini absorbe etme, teminat açığını kapatma, penetrasyon oranı ve risk iştahını artırma konularında büyük katkı yapacak...

İstanbul Blockchain Women (IBW), 2018 yılında kurulan, benim da geçen yıl ağustos ayında katılma fırsatı bulduğum harika bir organizasyon. Blokszincir (blockchain) alanında Avrupa'da bile benzerlerinin 2019 yılının ikinci çeyreğinde ortaya çıktığını dikkate alırsak, ne kadar vizyoner bir oluşum olduğunu daha iyi anlayabiliriz. İtiraf etmeliyim ki iş hayatında "kadın" ögesinin öne çıkarılmasına 2016 yılına kadar mesafeli duruyor, kariyerin cinsiyet vurgusu olmadan sürdürülmesi gerektiğini düşünüyordum. Ancak gerek Türkiye gerekse Avrupa'da deneyimleyerek öğrendiğim eşitsizlik bu konudaki bütün fikirlerimi değiştirdi. İş hayatında yüzyıllardır

devam ettirilen geleneklerin değiştirilebilmesi ve "eşit işe eşit ücret" kavramının yerleştirilebilmesi için "kadın" olgusunu vurgulayan daha pek çok oluşuma ihtiyaç var ve yol çok uzun.

İşte bu önemli gerekçelerin de etkisiyle IBW, katıldığım birçok çalışma grubundan daha değerli hale geldi benim için. Bu harika toplulukla son çalışmamızda bir kitap projesi oldu.

Sigorta sektörü ve blokszincir teknolojisinin olası uygulama alanlarıyla ilgili yazdığım bölüm, her biri ayrı bir yazının konusu olabilecek kadar detaylı incelemeyi hak ediyor. Size kısa bir özetini sunduktan sonra, başlıkların her birine ayrı bir yazıda değiniyor olacağım...

Makro: Marjinal fayda, Kovid-19 ve iklim değişikliği

Kariyerimin Almanya'da devam eden bölümünde sigorta sektörüne uygulanabilecek birçok yeni teknolojiyi inceledim, startup'lar ve sektör katılımcılarıyla birlikte değerlendirme fırsatı buldum. Rahatlıkla söyleyebilirim ki blokszincir ve genelinde DeFi, aralarında en kapsamlı ve toptan bir dönüşüme yol açacak olanları...

Bu kabulden yola çıkarak blokszincirin sigorta sektörüne etkisini kitapta makro ve mikro olmak üzere iki perspektiften kaleme aldım.

Makro perspektifte bence blokszincir için verilmesi gereken ilk ve en önemli



karar marjinal faydayla ilgili. Henüz geniş uygulama alanları bulamayan blokzincir, yüksek başlangıç maliyetleri gerektiriyor. Sağlayacağı faydanın gerektirdiği efor ve maliyete oranlanarak değerlendirilmesi büyük önem taşıyor. Sigorta ve reasürans sektörlerinde blokzincir kadar etkin olmamakla birlikte benzer uygulamaların örnekleri mevcut. Bu uygulamaların erken aşamada korunarak teknoloji alanında daha bakir süreçlerin dönüştürülmesi akıllıca bir strateji olarak öne çıkabilir.

Makro perspektifte değindiğim diğer iki unsur da Kovid-19 ve iklim değişikliğinin etkileriydi. Küresel salgının gölgesinde kalsa da iklim değişikliği sektör için köklü değişiklikleri tetikliyor ve tetikleyecek. Bu belirsiz döneme sağlam altyapısı ve teknolojik hazırlığıyla giren şirketler geleceklerini garanti etmiş olacak. Risk, dolayısıyla teminat yapılarının değiştiği bir dönemde bu değişime gereken hızda cevap vermek sadece blokzincir ve benzeri teknolojilerle mümkün olacak.

Mikro: Teminat açıkları, penetrasyon ve risk iştahı

Mikro perspektifte öne çıkan ve blokzincir desteğiyle uzun yol kat edilebilecek unsurlar ise teminat açığı, penetrasyon oranı ve risk iştahı...

