

TÜRKER GÜRSOY



2022 "KATILIM
SİGORTACILIĞI
YILI" olacak

MURAT ATICI



30 yıllık sigorta
yazılımcısı SFS de
InsurTech peşinde!

ZEYNEP TURAN STEFAN yazdı



Sektörün
Paul Volcker'ı
olmak!



AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken

**"Kur artışı
malijetlere
yansıdı, fiyatlarla
yansımadı"**

Aracınızı korumaya
büyük hasarlar için
önlem olarak başlayın:
Başlangıç Kasko!

START

444 4 729
raysigorta.com.tr

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK
ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Bariş Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

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

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Buse Kuşkaya Seçgin
busekuskaya@gmail.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

GÖRSEL TASARIM
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVASYON
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYINCI ŞİRKET

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

BASKI

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

editör



Türkiye'nin ilk InsurTech'i...

1990'lı yıllarda InsurTech kavramı hayatımızda olsaydı, 1992'de iki mühendis arkadaş tarafından İstanbul'da kurulan SFS (Strategic Functional Systems) Yazılım ve Danışmanlık, Türkiye'nin ilk InsurTech şirketi olur muydu bilmiyorum. Ama bildiğimiz bir şey var. O da SFS'nin sektörde 30'uncu yılını kutlamaya hazırlandığı.

Kendini "yazılım geliştirme, danışmanlık ve bilgi teknolojileri şirketi" olarak tanımlayan SFS, sadece sigorta sektörüne yönelik çözümler sunuyor. İstanbul Teknik Üniversitesi Teknokent içerisinde yer alan genel merkezinde ve Ar-Ge ofislerinde faaliyetlerini sürdürüyor.

SFS Yazılım ve Danışmanlık Genel Müdürü Murat Atıcı, "Tüm sigorta yaşam döngüsünü ve ekosistemini destekleyen bulut temelli uçtan uca sigortacılık yazılım ve işbirliği ağ sistemlerinin lider tedarikçisi

konumundayız. Çözümlerimiz tüm sigorta branşlarının faaliyet süreçlerine ve iş akışlarına uyum sağlamak, destek olmak için gerekli esnekliği sağlıyor" diyor.

SFS Yazılım ve Danışmanlık Genel Müdürü Murat Atıcı ile keyifli bir söyleşi yaptık...

AXA Sigorta, Türkiye'de faaliyet gösteren en köklü yabancı sigorta şirketlerinden biri. Birçok alanda da sektör lideri ya da ilk üç içerisinde yer alıyor. Şirket, özellikle son dönemde çıkardığı yeni ürünlerle dikkat çekiyor. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, zaten güçlü oldukları kasko ürünlerinde mevcut pozisyonlarını korurken sağlık, nakliyat, yangın ve konut sigortalarında büyüdüklerini vurguluyor. Önümüzdeki yıl da Türkiye sigorta pazarını yeni ürünlerle, yeniliklerle tanıştırmaya devam edeceklerini söyleyen Ölken, "İnovatif ürünlerde yakaladığımız fırsatları değerlendirerek yatırımlarımızı sürdürüyoruz" diyor. AXA'nın yeni planlarını ilk ağızdan dinledik...

Bu sayımızda SEDDK Başkanı Türker Gürsoy ile de konuştuk. Karşılıklı sigorta prensipleriyle uyumadığı için Türkiye'de tutmayan kooperatif sigortacılığı için "anonim şirkete dönüşüm" çalışmalarına sıcak baktıklarını belirten Gürsoy, katılım sigortacılığını ise cazip bir yatırım alanı olarak görüyor "2022'de yeni katılım şirketlerimizi peyderpey duymaya başlayacaksınız" diyen Gürsoy, sigorta sektöründe iletişimin önemine de ayrıca vurgu yapıyor...

Risklerin her geçen gün arttığı bu dönemde sigortalarınızı yaptırmayı, vadesi dolan poliçelerinizi yenilemeyi ihmal etmeyin.

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

KASIM 2021



20

KAPAK

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, hasar ödemeleri döviz kurlarına paralel olarak artarken, maliyet artışlarının poliçe primlerine gerektiği kadar yansımadağına dikkat çekiyor. Bu yıl sektörde reel büyüme öngörmeyen Ölken, sigorta farkındalığı ve başta sağlık branşı olmak üzere yeni sigortalı sayısındaki artışı ise olumlu buluyor...

34 ZEYNEP TURAN
STEFAN



16
30 yıllık sigorta yazılımcısı SFS de InsurTech peşinde!

13 sigorta şirketi için çözümler sunan SFS Danışmanlık, önümüzdeki dönemde dijitalleşme projelerine ağırlık verecek, InsurTech alanında büyüyecek. İklim değişikliği, "yeşil ekonomi" gibi konularda sigortacılık yazılımları geliştirmeyi planlayan şirket, yurtdışı faaliyetlerini de yeniden canlandıracak...

24
"Hayat ile BES rakip değil, birbirini tamamlayan ürünler"

Anadolu Hayat Emeklilik, birikimli hayat sigortası hem de emeklilik döneminde ek gelir elde edilmesini sağlayan bireysel emeklilik planları sunuyor. AHE Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, "Bu iki farklı branştaki ürünlerin özellikleri karşılaştırılsa da aslında birbirini tamamlayan ürünler" diyor...

26
"Eğitimin Gücü" olan çocuklar güvence altında

Türkiye Hayat Emeklilik, Eğitimin Gücü Sigortası ile çocukların eğitim hayatını güvence altına alıyor. 18-65 yaş arası herkesin faydalanabildiği ve yaşam kaybı teminatını içeren sigorta, en az 2 en çok 20 yıllık süreyi kapsıyor...

28
"Kasko sahipliğini artırmak sigorta şirketlerinin elinde!"

Ray Sigorta, kasko yaptırmayan araç sahipleri arasında bir araştırma yaptırdı. Katılımcıların önemli bir kısmı, ihtiyaç ve bütçelerine uygun ürün bulamadığı için kasko yaptırmadığını ifade ediyor. Koray Erdoğan'a göre, kaskoda sigortalılık oranını artırmanın yolu doğru iletişim ve özel ürünlerden geçiyor.

36
"İklim değişikliği risklerine karşı sigortalanmayı hızla artırmalıyız"

TBMM'nin Paris İklim Anlaşması'nı onaylaması Türkiye Sigorta Birliği'ni harekete geçirdi. TSB Başkanı Atilla Benli, "Sigorta sektörü olarak biz de iklim değişikliğiyle mücadele çalışmalarımızı hızlandırdık. Sigortalanma oranını artırarak gelecekte karşılaşacağımız risklere karşı hazır olmalıyız" diyor...

42
Türk Nippon, artan TSS talebi için yeni aksiyonlar alıyor

Türk Nippon Sigorta'dan tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) yaptıranlar, SGK'nın yanı sıra anlaşmalı özel hastanelerde fark ücreti ödemiyor. Yatarak tedavi kapsamında yardımcı tıbbi malzeme giderleri ve ambulans hizmetleri de poliçe kapsamında. Dış tasarruf planı, online psikolojik destek hattı ve yılda bir defaya mahsus olmak üzere diyetisyen hizmeti de ücretsiz...

AKBANK



1e1 Bankacılık ile zamanın sevdiklerine kalsın

Portföyünle özel olarak ilgilenecek 1e1 Bankacılık yöneticinin ve avantajlı bankacılık ürünleriyle ayrıcalıklı bir deneyim seni bekliyor.

Sizin için

“Kırılır Mırılır” cep telefonu sigortası, “Vodafone Yanımda” ile satışta

Anadolu Sigorta, 16 milyonu aşkın dijital müşteri sayısına sahip Vodafone ve Vodafone Sigorta Aracılık Hizmetleri aracılığıyla online kanallardan sigorta ürünlerinin satışına başladı. Bu iş birliğinin ilk adımı olarak, “Vodafone Yanımda” uygulaması üzerinden yeni nesil sigortacılık markası Juno’nun “Kırılır Mırılır” cep telefonu sigortası satışa sunuldu.

Anadolu Sigorta’nın “Kırılır Mırılır” sigortası kapsamında, telefon ekranında ve ekrana entegre parçalarda doğrudan meydana gelecek hasarlar karşısında parçaların onarımını veya değişimini police süresince iki kere karşılıyor. Yeni nesil mobil cihazlarda meydana gelen zararların yüzde 90’dan fazlasının ekran kırılmasına bağlı olarak gerçekleşmesi nedeniyle sadece ekran kırılması teminatı sunulan ürünün fiyatı da oldukça rekabetçi bir seviyede. Uçtan uca diji-



Kerem Erberk

tal bir hizmet akışı sunmayı hedefleyen ürün teminatı kapsamında; cihazların onarım için servise iletilmesi ve sonrasında sigortalıya iadesi işlemleri, İstanbul ili içinde kuryeyle, diğer illerde ise anlaşmalı kargo firması tarafından en hızlı şekilde gerçekleştiriyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, “Temelini attığımız bu iş birliğinin takip eden dönemde özellikle 18-35 yaş arası gençlerin sigorta ürünleriyle tanışmasında ve sigorta ürünlerine ilişkin farkındalığın artmasında katkısı olacağını düşünüyoruz. Özellikle Juno markamız ile sunulacak, dijital deneyimi, hizmetleri ve tasarımıyla ayrılan ürünlere süreklilik kazandırmak istiyoruz. Bu ürünlerin Vodafone gibi geniş kitlelere ulaşan kurumsal paydaşlarımızın dijital raflarında yer edinecek sigortalılık bilincini artırmasını umuyoruz” diyor.

HDI Sigorta’nın ikinci nesil acentelerine özel kulüp: **HADI GENÇ**

HDI Sigorta “Gelecek için Sözümlüz Var” mottosuyla ikinci nesil acentelerini desteklemek, yeni çalışmalar için onlara ilham vermek ve geleceği birlikte tasarlamak amacıyla “Hadi Genç” isimli özel bir kulübü hayata geçirdi. Türkiye’nin dört bir yanındaki HDI Sigorta acentelerinin ikinci nesil temsilcilerini tek bir çatı altında toplayacak olan kulüp, üyelerinin başta HDI Sigorta olmak üzere sigortacılık sektörünü yakından tanımalarını, kurum aidiyeti ve iş süreçlerine olan hakimiyetlerini artırmayı amaçlıyor. Ayrıca, genç acentelere sektörün dinamiklerine uygun yeni çalışmalar için ilham verilmesi ve bu kapsamdaki projelerin birlikte hayata geçirilmesi de hedefleniyor.

