

RAY SİGORTA

2020'yi

dört dörtlük

başarıyla

tamamladı

✓ Acente
sayısında
artış

✓ Kârlı
büyüme

✓ Mutlu
çalışan

✓ Memnun
müşteri

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan

TAKIMIN İÇİN ELİNİ CEBİNE AT!



Her şeyden çok sevdiğin Fenerbahçe'ne destek olmanın yolu,
“**aman bir şey olmasın**” diye sakındığın cep telefonundan geçiyor.

Fenerbahçe Cep Telefonu Sigortası ile
hem takımına katkıda bulun hem de telefonunu güvenceye al.

Fenerbahçe Cep Sigortası şimdi tüm **Fenerium Mağazalarında** ve
HDI Sigorta Acentelerinde seni bekliyor.

0850 222 8 434 | www.hdisigorta.com.tr



HDI
SİGORTA



Çalışan huzuru + paydaş mutluluğu = Büyüme ve kâr

Iş yapış şekillerinde teknolojinin payı ve etkinliği giderek artsa da şirketler için çalışanların önemi hiç azalmıyor. Hatta onlar için en önemli değer çalışanların kalitesi, tecrübesi ve çalıştığı kurumun benimsemesi olduğunu söyleyebiliriz. Nitekim pek çok kurumun çalışmak için tercih edilmesinde çalışan sadakati, çalışan memnuniyeti ilk sıralarda yer alıyor. Davranış Bilimleri Enstitüsü (DBE), çalışan memnuniyetini, çalışanlara somut olarak kurum içerisinde sağlanan imkân ve hizmetlerin seviyesine; çalışan bağlılığını ise çalışanların yöneticileri ve çalışma arkadaşlarıyla organik ve duygusal bağına endeksliyor. Örneğin, kurumunuzun sağladığı servis, yemek, çalışma ortamı, ofis malzemelerinin kalitesi gibi faktörler memnuniyetinizi artırırken, işyerinde size saygı duyulması ve güvenilmesi bağlılığınızı artıracak unsurlar olarak tanımlanıyor. Peki çalışan memnuniyeti ve bağlılığının kuruma ne gibi faydaları var? Öncelikle kurum içinde verimliliğin ve iş performansının artırılmasına yönelik gelişme alanlarını, kurumun önceliklerine ve genel performansına etkilerine göre belirlemeyi sağlıyor. Yürütülen uygulamaların etkinliğini ölçmeyi sağlarken, çalışan memnuniyetini ve bağlılığını artırmak için en uygun eylem planlarını oluşturmada yön

gösteriyor!

Davranış Bilimleri Enstitüsü, bu iki konuyu bir arada araştırıyor, aynı zamanda bağlılık ve memnuniyetin çalışanların mutluluğu ve psikolojik refahı üzerindeki etkilerini de ölçerek kurum yönetimi ve insan kaynaklarına yol gösterecek bir gelişim haritası sunuyor. Bu harita, hem mevcut memnuniyet ve bağlılık düzeyini hem de kurum için en öncelikli alanları, öncelikle alınması gereken aksiyonları belirliyor. Kısacası büyüyüp kâr edebilirsiniz ama çalışanlarınızın mutluluğu ve paydaşlarınızın memnuniyetini sağlayamazsanız bu kalıcı olmayacaktır.

Bütün bunları neden mi anlattım? Bu ayki kapak konumuz Ray Sigorta. 2020'yi dört dörtlük başarıyla tamamladıklarını söyleyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, bu dördün ikisini büyüme ve kârlılık, diğer ikisini de çalışan mutluluğu ve acente memnuniyeti olarak açıkladı.

Çalışan ve müşteri memnuniyetini artıran ve bunun yanında son 4 yıllık prim üretiminde rekor büyümeye imza atan Ray Sigorta, en güçlü satış kanalı olan acente ağını daha da genişleterek 2020 yılında 4 kritik alanda önemli başarılarla imza attı. Biz de dergimizin bu ayki kapağını kendilerine ayırdık. Keyifli okumalar.

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





18

20



22



24

26

Cigna



28

18

2020'yi dört dörtlük başarıyla tamamladı

Çalışan ve müşteri memnuniyetini artıran ve bunun yanında son 4 yıllık prim üretiminde rekor bir büyümeye imza atan Ray Sigorta, en güçlü satış kanalı olan acente ağını daha da genişleterek 2020 yılında 4 kritik alanda önemli başarılarına imza attı

20

AXA, 2021'de de SIGORTA 4.0 ile büyüyecek

AXA Sigorta, Sigorta 4.0 stratejisinin olumlu sonuçlarını salgın etkisinde geçen 2020 yılında da sürdürdü. Şirket, bu yıl da acente, müşteri, çalışan ve süreç yönetiminin başarılı bir şekilde dengelendiği teknolojik çözümler üzerinde çalışmaya devam edecek...

22

"Salgın, beklentilerin aksine çıkışları % 20 azalttı"

Anadolu Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk'e göre salgın sebebiyle yaşanan ekonomik zorluklar tasarrufun önemini hatırlattı. Ertürk, "Maddi olarak zor zamanlar geçirince biriktirmenin ne kadar kıymetli olduğu fark edildi. Gönüllü BES'te, salgının başladığı mart ayından itibaren aylık ortalama çıkışlar geçen yıla göre yüzde 20 azaldı" diyor...

24

"Dijital dönüşüm hızlanacak, sosyal medyanın önemi artacak"

Türk Nippon Sigorta, ürünlerinin online tanıtımı ve satışı için sosyal medyayı etkin şekilde kullanıyor, sosyal medya kampanyaları düzenliyor. E. Baturalp Pamukçu'ya göre sosyal medya stratejik planlamaya dahil edilmeli ve sosyal medya yönetimi şirket kültür ve değerlerinin bir parçası haline getirilmeli...

26

Cigna, tamamlayıcı sağlığa iki önemli yenilikle girdi

Cigna Tamamlayıcı Sağlık Sigortası; geniş kapsamının yanı sıra göz ve diş sağlığı, online doktor ve psikolog gibi ücretsiz ek hizmetleriyle fark yaratmayı amaçlıyor. Şirket, 18 yaş altı çocukları ebeveynine bağlı olmadan tek başına da sigortalıyor...

28

"Dayanıklılığımızı kanıtladık, sırada hızlı büyüme var"

Salgın döneminde zorluklara karşı dayanıklılığını kanıtlayan Generali Sigorta, yeni CEO'su Sylvain Ducros liderliğinde sürdürülebilirliği koruyup daha hızlı büyüyerek özenlen kârlılığa ulaşmayı hedefliyor. Öncüsü oldukları dijital kanalları daha da güçlendireceklerini söyleyen Ducros, acentelerle birlikte başta oto, konut ve tamamlayıcı sağlık olmak üzere büyümeyi hızlandıracaklarını vurguluyor...

32

"Kötü kadın" değil entelektüel bir sanatçı!

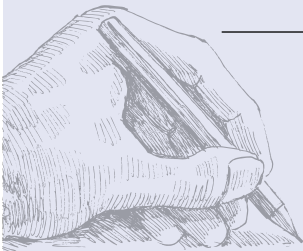
"İlk milli manken" unvanını alıp New York'ta defileye çıktı. Tiyatro, sinema, dublaj, beste, şarkı, şiir, kitap, resim derken sanat adına yapabileceklerinin hepsini başardı. 83 yaşına rağmen içindeki sanat ateşi hala sönmüş değil. "Yeşilçam'ın kötü kadını", gibi etiketlerin aksine entelektüel bir sanatçı portresi çiziyor Lale Belkis...

36

Zeynep Turan Stefan

Akıllı şehirler, akıllı sözleşmeler ve sigortalar

yazar



GARANTİ BBVA EMEKLİLİK AİLESİNE KATILMAK İÇİN MİLYONLARCA SEBEP VAR!

Birikimiyle ilgili tüm sorularına
cevap almak isteyenlerin sebebi
Gelecek Koçları.



ANADOLU SİGORTA çalışanları “Biz Bize” platformunda buluşuyor

Anadolu Sigorta, insan kaynakları alanında iç iletişimi kolaylaştırmak için geliştirdiği “Biz Bize” mobil platformuyla ortak bir buluşma noktası yaratmayı amaçlıyor. Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, platformla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Uzaktan çalışma bize kurumlarda iç iletişimin yaşamsal bir önemde olduğunu bir kez daha gösterdi. Sürdürülebilir başarının sırrı, güncel stratejiler ve yenilikçi kurumsal teknolojilerle çalışanları desteklemekten geçiyor. ‘Biz Bize’ mobil uygulamamız tam da bu noktada insan kaynakları süreçlerini kolaylaştıran ve iç iletişimimizi destekleyen bir dijital dönüşüm projesi olarak hepimizin hayatına yenilik katıyor. Bu uygulamayla

birlikte uzaktan çalışma sisteminde de ortak çalışma kültürümüz çok daha etkin hale geliyor. Güçlü iletişimimiz sayesinde işbirliklerimizi daha da artırarak, yeni buluşma noktamızda ortak bir sinerjiyle ve keyifle çalışmalarımızı sürdüreceğiz.” “Biz Bize” mobil uygulamasının zaman ve mekan bağımsız her an ve her yerden erişime açık olduğunu vurgulayan Tiryakioğlu, platformun sürekli etkileşim sağlaması ve güncellemelerden anlık haberdar etme özelliği sayesinde ekip içi iletişimi daha güçlü sürdüreceklerini ifade



Filiz Tiryakioğlu

ediyor. Her çalışanın uygulama üzerinden anlık paylaşımlar yapabileceğinin altını çizen Tiryakioğlu, “Dijital takdir imkanı sunan, kurum içi girişimcilik kültürünü besleyen, acil durumlarda çalışma arkadaşlarımızdan bilgi alabilmemizi sağlayan ‘Biz Bize’ uygulamasıyla yeni normalin getirmiş

olduğu şirkete giriş rezervasyonları da yapılabilecek. Tüm bu özelliklerin yanı sıra izin, fazla mesai girişi ve onaylama süreçleri, eğitim portalına erişim ve sağlıklı yaşamı destekleyen yeni uygulamaları da platforma dahil edeceğiz” diyor.

Açık Sigortacılık Platformu ile InsurTech ekosistemi büyüyecek

Anadolu Sigorta, Açık Sigortacılık Platformu’nun üzerinden yeni API’leri devreye aldı. Dijital sigortacılık ekosistemini büyüterek acentelerinin dijitalleşmesine destek olan Anadolu Sigorta, sektörde ortaya çıkacak yeni girişimlerle yenilikçi iş fikirlerine de katkı sağlamayı hedefliyor. Bu doğrultuda developer. anadolusigorta. com.tr adresiyle tüm girişimler ve sektördeki firmalar, yeni ürün ve müşteri deneyimi oluşturmak için platforma davet



Mehmet Abacı

ediliyor. Anadolu Sigorta’nın 16 iş alanında 260 API ile hizmet veren Açık Sigortacılık Platformu’nu halen aktif olarak 158 iş ortağı kullanıyor, platformda günlük ortalama 5 milyon adet işlem yapılıyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, “Platformumuzla sigorta ekosisteminde yenilikçi fikirlerin oluşmasını destekliyor, müşterilerimizin farklı kanallardan katma değerli hizmet almasını sağlıyoruz. İş ortaklarımızın

sağladığımız hizmetlere hızlı erişilebilmesi için sigorta süreçlerini basitleştirip, herkes tarafından ulaşılabilir hale getiriyoruz. Anadolu Sigorta olarak müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak sigortacılık hizmetlerine pratik bir şekilde erişmelerini çok önemsiyoruz. Bu doğrultuda InsurTech girişimlerini de destekliyoruz” diyor. Anadolu Sigorta Açık Sigortacılık Platformu’nda üretim, hasar, finans ve asistans gibi konu başlıkları altında; teklif ve poliçe oluşturma, prim hesaplama, poliçe arama, hasar girişi, ihbar alma ve dosya takibi, hasar dosyası sorgulama, tahsilat, çekici ve destek gibi hizmetler yer alıyor.

Ben
Groupama'nın
Dijital Asistanı,
GUPİ!



Neler mi
yapabilirim?

7/24 hızlı
ve kolay
hizmet sunarım.

Hasar dosyanı
ve poliçeni
gösteririm.

Anlaşmalı sağlık
kurumlarını ve
tamir servislerini
listelerim.

Haydi Gupi'ye Sor!  www.groupama.com.tr



Groupama'dan yeni bir hizmet: Dijital asistan GUPİ

Groupama Sigorta, yeni dijital asistanı Gupi ile müşterilerinin hayatını kolaylaştırmayı hedefliyor. Gupi, ilk olarak Groupama'nın resmi web sitesi üzerinden kullanıma sunuldu. Gupi, yapay zekanın parçası olan doğal dil sayesinde tüm müşterilerle iletişime geçerek taleplerini gerçek olarak analiz ediyor ve kişiselleştirilmiş yanıtlar verebiliyor. Sadece anlaşmalı sağlık kurumları ve araç tamir servisleri listeleme değil, sahip olduğu yapay zekâ ve akıllı teknoloji sayesinde gerçek zamanlı bilgi akışı sağlayarak hasar dosya sorgulama, poliçe sorgulama gibi birçok kişiselleştirilmiş işlemi kolayca yapabiliyor. Müşterinin hasar dosyasının durumunun, eksper



bilgilerinin, hasar ödeme bilgilerinin yanında poliçe başlangıç ve bitiş

tarihini, prim miktarını, teminatlarını ve poliçenin pdf versiyonunu da görüntüleyip detaylarına ulaşabiliyor. Gupi, akıllı teknolojisi sayesinde verdiği hızlı cevaplarıyla ve haftanın her günü ve saati ulaşılabilir olmasıyla kullanıcılarına farklı bir müşteri hizmetleri deneyimi yaşıyor. "Gupi'ye Sor!" sloganı ile Groupama'nın web sitesi üzerinden hizmet veren Gupi'ye, yakın gelecekte IVR (sesli yanıt sistemi), mobil uygulama ve WhatsApp üzerinden de kolaylıkla ulaşılacaktır. Öte yandan Groupama, son zamanlarda acentelerinin ofis dışından çalışabilmesi için özel olarak geliştirdiği AnkaCep uygulamasını da hizmete sundu.