Sektörün her oyuncusunun kendi bünyesindeki kararlarla şekillenen ancak sektör adına büyük önem taşıyan bu üç unsur, blokzincirin sağlayacağı avantajlar (operasyonel maliyetlerde düşüş, daha çok müşteriye ulaşma, fon birikiminde artış, semaye artışı, daha önce teminat altına



alınamayan risklerin kapsanması vb) ile hızla değişecek ve hem sektörü hem de ekonomik yapıyı olumlu etkileyecek.

Bunların yanı sıra dilimden düşürmediğim sigortacılık değer zinciri (insurance value chain) çerçevesinde de blokzincirden beklentilerimi sıraladım. Aslında sigorta sektörünü, yarattığı değer ve toplumsal yapıya etkisi açısından finansal sistemin en önemli aktörü olarak görüyorum. Dolayısıyla blokzincir teknolojisinin sigortacılıkta etkin kullanımı, finansal sektörün diğer aktörlerinin ortaya koyacağı değerden daha dönüştürücü olacaktır.

“Procrustes Yatağı”nı blokzincir değiştirecek

Son olarak yazımı, sigorta sektörü için sıklıkla kullandığım ve mevcut

durumu çok iyi özetlediğini düşündüğüm bir benzetmeyle bitirdim...

Sigorta sektörünün kişiye özel konfigürasyonu şimdilik mümkün kalamayan yapısı, bana “Procrustes Yatağı”nı hatırlatıyor. Evine davet ettiği misafirlerini yatağının boyuna göre keserek kısaltan veya ezerek uzatan mitolojik varlık Procrustes, bütün müşterilerini genelleştirilmiş risk profillerine göre kalabalık gruplara ayıran ve aralarındaki farklılıkların prim bedellerine yansımaya sağlayamayan sigorta ve reasürans şirketlerinin günümüzdeki yapısına benziyor.

Kısacası, daha kişiye özel, gerçek riski doğru fiyatla yansıtabilecek bir sigorta-reasürans sektörü, sadece blokzincir gibi süper etkin bir platform üzerinde var olabilecek.



Argo, İtalya operasyonlarını Perfuturo'ya sattı

İtalya merkezli Argo Group, sigortacılık operasyonlarını İsviçre merkezli Perfuturo'ya sattığını açıkladı. Düzenleyici kurumun onayında bekleyen satın alma işleminin 2021'in ilk çeyreğinde sonlandırılması bekleniyor. Argo Group'un uluslararası operasyonlardan sorumlu yöneticisi Matt Harris tarafından yapılan açıklamada, orta vadeli stratejiler çerçevesinde satışa karar verildiği ve müşteri portföyünün Perfuturo ile güvende olacağına inanıldığı belirtildi. Satıştan elde edilen finansal kaynakla kârlı alanlara yoğunlaşmaya devam edeceklerini açıklayan Harris, uzun vadeli ve sürdürülebilir büyümeye yatırım yapacaklarının



altını çizdi. İtalyan sigorta piyasasında operasyonlara devam edeceklerini belirten Perfuturo yöneticileri ise

Argo'nun karlı portföyünü satın almaktan duyulan memnuniyeti dile getirirken birleşme ve satın alma faaliyetlerinin süreceği sinyalini verdi.

Coface ve İtalya hükümetinden alacak sigortası atağı

Alacak sigortası uzmanı Coface, İtalya hükümetiyle yeni bir işbirliği başlattı. Şirket, bu sayede alacak sigortası branşındaki müşteri kitlesini büyütmeyi ve daha önce bu sigorta türüyle tanışmamış potansiyel müşterileri risk havuzuna katmayı hedefliyor. Kovid-19 salgını sonrasında daralan ekonomi ve artan iflaslar karşısında sigorta sektörüyle işbirliğini artıracığını açıklayan İtalyan hükümeti ise bu alanda yeni projelerin de sinyalini vermiş oldu. Proje kapsamında sağladığı teminatlarda da artışa giden ve müşteri profilini genişleten Coface, risk analizlerinde son teknolojiyi kullanmaya devam



ediyor. İtalyan ticaret birlikleri tarafından alacak sigortaları için öncelikli olarak tercih edilen Coface'in ilgili segment yöneticisi Ernesto de Martinis, ulusal ve uluslararası ticarete farklı risklerin dikkate alınacağını ve müşterilerin her türlü teminat taleplerinin değerlendirileceğini belirtti. Alacak sigortasının işletmelerin finansal sürdürülebilirliğinin teminatı olduğunu vurgulayan De Martinis, her Coface müşterisinin kendine özel bir finansal yapısı ve risk örgüsü olduğunu altını çizdi ve bu çeşitliliğin ancak Coface'in ileri teknolojiyle güçlendirilmiş teknik analiz altyapısı sayesinde doğru şekilde yönetilebileceğini belirtti.