Geçen ay HDI Sigorta Genel Müdürlük binasında başlangıç ve vizyon toplantısı için Satış, Bilgi Teknolojileri ve Dijital Çözümler Genel Müdür



Yardımcısı Emrah Çalık öncülüğünde bir araya gelen 16 temsilci gencin uzman danışmanlardan aldığı mentorlukla başlayan çalışmaların artarak devam etmesi planlanıyor.

Toplantıda kadınlara yönelik de bir kulüp hazırlığı içerisinde olduklarını açıklayan HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, “Gençlerimizi iş süreçlerimizin bir parçası haline

getirmek, gelişimlerine katkıda bulunmak, geleceğe hazırlamak ve günün sonunda sektörümüzün gelişimi adına önemli bir adımı birlikte atıyor olmak fikri bizleri çok heyecanlandırdı. Hadi Genç ile uzun vadeli sigorta çözümlerinden sosyal faaliyet alanlarına, sektörde öncü olacak proje ve fikir ortaklıklarına imza atacağımıza eminiz” dedi.

Hem bir güvencem olsun hem de
sigorta süresi sonunda ödediğim
primleri geri alayım diyenlere

Prim İadeli Hayat Sigortası!

Ayrıntılı bilgi garantibbvaemeklilik.com.tr ve 444 0 336'da.

%27
vergi
avantajı!*



*Ortalama.

Aksigorta'dan Mercedes-Benz araç sahiplerine özel kasko

Aksigorta, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in markaya özel kasko ürünü Mercedes-Benz Kasko'yu müşterilerine sunmaya başladı. Marka kaskoda pazar lideri olduklarını vurgulayan Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Tolga Tezbaşaran, iş birliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Mevcut kasko içeriğimizi, müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerine yönelik olarak geliştirmeye devam ediyoruz. Bu anlamda otomotiv sektörünün önde gelen markalarından Mercedes-Benz ile bir iş birliği halinde Türkiye'deki Mercedes-Benz araçlarına özel olarak marka kasko ürünü geliştirdik. Müşterilerimize Mercedes-Benz araçlarının orijinal parça ve servis avantajıyla hizmet sunacağız. Marka kasko sigortalının müşterilerimiz için pek çok avantajı var. Anlaşılabilir marka aracının hasar onarımı işlemlerinde yüzde 100 orijinal parça ve parça garantisi sunmamızın yanı sıra anlaşılabilir servislerde yapılan hasar işlemlerinde herhangi bir evrakla uğraşmadan, hızlı onarım ve işlem kolaylığı da sağlıyoruz."

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Genel Müdürü Stefan Karrenbauer ise "Şirketimizin otomotiv, Aksigorta'nın da sigortacılık sektöründeki tecrübelerini birleştirerek 'kazan-kazan' politikası üzerine kurulu bir yapı oluşturduk. Mercedes-Benz Finansal Hizmetler çatısı altında faaliyet gösteren finansman ve leasing şirketlerimizin yanı sıra markalı sigorta ürünlerimizle hem Mercedes-Benz marka araçları için müşterilerimizin sigorta ihtiyaçlarına doğru şekilde odaklanarak memnuniyetlerini sağlıyor hem de grup kârlılığına katkı yaratıyoruz" dedi.



Allianz Türkiye'nin inovasyon çalışmalarına uluslararası ödül

Allianz Türkiye'nin Kurumiçi Girişimcilik programı ve Bilgi Teknolojileri ekipleriyle birlikte hayata geçirilen açık inovasyon programı HackZone, Business Culture Awards'da ödüle layık görüldü. Allianz, işyeri kültürünü geliştiren veya dönüştüren projelerin değerlendirildiği organizasyonda "İş Kültüründe En İyi Uluslararası Organizasyon" kategorisinde birinci oldu.

Allianz Türkiye Pazarlama ve Dijital Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Onur Kırıcı, ödülle ilgili şu bilgileri paylaştı: "Kurumiçi Girişimcilik programını, çalışanlarımızın fikirlerini ileteceği, bu fikirlerin hayata geçireceği, bir iş modeline dönüştürüleceği sağlam bir süreç olarak



tasarladık. Programın dördüncüsünü 2020 yılında tamamladık. Dördüncü dönemin duyurusunun yapılmasından sonra, çalışanlarımızdan yaklaşık 116 girişimci fikir başvurusu aldık. Bu projeler arasından ikisi seçilerek startup iş birlikleriyle proje üretim sürecine girildi. Program sonunda iki projemizi de uygulamaya aldık. Bu yıl da Kurumiçi Girişimcilik programımız tüm hızıyla devam ediyor. Hedefimiz, kurum dışındaki girişimcilere de destek olmak, dış girişimcilik ekosisteminin inovasyon gücünü şirkete aktarmak ve topluma faydalı projeleri bünyemize katmak. Bu çalışmalarımızın uluslararası platformlarda takdir görmesi, doğru bir yolda olduğumuzun göstergesi."

Doğa sigorta

HER ZAMAN YANINIZDA!



**Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası**



**Kasko
Sigortası**



**Kobi Paket
Sigortası**



**Konut Paket
Sigortası**

Quick Sigorta, %100 Online Kefalet ile ödül kazanmaya devam ediyor

Dünyanın en büyük bankacılık ve sigortacılık kuruluşu Efina ile küresel yönetim danışmanlığı şirketi Accenture ortaklığında düzenlenen Efina-Accenture Innovation in Insurance Awards Trends 2021, bu yıl da sigortacılık sektöründeki yenilikçi projeleri ödüllendirdi. Quick Sigorta da sektöre yön veren başarılı projeleriyle raporda öne çıkan şirketler arasındaki yerini aldı.

“The Efina-Accenture Innovation in Insurance” ödül programı çerçevesinde hazırlanan sektör raporunda Quick Sigorta, “Müşteri Deneyimi/Deneyiminizi her yerde ve her zaman sunabilmek” (Trend 1 CX, upleveled providing an anywhere/everywhere experience) başlığı altında; trend belirleyen ve müşteri deneyimini iyileştiren projelerinin başarısıyla yer aldı. Şirket, %100 Online Kefalet Sigortası ve salgın sürecinde sunduğu dijital çözümleriyle dikkat çekti.

Quick Sigorta’nın ödüllü %100 Online Kefalet ürünü,



Ahmet Yaşar

kamu ihale süreçlerinde özel sektörün teminat ihtiyaçlarını karşılayabilmek, bankalar tarafından düzenlenen teminat mektuplarına alternatif yaratmak, bu şekilde kredi limitlerinin başka alanlarda kullanılmasını sağlamak için önemli bir proje. Türkiye’de bir ilk olan ürünle firmalar, ihalelere katılırken teminat mektubu yerine Quick Sigorta Kefalet Sigortası kapsamında düzenlenen kefalet senetlerini sunabiliyor.

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, ödülle ilgili “Kısa sürede, küresel bir iş olan sigortacılıkta gelecek trendlerine yön veren çok sayıda yaratıcı iş modeli ortaya koyduk. Inovatif olmayı önemsiyo-

ruz. Bu kapsamda sadece ürünleri ve branş segmentlerini değil bunun yanı sıra dağıtım kanallarını da çeşitlendiriyor, birbirine entegre ediyoruz. Böylesi değerli bir raporda yer almak, attığımız adımların ve yenilikçi bakış açımızın bir karşılığı olduğunu gösteriyor” değerlendirmesini yaptı.

Anadolu Sigorta, Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Endeksi’nde

Anadolu Sigorta, 1 Ekim 2021 itibarıyla Borsa İstanbul’da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik performansları üst seviyede olan şirketlerin bulunduğu BIST Sürdürülebilirlik Endeksi’nde yer alma-ya hak kazandı.

Sürdürülebilirlik performansı yüksek şirketlerin bu alandaki faaliyetlerinin piyasa tarafından daha görünür hale gelmesinin hedeflendiği BIST Sürdürülebilirlik Endeksi, aynı zamanda Türkiye’de ve Borsa İstanbul şirketleri arasında sürdürülebilirlik konusundaki anlayış, bilgi ve iyi uygulamaların artmasına öncülük ediyor. Çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim olmak üzere 3 ana başlık, 10 kategori, 25 tema



İbrahim Erdem Esenkaya

ve bu temalara ilişkin 450’den fazla veri noktasından oluşan değerlendirme metodolojisiyle paydaşlar, sürdürülebilirlik değerlemesi yaptıran şirketlerin kapsamlı performanslarına erişebiliyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İbrahim Erdem Esenkaya, “Şirketlerin çevresel, sosyal, kurumsal yönetim, insan ve çalışan hakları ile şeffaflık konularında uluslararası sürdürülebilirlik kriterlerine göre değerlemeye tabi tutulduğu BIST Sürdürülebilirlik Endeksi’ne dahil olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Ulusal ve uluslararası alanda gerek ya-

tırımcılar gerekse düzenleyiciler açısından sürdürülebilirlikle ilgili beklentilerin arttığı bir dönemde bu endekste yer almak, bu alanda yürüttüğümüz çalışmaların önemli bir sonucu oldu” dedi.

**Makineler hep çalışsın,
herkes kazansın diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

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

Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.

Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

AXA'dan sağlık, ekonomi, dijital adaptasyon ve iklim için “4X4” strateji

AXA Sigorta, “Sigorta 4x4” stratejisiyle müşterilerinin ve toplumun karşılaştığı zorluklara karşı çözüm ortağı olmayı hedefliyor. Bu doğrultuda; sağlık risklerini önlemek, ekonomiyi yeniden inşa etmek, dijital adaptasyonu hızlandırmak ve iklim değişikliğini sınırlamak için çalışmalar yürütülecek.

AXA Sigorta’nın 2022 itibarıyla hayata geçireceği bu yeni stratejisi sürdürülebilir, dayanıklı, verimli, hızlı, uzman, deneyimli, girişimci, büyüyen nitelikleriyle öne çıkıyor. AXA Sigorta yeni stratejisinde iş ortaklarıyla birlikte hareket ederek, müşterilerinin yaşamında dönüşüm yaratmayı hedefliyor.

AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, “Sigorta 4x4” stratejisiyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “AXA Sigorta, 129 yıllık köklü tarihi boyunca her zaman yenilikçi ve öncü yaklaşımıyla sektöre yön verdi. ‘İnsanlığın gelişimi için insanlar için önemli olanı korumak’ amacıyla yol haritamızı çizerken de dönemin değişen ihtiyaçları ve teknolojik gelişmelerini baz alarak gelecek için çözümler üretmeyi amaçladık. Şimdi de ‘Sigorta 4.0’ yolculuğunda teknolojiyle başlayan ortak büyüme tutkumuzu deneyim, hız, girişimcilik ve sürdürülebilirlik tutkumuzu destekleyeceğiz. ‘Yine Yeniden’ diye başladığımız bu yolculukta sürdürülebilir başaranın devamlılığı için marka amacımızı merkeze alacak ve yetkin



Yavuz
Ölken

sigorta profesyonelleriyle Türkiye’nin sigorta geleceğine yatırım yapmaya devam edeceğiz. 2022 itibarıyla iş ortaklarımızla birlikte hareket ederek büyümede, verimlilikte ve müşteri memnuniyetinde her zamankinden daha fazla fark yaratacağız. Sigorta 4.4 anlayışımızla, her zaman olduğu gibi mükemmel ve çalışılması kolay bir sigorta şirketi olarak hizmet vermeye devam edeceğiz. Bu süreçte önümüzdeki tüm belirsizlikleri kucaklamaya hazırız. Karşımıza çıkan zorluklar karşısında 4.4’lük esnek, çevik ve yüksek performansa sahip bir deneyim sunuyor olacağız.”

AREX Sigorta’dan acente açmak isteyenler için kefalet sigortası

Sektörün yeni oyuncularından AREX Sigorta, acente açarak sigortacılık hizmeti vermeyi düşünen girişimci adaylarına şu çağrısı yaptı:

“AREX Sigorta olarak acente açılışlarımızda banka teminat mektubu yerine kefalet senetlerini teminat olarak kabul ediyoruz. Aynı zamanda, diğer sigorta şirketleri tarafından kabul edilmesi halinde sigorta şirketlerine verilmek üzere kefalet senetleri de düzenleyebiliyoruz. Acentelere özel uygun koşul ve uygun fiyatlarla kefalet sigortası yaptırmak için lütfen bize başvurun.”



Tebrikler, VakıfBanklı oldunuz

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

VakıfBank, daima seninle.



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

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

[Instagram](#) [Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#) [YouTube](#) /vakifbank

Kendi kaskonu “Benim Kaskom” ile oluştur



Generali Sigorta’nın yeni ürünü Benim Kaskom, “fiyatını kendin belirle” opsiyonuyla her bütçeye özel kasko poliçesi oluşturabilme imkanının yanı sıra hızlı, zahmetsiz ve yepyeni bir sigortacılık deneyimini vaat ediyor. Otomobil ve kamyonet tipi araçlar için düzenlenebilen “Benim Kaskom” poliçesi, modüler yapıyla araç sahibinin kendi kasko teminat paketlerini oluşturmaya olanak tanıırken, ihtiyaç dahilinde olmayan teminatlara ekstra prim ödeme zorunluluğunu da ortadan kaldırıyor.

Benim Kaskom, sigortalının araç yaşı ve poliçe sahipliği bilgilerini değerlendirerek her müşteri için özelleştirilmiş teminat paketleri sunuyor. Araç sahipleri, Generali Sigorta’nın geliştirdiği Generali Hesabım’ı web üzerinden veya mobil olarak kullanarak tüm poliçelerini görüntüleyebiliyor, indirebiliyor ve poliçelerinin son durumu hakkında detaylı bilgi alabiliyor. Hangi poliçenin yürürlükte olduğunu, sona erdiğini ya da dondurulmuş olduğunu görebiliyor. Yenileme teklifini öğrenip kasko sigortası, zorunlu deprem sigortası, seyahat sağlık sigortası gibi farklı sigorta ürünleri için de kolayca iletişime geçebiliyor.

Benim Kaskom, yüksek olasılıklı hasar risklerine karşı temel koruma ve yol yardım hizmeti sağlayan “Temel Koruma Paketi”ne ek olarak “Hırsızlık ve Anahtar Paketi”; “Doğal Afet ve Terör Paketi”; mini onarım hizmetiyle hasarsızlığı bozmadan ufak hasarların giderilmesini sağlayan, araç bakım ve yedek araç

hizmetlerini kapsayan “İkame Araç ve Araç Bakım Paketi”; ferdi kaza dahil araç sahibine/sürücüye genişletilmiş güvence sağlayan “Kişisel ve Hukuksal Koruma Paketi”; araçta sonradan ilave edilmiş aksesuarları teminat altına alan “Aksesuar Paketi” gibi teminatlar içeriyor. Ek olarak sigortalılar, anlaşmalı servis ve muafiyet paketlerini seçerek indirimlerden yararlanabiliyor.



GENERALİ SİGORTA YENİ OFİSİNE TAŞINDI

2011 yılından salgının başladığı ve çalışanların sağlığı için tam zamanlı uzaktan çalışmaya geçilen Mart 2020’ye kadar Beşiktaş Dikilitaş’taki ofisinde hizmet veren Generali Sigorta, Altunizade’deki yeni ofisine taşındı. Generali Sigorta çalışanları, yeni ofisi rutin olmayan, yüksek etkileşim gerektiren faaliyetler ve sosyalleşme ihtiyaçları için kullanacak.

Unico Sigorta’dan köy okullarına anlamlı yardım

“1000 Motorcu 1000 Çocuk” projesine 2018 yılından bu yana destek olan Unico Sigorta, 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı dolayısıyla bu kurumsal sosyal sorumluluk projesi çerçevesinde yaklaşık 150 çocuğa kışlık mont, bot, okul çantası, sabun, maske, dezenfektan, diş fırçası ve macunu gibi hijyen ürünleri, öykü kitabı, defter, kalemler, silgi gibi kırtasiye ürünleri, “Çocuklar için Nutuk” kitabı ve Türk bayrağının bulunduğu pakeler gönderdi. Yardımlar, Anadolu’da köy öğretmenlerinin başvurusuyla belirlenen okullara dağıtıldı.

Fotoğrafçı İlker Kül tarafından 2016’da başlatılan “1000 Motorcu 1000 Çocuk” projesiyle 6 yılda 130’un üzerinde okulda yaklaşık 5 bin çocuğa ulaşılarak çeşitli ihtiyaçları karşılandı, farklı il ve köylerdeki 13 okula gönüllülerden toplanan bilgisayarlar ulaştırıldı. Fon oluşturmak ve çocukların eğitimine katkıda bulunmak için çeşitli etkinlikler de düzenlendi.





Biriktirdikçe her şey mümkün olur.
Neler mi olur?

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

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

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

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



30 yıllık sigorta yazılımcısı **SFS** de **InsurTech** peşinde!



Murat Atıcı

Aralarında Gulf, Ray, Quick, Ankara ve Magdeburger'in de yer aldığı 13 sigorta şirketi için uçtan uca çözümler sunan SFS Danışmanlık, önümüzdeki dönemde dijitalleşme projelerine ağırlık verecek, InsurTech alanında büyüyecek. İklim değişikliği, "yeşil ekonomi" gibi konularda sigortacılık yazılımları geliştirmeyi planlayan şirket, yurtdışı faaliyetlerini de yeniden canlandıracak...

1992'de iki mühendis arkadaş tarafından İstanbul'da kurulan SFS (Strategic Functional Systems) Yazılım ve Danışmanlık, sektörde 30'uncu yılını kutlamaya hazırlanıyor. Kendini "yazılım geliştirme, danışmanlık ve bilgi teknolojileri şirketi" olarak tanımlayan SFS, sadece sigorta sektörüne yönelik çözümler sunuyor. Şirket, İstanbul Teknik Üniversitesi Teknokent içerisinde yer alan genel merkezinde ve Ar-Ge ofislerinde faaliyetlerini sürdürüyor.

SFS Yazılım ve Danışmanlık Genel Müdürü Murat Atıcı, "Tüm sigorta yaşam döngüsünü ve ekosistemini destekleyen bulut temelli uçtan uca sigortacılık yazılım ve işbirliği ağ sistemlerinin lider tedarikçisi konumundayız. Çözümlerimiz tüm sigorta branşlarının faaliyet süreçlerine ve iş akışlarına uyum sağlamak, destek olmak için gerekli esnekliği sağlıyor" diyor.

Murat Atıcı ile SFS'nin sigorta sektörüne sunduğu çözümleri, şirketin gelecek plan ve hedeflerini konuştuk...

SFS, sigorta şirketleri için hangi ürün ve hizmetleri sağlıyor?

Köklü bir yazılım şirketiyiz. 30 yıllık sigortacılık ve teknolojik birikimimizle uçtan uca tüm ihtiyaçları karşılayan yazılım ürünleri geliştiriyoruz. Dinamik ürün yapımız, sigortacılık konusunda uzmanlaşmış insan kaynağımız, güncel ve çözüm odaklı teknolojilerimizle fark yaratan sigortacılık yazılımları ve proje bazlı uygulamalar geliştiriyoruz. Sigortacılık sektöründe tercih edilmemizin başlıca nedenlerinden biri, kullanıcılara yazılım dili kullanmadan uyarlama yapma imkanı sunmamız. Bu hizmetle sigorta şirketlerine, SFS'ye ihtiyaç duymadan da çok hızlı sigortacılık ürünleri geliştirme imkânı veriyoruz. Tüm ürünlerimizi uçtan uca ve döneme uygun teknolojiyle, gelecek dönemlerde de teknolojik değişimlere yüksek adaptasyon sağlayacak şekilde üretiyoruz. Sigorta şirketlerine, yazılıma müdahale etmeden, kendilerinin de kullanıcı dostu arayüzlerle kişiselleştirebileceği çözümler sunuyoruz. Tüm işlemlerimizde kullanıcı deneyimine ve güvenliğine yüksek önem veriyoruz. Ek olarak, her zaman ve her yerde söylediğimiz "Tek yerde tanımla, her yerde kullan" prensibiyle değişiklik yönetimini, pazara giriş ve adaptasyonunu çevik tutmak istiyoruz. Çevikliği sağlarken de kişisel verilerin korunumu ve bilgi güvenliğini ön planda tutuyoruz.

Salgın sektörü ve dolayısıyla SFS'nin faaliyetlerini nasıl etkiledi?