Sigorta sektörünün "En İyi İşveren Markası" Groupama

Groupama Türkiye, insan kaynakları uygulamalarında mükemmelleşme konusunda standartları belirleyen ve uluslararası otorite olarak kabul edilen Top Employer Enstitüsü tarafından "Top Employer" (En İyi İşveren) sertifikasıyla ödüllendirildi. Sertifikasyon sürecinde şirketlerin genel stratejisi, İK stratejisi, liderlik, organizasyon, değişim yönetimi, dijitalleşme, çalışma ortamı, sürdürülebilirlik, çeşitlilik, ortak değerler ve tüm insan kaynakları uygulamalarını değerlendiren Uluslararası Top Employer Enstitüsü'nün verdiği "En İyi



Özge Yilmazyavuz

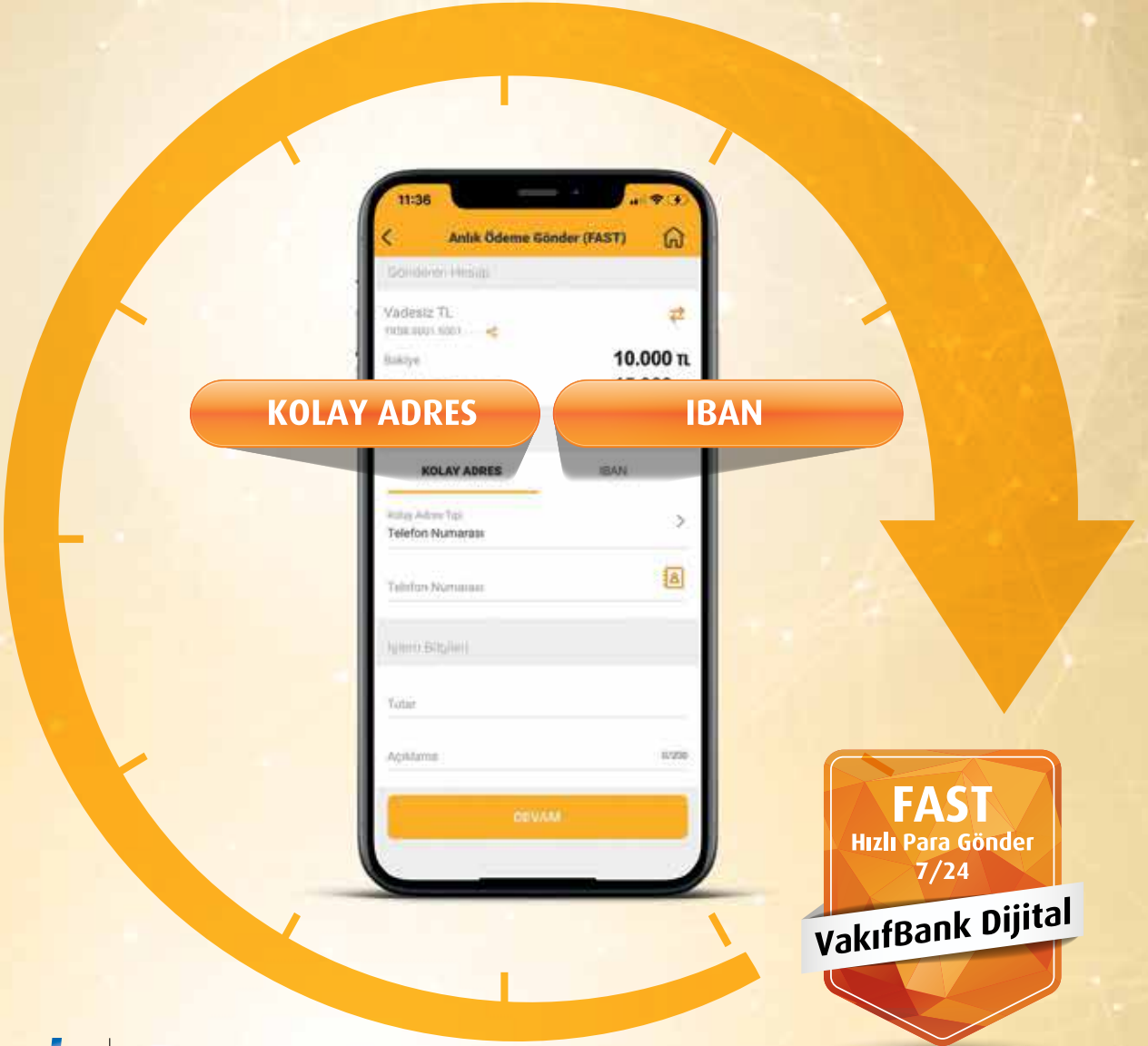
İşveren" sertifikası dünya genelinde sadece bin 691, Türkiye'de ise sayılı şirkette bulunuyor. Groupama

Türkiye ise hayat dışı branşta faaliyet gösteren sigorta şirketleri arasında bu sertifikaya sahip olan ilk kuruluş olarak dikkat çekiyor. Groupama Sigorta İnsan Kaynakları, Eğitim ve İç İletişimden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özge Yilmazyavuz, "Hayat dışı sigorta şirketleri arasında bu sertifikaya sahip tek şirket konumundayız ve bundan dolayı gururluyuz. Çalışan odaklı yaklaşımımız, çalışanlarımıza verdiğimiz değerle çalışan bağlılığımızı artırarak kazandığımız bu sertifikayı sürekli kılmayı hedefliyoruz. Şirketimizin marka algısı ve işveren marka yaklaşımımızı güçlendirmek ve nitelikli insan kaynağına sahip olmak her zaman önceliklerimiz arasında" diyor.

VakıfBank'ta FAST ile para göndermek çok kolay

Kolay Adres ya da IBAN'la 7/24 dilediğiniz kişiye dilediğiniz anda para gönderebilirsiniz.

VakıfBank, daima seninle.



#dijitalkolaylaştırır

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

Türkiye'nin enerjisine Türkiye Sigorta güvencesi

Enerjide milli bağımsızlığın hem yenilenebilir enerji hem de geleneksel enerji kaynaklarına yatırımla mümkün olacağına inanan Türkiye Sigorta, bu yöndeki yatırımlara teminat sağlayarak piyasa yapıcı rol oynamaya, Türkiye'nin enerjisine güvence sunmaya devam ediyor. Enerji sigortaları alanında uzmanlaşmış kişilerden oluşturduğu enerji sigortaları birimiyle nitelikli hizmet sunan ve Türkiye tarihinin en büyük doğalgaz keşfi Sakarya Gaz Sahası'ndaki Tuna-1 kuyusuna ilk poliçesini yapan Türkiye Sigorta, 2020 sonu itibarıyla 10 bin MW üstünde kurulu güce sahip tesisi sigortaladı ve yüzde 20 pazar payına ulaştı. Yenilenebilir enerji proje ve yatırımlarında sigorta süreçlerinin başından sonuna kadar danışmanlık hizmeti sunarak çözüm üreten Türkiye Sigorta, son yıllarda hızla artan yenilenebilir enerji yatırımlarının sadece inşaat/montaj aşamasında

değil operasyon döneminde de HES-GES-JES-RES santrallerine teminat sunarak ülke ekonomisine katkı sunuyor. Türkiye Sigorta, enerji/inşaat sigortalarıyla inşaat/montaj aşamasında hazırlanan poliçelerin devamını getirip, operasyon dönemlerinde oluşabilecek risklere de teminat sağlıyor. Türkiye Sigorta, yenilenebilir enerji projelerinde yüzde 70'ler civarında diğer sektörlere göre yüksek penetrasyon oranları olmasına karşılık; enerji üretiminin ekonominin devamlılığı içerisindeki ana damarlardan biri olması ve yüksek yatırım maliyetlerine dayanması nedeniyle çalışma ve gayretlerini bu alandaki sigortalılık oranını yüzde 100'e çıkarmak için sürdürüyor. Gelecek nesillere daha iyi bir dünya bırakmak ve sürdürülebilir bir yaşam sağlamak için İstanbul Esentepe'deki genel müdürlük binasında bulunan güneş enerjisi panelleriyle kendi



enerjisini yenilenebilir kaynaklardan sağlayan Türkiye Sigorta, birçok şirket ve kuruma örnek olmanın gururunu da yaşıyor.

Magdeburger Sigorta'dan evcil hayvanlara özel "Can Dostum Sigortası"

Magdeburger Sigorta, evcil hayvanlara özel sunduğu Can Dostum Sigortası'yla evcil hayvan sigortası kategorisinde fark yaratıyor. Sigortalanan evcil hayvanın ismine özel poliçe hazırlanmasına imkân veren Can Dostum Sigortası, yüksek teminat limitleri ve evcil hayvan sahibine sunduğu ferdi kaza teminatıyla dikkat çekiyor. Bu sigorta, aşıları tamamlanmış, 6 aydan büyük ve 10 yaştan küçük kedi ve köpekler için geçerli oluyor. Can Dostum Sigortası, poliçe



kapsamında; anlaşmalı veterinerlerde yılda bir kez muayene, tırnak kesimi, göz ve kulak temizliği hizmetlerini ücretsiz

olarak sunuyor. Evcil hayvanların başına gelebilecek acil durumlarda ihtiyaç duyulabilecek tedavi hizmetlerini anlaşmalı veteriner hekimlerle 10 bin TL'ye kadar karşılayan sigorta paketinde, evcil hayvanı bulmak için kayıp arama ilanı ve ödül teminatı masrafları da 1000 TL ile kapsam dahilinde sunuluyor. Poliçede ayrıca evcil hayvan sahibine ferdi kaza için 10 bin TL'lik ve evcil hayvanların üçüncü şahıslara verebileceği zararlar için de yine 10 bin TL'lik ayrı teminatlar bulunuyor.



Devlet Destekli
Ticari Alacak
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

TİCARET #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



 Türkiye
Sigorta Birliği

alacaksigortasi.com.tr

Dar gelirli kadın girişimciler, İMECE Mini Sigorta güvencesinde

Türkiye İsrarı Önleme Vakfı (TİSVA) ile Bereket Sigorta işbirliği doğrultusunda kadın mikrogirişimciler, İMECE Mini Sigorta kapsamına alındı. Söz konusu işbirliğiyle ilgili Bereket Sigorta tarafından şu açıklama yapıldı:

“Kadın girişimcilerin mikrokredi kullanarak kurduğu işle ailelerini geçindirdiği dikkate alınırsa bu finansman modelinin önemi daha iyi anlaşılacaktır. Kadın girişimcilerimizin bu yolda karşılaşılabileceği herhangi bir kaza sonucu yaşam kaybı ve maluliyet durumlarına karşı kendilerini ve ailelerini, ister ev sahibi ister kiracı olsunlar yuvalarını temel risklere karşı güvence altına almalıları noktasında



İMECE Mini Sigorta önem kazanıyor. Kadın girişimcilerimizin ekonomik yaşama adım atmasını sağlayan mikrokredi uygulaması beraberinde sunulan Mini Sigorta ile bugüne kadar yaklaşık 50 bin girişimciye 871 milyon

TL tutarında güvence verildi.” İMECE Mini Sigorta, kaza sonucu yaşam kaybı ve daimi maluliyet durumlarında 10 bin TL’ye kadar teminat sağlıyor. İMECE Mini Konut Sigortası ile mikrogirişimcilerin evlerinde oluşabilecek zararlar, hasarın oluş biçimine göre belirtilen limitler dahilinde güvence altına alınıyor.

2003 yılından bu yana mikrokredi faaliyetlerini sürdüren Türkiye İsrarı Önleme Vakfı, Türkiye Grameen Mikrofinans Programı ile 200 bini aşkın dar gelirli kadının ekonomik hayata dâhil olması için 1 milyar TL’nin üzerinde finansman desteği sağladı.

Generali’den KOBİ ve esnafa özel modüler sigorta

150 yılı aşkın köklü geçmişiyle Generali Sigorta’nın Türk sigortacılık sektöründe ilk olma özelliği taşıyan ürünü “Ekmek Teknem Sigortası”, salgın döneminin getirdiği olumsuz koşullarda KOBİ ve esnafın; müşterilerine, çalışanlarına, makinelerine, elektronik cihazlarına ve hatta işletme kârlarına dair endişelerini ortadan kaldırıyor. Her KOBİ ve esnafın ihtiyaç duyduğu esneklik esasına göre tasarlanan Ekmek Teknem, KOBİ ve esnafa kendi teminat paketini oluşturma imkanı tanırken, ihtiyaç dâhilinde olmayan teminatlara ekstra prim ödeme zorunluluğuna da son veriyor. Hızlı ve zahmetsizce poliçe düzenleme imkânı sunan Ekmek Teknem;



yangın, sel, toprak kayması, enkaz kaldırma, hırsızlık, deprem, finansal kayıplar, üçüncü şahıslara karşı sorumluluk, işveren sorumluluk ve birçok farklı riske karşı KOBİ ve esnafın yanında yer alıyor. Ekmek Teknem; çiçekçi, eczane, elektronik cihaz satış yeri, giyim

mağazası, kırtasiye, kuru temizleme, market ve büfe, noter, oto servisi, restoran ve kafeler, tekstil üretimi gibi birçok alanda hizmet sunan KOBİ ve esnafa, sektörleri için ayrıca özelleştirilmiş teminatlar da sağlıyor.

Sigortacılık sektöründe ilk özelliği taşıyan “Ekmek Teknem Sigortası”, yüksek olasılıklı risklere karşı 7/24 yardım hizmetleriyle genişletilmiş Temel Koruma Paketi, işletmenin faaliyeti bünyesinde taraf olabileceği sorumluluk risklerini güvence altına alan İşletme Sorumluluk Paketi, işletmenin finansal devamlılığını sağlamak üzere güvence sağlayan İşletme Koruma Paketi ve isteğe bağlı olarak sunulan diğer ek teminatlardan oluşuyor.

Hayatta hiçbir şeyin
garantisi yok ama
Nippon
güvencesi
var!



Kaskosunu **Türk Nippon Sigorta**'da
yaptıran ya da poliçesini yenileten herkes
"**Covid 19 Yoğun Bakım Teminatı**"
kapsamında korunuyor.

AXAClub avantajlar dünyası AXAFit'te

AXA Sigorta, farklı markalarla yaptığı işbirlikleriyle AXAFit kullanıcılarına özel AXAClub avantajları sağlıyor. “İyi Yaşam Uygulaması” olarak yeniden tasarlanan AXAFit bünyesinde konumlandırılan AXAClub, sağlıklı yaşam, ev bakımı, film keyfi, yeme-içme gibi farklı alanlarda kullanıcılara fayda sağlayan öneriler sunuyor. AXAClub avantajları sektörde alışlagelmişin dışında AXA sigortalıların yanı sıra tüm tüketicilerin hizmetine sunuluyor. Bu avantajlardan faydalanmak için sadece AXAFit kullanıcısı olmak yeterli. AXA Sigorta Satış ve Pazarlama



Firuzan İşcan

Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, “AXA Sigorta olarak insanların hayatını kolaylaştıracak çözümler üretme konusunda her geçen gün yeni adımlar atıyoruz. Sigortacılık işlemlerinin yanı sıra iyi yaşam önerilerine de odaklanarak hazırladığımız AXAFit mobil uygulamasına dahil edilen çeşitli marka işbirlikleriyle hayata geçirilen AXAClub avantajlarını müşterilerimiz ve iyi bir yaşam sürmek isteyen herkesin kullanımına sunuyoruz. Sektörde ilk defa bu kapsamda bir uygulamayla pek çok insanın hayatına dokunacak olmanın mutluluğunu yaşıyoruz” diyor.