Ernesto de Martinis

Sompo, W. Brown'u satın aldı

Japon Sompo Insurance Group'un uluslararası operasyonlarını yürüten Sompo International, havacılık alanında faaliyet gösteren sigorta şirketi W. Brown & Associates Insurance Services'i (W. Brown) satın aldığını duyurdu. Bermuda merkezli Sompo International, W. Brown ile 2016 yılından bu yana çeşitli projeler yürütüyordu. Satın alma sonrasında mevcut W. Brown yönetim kademesinin görevini devam ettirmesine karar verilerek sadece şirketin sahipliğinin değiştiğinin, operasyonların satın alma öncesindeki gibi yönetilmeye



devam edeceğinin altı çizildi. Sompo International CEO'su Chris Sparro, satın alma işlemi dolayısıyla yaptığı açıklamada Scott Brown'a ve ekibine "hoş geldin" diyerek Sompo International'a yapacakları önemli

katkılar için şimdiden teşekkür etti. Scott Brown ise Sompo International ile zaten uzun zamandır proje bazında çalıştıklarını, benzer yapının bu kez tek bir hukuki kimlik altında işleyeceğini belirterek mevcut projelerinin yapısında bir değişiklik olmayacağını açıkladı. Sompo Japon gibi sigorta sektörünün önemli bir aktörünün bünyesinde yer alacak olmalarından duydukları memnuniyeti dile getiren Brown, daha geniş bir müşteri kitlesi ve daha ileri analiz teknikleriyle yollarına devam edeceklerini ve heyecanlı olduklarını açıkladı.

AM Best'in ticari sigortalara bakışı negatif

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu AM Best'in araştırması, Kovid-19 sonrasında artan ticari belirsizlik ve ekonomik daralmaya dikkat çekiyor. Araştırma, 2021 ve 2022 yılları için de sektör adına negatif beklentiler içeriyor. Buna rağmen sigorta ve reasürans şirketlerinin teminat bedellerini artıracaklarını ve daha düşük risk alma iştahı göstereceğini öne süren AM Best, piyasada da daralma öngörüyor.

AM Best, orman yangınlarının yanı sıra maliyeti ve etkinlik alanları sürekli artan fırtına, kasırga ve sellerin de etkisiyle sigorta ve reasürans sektöründe kâr marjının sürekli daraldığının altını çiziyor. Reyting şirketinin tüm bu olumsuzluklara karşı çözüm önerisi ise kolektif çözümler üretilmesi. AM Best, bu olumsuz perspektife rağmen ticari sigortalara alanında yine de büyük bir potansiyel öngörüyor, sermaye ayağının güçlendirilmesiyle birlikte sigorta

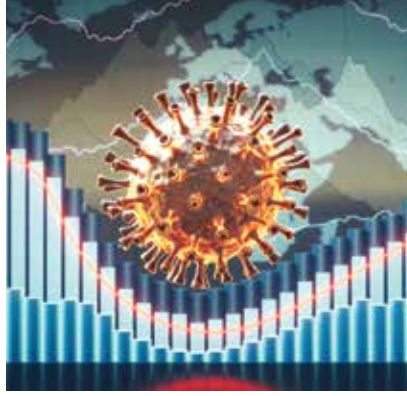


ve reasürans şirketlerinin önünde yeni fırsatlar görüyor. 2021 yılında koşulların zorlaşmasına rağmen ticari sigortalara talebin hızla artacağını tahmin eden reyting şirketi, iklim değişikliği, olası

geniş kapsamlı toplumsal olaylar ve düşük faiz ortamının getirdiği yatırım baskısı nedeniyle hem iflasların hem de ticari sigortalara yönelik taleplerin artacağını düşünüyor.