Salgının ilk döneminde daralan sigorta şirketleri, bu yıl yeniden büyüme atacağına geçti. SFS olarak bu dönemde şirketlerin büyümesine güçlü katkı sağladık. Türkiye'nin önde gelen 13 sigorta şirketine yazılım temin ediyor, bilişim ve danışmanlık hizmeti veriyoruz. Geliştirdiğimiz ürünleri sigorta şirketlerine rekabet avantajı sağlayacak çözümler haline getiriyoruz. Öyle ki SFS'nin hizmet verdiği sigorta şirketleri, bu yılın ilk 8 ayında prim üretimlerini ortalama yüzde 20 artırarak sektör ortalamasının üzerinde büyüdü.



Dijitalleşmeyle birlikte sektördeki değişim dönüşüm de hız kazandı. Bu konudaki stratejinizi öğrenebilir miyiz?

Sigortacılığın yazılım ihtiyacı olan her alanında varız. Sektörde dijitalleşme deyince akla hemen son dönemlerin popüler girişimleri InsurTech'ler geliyor. Bizim de bu alanda büyüme hedefimiz var. Sigorta sektöründeki dijital dönüşüm çok önemli. Dijitalleşme müşterilere daha hızlı çözümler üretebilecek bir alan sağlıyor. Ayrıca sigorta sektöründe artık her şey yazılıma dönüştü. Poliçe yönetimi, hasarın tespiti ve hasarın karşılanması, her şey yazılımla yapılıyor.

Sektörle ilgili her gelişmenin, her yeniliğin yazılımla ilgili bir tarafı mutlaka var. Yazılım her sektörün olduğu gibi sigortacılığın da beyni konumunda. Risk yönetiminden müşteri ilişkilerine kadar her şey yazılımla ilgili. Nasıl ki DASK yazılımı yapıyorsak bu konularda da yazılım yapıyoruz. Örneğin, tarım sigortacılığı yazılımında uzmanız...

Bunlar bilindik, klasik sigortacılık yazılımları.

Sektörde rutin dışı yazılım ihtiyacı da yok mu?

Elbette var ve SFS olarak bu alanlara da hazırlıklıyız. İklim değişikliğinin sebep olduğu hasarlarla ilgili gelişmeler var örneğin. İklim değişikliği nedeniyle insanların ve şirketlerin başına gelen risklerle ilgili yazılımlarımız olacak. Afetlere dayanıklı yaşam şekli nasıl oluşturulur, sigortacılık buna nasıl adapte olmalı ve neresinde yer almalı gibi sorulara kafa yoruyoruz. Yurtdışında özellikle Avrupa'da "yeşil ekonomi" ile birlikte iklim değişikliklerine bağlı hasarların nasıl yönetildiğini, primlerin nasıl fiyatlandırıldığını, risklerin nasıl yönetildiğini araştırıyoruz.

Yazılımlarınızın Türkiye dışında da kullanıldığını biliyoruz.

Gündemde yeni bir yurtdışı açılımı da var mı?

Bir süredir 2023 ve 2025 hedeflerimiz üzerinde çalışıyoruz. Önümüzdeki 3 yılda özellikle yeni nesil teknolojilere ve dijital sigortacılık çözümlerine daha fazla odaklanarak yurtiçindeki pazar payımızı büyütmeyi hedefliyoruz. Sigortacılık sektöründe lider teknoloji şirketi olmayı amaçlıyoruz. Bunları yaparken bir yandan da yurtdışında yeni projeler geliştirmeyi planlıyoruz. Çözüm ve hizmetlerimizi sadece ülkemiz değil geçmişte olduğu gibi yurtdışı pazarlarda da sigorta ekosistemine sunmak istiyoruz. Daha önceki yıllarda Hindistan ve Azerbaycan'da yaptığımız projelere ek olarak bu dönemde öncelikle Orta Asya, Körfez ve Balkan ülkelerini hedefliyoruz. Bu arada halen devam ettirdiğimiz bir de Kıbrıs projemiz bulunuyor.

SİBER RİSKLERE sigorta yetmeyebilir

ABD'de 20 sigorta ve reasürans şirketlerinin değerlendirildiği çalışmada son 10 yıldaki artıştan önce ABD piyasasındaki bütün siber riskin sigorta ve reasürans şirketleri tarafından absorbe edilebildiğini ancak mevcut durumun bu risk transferini gerçekleştirebilmekten oldukça uzak olduğunu ortaya çıkardı...

Siber riskteki yığılmanın ve sürekli artan maliyetin analizleri, etkin risk yönetimi için ortaya yeni projeksiyonlar koyarken analistler; siber riskteki siyah kuğu ihtimalinin tek bir olay için 12,5 milyar dolar bandına ulaştığını açıkladı. Siber riskin bu hızlı maliyet artışıyla birlikte artık sigortalanamaz hale gelebileceğinden endişe eden uzmanlar, bu olumsuz artışın sigorta ve reasürans şirketlerinin sermaye yeterlilik rasyolarına da yansımaya başladığı belirtiliyor.

Maksimum gerçekleşebilecek hasarın poliçe prim bedellerine de etki ettiği bilinmekle birlikte, fiyatlandırılmayan ve maksimum hasar bedeline dahil edilmeyen birçok kalem olduğu da sıklıkla dile getiriliyor. Siber risk yönetiminin ilk adımları basit gibi görünse de girift bir operasyon. İlk olarak yürütülen operasyonun bilinmeyen risklerinin ortaya konulması, bu risklerin maliyetlerinin tahmin edilmesi, ilgili şirketin bu risk türüne özel risk iştahının yönetim kurulu tarafından onaylanması, gerçekleşmesi beklenen değer bu iştah bedelinin üzerinde olması durumunda gerekli kontrol faaliyetleriyle maliyetin kabul edilen seviyelere çekilmesi gibi süreçler söz konusu. Ancak artan maliyet baskısı nedeniyle artık daha hızlı ve daha etkin şekilde yapılması gerektiğinin altı çizilmekle birlikte siber risk yönetiminde de yeni bir paradigmaya ihtiyaç duyulduğu sıklıkla dile getiriliyor.

HASAR MALİYETİ ARTIŞI YÜZDE 70'E YAKLAŞABİLİR

Amerika Birleşik Devletleri'nin önde gelen 20 sigorta ve reasürans şirketlerinin değerlendirildiği ve yeni bir risk analiz yönteminin kullanıldığı çalışmada, şirketlerin finansal sağlamlığı ve sermaye yeterlilikleri değerlendirildi. Çalışma, son 10 yıldaki artıştan önce ABD piyasasındaki bütün siber riskin sigorta ve reasürans şirketleri tarafından absorbe edilebildiğini ancak mevcut durumun bu risk transferini gerçekleştirebilmekten oldukça uzak olduğunu ortaya çıkardı.



Risk yönetimi literatüründe 'siyah kuğu' olarak adlandırılan ve yüz yılda bir gerçekleşecek maksimum zarar potansiyeline sahip siber risk hasarlarının değerlendirildiği çalışma, siber riskin negatif büyüme özelliğini de gözler önüne seriyor. 2019 yılını kapsayan çalışmadan sonra yüzde 70'e yakın bir hasar maliyeti artışı öngören uzmanlar, 2021 yılının bütününe kapsayan maliyet analizindeki artışın yüzde 70'i geçeceği konusunda hemfikir. Tazminat çalışmalarındaki potansiyel kayıpları ortaya koyması açısından piyasa tarafından da yakından takip edilen ve alanında uzman onlarca risk analistinin yer aldığı çalışmanın 2022 yılı sonuçlarının 2021'i aratır özellikle olacağı konusunda da şimdiden fikir birliği mevcut.

Engel Tanımayanlara



Engelsiz Kasko!

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



Yavuz Ölken

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, hasar ödemeleri döviz kurlarına paralel olarak artarken, maliyet artışlarının poliçe primlerine gerektiği kadar yansımadağına dikkat çekiyor. Bu yıl sektörde reel büyüme öngörmeyen Ölken, sigorta farkındalığı ve başta sağlık branşı olmak üzere yeni sigortalı sayısındaki artışı ise olumlu buluyor...



“KUR ARTIŞI
maliyetlere yansıdı,
fiyatlara yansımadi”

AXA Sigorta, Türkiye’de faaliyet gösteren en köklü yabancı sigorta şirketlerinden biri. Birçok alanda da sektör lideri ya da ilk üç içerisinde yer alıyor. Şirket, özellikle son dönemde çıkardığı yeni ürünlerle dikkat çekiyor. AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, zaten güçlü oldukları kasko ürünlerinde mevcut pozisyonlarını korurken sağlık, nakliyat, yangın ve konut sigortalarında büyüdüklerini vurguluyor. Önümüzdeki yıl da Türkiye sigorta pazarını yeni ürünlerle, yeniliklerle tanıştırmaya devam edeceklerini söyleyen Ölken, “İnovatif ürünlerde yakaladığımız fırsatları değerlendirerek yatırımlarımızı sürdürüyoruz” diyor.

Sektördeki güncel gelişmeleri değerlendiren Yavuz Ölken, AXA Sigorta’nın konumu ve gelecek planlarıyla ilgili de önemli bilgiler paylaştı...

Sigorta sektörü açısından yılın geride kalan dönemini değerlendirebilir misiniz?

Salgın ve doğal afetlerin deneyimlendiği zorlu bir yılın ardından sigorta sektörü yüzde 1-2 reel büyümeyle 2021 yılına başlamıştı. Bu yıl hasar ödemelerinde döviz kuruyla paralel artışlar olmasına karşılık maliyet artışlarının poliş fiyatlarına gerektiği kadar yansımadağını görüyoruz. Sektörün fiyatlamada konusunda, sürdürülebilirlik açısından ortaya çıkabilecek problemleri de düşünerek daha dikkatli davranması gerekiyor. Bu yıl sektör için yüzde 18-19 civarında büyüme tahminimiz var. Mevcut enflasyon oranına bakıldığında reel büyümenin sınırlı olacağı görülüyor.

Güncel verilere göre sektör ne kadar büyüdü? Hasar tarafındaki durum nedir?

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre yılın ilk 8 ayında sektörün toplam prim üretimi, geçen yıla göre yüzde 17.1 artışla hayat dışında 51.7 milyar, hayat tarafında ise 10.6 mil-



yar olmak üzere 62 milyar 385 milyon TL oldu. Buna karşılık bu yıl daha yoğun yaşanan doğal afetler hasar ödemelerini dikkat çekici hale getirdi. Orman yangınları ve sel felaketlerinin ardından sektörün belirlenmiş olduğu toplam hasar tutarı 200-250 milyon TL’ye yaklaştı. TARSİM’i de dikkate aldığımızda bu tutar üç dört katına ulaşıyor.