Zurich Sigorta, TEB ile dağıtım kanalı anlaşması imzaladı

Türk Ekonomi Bankası (TEB) ile Zurich Sigorta, sigorta ürünlerinin TEB müşterilerine sunulması için dağıtım kanalı anlaşması imzaladı. Türkiye’de yılın ilk yatırımlarından biri olarak hayata geçen anlaşma kapsamında TEB müşterileri, Zurich Sigorta’nın hayat dışı branşındaki tüm bireysel, KOBİ ve kurumsal müşterilerine yönelik ürün ve hizmetlerinden TEB’in yaygın şube ağı ve dijital kanalları aracılığıyla faydalanmaya devam edebilecek. Zurich Sigorta CEO’su Yılmaz Yıldız, anlaşmayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Zurich Sigorta Grubu olarak bugüne kadar yaptığımız yatırımlarla Türkiye’deki en büyük yatırımcılardan biri haline geldik. Zorlu salgın koşullarına



Ümit Leblebici

Yılmaz Yıldız

rağmen, TEB işbirliğiyle Türkiye’ye getirdiğimiz bu yeni yatırım da ekonomimize olan güvenin bir göstergesidir. Banka dağıtım kanalı bizim için stratejik önem taşıyor. TEB ile 12 yıl önce başlayan başarılı işbirliğimizin önümüzdeki 10 yılda da devam edecek olmasından dolayı büyük bir mutluluk duyuyoruz. Yenilenen bu işbirliğiyle müşteri memnuniyetinin ön planda olduğu, teknoloji odaklı yeni nesil sigortacılığın öncülüğünü yaparak

ürün ve hizmetlerimizle çok daha fazla müşteriye ulaşacağımıza inanıyorum.” TEB Genel Müdürü Ümit Leblebici ise “Her zaman ülkemiz ekonomisine ve paydaşlarımıza katkı sağlamak için çalışıyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğru analiz edip onlara en güvenli ve avantajlı ürün ve hizmet vermeye öncelik veriyoruz. Sigorta ürünlerinde ise banka kanalıyla satılan poliçelerin hizmet sürekliliği ve garantisini disiplinli bir takiple sağlamaya gayret ediyoruz” diyerek, bankacılık ve sigorta sektörünün iki köklü markası bu anlaşmayla müşteri memnuniyetini ortak hedef belirlediklerini ve müşterilerinin risklerini güvence altına aldıklarını ifade etti.



AXA SİGORTA

Çalışanlarınızın sağlığını AXA tamamlasın!

AXA'dan tüm çalışanlarınıza
yaptırabileceğiniz eksiksiz bir tamamlayıcı
sağlık sigortası: **KOBİ Sağlığım Tamam.**

Çalışan başına ayda 30 TL'den başlayan fiyatlar
En geniş anlaşmalı özel hastane ağı
Salgın hastalıklar dâhil

Know You Can

axasigorta.com.tr

Fiyat; Kobi Sağlığım Tamam ürünlerinde kişi sayısı, firmanın bulunduğu şehir ve seçilen teminatlara göre değişiklik gösterebilir. Çalışan sayısının minimum 5 olduğu firmalarda poliçeler firma tarafından yapılmalıdır. Mevzuat gereği, SGK'nın sigortalılardan özel hastanelerde alınmasını zorunlu tuttuğu doktor muayene fark ücreti 15 TL olup bu ücret, doğrudan devlete ödenmektedir ve poliçe kapsamı dışındadır. Bu tutar SGK tarafından değiştirilebilir. Poliçe kapsamında AXA Sigorta anlaşmalı 650'ye yakın sağlık kuruluşunda tedavi olunabilir. Detaylar AXA Sigorta Acenteleri ve www.axasigorta.com.tr'de.



TSB'nin Genel Sekreter Yardımcısı Şenol Serkan Şentürk oldu

Şenol Serkan Şentürk, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreter Yardımcısı unvanıyla göreve başladı. 2012 yılından Aralık 2020'ye kadar Garanti BBVA Emeklilik ve Hayat'ta ürün geliştirme, mevzuat ve aktüeryadan sorumlu müdür olarak görev yapan Şentürk, 1998 yılında sigorta murakıbbı olarak göreve başladığı Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu'nda 14 yıl çalıştı.

Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü mezunu Şenol S. Şentürk, ABD'deki Boston Üniversitesi'nde finans, Marmara Üniversitesi'nde ise sigortacılık yüksek lisans eğitimi aldı. Şentürk ayrıca, Hollanda'daki Rotterdam Erasmus Üniversitesi'nde "dönüşmekte olan ekonomiler" üzerine eğitim alarak lisans sonrası diploma sahibi oldu.

Şenol Serkan
Şentürk

SOMPO SİGORTA'DA SÜPRİZ AYRILIK

Sompo Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, kurumla yollarını ayırdı. Ortaç, ayrılığını duygu dolu bir açıklamayla şöyle duyurdu:
"Bugün 19 yıldır çalıştığım, ailemle bir tuttuğum, bana hep mutluluklar, gurur ve başarı hissettiren şirketimden ayrılık vakti. 19 yıl önce yine karlı bir günde başlamıştım o zamanki adıyla Fiba Sigorta'ya. Bugün yine karlı bir günde veda ediyorum. Benim için en kıymetlisi bu şirketin kuruluşunda yer almaktı. Her dakikası hayatımın en önemli deneyimiydi. Bu şirkete başlamadan önce sektörün o dönemdeki lider şirketinde çalışıyordum. Buraya geldiğimde ise 2001 ekonomik krizi vardı ve şirket ruhsat bile almamıştı. Yani 30 yaşında bir genç yönetici olarak sektör liderlerinden sektörün sonuncusuna transfer olmuşum. 2 aylık bir kızım vardı. Ben hep kızımın büyümesini bu şirkete. Kızım şimdi büyüdü, çok iyi bir eğitim aldı, güzelleşti, çok güzel okullarda çok başarılı sonuçlar aldı ve birkaç ay önce yuvadan uçarak okumak amacıyla yurtdışına yerleşti. Kendine yeni bir macera başlattı.



Şenol Ortaç

İşte o zaman ben de farklı rüzgarlara yelken açmanın zamanı geldiğini idrak ettim. Geçen onca yıl içerisinde takım arkadaşlarımla güzel başarılarla imza attık. Türkiye'nin ilk yüzde

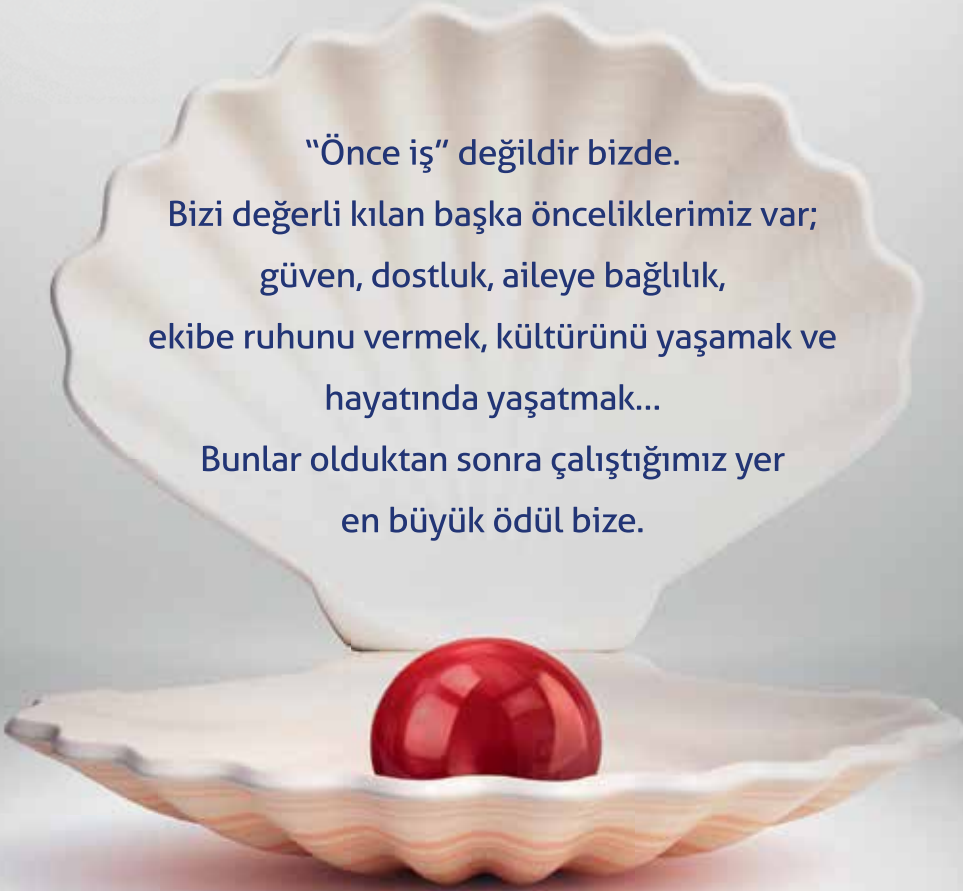
100 online sigorta şirketini kurduk. Birçok yeni ürüne, sayısız yeni uygulamaya imza attık. Japon sermaye sermayemizin tarafından bireysel ürünler tarife ve uygulamalarında tüm dünyadaki şirketleri arasında 'Mükemmelliyetçilik Merkezi' seçildik. Genç yaşına rağmen hiçbir birleşme, satın alma olmadan çok kısa sürede sektörün en büyük şirketlerinden biri haline getirdik. Bu pazar payını oluştururken kurulduğu ilk birkaç yıl hariç kesintisiz her yıl sektörün en kârlı şirketlerinden biri olduk. Bu ayrılık boynumdan çıkaracağım yaka kartından ibaret. Bundan sonra ömrüm boyunca bu şirketin her bir haberini, her bir uygulamasını takip edeceğim. Sene sonunda sonuçlar açıklandığında Sompo'nun başarılı sonuçlarıyla mutlu olacağım. Çalışma arkadaşlarımla övünecek, hatta başarılarından kendime paye çıkarmaya devam edeceğim :) Çok ama çok güzel dostluklar, anılar biriktirdim burada. Bugüne kadar bende emeği olan herkese sonsuz teşekkür ederim. Yine, yeniden görüşmek dileğiyle."



“Önce iş” değildir bizde.

Bizi değerli kılan başka önceliklerimiz var;
güven, dostluk, aileye bağlılık,
ekibe ruhunu vermek, kültürünü yaşamak ve
hayatında yaşatmak...

Bunlar olduktan sonra çalıştığımız yer
en büyük ödül bize.



RAY SİGORTA

2020'yi dört dörtlük başarıyla tamamladı

Ray Sigorta
Genel Müdürü
Koray Erdoğan

Çalışan ve müşteri memnuniyetini artıran ve bunun yanında son 4 yıllık prim üretiminde rekor bir büyümeye imza atan Ray Sigorta, en güçlü satış kanalı olan acente ağını daha da genişleterek 2020 yılında 4 kritik alanda önemli başarılarla imza attı

Hayattaki gelişmeler toplumu ve iş yapış süreçlerini derinden

etkilerken, değişime ve yeniliklere uyum sağlama refleksleri yüksek olan kurumlar zor dönemlerde de başarıyı yakalayabiliyor. Ray Sigorta'nın 2020 yılında elde ettiği sonuçlar da bunun bir göstergesi. Bu dönemde acente ağına 263 yeni acente ekleyerek, salgın döneminde de paydaşları için iş hayatının

devam etmesini sağlayan Ray Sigorta, üretimini de yüzde 37'lik rekor bir büyümeyle 1.7 milyar liraya taşıdı. Üretimdeki büyümeyi mükemmel portföy yapısını koruyarak başaran Ray Sigorta'nın 2020 yılı toplam üretimi içerisindeki oto dışı payı yüzde 56 olarak gerçekleşirken, trafik branşının toplam portföy içerisindeki payı ise yüzde 26'ya geriledi.

Şirket, aynı zamanda büyümeyle beraber yakalaması uzmanlık ve deneyim isteyen müşteri ve çalışan memnuniyeti skorlarını da önemli oranda artırarak 4 kritik alanda 4 başarıya imza atmış oldu.

Acente sayısı yüzde 11 arttı

Uygulamaya koydukları doğru strateji ve değer odaklı çalışmanın sonuçlarını aldıklarını ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Şirket olarak verdiğimiz doğru kararların pozitif yansımalarını gördüğümüz bir yılı geride bırakıyoruz. Çalışanlarımıza ve iş ortaklarımıza yaptığımız yatırımlar ve karşılıklı güvene bağlı kurulan ilişkilerin her zaman müşteri tarafında da karşılığı olduğunu görüyoruz. Beraber inşa ettiğimiz sağlam bağlar performansımızı da daha ileriye taşıyarak başarıyı getiriyor" dedi.

Dağıtım kanalı tarafında büyük bir atılım yaptıklarını vurgulayan Erdoğan, "Son bir yıl içinde 263 acentelik başvurusunu kabul ederek acente sayımızı 1442'ye çıkardık. Böyle zorlu bir dönemde acentelerimizin şirketimize gösterdiği ilgi ve bağlılık giderek büyüyen bir aile olmamızı sağladı" ifadelerini kullandı.



2020 büyüme verileri, 2021'in habercisi

2020 yılını yüzde 37 büyümeyle tamamladıklarının bir kez daha altını çizen Erdoğan, "Üretim açısından bakıldığında 1 milyar 699 milyon 439 bin 187 liralık üretimle ilk 20'de en hızlı büyüyen şirketler arasında yer alıyoruz. Bu üretimi destekleyen en güçlü faktör yeni acente yapımız ve çalışanlarımızın mutluluğu" diye konuştu. Üretimlerinin yüzde 54'lük kısmının acenteler tarafından gerçekleştirildiğini ifade eden Erdoğan, 2020 yılında yeni açılan acentelerle dağıtım yetkinliklerini pekiştirdiklerini



ve açılışı yapılan acentelerin toplam büyümeye çok önemli katkı sağladığı bilgisini verdi. Koray Erdoğan, 2020'deki büyümenin 2021'deki büyümenin bir habercisi olduğunu da sözlerine ekledi.