Fitch'e göre primler artacak, risk kapasitesi düşecek

Fitch, uluslararası reasürans piyasasını değerlendirdiği çalışmasında, Kovid-19 salgınının yıkıcı etkilerine değinerek prim bedellerinde artış ve risk kapasitesinde düşüşün kaçınılmaz olacağına dikkat çekti. Reasürans piyasasındaki varlık ve yükümlülük dengesine de değinen Fitch'in raporunda, yatırım gelirlerinin reasürans şirketlerinin finansal tablolarındaki ağırlığının azalmasının olumsuz etkilerinin altı çiziliyor. Daha riskli yatırım planlarının kabul edilmesinin reasüransın ana varlığıyla çelişebileceği ve şirketlerin yüksek ve riskli ile düşük ancak güvenilir yatırım gelirleri arasında karar vermek zorunda kalacakları belirtiliyor.



2021 yılının reasürans şirketlerinin varlığı için önemine değinen Fitch, sektörde birleşme ve satın almaların, değişen sermaye yeterlilik oranları nedeniyle sıkça görülebileceğini düşünüyor. Reasürans piyasasının aksine elementer branşı 2021 yılında daha stabil ve sakin bir ortamın

beklediğini belirten Fitch'e göre, reasürans şirketlerinin yenileme talepleri de bu yüzden elementer branşta yoğunlaşacak. Öte yandan Fitch, sektörde azalan kârlılık ve sermaye yeterlilik seviyelerinin reasürans şirketleri için fırsatları da beraberinde getirdiğini düşünüyor. Uluslararası kredi derecelendirme kurumu, özellikle polişe yenileme dönemlerinde daha etkin risk analizleri ve doğru fiyat için teknolojinin daha yoğun kullanılacağını ve böylece operasyonel kârlılığın artacağını öngörüyor. Sermayedarlarından yoğun bir şekilde ek kaynak talep eden şirketler böylelikle Kovid-19'un yıkıcı etkilerinden korunmayı planlasa da Fitch, 2021 yılını da sektör açısından sıkıntılı görüyor.

Alphabet, doğal afet tahvili piyasasına girdi

Google ve birçok teknoloji şirketinin çatı kuruluşu olan Alphabet, doğal afet tahvil piyasasını sevdi. Daha önce Phoenician Re ile 95 milyon dolarlık bir tahvil ihracına imza atan şirket, yeni bir yatırım zinciri için araya girdiğini açıkladı. Kaliforniya depremini baz alarak oluşturulan yeni tahvil ihracında 237.5 milyon dolarlık kaynak elde etmeyi bekleyen sigorta sektörüne Alphabet'ten ne kadarlık talep geleceği merak konusu. Bermuda merkezli faaliyet gösteren ve Alphabet'in birçok ILS işleminde yer alan Phoenician Re ise Silikon Vadisi'nden gördüğü talepten çok memnun görünüyor. Finansal piyasalardaki dalgalanmadan

etkilenmeden risklerini yönetmek ve yatırım kârı elde etmek isteyen birçok kurumla çalıştıklarını hatırlatan şirket yetkilileri, doğal afet tahvillerine talebin salgınla daralan ekonomik piyasalar sonrasında ikiye katlandığına dikkat çekiyor.

Alphabet ve iştirakleri için özel bir doğal afet tahvil programı oluşturan Phoenician Re, Kaliforniya depreminin yanı sıra birçok geniş etkili doğal afeti de programa dahil etmek istiyor. Alphabet ile ikinci



tahvil ihracında 1.75 milyar dolarlık işlem hacmi hedefleyen şirket, yatırım pastasını daha da büyütme kararı gözüküyor. Alphabet'in bu ilgisinin daha önce ILS piyasasında olmayan birçok teknoloji şirketini yatırıma

yöneltiğini belirten Phoenician Re yetkilileri, yeni ürünlerin geliştirilmesi ve daha önce risk havuzuna dahil edilmemiş doğal afetlerin fiyatlanması üzerine çalıştıklarını belirtiyor.

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!



Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptırmak için şimdi her zamankinden çok sebebiniz var!

Anlaşmalı özel hastanelerde poliçeniz kapsamında fark ücreti ödmeden hizmet almak için daha fazla beklemeyin, **check-up, evde bakım ve deprem** gibi birçok yeni teminata **%20 indirimle** sahip olun!

Kampanyamız 31.12.2020 tarihine kadar geçerlidir.