Poliş sayısı ve kişi başına düşen poliçe sayısında artış var mı? Yoksa büyüme prim artışlarından mı kaynaklanıyor?

Kişi başına düşen poliçe sayısı özellikle sağlık ve konut sigortalarında artış gösteriyor. Salgın döneminde insanların sağlık sigortalarına yönelimi belirgin bir şekilde arttı. İnsanların evde daha çok zaman geçirmesi ve özellikle son dönemde yoğunlaşan deprem, sel, yangın gibi doğal afetler nedeniyle artan farkındalık yangın ve özellikle de konut sigortalarında artışı beraberinde getirdi. Yani sigorta algısı yüksek ve daha önce herhangi bir sigorta ürünü sahibi olanlar başta olmak üzere kişi başına düşen poliçe sayısında artış olduğunu söyleyebiliriz. Ancak bu küçük çaplı artışlar haricinde sektör olarak 2018-2021 döneminde sağlık branşı dışındaki sigortalılık oranlarında veya müşteri sayısında önemli bir artış görebilmiş değiliz.

Peki poliçe yenileme oranları nasıl?

Yine salgın ve doğal afetler nedeniyle artan farkındalık, sigorta şemsiyesi altına giren müşterilerin artmasına yol açtı. Mevcut sigortalılarımızın da teminatlarını korumaya yönelik farkındalıklarında artış oldu. Bu da poliçe yenilenme oranında artışı beraberinde getirdi. Bu noktada özellikle sağlık gibi sigorta farkındalığının yükseldiği branşlar başı çekti.



Size göre insanlar neden sigorta yaptırmıyor? Neden yaptırmaları gerekiyor?

Türkiye’de genel sigorta farkındalığı ve penetrasyon seviyesi maalesef düşük seyrediyor. Ülkemizde çoğu zaman insanların iş isten geçmeden, belirli olumsuzluklar deneyimlenmeden sigortaya yönelmediğini görüyoruz. Dolayısıyla genelde doğal afetlerden sonra prim üretimi ve genel sigorta bilincinde artış gözleniyoruz. Oysa durum tam tersi olmalı. Kıymetini kaybetmeden bilmek gerekiyor. Bu sebeple hem sektörün gelişimine hem de ülkenin iktisadi kalkınmasına katkı sağlamak için insanlara sigorta güvencesinin kendi ve sevdiklerinin canını korumaktan evleri ve iş yerlerini korumaya uzanan önemi anlatmamız, ülke çapında sigorta farkındalığını geliştirme-miz gerekiyor. AXA Sigorta olarak yürüttüğümüz pazarlama ve iletişim çalışmalarını sigorta farkındalığını artırmaya katkı sağlarken her kesimden insanın farklı ihtiyaçlarına yanıt veren dinamik ürün portföyümüzle, uygun fiyat ve ödeme seçenekleriyle de sigortanın erişilebilirliğini artırıyoruz.

AXA Sigorta sektörde nasıl konumlanıyor? Daha çok hangi alanlarda büyüdünüz?

Türkiye sigorta sektörünün en köklü paydaşlarından biriyiz. Aynı zamanda 57 ülkede 104 milyon müşteriye hizmet veren AXA Grubu’nun bir parçasıyız. Dolayısıyla 129 yıllık tarihimizden gelen güçlü bir miras ve küresel bir şirket olmanın getirdiği birikimle sektöre katkı sağlıyoruz. Özellikle teknoloji ve inovasyonda iddialıyız. Sigortacılığın geleceğini tasarlayan ve geliştiren bir sigorta şirketi olarak Türkiye’de sigortacılığın 4.0’ı olduk; teknolojiyle insanı bir araya getirdik ve bunun sürdürülebilir olmasını sağlamaya çalışıyoruz. Inovasyon ve teknoloji alanında yıllar öncesine dayanan yatırımlarımız ve Sigorta 4.0 stratejimizle ülkemizdeki InsurTech uygulamalarını zenginleştiriyoruz.

Son dönemlerde özellikle sağlık, nakliyat, yangın ve konut sigortaları büyümemizin motoru oldu. Zaten güçlü olduğumuz kaskoda da pozisyonumuzu korumaya ve büyümeye devam ediyoruz. Bir yandan da inovatif ürünlerde yakaladığımız fırsatları değerlendirerek yatırımlarımızı sürdürüyoruz.



AXA SİGORTA

Bu yıl AXA Sigorta, önceki yıllara göre daha fazla yeni ürün çıkararak dikkat çeken bir şirket oldu. Yeni ürünlerin performansından memnun musunuz? Önümüzdeki yıl ne gibi yenilikler planlıyorsunuz?

Sigortacılık çözümlerimizi, insanları ve onların değer verdiklerini koruma misyonumuzdan hareketle oluşturuyoruz. Sadece hasar anında zararı karşılayan bir sigorta şirketi olmaktan ziyade ihtiyaç duydukları her anda müşterilerinin yanında olan bir çözüm ortağı olmayı amaçlıyoruz. Bu bakış açısıyla



geliştirdiğimiz ürün ve hizmetlerimiz pazarda benzersiz bir yer tutuyor. Sektörde bir ilk olarak bisikletçiyi merkezine alan Bisikletçi Dostu Sigorta, kadın girişimcilerden ilhamla onlara destek olmak için tasarladığımız Kadın Girişimci Sigortası, sadece bir sigorta uygulaması değil profesyonel bir sağlıklı yaşam asistanı işlevi gören AXAFit mobil uygulamamız, salgın döneminde hayata geçirdiğimiz AXA Doktor Danışma Hattı, AXA Bağımsız Yaşam Hattı gibi ürün ve hizmetlerimizle fark yaratıyoruz.

Salgın süreci sektörü ve AXA’yı nasıl etkiledi?

Salgın öncelikle insanların bir kez daha sağlıklarının değerini hatırlamasına vesile oldu. Sağlığı güvence altına alma güdüsünü kuvvetlendirdi. Özellikle tamamlayıcı sağlık sigortalarına yönelik ilgi artışı oldu. Öte yandan, insanlar evlerinde daha çok vakit geçirmeye başladı ve dolayısıyla sigortacılar da dijital kanallara yöneldi.

AXA Sigorta olarak “ödeyenden çözüm ortağına” anlayışıyla çalıştığımız için salgın döneminde müşterilerimizin yanında olmak, onların hayatına olumlu katkıda bulunmak en önemli önceliğimiz oldu. Bir açıdan salgın, güçlü teknolojik altyapımızla birleşerek müşterilerimizin ihtiyaçlarına çevik ve verimli yanıtlar verme konusunda kaslarımızı geliştirdi. Salgının ilk günlerinden itibaren istisna olmasına karşın müşterilerimizin Covid-19’dan kaynaklanan tedavi masraflarını karşılamaya başladık. Temmuz 2020’den itibaren de tüm salgın hastalıkları tamamlayıcı sağlık sigortasının teminat kapsamına

dahil ettik. Kovid-19 salgınıyla birlikte her zaman yanında olduğumuz müşterilerimize ihtiyaç duydukları farklı konularda ayrıcalıklı dijital hizmetler sunarak bu dönemde hayatlarını kolaylaştırmayı hedefledik.

Salgın sürecinde kendini gösteren yeni iş yapma şekilleri sektörde kalıcı olacak mı? AXA'nın bu konuya bakışını değerlendirebilir misiniz?

AXA Sigorta olarak salgın sürecinde işi eve taşıyan ilk şirketlerden biri olmuştuk. Bu dönemde hem müşterilerimize verdiğimiz hizmetlerin ve şirket süreçlerinin devamlılığı hem de çalışan motivasyonu ve verimliliği anlamında ciddi bir başarı gösterdiğimiz için bundan sonra da esnek çalışma modeliyle devam edeceğiz. Teknoloji yatırımlarımız, dijital altyapımız ve siber risklere karşı aldığımız tedbirler de uzaktan çalışma modelimizi sürdürülebilir kılıyor. Ayrıca halihazırda müşterilerimiz AXAFit, çalışanlarımız AXABiz ve acentelerimiz AXA Acentem adlı uygulamalarımızı kullanarak dijital çözümlerden faydalanıyor ve çoğu ihtiyaçlarına mobil olarak kolay çözümler bulabiliyor. Bu uygulamalar da iş süreçlerimizdeki önemli yerlerini koruyacak.

Sizce sektörde fiyat rekabeti hala sürüyor mu? Ürün odaklı rekabette beklenen seviyeye gelinebildi mi?

Sektörde fiyat konusunda rekabet hala sürüyor. Öte yandan, sigorta satın alımı sonrası etkin hizmet farkındalığı da artmaya başlamış durumda. Özellikle AXA Sigorta gibi hem ürün hem de hizmet açısından müşteri memnuniyeti sunan şirketler her zaman bir adım önde. Şirket olarak sigortacılığa bakışımız, işimizin temel dayanağı satış kadar satış sonrası hizmetlerde de müşterilerimizin hayatına dokunmak ve etkin bir çözüm ortağı olmak üzere kurulu. Sadece hasar anında değil tüm süreçlerimizde müşterilerimizi yönlendirmeye, hasar öncesi ve sonrası her aşamada yanlarında olmaya önem veriyoruz. Yüksek tavsiye edilme oranlarımız ve rekabette öne çıkmanızı da buradan geliyor.

Yüksek faiz-yüksek kur süreci sektörü ve sizi nasıl etkiledi?

Finansal riskler işimizin bir parçası; riskleri yönetebilmek de çalışmalarımızın önemli bir bileşenini oluşturuyor. Tüm sektörde şirket kârlılıklarını etkileyebilen bu tür gelişmelere, doğru öngörülmüş modellerimiz ve güçlü finansal yapımızla her zaman hazırız. Kurlar da elbette maliyetler üzerinde bir etkiye sahip ve artan maliyetler doğal olarak poliçe primlerine de yansacaktır.

Sektör size göre paydaşlarıyla uyum içerisinde çalışıyor mu?