"Mutlu çalışan ekip, mutlu müşteri demek"

İş planlarının merkezine müşteriyi ve çalışanı koyan Ray Sigorta, bu alanda uluslararası ve yerel organizasyonlardan aldığı sertifikasyonlarla 2020 yılına damga vurmuştu. Uluslararası Great Place To Work Recognition programını tamamlamasının ardından Great Place To Work tarafından "250-500 Çalışan Sayısı" kategorisinde belirlenen "En İyi İşveren" listesinde yer alan Ray Sigorta, Türkiye'nin ilk ve en büyük müşteri memnuniyeti platformu Şikayetvar.com'un müşteri deneyim endeksini ölçümleyen ülke genelindeki araştırmasına göre, hayat dışı sigortacılık kategorisinde ilk 3 sırada yer alarak Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülü'nü aldı.

Çalışan ve müşteri memnuniyetindeki artırımın büyümeyi sağlayan en önemli faktörlerden ikisi olduğunu vurgulayan Erdoğan, "Hadi bu yıl rekor büyüyelim" diyerek bunu başaramazsınız. Çalışanlarınızı bu hedeflere inandırdığınızda ve onlara çalışmaktan mutlu oldukları bir ortam yarattığınızda, iş ortaklarınızı bu vizyonun bir parçası haline getirdiğinizde, müşterilerinize en iyi deneyimi sunduğunuzda rekor büyüme zaten kaçınılmaz olarak gelir. Mutlu çalışan ve mutlu müşteri istikrarlı büyüme demektir" ifadelerini kullandı.

AXA, 2021'de de SİGORTA 4.0 ile büyümeye devam edecek

AXA Sigorta, Sigorta 4.0 stratejisinin olumlu sonuçlarını salgın etkisinde geçen 2020 yılında da sürdürdü. Şirket, bu yıl da acente, müşteri, çalışan ve süreç yönetiminin başarılı bir şekilde dengelendiği teknolojik çözümler üzerinde çalışmaya devam edecek...

AXA Sigorta "acente", "müşteri", "çalışan" ve "süreç" olmak üzere dört koldan ilerleyen ve merkezine teknolojiyi alarak belirlenen alanlarda daha fazla verimliliğe odaklanan Sigorta 4.0 kapsamında çalışmalarını ve yatırımlarını 2021 yılında da sürdürecektir. Şirket bu yeni dönemde de acente, müşteri ve çalışan memnuniyetine katkı sağlayacak ve süreçlerini daha da iyileştirecek geliştirmelerin yanı sıra yenilikçi ürün ve hizmetlere imza atacak. Hizmet kalitesinden ödün vermeden ve yenilenen ihtiyaçları dikkate alarak büyümeye devam ettiklerini ifade eden AXA



Yavuz
Ölken



Benoit
Claveranne

Sigorta CEO'su Yavuz Ülken, şirketinin geçen yıl elde ettiği finansal performansı şöyle değerlendiriyor: "2020, sürdürülebilir büyüme konusunda kendimize önemli dersler çıkardığımız çok önemli bir yıl oldu. Sağlam sermaye yapımız ve teknoloji yatırımlarımızla sürdürülebilir ve kârlı büyüme stratejimizi başarıyla uyguladık. Bu dönemde aldığımız hızlı aksiyonlarla yaklaşık yüzde 15 büyüme yakaladık. Trafik dışı branşların toplam üretim içerisindeki payı 2020 yılında yüzde 70 seviyelerine çıktı. 2020 yıl sonu itibarıyla aktif büyüklüğümüz yaklaşık 9.5 milyar TL, teknik rezervimiz 6.5 milyar TL, özsermayemiz 2.3 milyar TL, sermaye yeterlilik oranımız da yüzde 180 olarak gerçekleşti. Yeni yılda 'Gelecek için Hazırız' sloganıyla yola çıkıyoruz. Hedefimiz, sürdürülebilir fiyatlamaya dayalı

bir şekilde 'tutkulu büyüme'. Bu noktada çalışanlarımız ve acentelerimizin büyüme hedefimize ve mükemmel müşteri deneyimine yönelik tutkusuna güvenimiz tam. Bundan 3 yıl önce hayata geçirdiğimiz ve işimizin her aşamasında verimliliğe katkı sağladığını memnuniyetle takip ettiğimiz Sigorta 4.0 da stratejimizdeki yerini koruyacak. AXA Sigorta 2021 yılında da 50'nin üzerinde pazarda faaliyet gösteren AXA Grubu içinde örnek bir şirket olmak için çalışmaya devam edecek."

AXA Sigorta, 128 yıldır Türkiye'de

AXA Sigorta'nın Türkiye'deki 128'inci yılını kutladığını hatırlatan AXA Uluslararası ve Yeni Pazarlar CEO'su Benoit Claveranne ise "Türkiye'nin genç nüfusu ve büyüme potansiyeliyle sigorta sektörü ve AXA Grubu açısından çok önemli fırsatlar barındırdığını biliyoruz ve bu sektörün gelişimine çok önem veriyoruz. AXA Sigorta, daha önceki yıllarda olduğu gibi 2020'de de müşterilerini merkezine alan yenilikçi sigorta çözümleri, teknoloji ve dijital çalışmaların yanı sıra iklim değişikliğinden eğitime ve spora kadar farklı alanlarda yürüttüğü güçlü kurumsal sorumluluk projeleriyle tüm çalışanları, acenteleri ve değer ortakları ile tüm sektöre örnek olacak uygulamalara imza attı" diyor. 

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

“Salgın, beklentilerin aksine çıkışları yüzde 20 azalttı”

Anadolu Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk'e göre salgın sebebiyle yaşanan ekonomik zorluklar tasarrufun önemini hatırlattı. Ertürk, “Maddi olarak zor zamanlar geçirince biriktirmenin ne kadar kıymetli olduğu fark edildi. Gönüllü BES'te, salgının başladığı mart ayından itibaren aylık ortalama çıkışlar geçen yıla göre yüzde 20 azaldı” diyor...



Yılmaz Ertürk

İçinde bulunduğumuz salgın süreci her sektörü olduğu gibi bireysel emeklilik sistemini de etkiliyor. Tasarruf etmenin önemi bir kez daha ortaya çıktı. Hal böyle olunca da 2020 yılında bireysel emeklilik sektörü açısından diğer sektörlerle kıyasla iyi sonuçlar elde edildi. Hem fon büyüklüğündeki artış hem de katılımcı sayısındaki büyüme dikkat çekti. Anadolu Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, bu dönemde gerek gönüllü BES gerekse otomatik katılım sistemine dahil olanların sayısında artış olduğunu vurguluyor. Yılmaz Ertürk ile BES ve Anadolu Hayat Emeklilik'in 2020 yılı performansını değerlendirip yeni yıl beklentilerini konuştuk...

2020 yılı bireysel emeklilik sistemi açısından nasıl geçti? Sektör ne kadar büyüdü, sisteme ne kadar yeni katılımcı dahil oldu?

Salgının sağlık, ekonomi ve sosyal hayatı olumsuz etkilediği 2020 yılının bireysel emeklilik sistemi açısından diğer sektörlerle kıyasla iyi geçtiği söylenebilir. 11 Aralık 2020 tarihli verilere

göre, otomatik katılım dahil bireysel emeklilik sistemindeki fon büyüklüğü yüzde 33 artışla 170 milyar TL'ye ulaştı, katılımcı sayısı da 13.5 milyonu aştı. Fonlarda bulunan varlıklardaki değer artışının yanı sıra 10 milyar TL'nin üzerinde net nakit girişi oldu. Bu dönemde gönüllü ve otomatik sisteme 680 bin yeni katılımcı dahil oldu. Bu da yüzde 5.3 artışa karşılık geliyor. Sektörümüz Eylül 2020 sonu itibarıyla geçen yılın aynı dönemine göre aktiflerde ve emeklilik varlığında yüzde 38, özkaynaklarda da yüzde 14 büyüme kaydetti. Emeklilik yatırım fonlarının ağırlıklı ortalama net getirisi bu dönemde enflasyonun oldukça üzerinde seyretti. Ortalama getiri, 30 Kasım 2020 itibarıyla yüzde 30.92 seviyesinde. Aynı dönemde 12 aylık enflasyon oranı ise yüzde 14.03. Son 3 ve 5 yıllık dönemde de emeklilik yatırım fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi enflasyonun ve fonlara ilişkin karşılaştırma ölçütlerinin üzerinde oluştu. Katılımcıların enflasyonun üzerinde getiri elde etmesini sistemin geleceği açısından çok önemli buluyorum.

	1 yıl	3 yıl	5 yıl
BES fonları getiri ortalaması	% 30.92	% 87.20	% 140.35
Enflasyon	% 14.03	% 53.32	% 85.36

Kaynak: TÜİK, Rasyonet

Salgın süreci ve ekonomik kriz sektörü nasıl etkiledi? Sistemden çıkışlar öngörüldüğü gibi arttı mı?

Salgın sebebiyle yaşanan ekonomik zorluklar tasarrufun önemini hatırlattı. Maddi olarak zor zamanlar geçirince biriktirmenin ne kadar kıymetli olduğu fark edildi. Salgının ilk aylarında müşterilere yüz yüze ulaşamadığımız dönemler yaşadık. O dönemde sisteme girişler bir miktar azalsa da özellikle son aylarda normal seyrini yakaladı. Salgının ilk günlerinde kişilerin acil nakit ihtiyaçlarının sistemden çıkışları artıracağı öngörü-lüyordu. Söz konusu dönemde en üst düzeye çıkan tasarruf farkındalığı neticesinde bunun aksine şahit olduk. Gönüllü BES'te, salgının başladığı mart ayından günümüze kadar olan aylık ortalama çıkışlar geçen yıla göre yüzde 20 azaldı. Ayrıca, salgın döneminde katılımcılar hem satış hem de satış sonrası talepleri için internet, mobil ve telefon kanallarına yöneldi. Daha önce bu kanalları tercih etmeyen kişiler de dijital erişim kanallarını kullanmaya başladı.

Otomatik katılım sistemi nasıl etkilendi?

Otomatik katılımında gerek katılımcı sayısı gerekse fon büyüklüğü açısından yüksek büyüme oranlarına ulaşıldı. 2020 yılının başında sistemde 6.6 milyon üzerinde katılımcı vardı. Yüzde 10.9 artışa tekabül eden 656 bin yeni katılımcı sisteme dahil oldu. Fon büyüklüğü de yüzde 39.7

(yaklaşık 3.2 milyar TL) artışla 11.4 milyar TL'yi aştı. Gönüllü BES'e benzer şekilde otomatik katılımdan çıkışlar da geçen yıla göre yüzde 28 azaldı.

Şirketiniz açısından 2020 yılı nasıl geçti?

Anadolu Hayat Emeklilik olarak ilk 9 aylık dönemde finansal hedeflerimize ulaştık. Aktif büyüklüğü, öz kaynaklar, emeklilik varlığı, dönem kârı gibi temel finansal göstergelerde başarılı sonuçlar elde ettik. Güncel verilere göre gönüllü BES ve otomatik katılım toplamında 1 milyon 972 bin katılımcıya ulaştık. Fon büyüklüğümüz de 30.5 milyar TL'yi aştı. Bu dönemde pazar payımızda artış kaydettik. Bugüne kadar BES'ten 136 bin kişi emekli oldu. Bunların yüzde 25.3'ü şirketimiz müşterisiydi. Halen BES'ten en çok emekli veren şirket konumundayız. Hayat sigortası branşında ise 1.5 milyar TL prim üretimine yaklaştık. Sektör ortalamasının üzerinde büyüme gösterdik. 30'uncu kuruluş yılımızı kutladığımız 2020'de yine bir ilke imza atarak sigorta ve emeklilik sektöründen Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Endeksi'ne kabul edilen ilk şirket olduk.

Sektör ve şirketiniz için 2021 yılına yönelik beklentileriniz neler?

Bireysel emeklilik sektörünün gündeminde 18 yaş altının BES'e dahil olması, yurtdışı yerleşiklere yönelik dövizli BES, BES birikimlerinin teminat sayılarak kredi kullanım imkânı tanınması, tamamlayıcı emeklilik sistemi, bu sistem kapsamında kısmi çekiş hakkı verilmesi gibi birçok konu var. Bu düzenlemeler sistemin sağlıklı büyümesine katkı sağlayacak.



Hayat sigortası tarafında, emeklilik dönemine ilişkin gelir sigortası ve emeklilik gelir planı çözümlerinin çeşitlendirilmesi gündemde. İlaveten kritik hastalıklar, prim iadeli hayat, eğitim, grup hayat, belirli yaşın üzerindeki kişilere yönelik uzun süreli bakım gibi kredi bağlantısız hayat sigortası ürünlerinin yaygınlaştırılması planlanıyor. Kredi bağlantılı olarak sunulan hayat ve işsizlik sigortaları sektörde en yüksek payı almaya devam edecek. Bunun yanı sıra sektörün birikim unsuru içeren ürünler tarafına yoğunlaşacağını tahmin ediyorum.

Özellikle salgın döneminde müşterilerin yöneldiği internet ve mobil kanallar rağbet görmeye devam edecek. Dijital kanalların ve araçların satış sürecinde beraber yer aldığı hibrit modellerin de yeni dağıtım kanalları olarak ön plana çıkacağını düşünüyorum. Şirket olarak sektörün sıcak gündemindeki konular üzerinde çalışmayı sürdüreceğiz. Yeni satış ve tutundurma faaliyetlerine yoğunlaşacağız. Faaliyetlerimizi dijitalleşme ve müşteri deneyimini mükemmelleştirme odağında sürdüreceğiz. Dijital kanallar üzerinden sunduğumuz ürün çeşitliliğini artıracğız. Anlaşılabilir ve satın alması kolay ürünlerle müşterilere ulaşacağız. 2021, yeni teknolojilere her zamankinden daha fazla yatırım yapacağımız bir yıl olacak.

“Dijital dönüşüm hızlanacak, sosyal medyanın önemi artacak”

Türk Nippon Sigorta, ürünlerinin online tanıtımı ve satışı için sosyal medyayı etkin şekilde kullanıyor, sosyal medya kampanyaları düzenliyor. E. Baturalp Pamukçu'ya göre sosyal medya stratejik planlamaya dahil edilmeli ve sosyal medya yönetimi şirket kültür ve değerlerinin bir parçası haline getirilmeli...

Dijital dönüşümle birlikte sosyal medya, şirketlerin kurumsal itibarı ve pazarlama faaliyetleri açısından önemini artırdı. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü E. Baturalp Pamukçu, sigorta şirketlerinin de giderek sosyal medyayı daha aktif kullandığına işaret ediyor: “Kişilerin sektörümüzle ilgili beklentilerini, sorunlarını, şirketimize ve genel olarak sigortacılığa bakışını daha iyi anlamak için sürekli dinliyoruz ve çözümler üretiyoruz. Ayrıca günümüzde oldukça yaygın olarak kullanılan sosyal medya, dünya çapında ciddi bir yönlendirici haline geldi. Akıllı telefonlar ve tabletlerle birlikte söz konusu etkileşimler arttı. Bu doğrultuda sosyal medyanın stratejik planlamaya dahil edilmesi ve sosyal medya yönetiminin şirket kültür ve değerlerinin bir parçası olması gerektiğinin altını çizmek gerekiyor. Ayrıca oto dışı sigorta alanında kişilere farklı ürünlerle dokunmak, hayatlarını kolaylaştırmak istiyoruz. Ürünlerimizin online tanıtımı ve satışı için sosyal medyayı etkin şekilde kullanıyor, sosyal medya kampanyaları düzenliyoruz. Sosyal

medya tanıtımlarında sadece sigorta ürünleri değil iyi yaşam tarzı için öneriler sunuyoruz.”

Acentelere önem ve kulüp ayrıcalıkları sürececek

Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın, en önemli dağıtım kanalı olan acenteleriyle büyüyen genç, çözümücü ve yenilik odaklı bir sigorta şirketi olduğunu hatırlatıyor. Acentelerden gelen her türlü öneriyi hızlı bir şekilde değerlendirip inandıkları her iş için destek verdiklerini vurgulayan Pamukçu, sözleri-



TÜRK NİPPON'DAN SATIŞ KANALLARINA YENİ YIL MESAJI

Türk Nippon Sigorta, UNICEF'in daha fazla çocuğun eğitime ulaşması için Türkiye'de yürüttüğü “Tarımda Çocuk İşçiliğini Önleme” programı için satış kanalları adına bağışta bulundu. Şirket, böylece acentelerine ve diğer satış kanallarına yeni yıl mesajını anlamlı bir bağışta bulunarak iletmış oldu.

TÜRK NİPPON YİNE SPORUN VE SPORCUNUN YANINDA

Türkiye Tenis Federasyonu, 2021 yılının ilk Profesyonel Tenisçiler Birliği (ATP) turnuvasını, 5-13 Ocak 2021 tarihleri arasında Antalya'da düzenledi. Tamamı ilk 100'de bulunan dünya yıldız sporcuları ağırlayan ATP 250 Antalya Open Tenis Turnuvası'nın sponsorları arasında Türk Nippon Sigorta da yerini aldı.



E. Baturalp Pamukçu

ni şöyle sürdürüyor: “Acente sayımız 1000'i aştı. Şirketimizin en önemli dağıtım kanalını oluşturan acentelerimizi, çağın teknolojik gelişmeleriyle destekliyoruz. Gelen öneri ve talepleri şirket stratejilerimiz paralelinde gözden geçirerek çözüm önerileri sağlamak konusunda destek oluyoruz. Kesin kurallarla değil çözümücü yapımızla, iletişime verdiğimiz önemle fark yaratıyoruz. Acentelerimiz için teknoloji desteği sağlarken, aynı zamanda iletişimi canlı tutarak onları ayrıcalıklı kılmaya devam edeceğiz.”

Türk Nippon Sigorta, 2020'de başlattığı Acente Kulüp sistemiyle acentelerini desteklemeyi sürdürecektir. Pamukçu, “Bu yıl da acentelerimize ek avantajlar sağlayacak, ürün satışlarımızı destekleyecek kampanyalar düzenlemeye devam edeceğiz” diyor.



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

Cigna, tamamlayıcı sağlığa iki önemli yenilikle girdi

Cigna Tamamlayıcı Sağlık Sigortası; geniş kapsamının yanı sıra göz ve diş sağlığı, online doktor ve psikolog gibi ücretsiz ek hizmetleriyle fark yaratmayı amaçlıyor. Şirket, sektörde bir ilk olan “dijital onay” süreciyle ürününü müşterilerin hizmetine sunarken, 18 yaş altı çocukları ebeveyne bağlı olmadan tek başına da sigortalıyor...

200 yılı aşkın tecrübesiyle 30 ülkede 180 milyondan fazla müşterisine hizmet veren uluslararası sigorta devi Cigna Global ile Türkiye'nin en büyük özel bankalarından QNB Finansbank işbirliğinde faaliyetlerini sürdüren Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik, sağlık sigortacılığına tamamlayıcı sağlık sigortası ürünüyle giriş yaptı. Müşterileriyle “hayat boyu birlikte” olma misyonuyla hareket eden Cigna, sağlık sigortacılığındaki global bilgi birikimi ve ayrıcalıklı hizmet anlayışıyla sektördeki öncü firmalardan biri



Pınar Kuriş

olmayı hedefliyor. Kovid-19 gibi tüm salgın hastalıkları kapsamına alan Cigna Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, yatarak tedavi teminatıyla bireysel ve kurumsal müşterilere sunulmaya başladı. Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Pınar Kuriş, sağlık sigortacılığına giriş kararının, Cigna Global'ın küresel pazarda sahip olduğu 200 yılı aşkın tecrübesini Türkiye'de sigortacılık sektöründe sahip oldukları uzmanlıkla birleştirme arzusundan ve müşterilerinin güncel sağlık sigortası ihtiyaçlarına yanıt verebilme motivasyonundan beslendiğini ifade ediyor.

Kuriş, “Kovid-19 salgınının çok boyutlu etkilerini tüm dünyada hissettiğimiz bu dönemde sağlığımızın ne kadar kıymetli olduğunu daha iyi kavradık. Cigna olarak taahhüdümüz, müşterilerimizin ihtiyacı olan hizmeti her an, her koşulda, en iyi şekilde verebilmek. Bu noktada, sağlık sigortacılığı alanında sunduğumuz ilklerle kapsamlı, kolay erişebilir, güvende ve iyi hissettiren bir hizmetin referans noktası olmak istiyoruz. Tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzle, müşterilerimizin sevdikleriyle birlikte yaşamlarını sağlıklı ve güvende sürebilmeleri

için onların yol arkadaşı olma amacındayız” diyor.

Dijital onay ve 18 yaş altına yalnız sigortalanma imkanı

Müşterilere kolay ve hızlı hizmet sunabilmek adına satın alma süreçlerini basitleştiren Cigna, sigortalı adayından “dijital onay” alarak online ortamda hızlıca başvuru sürecini tamamlıyor. Doküman onayları, kişisel bilgilerin paylaşımı ve poliçe öncesi son onay gibi tüm işlemleri birkaç tika indiren Cigna, müşterilerin karmaşadan uzak basit işlemlerle ve çok hızlı şekilde sigorta sahibi olmalarını sağlıyor.

Cigna Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’ndan 0-55 yaş aralığındaki herkes ve 14 gününü doldurmuş yenidoğan bebekler faydalana biliyor. 18 yaş altı için ebeveynle birlikte sigorta yapmayı şart koşturmayan Cigna, bu alanda da sektörün alışlagelmiş kurallarını yıkarak önemli bir destek sunuyor.

Kovid-19 gibi tüm salgın hastalıkları kapsayan Cigna Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’nın yatarak tedavi teminatıyla Cigna ve Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ile anlaşmalı özel sağlık kurumlarında, özel polikliniklerde ve üniversite hastanelerinde hiçbir ek ücret ödemedi sağlık hizmeti almak mümkün. Yatarak tedavi teminatı kapsamında ise Türkiye’nin dört bir yanında, Cigna’yla anlaşması olmasa da SGK anlaşması olan kurumlarda poliçe limitleri dahilinde müşterilerin masrafları karşılanıyor. Poliçesini 3 yıl boyunca kesintisiz yenileyenler, yapılacak risk değerlendirmesinin ardından ömür boyu yenileme garantisi alabiliyor.

Tüm bu özelliklerin yanı sıra Cigna, ücretsiz olarak sunduğu Tamamlayıcı Yaşam Paketi ile

check-up, diş ve göz sağlığı, online doktor, online psikolog ve acil kara ambulansı hizmetleri sağlıyor.

Geleceğe dair belirsizlik, en büyük stres kaynağı

Cigna Global’in 11 ülkede 23 binden fazla kişiyle gerçekleştirdiği Kovid-19 Küresel Etki Çalışması, virüsün küresel sağlık ve refah algıları üzerindeki etkisine yeni bir ışık tutuyor. Dördüncüsü yayınlanan araştırmanın sonuçları, Kovid-19 salgınının uzun vadeli etkileri nedeniyle insanların gittikçe daha çok endişelendiklerini ortaya koyuyor.

İnsanların Kovid-19 salgınına dair verdiği yanıtlarla ilgili verilerin çoğu, stresi tetikleyen bir dizi faktörü işaret ediyor. En büyük iki stres kaynağı olarak “geleceğe dair belirsizlik” (yüzde 48) ve “insanların işlerini kaybettiğinde ya da çalışmadıklarında bir maddi güvencelerinin olmaması” (yüzde 45) öne çıkıyor.

Katılımcıların sadece yüzde 26’sı hayat standartlarını koruyabileceklerinden eminken, yüzde 54’ü gereksiz tüm harcamalarını durdurduğunu, yüzde 39’u ise finans yönetimlerinde kalıcı değişiklikler yaptığını ifade ediyor.

Araştırma sonuçları, 2020 yılının ilk yarısındaki genel kanaatin aksine evden çalışmanın düşünlüğü kadar büyük bir devrim olmadığını gözler önüne seriyor. Katılımcıların yüzde 54’ü çalışma sürelerinin yarısında evden çalışmayı tercih ettiklerini belirtirken, evden çalışanların ise yüzde 61’i son bir ayda verimliliklerinin düştüğünü ifade ediyor. Küresel düzeydeki katılımcıların yüzde 46’sı yüz yüze iletişimin daha verimli olduğuna dikkat çekerken, yüzde 37’si ekte işbirliğinin daha iyi olacağını altını çiziyor. Katılımcıların yüzde 33’ü ise ofis-

te çalışmanın zaman yönetimini iyileştirdiğini ifade ediyor. Araştırma, insanların sağlığa yaklaşımlarına daha kalıcı bir değişim olduğunu da ortaya koyuyor. Katılımcıların yüzde 65’i erişebildikleri sağlık hizmetlerinin artık onlar için daha önemli olduğunu ifade ederken, yüzde 34’ü geçmişe kıyasla daha fazla spor yapacaklarını, yüzde 30’u ise ruh sağlıklarına daha fazla dikkat edeceklerini belirtiyor.

İlk başta sosyal mesafe tedbirleri kapsamında gündeme gelen ve büyük oranda başvurulup kullanılan online sağlık hizmetleri, salgından sonra devam edecek etkilerden biri olarak görünüyor. Her 10 kişiden altısı (yüzde 59), imkan olursa online sağlık hizmetlerini kullanabileceklerini söylerken, katılımcıların yüzde 29’u bu hizmetlerin artık öncelikli tercihleri olduğunu ifade ediyor.

Pınar Kuriş, araştırma sonuçlarını sigorta sektörü ve sağlık branşı açısından şöyle yorumluyor: “Salgının tetiklediği bu belirsizlik ortamında sağlık sigortası konusundaki farkındalığın arttığını görüyoruz. Bireylerin sağlıklı ve iyi hissetme noktasında ihtiyaçlarının değiştiğinin farkındayız. Cigna Global’in Kovid-19 Küresel Etki Çalışması’na göre artık insanlar, günlük hayatlarında birçok konunun stres yükü getirdiğini, bunun da kısa ve uzun vadede sağlıklarını risk altına soktuğunu ifade ediyor. Cigna olarak tüm bu göstergeleri dikkate alarak, hayat boyu birlikte olma sözümüzle müşterilerimize hassasiyetle yaklaşıyoruz. Geleceğe dair birçok belirsizliğin olduğu günümüz koşullarında müşterilerimize iyi düşünülmüş ve ayrıcalıklı imkanlar sunan tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzü bu bakış açısıyla geliştirdik.”

Cigna
Sağlık • Hayat • Emeklilik

"DAYANIKLILIĞIMIZI KANITLADIK, SIRADA HIZLI BÜYÜME VAR"



Sylvain Ducros

Salgın döneminde zorluklara karşı dayanıklılığını kanıtlayan Generali Sigorta, yeni CEO'su Sylvain Ducros liderliğinde sürdürülebilirliği koruyup daha hızlı büyüyerek özlenen kârlılığa ulaşmayı hedefliyor. Öncüsü oldukları dijital kanalları daha da güçlendireceklerini söyleyen Ducros, acentelerle birlikte başta oto, konut ve tamamlayıcı sağlık olmak üzere büyümeyi hızlandıracaklarını vurguluyor...

Generali, Türkiye'nin en köklü yabancı sigorta şirketlerinden biri. Uzun yıllar bu pazarda faaliyet göstermesine rağmen bir türlü beklenen büyümeyi ve kârlılığı yakalayamayan Generali Sigorta'nın çiçeği burnunda CEO'su Sylvain Ducros, şirketin yeni hedeflerini Akıllı Yaşam okurları için anlattı...

3 ayı aşkın bir süredir Türkiye'desiniz. Generali Sigorta'nın bilançosunu, mali performansını yeterince inceleme fırsatınız oldu mu? Nasıl bir Generali Türkiye ile karşılaştınız?

Türkiye'ye gelmeden önce çok heyecanlıydım. Pazarın çok büyük potansiyeli olduğunu biliyordum. Özellikle genç nüfus, satın alma gücü ve eğitim seviyesinin yüksek olması bunu gösteriyordu. Geldiğimde şirketimizi inceleme fırsatı oldu ve çok güçlü bir ekibe sahip olduğumuzu gördüm. Güçlü bir dijital altyapımız var. Bu da ortaklarımıza ve acentelerimize sağlayacağımız destekler konusunda bize güç veriyor. Geniş bir ürün gamına sahibiz. Motor ve motor dışı branşlarda müşterilerimize sunabileceğimiz çok farklı ve modüler ürünlerimiz var. Farklı opsiyonlarla ve müşteri ihtiyaçlarına göre ürünler sunabiliyoruz. Evet, bu son dönem biraz zor geçti. Kovid-19 salgını nedeniyle geçen yıl mart ayından bu yana ağırlıklı olarak evden çalışıyoruz. Uzaktan da olsa bütün ekip oldukça yoğun bir şekilde çalışmaya devam ediyor. Dijital tarafta acentelerimize destek olmaya çalışıyoruz. Özellikle bu

dönemde dijitalde daha güçlü olmak istiyoruz.

Generali Türkiye'nin dijitali ilk kullanan şirketlerden biri olduğunu biliyoruz. Bu alandaki yeni hedeflerinizden biraz bahsedebilir misiniz?