Sigortacılar olarak tüm paydaşlarımızla uyumlu biçimde çalıştığımızı düşünüyorum. Ancak sigorta bilinci ve penetrasyonunu artırmak için müşterek çalışmalarımızı daha da güçlendirmemiz gerekiyor. Sigorta şirketleri olarak müşterek çalışmalar yapmak, sigortalılık oranının artırılmasına, kamu üzerindeki yükün hafifletilmesine ve bu alanda gelişmeye destek olmak gibi önemli bir sorumluluğumuz var.



AXA Sigorta, sosyal sorumluluk projelerinde de etkin bir şirket. Ancak sponsorluklarınızın önemli bir kısmı sporla ilgili. Bu bir şirket stratejisi mi?

Spor hem sosyal sorumluluk stratejimizin bir parçası hem de gönül verdiğimiz bir alan. İkiyi bir arada olmadan bu çapta bir desteği sürdürülebilir kılmak mümkün olmazdı zaten. AXA Sigorta olarak insanlığın gelişimi adına insanlık için önemli olanı korumak ve insanlığın ilerleyişine katkıda bulunmak için çalışıyoruz. Doğal olarak spor da insanları aktif ve sağlıklı yaşama teşvik eden ve fiziksel hareketlilik, azim, toplumsal cinsiyet eşitliği, sportmenlik gibi değerleri yansıtan, bizim için önemli bir alan. Ayrıca yetenekli sporcu ve takımları desteklemenin, hayallerine ulaşmalarına katkı sağlamanın, onların başkalarına cesaret ve ilham vermesinin, ülkemize bu alanda yeni gururlar yaratılmasına vesile olmanın da ayrı bir mutluluğu var. Zaten bu yüzden bu çalışmalarımızı sponsorluktan ziyade "değer ortaklığı" olarak adlandırıyoruz. Değerlerine inandığımız kurumlarla ortaklıklar yürütüyoruz. Altınordu Futbol Kulübü, Türkiye Voleybol Federasyonu ve Tuzla Sahil Spor Kadın Futbol Takımı ile olan değer ortaklıklarımız çerçevesinde ülkemizde spor kültürünün gelişmesi ve genç sporcuların yetişmesini destekliyoruz; milli gururlara ortak oluyoruz. Filenin Sultanları'nın 2020 Tokyo Olimpiyatları ve 2021 CEV Avrupa Voleybol Şampiyonası'nda elde ettiği başarılar göğsümüzü kabarttı. Disiplin, azim, takım ruhu ve nezaketleriyle A Milli Voleybol Takımımız kadınların spordaki eşit ve güçlü yerini göstererek kız çocukları ve genç kadınlara örnek oluyor. 

“**Birikimli hayat** ile **BES** rakip değil, birbirini tamamlayan ürünler”



Yılmaz Ertürk

Anadolu Hayat Emeklilik, hem geleceğe yönelik birikim yaparken teminat da sağlayan birikimli hayat sigortası hem de emeklilik döneminde ek gelir elde edilmesini sağlayan bireysel emeklilik planları sunuyor. AHE Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, “Bu iki farklı branştaki ürünlerin özellikleri karşılaştırılsa da aslında birbirini tamamlayan ürünler” diyor...

Birikimli hayat sigortası ürünleri zaman zaman bireysel emeklilik ürünleriyle kıyaslanıyor ve iki farklı branştaki ürünlerden biri tercih ediliyor. Anadolu Hayat Emeklilik (AHE) Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, bireysel emeklilik ve birikimli hayat sigortaları arasında ürün kapsamı, süresi, yatırım bileşeni, emekli olma koşulları, sağlanan vergisel ve diğer teşvikler, borç alma koşulları ve devir imkânları açısından birçok fark olduğunu hatırlatarak şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Birikimli hayat sigortası ve bireysel emeklilik birbirlerine rakip değil, aksine birbirini tamamlayan ürünler. Temelde bireysel emeklilik ürünlerinde, kişilere emeklilik dönemine yönelik ek bir gelir sağlama amacıyla düzenli tasarruflar yatırıma yönlendiriliyor ve devlet tarafından çeşitli teşviklerle destekleniyor. Birikimli ve yaşam teminatlı hayat sigortasında ise kişiler, orta ve uzun vadeli planlarına yönelik birikim yapmanın yanı sıra bu süre zarfında karşılaşılabilecekleri yaşam kaybı, tam ve kalıcı sakatlık gibi farklı risk unsurlarına dair teminat da sağlayabiliyor.”

“BES’TE DEVLET KATKISI, BİRİKİMLİ HAYATTA İSE VERGİ AVANTAJI VAR”

Yılmaz Ertürk, bireysel emeklilik planları ve birikimli hayat sigortası ürünlerinin farklı avantajlarıyla ilgili de şu bilgileri veriyor:

“Bireysel emeklilikte, başka hiçbir yatırım aracında bulunmayan benzersiz devlet katkısı avantajı var. Devlet, BES’e ödenen katkı payları için belirlenen limitler dahilinde yüzde 25 oranında katkı sağlıyor. Yani sisteme ödenen, örneğin her 100 TL için 25



BES VE BİRİKİMLİ HAYAT SİGORTASI TEMEL ÖZELLİKLERİ KARŞILAŞTIRMASI

Özellik	Bireysel emeklilik planları (Gönüllü BES)	Birikimli ve yaşam teminatlı hayat sigortaları
Teminat	Yaşam kaybı ya da sakatlık teminatı içermez.	Yaşam, yaşam kaybı ve/veya sakatlık teminatı sunar.
Süre	Emeklilik için en az 10 yıllık süre boyunca sistemde kalmak ve 56 yaşını tamamlamak gerekir.	Yaşa bakılmaksızın sigorta süresi en az 10 yıl olmalıdır. Yaş ve sigorta süresi toplamının en fazla kaç olabileceği ürün bazında değişmekle birlikte, sigorta süresi 25 yıla kadar belirlenebilir.
Katkı payı ve prim ödemelerinde avantaj	İşveren tarafından ödenenler hariç olmak üzere, ödenen katkı paylarının yüzde 25'ine karşılık gelen tutar, devlet katkısı olarak hesaba eklenir. Bir takvim yılı içinde yıllık brüt asgari ücretin yüzde 25'ine kadar devlet katkısı elde edilebilir.	Sigortalı, kendisi, eşi ve küçük çocuklarının birikim primi alınan hayat sigortası poliçeleri için ödediği primlerin yarısını; yaşam teminatlı sigorta poliçeleri için (Çocuğum İçin Yatırım, Herkese Hayat Sigortası vb) ödediği primlerin ise tamamını gelir vergisi matrahından indirebilir.
Süre sonu ödemelerinde avantaj	Emeklilik hakkı elde edenlere yapılan ödemelerin içerdiği irat tutarı üzerinden yüzde 5 oranında gelir vergisi kesintisi yapılır.	Sigorta süresi sonunda, elde edilen irat tutarı üzerinden yüzde 10 oranında gelir vergisi kesintisi yapılır.
Yatırıma yönlendirme	Katılımcı yatırım yapacağı fonları kendisi belirler.	Sigortalı fonları sigorta şirketi tarafından yönetilir.
Aktarım	Şirketler arası aktarım yapılabilir.	Şirketler arası aktarım yapılamaz.
Borç alma	Birikimlerden borç alınamaz, sadece tüm birikimler toplu para olarak alınarak sistemden çıkılabilir.	Birikimlerden borç alınabilir.
Devir	Bireysel emeklilik hesabı başkasına devredilemez.	Sigorta poliçesi başkasına devredilebilir.

TL katkı devlet tarafından katılımcıların bireysel emeklilik hesaplarına yansıtılıyor. Daha fazla katkı payı ödeyerek devlet katkısından azami ölçüde yararlanılabiliyor. Devlet katkısı üst sınıırı, brüt asgari ücretin yıllık tutarının yüzde 25'ine karşılık geliyor. Buna göre 2021 yılı için bu üst sınır 10 bin 732 TL 5 kuruş.

Hayat sigortalarının en önemli avantajlarından biri ise vergi indirimi. Birikim priminin alındığı hayat sigortalarında kişiler kendisi, eşi ve çocukları için ödedikleri prim tutarının yarısını; sadece yaşam kaybı, kaza, hastalık, sakatlık, işsizlik ve yaşam teminatı içeren hayat sigortalarında ise ödedikleri primin tamamını ödeme yaptıkları ayda elde ettikleri ücretin yüzde 15'ini ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını geçmemek koşuluyla, gelir vergisi matrahından indirebiliyor.

BES'te sağlanan devlet katkısının üst sınırının üzerinde ödeme kabiliyeti olan kişiler, birikimli ve yaşam teminatlı hayat sigortaları kapsamında ilave birikim yaparak vergi avantajından da yararlanabiliyor. Örneğin, 6 bin TL aylık brüt ücret alan bir çalışan yaşam teminatlı bir hayat sigortası poliçesi için ödediği 300 TL'lik prim tutarının tamamını gelir vergisi matrahından indirebiliyor. Çünkü ödediği prim tutarı aylık brüt ücretinin yüzde 15'ini ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını aşmıyor."

Ertürk; yaşam, yaşam kaybı, tam ve kalıcı sakatlık gibi farklı teminatlar sağlayan, üstelik vergi avantajı da sunan birikimli hayat sigortalarının tasarrufa yönelik zengin içerikli çözümler sunduğunu vurguluyor. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi tarafından yayınlanan verilere göre 2020 yılında bu branştaki prim üretiminin bir önceki yıla göre yüzde 55 büyüdüğünü hatırlatan Ertürk, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Birikimli, yaşam teminatlı ve karma hayat sigortalarına olan ilgi 2021 yılında da devam ediyor. Yılın ilk 8 aylık döneminde prim üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 44.1 arttı. Tabii finansal olarak zorlu geçen dönemlerde,

kısa vadeli ve acil nakit ihtiyaçlarını karşılamak için kişilerin birikimli hayat sigortası poliçelerindeki birikimlerinden borç alma imkânına sahip olmaları da onlar açısından memnun edici bir unsur. Önümüzdeki dönemde, bireysel emekliliğe ilaveten birikimli hayat sigortalarının da sahip olduğu potansiyel paralelinde geli-

şeceği kanaatindeyim. Özellikle orta ve uzun vadeli tasarruf yapmak isteyen, farklı yaşam evrelerindeki finansal ihtiyaçlarını karşılamak adına birikim oluşturma ve bu süre zarfında da çeşitli yaşamsal risklere karşı teminat sağlama ihtiyacı olan kişilerin bu sigortayı satın alacağını düşünüyorum."