Dijitali aslında çok kanallı bir dağıtım kanalı olarak değerlendirmek gerekiyor. Görebildiğim kadarıyla Generali Sigorta oldukça yüksek bir dijital kapasiteye sahip. Bu kapasiteyi sürekli geliştirmek ve önderliğimizi korumak istiyoruz. Zaten çok güçlü olan web sitemizi sürekli geliştiriyoruz. Müşteri deneyimini güçlü tutmaya, daha da iyileştirmeye çalışıyoruz. Mobil uygulamamızla özellikle hasar süreçlerinde müşteriye yardımcı oluyoruz. Acente portalımızda, acentelerimizin hem kendi portföylerine hem kendi müşterilerine sunabildiği birçok fırsat var ve bunu sürekli geliştirmeye devam ediyoruz. Türkiye'ye gelmeden önce Tayland'da bir startup ile çalışıyordum. Buraya geldiğimde Generali'deki kuvvetli dijital kapasiteden çok etkilendim. Bir startup'tan gelip de böyle bir teknolojik altyapıyı görmek oldukça etkileyiciydi. Yeni dönemde de bu alanı geliştirmeye devam edeceğiz. Özellikle salgının etkileri dolayısıyla dijital kanal kullanımı artıyor. Bunun farkındayız ve dijital dönüşümüme güçlü bir şekilde devam edeceğiz. Dijital dönüşümden kastımız sadece web sitesi ya da şirketimizin dijital altyapısını güçlendirmek değil acentelerimizi de bu alanda güçlü kılmak, onların dijital yeteneklerini artırmak.

Acentelerin müşterilerine ve bize daha kolay ulaşabileceği bir yapıyı kuruyoruz. Salgınla beraber uzaktan etkileşim daha önemli hale geldi. Bu konuyla ilgili farklı çözümler üzerinde çalışıyoruz. Örneğin, uzaktan hasar ekspertizi gibi... Salgın nedeniyle insanlar artık daha az fiziki etkileşim istiyor. Tabii ki insani dokunuşu da tamamen kaybetmeyeceğiz, bunun önemini biliyoruz.

Dijitalde şirketlerin başlıca sorunu, bu süreci acenteleriyle birlikte yönetememek. Türkiye'de üretimin yüzde 70-80'i hala acenteler tarafından geliyor. "Hem acentem gitmesin hem de üretimi dijitalden yapayım" diyen şirketlerin çoğu bunu beceremedi. Generali Sigorta bunu nasıl başaracak?

Aslında burada karar verici müşteri. Müşterinin kararında ne biz ne başka bir şey etkili olabilir. Müşteri hangi ürünü nereden ve nasıl alacağına kendisi karar veriyor. Biz müşteriye kendini rahat hissedeceği kanallar oluşturmaya çalışıyoruz. Benim görüşüm, pazarda büyümek ve bu büyümeyi de acentelerle beraber sağlamak. Bu doğrultuda acentelerimize daha fazla dijital araç sunuyoruz. Özellikle de dijitalden gelen talebi karşılamaları için. Aslında dijital dönüşümden müşterilerden ziyade acenteler faydalanacak. Çünkü artık müşterinin beklentilerini daha kolay karşılayabilecekler. Ve müşteriyle daha fazla noktada etkileşim sağlayabilecekler. Acentelerimizin dijitalleşme süreçleri için daha fazla araç sunarak gerek müşterileriyle iletişim gerekse satış anlamında ➡



destek olmaya devam edeceğiz. Sosyal mecralarla ilgili de acentelerimize destek oluyoruz. Onlara sosyal medyada nasıl daha aktif olabilecekleriyle ve sosyal medya kullanımlarıyla ilgili destekler vererek, müşteriyle daha çok noktada etkileşime geçmelerine imkan sağlıyoruz. Bu destekle müşterilerine daha fazla dokunma fırsatı elde ediyor, yeni segmentlere de daha kolay ulaşabiliyorlar. Bu noktada müşteri isterse acenteyi arıyor isterse dijitalden acenteye ulaşıyor.

Generali Sigorta'da yıllardır gördüğümüz bir sorun var: İyi bir ekip, iyi ürün, iyi pazar ve acente var ama bilanço'ya bakıyorsunuz kâr yok. Patronları nasıl mutlu edeceksiniz, bunu aşmanın bir yolu var mıdır?

Öncelikli hedefimiz büyümek ve bir sonraki seviyeye geçmek. Grubumuz ve Generali Sigorta, salgın döneminde gücünü gösterip dayanıklılığını kanıtladı.

Gayet de pozitif sonuçlar açıkladı. Aslında bizim için en önemli konu sürdürülebilirlik. Generali Sigorta, Türkiye'deki en köklü sigorta şirketlerinden biri. Bu da sürdürülebilirliğin ve gruptaki beklentilerin karşılandığının en önemli göstergelerinden biri olsa gerek. Tabii bu bizim için yeterli değil. Daha fazla büyümek ve büyümemizi hızlandırmak istiyoruz. Ancak belirttiğim gibi sürdürülebilirlik çok önemli. Sadece bugün değil bundan sonra da Türkiye'de kalıcı olmak istiyoruz.

En önemli stratejilerimizden biri de hem müşterilerimizin hem acentelerimizin yaşam boyu ortağı olmak. Hedefimiz Türkiye pazarının en önemli oyuncularından biri olmak.

Bir dönem otoyollar, barajlar, köprüler için teminatlar veriyordunuz. Yeniden bu tür büyük projelerde yer almayı düşünüyor musunuz?

Tabii, fırsat oluştuğunda bu tarz projeleri desteklemeye

devam edeceğiz. Ancak öncelikli hedefimiz branş, ürün bazında pozisyonlarımızı güçlendirmek. Özellikle motor branşındaki pozisyonumuzu daha iyi bir noktaya getirmek, konut tarafında da büyüme hızımızı artırmak istiyoruz. Özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık branşında da yavaş yavaş yeni ürünler çıkarıyoruz. Bu tarafta da daha güçlü bir noktaya gelmeyi hedefliyoruz.

Sizce Türkiye pazarının avantaj ve dezavantajları neler? İlk 3 ayınızda neler dikkatinizi çekti?

2020 zor bir yıldır. 2019 da zor bir yıl olmuştu. O yıl tüm dünyada bir yavaşlama vardı. Aslında 2020 iyi başlamıştı ama salgın tüm dünyada ekonomiyi olduğu gibi sigorta sektörünü de zorladı. Beklentim 2021'in de zor bir yıl olacağı yönünde. Salgının dünya genelinde ekonomik gelişmeye etkisi devam edecek.

Türkiye ekonomisinin temel taşları konusunda güvenim tam. Burada bir sıkıntı olduğunu

düşünmüyorum. Sektör tarafında da gelişmeler devam edecektir. Şu anda Generali Sigorta, doğru ve modüler ürünleriyle iyi bir pozisyonda konumlanıyor. Bu da aslında bizim gitmek istediğimiz yer. Dijital dönüşüm bize iyi bir rekabet fırsatı veriyor. Sunduğumuz hizmetler biraz daha hızlı büyümemizi sağlayacak. 2021 için sigorta sektörüne güvenim tam. Bu pazarda büyümeye devam edeceğiz.

Salgınla birlikte tamamlayıcı sağlık sigortasına talep arttı. Sağlık branşında çıkardığınız, çıkarmayı düşündüğünüz yeni ürünlerin ayrıntılarını öğrenebilir miyiz?

Geçen yıl sağlık tarafında yeni ürünümüzü hizmete sunmuştuk. Bu yıl özellikle tamamlayıcı sağlığa ağırlık vereceğiz. Bu alanda rekabetçi ürünleri rekabetçi fiyatlarla sunarak hızlı büyümek istiyoruz. Diğer branşlara göre daha yüksek potansiyel olduğunu görüyoruz. Sunacağımız farklı opsiyonlarla birlikte büyümemizi hızlandırmayı, tamamlayıcı sağlık branşının en önemli oyuncularından biri olmayı hedefliyoruz.

Generali Sigorta müşterileri ve acenteleriniz için nasıl bir mesaj vermek istersiniz?

Türkiye pazarına ve potansiyeline güvenim tam. Bu pazarda büyümek, hem müşterilerimizin hem de acentelerimizin yaşam boyu ortağı olmak istiyoruz. Buradaki en önemli noktalardan biri, ihtiyaç duydukları anda ortaklarımızın, müşterilerimizin, acentelerimizin yanında olduğumuzun bilinmesi. Dijital



dönüşüm hem acentelerimiz hem de müşterilerimiz için en önemli noktalardan biri. Acentelerimize verdiğimiz hizmet ve eğitimlerle, modüler ürünlerimizle değişen müşteri beklentilerini en iyi şekilde karşılayabiliyoruz.

Biraz da özel hayat diyelim, Türkiye'yi nasıl buldunuz?

3 aydır Türkiye'deyim. Salgın nedeniyle çok fazla gezme

imkânım olmadı ama gördüğüm kadarını çok beğendim. Ayrıca yemekleriniz de çok güzel.

En çok hangi yemeklerimizi beğendiniz?

Bütün yemekleri sevdim, özellikle de mevsimi olması dolayısıyla balığı. Gördüğüm, tattığım kadarıyla Türk yemekleri oldukça sağlıklı. Her şeyi denemeye çalışıyorum. Et, balık, yan ürünler, hepsi çok güzel. 

“Kötü kadın” değil entelektüel bir sanatçı!



Lale Belkis

Beyoğlu’ndaki okul defilesinde dikkatleri çekti, New York’ta defileye çıkıp “ilk milli manken” unvanını kazandı. Tiyatro, sinema, dublaj, beste, şarkı, şiir, kitap, resim derken sanat adına yapabileceklerinin hepsini başardı. 83 yaşına rağmen içindeki sanat ateşi hala sönmüş değil. “Yeşilçam’ın kötü kadını”, gibi etiketlerin aksine entelektüel bir sanatçı portresi çiziyor Lale Belkis...

On parmağında on marifet” deyimi cuk oturuyor ona: Manken, söz yazarı, piyanist, besteci, şarkıcı, tiyatrocu, sinema ve dizi oyuncusu, dublaj sanatçısı, şair, yazar, ressam... Magazın dünyasında “Yeşilçam’ın kötü kadını”,

“flörtöz kadın” gibi etiketlerle anılsa da üretken ve entelektüel bir sanatçı o. İngilizce ve Fransızca’yı akıcı konuşabiliyor, Nietzsche hayranı, Küçük Prens’i defalarca okumuş, hatta Datça’daki tiyatro uyarlamasında rol almış...

Evet, Lale Belkis’tan söz ediyoruz. Gerçek adı Belkis Durmaz olan Lale Belkis, 1938 yılında İstanbul’da dünyaya geldi. Beyoğlu Olgunlaşma Enstitüsü’nden mezun olduktan sonra sanat hayatına 1953 yılında manken/model olarak başladı. 1962’de oyuncu Pekcan Koşar ile evlendi. O dönemde “Evlilik Dolabı”, “Boeing Boeing”, “Becerikli Kaynana” gibi tiyatro oyunlarında rol aldı. Müziğe 1967’de başladı. İkinci evliliğini Ateş Böceği Yalçın ile yaptı. Yeşilçam’ın sevilen yüzü, aynı zamanda pek çok yardım kuruluşunun gönüllü üyesi oldu. En bilineni “İpek Çoraplar” olmak üzere dört anı kitabı bulunan Belkis, 7. Altın Portakal Film Festivali’nde “Kalbimin Efendisi” filmiyle En İyi Yardımcı Kadın Oyuncu ödülünü alarak sinemadaki emeklerinin karşılığını bir nebze olsun aldı. Yazlarını Datça’daki yazlığında, kışlarını ise İstanbul’da geçiren Lale Belkis ile evinde buluşup biraz nostaljik ve hüzünlü, çokça neşeli bir sohbet yaptık. Yüzlerce kitap, kendi imzasını taşıyan onlarca yağlı boya tablo, kendi dikip yıllar önce giydiği ve hala sakladığı kostümler arasında, sanatla iç içe bir ortamda ağırladı bizi. Pianosunun başına geçip billur sesiyle Fransızca söylediği şarkıyı büyük bir keyifle dinledik. İşte “yaş alınır ama yaşlanılmaz” sözünün canlı örneği Lale Belkis’in başarılarla dolu yaşam öyküsünden kısa bir seçki...



Nasıl bir çocukluk, ilk gençlik hayatınız oldu, sanat kariyeriniz nasıl başladı?

İstanbul Eyüp’te doğdum. Beşi kız biri erkek, altı çocuğun en küçüğüydüm. Varlık değil ama fakir de olmayan bir ailede büyüdüm. Babam Çanakkale gazisi, dedemse açık denizler kaptanıymış. Sevgi dolu bir aile ortamımız vardı. Babamla biraz mesafeliydik ama bir kere bile kulağımızı çektiğini hatırlamam. O hastalanınca doktor olmak

istemiştim. Hatta babama iğne yapan komşumuzdan bana da öğretmesini istemiştim. Eyüp’teki çocukluk dönemini hala özlemle anarım. Ortaokulu Fransızca okudum. Sonraları İngilizceyi de öğrendim. Hatta İngilizceyi daha iyi konuştuğumu söyleyebilirim. Ailemizde herkes bir şekilde kendini eğitip geliştirme fırsatı buldu. Mesela bir ablam o dönem Eyüp’teki halkevinde keman dersi almıştı... Okumayı yazmayı hep sevdim. Felsefeyi özellikle severim. Nietzsche hayranıyım. Küçük Prens en sevdiğim kitaplardan biridir. Hatta Datça’da sahnelenen tiyatro uyarlamasında rol aldım... 14 yaşında Beyoğlu Olgunlaşma Enstitüsü’nde stilistik okumaya başlamıştım. Elbise dikmeyi orada öğrendim. Taksim Belediye Gazinosu’nda, diktiğimiz elbiseleri tanıttığımız defilede hocalarım fiziğimi beğendiği için modellik yapmamı istediler. O defilede Hakkı Devrim, Orhan Boran gibi önemli isimler vardı. O sıra Tarsus Vapuru ile dünyanın çeşitli şehirlerinde sergiler yapılacak, milli giysilerimiz tanıtılacaktı. Benim gitmeme karar verildi.



New York'ta defileye çıktık. Tabii o zamanlar Türkiye'de televizyon henüz yok. Bir hafta orada kalacağız. Tarık Bulut, Ankara Radyosu'ndan Amerika'ya geçmiş orada program yapıyor. Orhan Boran ve Hakkı Devrim de orada. Defile için podyum kuruldu. Podyumda büyük bir sahne, hepimiz tek tek duruyoruz. Orhan Boran Fransızca, İngilizce ve Almanca bizleri anons ediyor. Muhteşem bir gösteriydi. Tabii ben bu işlerde daha yeniyim. Ama sanırım böyle güzel bir defileyi daha önce onlar bile görmemişti. Şovdan ziyade kültürel bir tanıtımdı bu. Bir hafta boyunca her gün Amerikan televizyonu için çekimlere gittik. Daha 15-16 yaşlarındaydım. Sonra karşıma çıkan bütün fırsatları değerlendirdim. Çok güzel yaşamışlık oldu. İş hayatında en büyük geliri mankenlikten elde ettiğimi söyleyebilirim.