“EĞİTİMİN GÜCÜ” olan çocuklar güvence altında

Türkiye Hayat Emeklilik, Eğitimin Gücü Sigortası ile çocukların eğitimi yanda kalmıyor, beklenmeyen durumlara karşı eğitim hayatı güvence altına alınıyor. Sigortalının sigorta süresi içerisinde vefatı halinde çocuğunun, torununun veya eğitimini üstlendiği başka bir öğrencinin eğitim masrafları Türkiye Hayat Emeklilik tarafından karşılanıyor.

Türkiye Hayat Emeklilik’in Eğitimin Gücü Sigortası ile çocukların eğitimi yanda kalmıyor, beklenmeyen durumlara karşı eğitim hayatı güvence altına alınıyor. Sigortalının sigorta süresi içerisinde vefatı halinde çocuğunun, torununun veya eğitimini üstlendiği başka bir öğrencinin eğitim masrafları Türkiye Hayat Emeklilik tarafından karşılanıyor.

Özellikle son dönemde salgınla birlikte artan belirsizlik riskini en aza indirmek için sigortanın önemine dikkat çeken Türkiye Hayat Emeklilik Strateji, Dijital Dönüşüm ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, “Çocukların eğitim masrafları yıllar içerisinde değişiklik gösteriyor. Bu durum, eğitimin devamlılığı için karşılaşılabilecek risklere karşı anne babaların önlem alma gerekliliğini doğuruyor ve eğitim sigortası ihtiyaç haline geliyor. Tüm ebeveynlere Eğitimin Gücü Sigortası ile geleceğimizin teminatı çocuklarımızın eğitim hayatlarını garanti altına almalarını öneriyoruz” diyor.



Bilal Türkmen

PRİMLER GELİR VERGİSİ MATRAHINDAN DÜŞÜRÜLEBİLİYOR

Çocuklarının ya da bir yakınının eğitiminde daha güvenli adımlarla ilerlemesine destek olmak isteyen 18-65 yaş arasındaki sağlıklı tüm müşteriler Eğitimin Gücü Sigortası’ndan faydalanabiliyor. Ödenmesi gereken poliçe primi ise sigorta süresine, yaşa ve teminat tutarına göre belirleniyor.

Ödenen primin tamamı, prim ödenen ayda elde edilen ücretin yüzde 15’ini ve asgari brüt ücretin yıllık tutarını geçmemek koşuluyla alınıyor. İçinde bulunan aydaki vergi dilimine göre yüzde 15 ile 40 arasında değişen oranlarda gelir vergisi matrahından düşürülüyor.

En az 2 ile en çok 20 yıl arasında olmak üzere çocuğun kalan eğitim süresini düşünerek sigorta süresi tespit edilebiliyor. Eğitimin Gücü Sigortası yaşam kaybı teminatı da içeriyor. Teminat tutarı, çocuğun yıllık eğitim masrafı ve eğitim süresi dikkate alınarak belirleniyor ve kalan eğitim süresiyle orantılı olarak her yıl azalarak eğitim süresi sonuna kadar devam ediyor.



Türkiye Hayat Emeklilik ile çocukların eğitim hayatı güvence altında!

TURKIYE HAYAT EMEKLILIK



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

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

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

Quick'le özeniniz tam, içiniz rahat.

*İş adamı ibaresi kanunda geçtiği şekli ile kullanılmıştır.



www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA

“Kasko sahipliğini artırmak sigorta şirketlerinin elinde!”

Ray Sigorta, kasko yaptırmayan araç sahipleri arasında bir araştırma yaptırdı. Katılımcıların önemli bir kısmı, ihtiyaç ve bütçelerine uygun ürün bulamadığı için kasko yaptırmadığını ifade ediyor. Koray Erdoğan'a göre, kaskoda sigortalılık oranını artırmanın yolu doğru iletişim ve özel ürünlerden geçiyor.

Kasko, bir aracın kazaya karışması, yanması veya çalınması gibi durumlarda oluşacak hasarı güvence altına alan oldukça kapsamlı bir sigorta. Buna rağmen Türkiye'deki kasko sigortalılık oranı yüzde 30'un bile altında. Ray Sigorta'nın kasko yaptırmayan araç sahipleri arasında yaptırdığı araştırma, kasko penetrasyonunun ekonomik ve müşteri ihtiyaçlarıyla uyumlu ürünlerle artırılabilceğini ortaya koyuyor. Araştırmaya katılanların yüzde 53'ü, araç sahibi olduğu dönem içinde bir noktada kasko yaptırmayı düşündüğünü ancak ihtiyaçları ve bütçesine uygun ürün bulamadığını belirtiyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Erdoğan, araştırma sonuçlarını şöyle değerlendiriyor:

“Araştırmamızın ortaya çıkardığı en önemli noktalardan biri, kasko ve trafik sigortaları arasındaki farkın müşterilere net ve açık bir şekilde aktarılamaması. Katılımcıların yüzde 36'sı kasko ve trafik sigortası arasındaki farkı bilmediklerini ifade ediyor. Bu da sektörümüzün müşteriye dokunmak ve sigorta bilincini geliştirmek konusunda daha fazla mesafe kat etmesi gerektiğini ortaya koyuyor. Bilindiği gibi anında yol yardımı, çekici temini, ikame araç, mini onarım gibi ek asistans hizmetleri kaskosu olan sigortalılar tarafından yoğun talep görüyor. Ancak anketimize katılanların yüzde 45'i, bu hizmetlerin kaskoya dâhil olduğundan haberdar değil. Bu tarz ek faydaların müşterilere anlatılarak kasko sigortasında farkındalık yaratılmasının önemi bir kez daha vurgulanmış oldu.”

EKONOMİK ÜRÜNLER “ANAHTAR” ROLE SAHİP

Ray Sigorta anketine verilen yanıtlara göre vatandaşların kasko yaptırmamasının başlıca iki sebebi var: “Primler yüksek” (yüzde 38) ve “Aracımı fazla kullanmıyorum” (yüzde 45)... Kaskoyu faydalı bulmadığı için tercih etmeyenlerin oranı yüzde 5'te kalırken, aracını iyi sürdüğü için kaskoya ihtiyacı olmadığını düşünenlerin oranı yüzde 2'yi geçmiyor. Erdoğan, bu sonuçtan hareketle araç sahiplerinin kaskoyu tercih etmesi



Koray Erdoğan

için anahtarın “ekonomik” ürünler olduğunu vurguluyor:

“Dolu, deprem, sel, aracın çalınması, yanması gibi öngörülemez büyük risklere karşı aracımızı koruyan ve ekonomik bütçeli bir kasko olursa ürünü almayı düşünür müstünüz” sorusunu yönelttiğimiz katılımcıların yüzde 70'e yakını ‘Evet’ dedi. Bu noktada yapılması gereken çok açık. Kaskoda vatandaşın cebine uygun, ihtiyaçlarını karşılayan nokta atışı ürünlerle çözüm üretmeliyiz. Araştırmadan çıkan bir diğer önemli sonuç da kasko korunması altında olmayan araç sahiplerinin yüzde 25'inin huzursuzluk hissetmesi. Sigorta hizmeti veren şirketler olarak bu huzursuzluğu ortadan kaldıracak, vatandaşın sigorta ihtiyaçlarını karşılayacak ve güven duygusunu destekleyecek çözümler bulmakla yükümlüyük. Nitekim Ray Sigorta olarak yakın zamanda devreye aldığımız ve finansal anlamda çok sayıda avantaja sahip Başlangıç Kasko, Ekonomik Kasko, Baby on Board (BoB) Kasko gibi ihtiyaca özel ürünlerin sigortalılık oranını artırdığını gözlemliyoruz.”

Söz konusu eviniz ve eşyalarınızsa...

Türkiye Sigorta tüm gücüyle yanınızda!

Evinizi ve eşyalarınızı güvence altına alan
geniş kapsamlı konut sigortaları
Türkiye Sigorta'da!





Türker Gürsoy

2022

“katılım sigortacılığı yılı” olacak

SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, karşılıklı sigorta prensipleriyle uyuşmadığı için Türkiye’de tutmayan kooperatif sigortacılığı için “anonim şirkete dönüşüm” çalışmalarına sıcak baktıklarını belirtiyor. Gürsoy, katılım sigortacılığını ise cazip bir yatırım alanı olarak görüyor ve “2022’de yeni katılım şirketlerimizi peyderpey duymaya başlayacaksınız” diyor...

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK, Türkiye için yeni bir oluşum olmasına karşılık kısa sürede 2 Cumhurbaşkan Kararı, 4 Tarife ve Talimat Tebliği, 3 yönetmelik ve 11 de genelge çıkarılmasını sağlayarak dikkatleri üzerine çekti. SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, kamu yararı gözetilerek yapılan bu düzenlemelerin, sektörün sağlıklı ve sürdürülebilir büyüme yolculuğu için de önemli adımlar olduğunu vurguluyor. Sigortacılığın doğası gereği iletişimin güçlü ve yüksek olması gereken bir alan olduğunu belirten Gürsoy, “SEDDK olarak iletişime önem veriyor, sektörü sürekli bilgilendiriyoruz” diyor.

Gürsoy’a göre Türkiye’de kooperatif sigortacılığı tutmadı, tutacak gibi de değil. Buna karşılık katılım sigortacılığı yerli ve yabancı yatırımcılar için yüksek potansiyel vaat ediyor. Türker Gürsoy, bu görüşünün gerekçelerini açıklayıp sektördeki son gelişmeleri değerlendirdi...

Önce kısaca SEDDK’in kuruluşundan bu yana yürüttüğü çalışmaları özetleyebilir misiniz?

Başta sigortalılar ve katılımcılar olmak üzere sektördeki tüm paydaşların hak ve menfaatlerini korumak, piyasa disiplini rekabet dinamikleri içinde sağlamak ve finansal istikrarı korumak, SEDDK’nın öncelikli görevleri. Bakanlığımızın sağladığı güçlü destekle birlikte SEDDK olarak sigortacılığı ve özel emekliliği uluslararası entegrasyonu yüksek, finansal ve kurumsal yeterliliği sağlam, istikrarlı ve sürdürülebilir büyümeye sahip bir sektör olarak konumlandırma misyonuyla yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Geride kalan kısa sürede gerek düzenleme gerekse denetim faaliyetlerimizde bu perspektifle hareket



**SİGORTACILIK VE ÖZEL EMEKLİLİK
DÜZENLEME VE DENETLEME KURUMU**

ettik, bundan sonra da devam edeceğiz. Kurum olarak önceliklerimizin başında, katılımcı bir yaklaşımla yapısal gelişim konularına odaklanan bir regülasyon anlayışı benimseyerek sektörün gerçek potansiyeline ulaşmasını sağlayacak düzenlemeler yapmak var. Birçok kez dile getirdim, regülasyonun yönetmelikler ve kanunlar dışında farklı enstrümanları var. Bunların başında da iletişim geliyor. Göreve başladığımız günden itibaren sektörün tüm paydaşlarıyla iletişimimizi sağlıklı temellere oturtmaya çalıştık ve bu yönde de devam ediyoruz.