Tiyatroyla nasıl tanıştınız?

Lale Oraloğlu sayesinde oldu. 2 ay kadar evinde bana diksiyon ve oyunculuk dersleri verdi. Olay oldu Lale Belkıs'ın tiyatroya geçişi tabii. 1960 yılında Pangaltı Tiyatrosu'nda sahnelenen "Evlilik Dolabı" oyununda İsveçli bir kadını oynamayı kabul ettim. Çok olumlu eleştiriler aldım. Ağaçlar Ayakta Ölür, Kötü Tohum gibi birçok oyunda rol aldım.

Sinemaya gelirsek...

En çok hangi yönetmenler etkiledi sizi?

Tunç Başaran'ın Tarkan filmiyle hafızalarda yer etsem de sanatsal anlamda Atıf Yılmaz filmleriyle kendimi buldum diyebilirim. Bu büyük yönetmenle altı film yaptık ve hepsiyle de ödül aldık.



Atıf Bey beğenmediği insanla çalışmazdı zaten. Zeki Ökten de çok önemli bir yönetmendir benim için.

Birçok albümünüz çıktı. Aynı zamanda Fransızca şarkılar da söylediniz, biraz bahseder misiniz?

Dediğim gibi, ortaokulda Fransızca öğrenmiştim. Diksiyonum bu dile çok yatkındı ama daha sonra öğrendiğim İngilizceyi, Fransızcadan daha iyi konuşurum. Tabii dil konuşmadıkça unutuluyor. Fransa'yı da çok severim. Fransızca şarkıları söylerken aynı zamanda yaşıyorum. Söylediğiniz şarkıların sürekli dinlenmesi lazım. Mesela Timur Selçuk'tan sonra "İspanyol Meyhanesi"ni ilk ben söyledim.

Magazinciler hakkında ne düşünüyorsunuz?

Kültür sanat adına, toplumsal

dayanışma adına o kadar şey yaparsınız ilgi çekmez. İlgi çekebilmek için ya siz sevgilinizle basılacaksınız ya da sevgilinizle bir başkası yakalanacak. Mesela yolda yeğenimle yürüyorum, "sevgilisi" diye yazıyorlar. Yahu benim 15-20 tane yeğenim, kuzenim var. Ama yine de kimseyi kötülemek istemem, herkesin bir hamuru, kumaşı var işte.

Dediğiniz gibi Yalçıncığım (Ateş Böceği Yalçın Otağı) ile 43 yıl evli kaldık. O rahmetli olduktan sonra yalnız kaldım. Ama yalnızlığımdaya bile hiç kötü şeylerle karşılaşmadım. Hayatımda öyle güzel insanlar tanıdım ki... Mesela Yıldız Kenter, Haldun Dormen... Özellikle de Yıldız Kenter benim için çok özeldir. Canım arkadaşım, beni çok severdi. Beraber bir de turnemiz oldu. Çok büyük bir kadındı, ekoldü. 

TÜRKİYE SİGORTA

2020 YILINI LİDER KAPATTI



Geçen yıl hayat dışında 8.9 milyar TL prim üretimi ve yüzde 13 pazar payı; hayat tarafında ise 4 milyar TL prim üretimi ve yaklaşık yüzde 28 pazar payı elde eden Türkiye Sigorta, sektör lideri oldu

Türkiye Sigorta, prim üretiminde geçen yılı sektör lideri olarak kapattı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından yayınlanan 2020 yılı istatistiklerine göre Türkiye Sigorta, 60 şirketin faaliyet gösterdiği Türk sigorta sektöründe hayat dışında 8 milyar 887 milyon lira ve yüzde 13.04 oranında pazar payı; hayat tarafında ise 3 milyar 993 milyon lira ve yüzde 27.67 oranındaki pazar payıyla sektörün zirvesinde yer aldı. Türkiye Sigorta, prim üretimini 2019 yılına göre hayat dışı alanda yüzde 24.04, hayat branşında ise yüzde 11.94 büyütmüş oldu.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Atilla Benli, “Gücünü adından alan şirketimizin 83 milyona ulaşma hedefiyle çıktığı yolculuğundaki başarısının altında 38 bölgede 2 bin 500 çalışanımız ve 7 bin 500 dağıtım kanalımızın özverili şekilde çalışması yatıyor” diyor. Bu başarı için Türkiye Sigorta’nın tüm çalışan ve paydaşlarına teşekkür



Atilla Benli

eden Benli, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Türkiye Sigorta olarak öncü, piyasa yapıcı bir rol oynarken, bu amacımızın sonuçlarını 2020 yılı üretim verilerimizde çok net bir şekilde görüyoruz. Türkiye Sigorta adımızla ilk poliçemizi ülkemiz tarihinin en büyük doğal gaz keşfi Sakarya Gaz Sahası’ndaki Tuna-1 kuyusuna yaptık. Ardından toplam değeri 280 milyon

doları aşan milli haberleşme uydularımız Türksat 3A, Türksat 4A ve Türksat 4B’yi sigortaladık. Ülkemizin büyük yatırımlarının da, insanımızın hayal ve değerlerinin sigorta güvencesinin altında da Türkiye Sigorta adı yer alıyor.”

“Tüm branşlarda liderliği hedefliyoruz”

Türkiye Sigorta’nın sektörde yapıcı rekabeti artırdığının altını çizen Benli, şirketin bilanço performansını ve 2021 beklentilerini şöyle değerlendiriyor: “Tüm branşlarda liderliği hedefliyoruz. 2020 yılını mühendislik branşında yüzde 253.8 büyüme ve yüzde 25.6 pazar payı; genel zararlar branşında yüzde 59.1 büyüme ve yüzde 41.1 pazar payı; yangın ve doğal afetler branşında yüzde 30.5 büyüme ve yüzde 16.3 pazar payı; devlet destekli tarım sigortaları branşında yüzde 33.6 büyüme ve yüzde 58.4 pazar payıyla sektör lideri olarak tamamladık. Kaza ve hava araçları sorumluluk branşlarında da sektör liderliğimizi devam ettirdik. Bu olumlu tablonun yanı sıra şirket stratejimizin önemli bir parçası olan sağlık branşında yüzde 61.7, genel sorumluluk branşında yüzde 69.8, kredi branşında ise yüzde 129.9 gibi yüksek büyüme oranlarına ulaşmak bizleri mutlu etti.”

Akıllı şehirler, akıllı sözleşmeler ve sigortalar



Zeynep Turan Stefan
znptm@gmail.com

Sigorta ve reasürans şirketleri önderliğinde önce akıllı evler, sonra akıllı mahalleler ve akıllı şehirler oluşturulur, sürdürülebilir ve çevre dostu yöntemlerle bu yaşam alanları birbirlerine bağlanır ve ortaya harika bir habitat çıkarsa ne olur? Bu evler ve evlerde yaşayan kişilerin teminat ihtiyaçları da yine risklerini en iyi bilen kurum olan sigorta veya reasürans şirketleri tarafından cevaplanacaktır...

Hem Avrupa'nın hem de Türkiye'nin sigortacılık gündemi salgın ve yüksek ayak sesleriyle gelen iklim değişikliği nedeniyle oldukça yoğun. 2020 yılı değerlendirmeleri yapıyor, sigorta ve reasürans şirketleri ulaşabildikleri hedeflerini veya kaçırdıkları fırsatları tartışıyor, bu değerlendirmelere göre 2021 için hedeflerini yeniden şekillendiriyor. Yoğun ve heyecanlı bir gündem söz konusu. İşin iyi yanı sizi sürekli canlı tutuyor, kötü yanı ise bazen büyük resmi kaçırp detaylara fazlaca boğabiliyor. Sigorta sektörüyle 2006 yılında PwC'de çalışırken tanıştım. Harika bir okul ve müthiş öğrenme fırsatları sunan harika ötesi yöneticiler... Birçok farklı sektörden müşterimiz ve yer aldığım çok farklı projeler olmasına rağmen uzmanlaşmak için PwC'den ayrılmaya

karar verdiğimde önümde enerji, bankacılık, üretim ve en son sigorta seçeneği vardı. Hepsisiyle ilgili güzel pozisyonlar vardı ve saydığım bütün sektörlerden önemli şirketler beni o dönemde görüşmeye çağırıyordu. PwC'den sonraki okulum Generali ile iş görüşmesine giderken görme engelli biri benden yürüyen merdivenlerde yardım istemişti. O kadar kalabalıktı ki onu yalnız bırakamadım ve binmesi gereken otobüse bindirdikten sonra mülakata koşarak gitmeme rağmen 15 dakika geç kaldım. Ancak İK müdiresi Elif Hanım geç kalmama anlayış gösterdi ve böylece Türkiye ve İtalya'da 5 yıl sürecek Generali maceram başlamış oldu. Ne kadar şanslıymışım. Sigorta sektörüne girmemi sağlayan belki de o engelli kişinin duası ve teşekkürü oldu. Dolayısıyla benim için güzel ve hayırlı bir başlangıç oldu.



“Sigortacılar olmasa iki tuğla bile üst üste konulamaz!”

Belki ülkemizde bankacılık kadar prestijli değil ve ne yazık ki halen yeterli derinliğe ve hacme ulaşamadı ama sigortacılık sektörü benim için bankacılıktan daha önemli ve dönüştürücü bir güç. Bir ülke bankaları olmadan yaşayabiliyor ama süregelen bir sigortacılık döngüsü yoksa kalkınamıyor, üretmiyor, büyüyemiyor, yaşam alanları ve bu alanlarda var olabilmek için altyapı inşa edemiyor. Kendi sitemde de yer alan ve sürekli aklımda tuttuğum bir söz var: “Bir şehri inşa eden kişiler aslında sigortacılar. Onlar olmazsa iki tuğla bile üst üste konulamaz!” Biraz iddialı olabilir ama bunun ne kadar doğru olduğunu hemen her gün görüyorum. Bu söz aslında New York inşa edilirken gökdelenlerin tepesinde çalışan işçilerle özdeşleşmiş. Ancak şimdi yeniden geçerli oluyor; yeni bir formda ve yine sigorta şirketleri başrolde. Gündemse bu sefer yalın binalar değil akıllı şehirler!

Blokzincir tabanında yükselecek yepyeni bir şehirleşme vizyonu

Akıllı şehir kavramıyla 2017 yılında tanışmıştım. Sigorta veya reasürans şirketleri sigorta değer zincirindeki bütün adımları atıyor ama bu adımların zeminini hazırlayan yani riski taşıyan örneğin evler, evlerin birleşmesiyle oluşan mahalleler veya mahallelerin birleşmesiyle oluşan şehirler farklı çıkar grupları tarafından farklı önceliklerle dizayn ediliyor ve hayata geçiriliyor. Peki ya sigorta ve reasürans şirketleri önderliğinde önce akıllı evler, sonra akıllı



mahalleler ve akıllı şehirler oluşturulur, sürdürülebilir ve çevre dostu yöntemlerle bu yaşam alanları birbirlerine bağlanır ve ortaya harika bir habitat çıkarsa ne olur? Bu evler ve evlerde yaşayan kişilerin teminat ihtiyaçları da yine risklerini en iyi bilen kurum olan sigorta veya reasürans şirketleri tarafından cevaplanacaktır. Bu evlerin sahipliği veya içinde yaşama imkanı akıllı kontratlar vasıtasıyla “tokenize” edilecek ve bu süreç blokzincir üzerinden çok düşük operasyonel maliyetlerle, merkezi bir kontrol mekanizması olmadan, saniyeler içerisinde düzenli olarak yürütülebilecektir. Böyle bir projeyi, Almanya’da faaliyet gösteren büyük bir sigorta grubunun inovasyon toplantısında mikro sigortacılık çerçevesiyle sunmuştum. Ancak o dönemdeki değerlendirici jüri tarafından uygulanabilir bulunmamıştı. Danimarka’nın Brøndby Haveby şehrinin fiziki yapısını örnek alarak

blokzincir tabanında yükselen ve yönetilen, kaba inşaattan daha fazlası olan, sürdürülebilir ve fonksiyonel yapısı ve sahiplerine farkı alanlarda farklı faydalar sağlayabilen yepyeni bir şehirleşme vizyonu sunmuştum. Bence Empire State binasının “tokenize” edilmesine nazaran daha uygulanabilir, fayda ve etkinlik açısından daha yüksek sonuçlar ortaya çıkarabilir bir proje. Şu anda FinTek ve InsurTech tarafında bu kadar kapsamlı bir projenin yürütüldüğünü duymadım. Bilenler var da beni bilgilendirirse memnuniyet duyarım. Evlerin farklı elektronik araçlarla daha akıllı ve sahibi tarafından yönetilebilir hale getirilmesi perspektifinde ise binlerce proje mevcut. Bu projelerin daha makro bir bakış açısıyla yeniden yorumlanması, yeni özelliklerle veya farklı branşlardan riskleri de yönetebilecek şekilde geliştirilmesi de olasılıklar dahilinde. Bekleyip hep birlikte göreceğiz.



Aon-WTW birleşmesinin sancıları sürüyor

Aon ile Willis Towers Watson (WTW) birleşmesinde sular durulmuyor. Düzenleyici kurumun halen incelediği birleşme sürecinde sektördeki rekabetin engellenip engellenmeyeceği tartışılırken bir de WTW'nin reasürans operasyonlarını Willi Re'ye satması gündeme geldi. Şirket yönetimleri tarafından Mart 2020'de sonuçlandırılan birleşmeyi halen inceleyen düzenleyici kurumlar, 80 milyar dolar değerine ulaşacak büyük devin piyasayı manipüle etmesinden endişe duyuyor.

Avrupa Komisyonu'nun da gündemine gelen birleşmenin yankıları devam ederken rekabetin zarar görüp görmeyeceği netlik kazanmış değil. İki şirketin birleşmeden önce bazı fonksiyonlarını sonlandırması veya elden çıkarması gündeme gelmişti. Mevcut yapıdan bu şekilde ayrılımların en çok Aon'un değerini



olumsuz etkilemesi bekleniyor. 2020 yıl sonuçlarının değerlendirildiği toplantıda konuşan Aon CEO'su Greg Case, birleşme içir olası bir erteleme için inovatif çalışmaların ortaya çıkma süresini geciktireceğini belirtirken düzenleyici kurumlara incelemeler sırasında her türlü

kolaylığın gösterildiğinin altını çizdi. WTW'nin satın alınmasının ardından salgın hasarlarına rağmen 800 milyon dolarlık bir sinerjinin ortaya çıkacağına işaret eden Case, şu anda MMC'nin elinde bulunan "dünyanın en büyük sigorta-reasürans brokeri" unvanını alacaklarına da dikkat çekti.

Christoph fırtınasının maliyeti 120 milyon sterlini bulabilir

Danışmanlık şirketi PwC'nin İngiltere'yi etkisi altına alan Christoph kasırgasıyla ilgili yaptığı hasar analizleri sigortacıları korkuttu. Toplamda 80 milyon ila 120 milyon sterlin arasında hasar yoğunluğu bekleyen şirket, 2 binden fazla evin zarar gördüğü bilgisine de analizinde yer verdi. Hasar taleplerinin genelde su baskınlarından kaynaklandığı belirtilirken iklim değişikliğinin etkilerine de dikkat çekiliyor. Aynı bölgede bulunan 26 bin evin aldığı önlemlerle zararı azalttığını vurgulayan uzmanlar, benzer çalışmaların bütün İngiltere'de yürütülmesi gerektiğini ifade



ediyor. İngiltere Başbakanı Boris Johnson ise önümüzdeki 6 yılda sel ve su baskınlarının yol açtığı zararların önlenmesi amacıyla

5.2 milyar sterlin tutarında yatırım yapacaklarını açıkladı. İngiliz hükümeti tarafından da desteklenen ve Flood RE tarafından yürütülen reasürans programının önemine dikkat çeken Johnson, prim bedellerinde artışa gidilmeyeceğinin sinyalini verdi. 2009 yılı ve sonrasında inşa edilen konutlar için sele karşı standart bir fiyat üzerinden teminat sağlayan ve İngiltere genelinde yaygın olarak kullanılan sigortalama ağının daha da güçlendirilmesi ve farklı riskler için benzer yapıların kurulması gündemde konuşulan diğer konular arasında.

SCOR'dan yeni bir risk analiz modülü

Reasürans devi SCOR, Ar-Ge çalışmaları sonucunda Vitae olarak adlandırdığı biyometrik bir risk ölçer geliştirdiğini duyurdu. Farklı medikal değişkenlere dayanarak anlık risk ölçümleri yapma imkanı veren Vitae ile daha doğru teminat primi belirlenmesi mümkün olacak. SCOR'un teknik analizlerinde kullanılan Solem uygulamasına entegre edilen Vitae, patenti alınan Vitae CVR kardiyovasküler risk hesaplama modülünün de daha etkin kullanımını sağlayacak. SCOR Hayat Branşı Başkanı Paolo de Martin, kapsayıcı ve sofistike bir analiz yöntemi geliştirdiklerini belirtiyor ve doğru risk-doğru fiyat prensibi çerçevesinde ilerleneceğini ve daha doğru risk analizlerinin poliçelere talebi ciddi oranda artırmasını beklediklerini sözlerine ekliyor.



Endonezya'da doğal afet tahvillerine talep artıyor

Endonezya, sigortacılık tarihinde önemli bir başarıya imza atarak Dünya Bankası fonlarından 500 milyon dolarlık pay almayı hak etti. Doğal afet zararlarının yönetilmesi, iklim değişikliğinin etkilerine yönelik çözümler bulunması ve toplum sağlığına etki edecek sağlık sorunlarının yönetilmesi gibi önemli amaçlar için kullanılacak olan fon, farklı sigorta ve reasürans çözümlerinin geliştirilmesine de kaynak sağlayacak. 2014-2018 yılları arasında Endonezya hükümeti tarafından yıllık ortalama 250 milyon dolar hasar ödemesi yapıldığını hatırlatan uzmanlar, iklim değişikliğinin yıkıcı etkileriyle birlikte hasar frekansının da arttığını ve toplam maliyetlerdeki artış trendinin henüz yönetilebilirken engellenmesi gerektiğinin altını çiziyor. İklim değişikliğinin yanı sıra



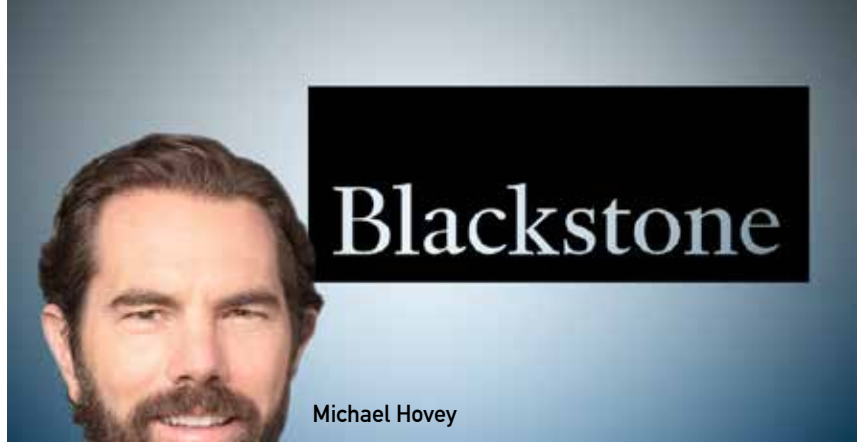
Kovid-19 salgınının olumsuz etkisine dikkat çeken uzmanlar, Endonezya hükümetinin hem maliye politikalarını güçlendirmesi hem de etkin vergilendirmeye hazinesinin güçlendirilmesi konusunda hemfikir. Endonezya

Maliye Bakanı Sri Mulyani Indrawati, ülkenin kırılgan sağlık sistemine ve artan doğal afet frekansına dikkat çekiyor ve Dünya Bankası'ndan aldıkları fonun önemli altyapı yatırımları için kullanılacağını belirtti.

Blackstone, 60 milyar dolarlık fonu Hovey'e emanet etti

Amerikan yatırım devi Blackstone, sigorta sektörü yatırımlarını yönetmesi için Michael Hovey'i ekibe kattığını duyurdu. Aynı zamanda stratejik satın alma ve birleşme işlemlerinden sorumlu olacak olan Hovey, birim lideri Gilles Dellaert'e raporlayacak.

Blackstone öncesinde 2004-2021 yıllarında Morgan Stanley'de görev yapan ve Kuzey Amerika operasyonlarını yöneten Hovey, Lehman Brothers'ın önemli projelerinde de yer almıştı. Sigorta sektöründe toplam 60 milyar dolar değerinde varlığın yönetilmesinden sorumlu olan Blackstone, hem yeni yatırım opsiyonlarının keşfedilmesi hem de mevcut yapının geliştirilmesi için yönetim yapısını



güçlendirmeye devam edeceğini duyurmuştu. Blackstone'un önde gelen yöneticilerinden David Blitzler ise Hovey'in ekibe katılmasından duyduğu memnuniyeti dile

getirirken sigorta sektörünün önemine dikkat çekti ve gelecek dönemde yönetimleri altındaki varlık miktarında ciddi artış beklediklerini belirtti.

S&P, salgın nedeniyle elementer branştaki rasyo riskine dikkat çekiyor



Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu S&P, elementer branşlara yönelik 2021 yılı beklentilerini derlediği araştırmanın sonuçlarını kamuoyuyla paylaştı. Rapor, bu yıl daha sürdürülebilir bir büyüme grafiği öngörüyor. Özellikle araç sigortalarında önemli bir prim artışı bekleniyor. Salgının getirdiği kapanma ve seyahat yasakları nedeniyle azalan mobilitenin hasar frekansını düşürdüğünü hatırlatan yetkililer, branştaki kârlılığı sektör açısından olumlu buluyor. Bu olumlu trende rağmen sektörün birleşik rasyosunun yüzde 98 ila 100 seviyesinde oluşması bekleniyor. Ki bu da artan operasyonel sıkıntıların bir göstergesi olarak yorumlanıyor.

Doğal afetler sonucunda ortaya çıkan kayıpların ve salgın nedeniyle artan can kaybı ve iş devamlılığına yönelik tazminat taleplerinin dikkate alınmasıyla birleşik rasyonun daha da kötüleşmesi ihtimalinin göz önünde bulundurulması öneriliyor.

Lloyd's, sigorta temelli yatırım ürünlerine yoğunlaşacak

İngiliz sigortacılık devi Lloyd's'un Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burkhard Keese, finansal sağlamlığın ve çeşitliliğin grubun genel yapısına yayılması için yürütülen projelerin detayını analistlerle paylaştı. Yeni bir risk perili bünyesinde kullanılması planlanan ürün için düzenleyici kurumdan onay aldıklarını belirten Keese, inovatif ürünlerle farklı alanlarda sigortalanma deneyimi yaşatacaklarının altını çizdi. Bir yandan da sigorta temelli yatırım alternatifleri (ILS) üzerine çalışmalar yürüten Lloyd's, farklı risk iştahına



sahip yatırımcıları cezbedecek ürünler tasarlıyor. Risklerin hızla değişen yapısına uygun olarak daha dinamik yatırım ürünlerinin

zorunlu olduğuna işaret eden Keese, sigorta temelli yatırım ürünlerinin finansal piyasalarda daha çok yer bulması ve farkındalığının artırılması için çalışmaların hızlandırılması gerektiğini sözlerine ekledi. Ülkeler arasındaki düzenleyici kurum yapıları ve vergilendirme yapısındaki belirsizliklere de değinen Keese, Lloyd's'un çeşitlenen ürün yapısıyla birlikte daha önce teminat altına alınamayan risklerin kapsam içerisine alınabileceğini ve fon birikiminin daha etkin hale getirileceğini sözlerine ekledi.

Lemonade, halka arzla birlikte hisse değerini üçe katladı

En popüler InsurTech startup'ı Lemonade, yeni bir halka arz organize ederek 3 milyon hissesini yatırımcılarla buluşturdu. Halka arzla 545 milyon dolar taze finansal kaynak yaratan şirketin hisselerine açılışa 165 dolar değer biçildi.

Halka arzın ardından yeni bir ek ihraç planlayan Lemonade, 700 bin hisse senedini 30 gün vadeli satın alma opsiyonuyla yatırımcılara sunarak ek bir 120 milyon dolar daha kaynak yaratmayı planlıyor. Elde ettiği finansal kaynakları daha sağlam bir sermaye yapısı, daha otomatize edilmiş süreçler ve yeni pazarlara açılmak için gerekli iş geliştirme bütçesine harcayacak olan Lemonade, gördüğü talepten memnun. Aralık ayı içerisinde 50 dolar olarak değerlendirilen hisse



senedi fiyatı ise halka arzla birlikte üçe katlanmış oldu. Şirkette şimdi gözler elde edilen finansal

kaynakların etkisi olmaksızın açıklanacak 2020 yılı kârına çevrildi.



Para Devrimi / Ödemenin Sosyal Medya Hali

Lana Swartz
Çeviri: Deniz Boyraz
The Kitap / 256 sayfa

Akademisyen Lana Swartz, makro ekonominin en önemli göstergesi olan paranın gelişen teknolojilerle birlikte değişen kimliğini ele aldığı kitabında, paranın sadece bir ödeme aracı değil aynı zamanda yeni iletişim mecrası olduğunu tespitleriyle ortaya koyuyor. Gelişen teknolojilerin etkisiyle hayatımıza giren yeni finansal teknolojilerin geleneksel teknolojilerin yerini almasıyla hayatımızda yaşanan değişimlere projeksiyon tutuyor. Dünden bugüne uzanan para devrimini tarihi açıdan ele alan yazar, bugünün teknolojilerinde

FinTek startup'lardan kripto paralara kadar uzanan görünmez teknolojilerin yarattığı değişimi gözler önüne seriyor. Fups Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Tosmur'un önsözünde raflardaki yerini alan kitapta nakit, kart, uygulama ya da kripto paranın bizi topluma entegre eden ya da toplumun dışına iten enformasyon kaynağı olduğunun altı çiziliyor, yeni teknolojilerle yapılan en basit ödemelerin bile yarattığı etkiye dikkat çekiliyor.

Swartz, "Paranın yeni biçimleri yeni kimlik, yeni topluluk, yeni güç formlarını da beraberinde getirir" görüşünden yola çıkarak, paranın ulus devletlerin sembolü olarak kalıp kalmayacağı sorusuna yanıt arıyor. Yeni nesil mobil ödeme sistemleri olarak tanımlanan dijital



cüzdanlar aracılığıyla yapılan para transferleriyle elde edilen geliri çarpıcı örneklerle ortaya koyuyor.

Yüzler Atlası

Hatay için 10 fidan başılayan herkese hediye!

Gazella Turizm, 60'a yakın fotoğrafçının dünyanın farklı coğrafyalarını insan yüzleriyle karelere yansıttığı "Yüzler Atlası" kitabını yayınladı. Hindistan'dan Peru'ya, Güney Afrika'dan Etiyopya'ya birbirinden farklı ülke ve bölgenin yerel yaşamından insan yüzlerine ve ilgi çekici bilgilere yer



verilen kitap, salgın nedeniyle sekteye uğrayan seyahat ve keşfetme tutkusunu okuyucuya yeniden yaşatmayı amaçlıyor.

Yüzler Atlası kitabı, 2020'nin ekim

ayında Hatay'da gerçekleşen orman yangınlarında yanan ağaçların yerine dikilmek üzere TEMA'ya (tema.org.tr/fidan-bagisi-secenekleri/tesekkur-sertifika-hatay) 10 fidan başı yapan herkese hediye edilecek. Böylelikle kitap için kullanılan ağaçların yerine yenilerinin dikilmesi ve oluşumu esnasında atmosfere bırakılan karbon ayak izinin ortadan kaldırılması hedefleniyor.

İşlenmiş Gıda Yanılgısı

Dr. Robert L. Shewfelt
Çeviri: Çağla Irmak Ece,
Ebru Akdağ
The Kitap / 448 sayfa

Amerikan gıda bilimi ve teknolojisi profesörü Dr. Robert L. Shewfelt, içeriğindeki yapay maddeler ve bağımlılık yapıcı özellikleri nedeniyle tehlike saçan işlenmiş gıdaları bilimsel bir bakış açısıyla ele aldığı kitabında, gerçekleri çok samimi ve anlaşılır bir dille, ilginç örneklerle anlatıyor. Gıda seçimlerimizde etkili rol

oynayan kültür, çevre, yaşam koşulları, ruh hali, damak zevki ve reklam gibi unsurların yerine, bilimsel bilgiyle hareket etmemiz gerektiğinin altını çiziyor ve şu sorulara yanıt arıyor:

"Bir gıdayı olumsuz yönüne odaklanarak "sağlıksız" ilan etmek hata mıdır? Olumlu yönünü abartarak "mucizevi" kabul etmek doğru mudur? Doğal ve organik bir gıda zehirli olabilir mi? İşlenmiş gıdalar kokain gibi bağımlılık yapar mı? İşlenmiş ya da formüle edilmiş bir gıda da sağlığa faydalı olabilir mi? Körü körüne işlenmiş gıda



karşıtlığı bizi rasyonel değerlendirmelerden uzaklaştırır mı? Sözde uzmanların önerilerine uymak sağlığımızı tehdit eder mi?



TÜRKİYE SİGORTA

Güçü, adında.

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

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



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.