Faaliyete başladığımız günden bu yana sigortacılık alanında 2 Cumhurbaşkan Kararı, 4 Tarife ve Talimat Tebliği, 3 yönetmelik ve 11 genelge çıkarılmasını sağladık. Bunların hepsi, başta kamu yararı önceliklendirilerek sektörün sağlıklı ve sürdürülebilir büyüme yolculuğunda önemli adımlar.

Sektörü düzenlemenin yanında bir de denetim fonksiyonunuz var. Sigorta şirketlerinin faaliyetlerini nasıl değerlendiriyorsunuz? Kurallara uyum konusunda yeterli buluyor musunuz?

Sektörümüzde hizmet sunan aktörleri; başta sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerimiz olmak üzere emeklilik



“ÖZEL EMEKLİLİK KURULUŞLARINDAN BES’E 5 MİLYAR TL AKTARIM BEKLİYORUZ”

BES açısından 2021 yılı nasıl geçiyor? Önümüzdeki döneme ilişkin beklenti ve öngörülerinizi alabilir miyiz?

Çalışma dönemindeki refah seviyelerini emekliliklerinde de devam ettirmek isteyen tüm vatandaşlarımızın BES’in avantajlarından yararlanmasını amaçlıyoruz. Kurulduğu 2003’ten bu yana katılımcı sayısında istikrarlı olarak artış gördüğümüz bireysel emeklilik sisteminin, 2013 ve 2017 yıllarında sırasıyla hayata geçirilen devlet katkısı reformu ve otomatik katılım sistemiyle daha hızlı geliştiğine şahit olduk. 2012 yılında sistemde 3 milyon civarında katılımcı bulunuyordu. Şimdi BES yaklaşık 13 milyon katılımcıya ulaştı. Fon büyüklüğü ise 2012 yılındaki 26 milyar TL’den, yüzde 25 devlet desteğiyle birlikte 190 milyar TL’nin üzerine çıktı. Bildiğiniz üzere Mayıs 2021’de yapılan kanun değişikliğiyle 18 yaşından küçük kişilerin de BES’e katılması mümkün hale geldi. Beklediğimiz gibi bu gelişme oldukça yüksek bir ilgiyle karşılandı. Aradan geçen kısa sürede 18 yaşından küçük yaklaşık 82 bini aşkın çocuğumuz sisteme dahil oldu. Bu çocuklarımıza ait toplam fon büyüklüğü de 80 milyon TL’ye ulaştı.



Bu arada, emekliliğe yönelik taahhütte bulunan özel emeklilik kuruluşlarından BES’e aktarım imkanı da sağladık. 2023 sonuna kadar bu imkan çerçevesinde özel emeklilik kuruluşlarından BES’e yaklaşık 5 milyar TL tutarında aktarım bekliyoruz.

aracıları, acenteler, brokerler, eksperler, aktüerler ve asistans şirketleri olarak sayabiliriz. Bu aktörlerin her biri, ihlali durumunda yaptırımları gerektiren hükümler ve uygulama esaslarından oluşan mevzuata tabi olarak faaliyet gösteriyor.

Örneğin, ilgili mevzuata göre tüm sigorta, emeklilik ve reasürans şirketlerinin etkin ve yeterli bir iç denetim, iç kontrol ve risk yönetiminden oluşan iç sistemler yapısını kendi bünyesinde tesis etmeleri zorunlu. Birinci aşama olarak belirlenen bu mekanizmalarla mevzuata uyum faaliyetlerinde bulunmaları bekleniyor. Bunun yanı sıra belirlenmiş periyotlarda bağımsız denetim firmaları aracılığıyla yapılan denetimlerle sigorta ve emeklilik teknik işlemleri konusunda lisanslandırılmış aktüerler tarafından gerçekleştirilen denetim ve kontrol faaliyetleri söz konusu.

Yöntem olarak sadece “yerinde” değil, bilişim teknolojilerini etkin kullanarak hazırlanan platformlar aracılığı “uzaktan” denetim yöntemleri benimsediğimizi de belirtmem gerekir. Örneğin, bu yıl yapılan devlet katkısı denetimleri, ilk kez (Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından) hazırlanan platform aracılığıyla uzaktan yapılmaya başladı.

Denetim fonksiyonunda, sektörün sürdürülebilir ve sağlıklı yolculuğunun en önemli kısmı olduğu bilinciyle hareket ediyoruz. Bu konuda da kurum olarak belirli program çerçevesinde çalışarak şirketlerimizi, dönem dönem de aracı kurumlarımızı denetliyoruz. SEDDK’nın teşkilat yapılanmasının tamamlanması ve faaliyete tam anlamıyla başlamasının üzerinden 1 yıl geçti. Bu süre zarfında söz konusu görevimizde aksama olmaması için yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Salgın süreci ve kısıtlamalar nedeniyle bazı zorluklar olsa da ilerleyen dönemde bu konunun belli bir düzene oturacağını düşünüyoruz.

Sigorta şirketleri, acenteler ve tüketici tarafında güçlü bir iletişim modeli oluşturulabilir mi?

Sigortacılık doğası gereği iletişim yüksek olması gereken bir alan. Bu doğrultuda daha ilk günden iletişimin güçlü olmasına ağırlık verdik ve vermeye de devam ediyoruz. Bunu yaparken de SEDDK olarak tüm faaliyetlerimizi şeffaf bir görüş alışverişi içerisinde yürütüyoruz.

Kurulduğumuz günden itibaren etkin düzenleme ve denetim faaliyetleriyle sektörümüzün öncü ve yenilikçi çalışmalarını teşvik ediyor, daha güvenilir sigortacılık ve özel emeklilik sistemine sahip olmak niyetiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. İçinde bulunduğumuz süreç, tüm sektörleri olduğu gibi bizim sektörümüzü de etkiliyor. Sektörün bu olumsuzluklardan en az etkilenecek şekilde devamlılığını sağlayabilmek için özel bir çaba gösteriyoruz. Bu anlamda, sektör paydaşlarının düzenlediği etkinliklere olabildiğince katılmaya çalışıyor, bir taraftan sektör aktörlerinin sorunlarına kulak vermeye, bir taraftan da bu sorunlara yönelik çözüm üretmeye çalışıyoruz.

Sigorta şirketlerimiz ve onların çatı örgütü TSB ile hep yakın ilişki içinde olmaya özen gösterdik. Birliğin de kurumumuzun teşkilatlanmasında desteğini her zaman hissettik. Aynı durumu sektörün diğer paydaş örgütlerinden de gördük. Çünkü biliyoruz ki hepimizin amacı sektörün sağlıklı bir şekilde gelişmesi. Bu doğrultuda öncelikli hedefimiz, sigortalılar



ve katılımcılar da dahil olmak üzere sektördeki paydaşların hak ve menfaatlerinin korumak, piyasa disiplinini piyasa dinamikleri içinde sağlamak ve finansal istikrarı korumak.

Katılım sigortacılığındaki gelişmeleri değerlendirebilir misiniz? Bu yılın sonuna kadar yeni şirket kuruluşları görebilir miyiz?

SEDDK olarak bu konuda da kısa sürede öncü ve önemli adımlar attık. Türkiye’ye özgü, yenilikçi, tutarlı ve kolay uygulanabilir bir mevzuat altyapısı oluşturarak katılım sigortacılığı ve emeklilik uygulamalarının önümüzdeki dönem süratle büyüyebileceği bir zemin oluşturduk. Nitekim halen katılım sigortası sunan şirketlerin yanı sıra yerli ve yabancı gruplardan yeni katılım şirketi kuruluş başvuruları almaya başladık. 2022 yılında yeni katılım şirketlerimizi peyderpey duymaya başlayacağız.

Bilindiği gibi katılım penceresi usulü çalışan şirketlerin 31 Aralık 2021’e kadar pencereyi şirkete çevirmesi veya pencereyi tasfiye etmesi gerekiyor. Mevcut durumda pencere usulüyle faaliyet gösteren 4 şirketin katılım esaslı sigorta şirketi kurma yönündeki ruhsat çalışmalarıyla ilgili süreç başladı ve devam ediyor. Pencere usulüyle faaliyet göstermeyip katılım esaslı şirket olarak faaliyetlerine devam etme niyetinde olan ve bu alanda altyapı çalışmalarını sürdüren şirketler de var. Kurum olarak bu şirketlerimizle katılım esaslı iş süreçlerinin geliştirilmesiyle ilgili gereken mevzuat desteği sağlıyoruz.

Önümüzdeki dönemde piyasa koşullarına göre yeni oyuncular için şartların esnetilmesi yönünde bir düşünce var mı?

Kamu otoritesi olarak bizim üzerimize düşen rol, sigortacılığın gelişmesi ve büyümesinin sağlıklı ve sürdürülebilir olmasını sağlayacak politikalar üretmek. Bu amaçla sigortacılığın kurallarını bilen, bunlara uygun davranan, üstlendiği riskin farkında olan ve gerekli sermaye ile yetkinliğini birleştirerek bunun sorumluluğunu alan şirketlerin sektörde faaliyet göstermesini arzuluyoruz.

Özellikle toplumun geniş bir kesimini etkileyen zorunlu sigortalarda sigortalılar açısından primlerin makul seviyelerde tutulması, şirketler açısından da mali bünyelerinin zayıflamasını önleyecek tedbirlerin alınması önemli. Sektörde, reasürans şirketlerini hariç bıraktığımızda 41 şirket hayat dışında faaliyet gösteriyor. Bu şirketlerden 26’sı trafik sigortasında ruhsat sahibi. Bu alanda 2021’in ikinci çeyreği

itibariyle yaklaşık 365 milyon TL zarar söz konusu. Bu zarar, trafik sigortasından sağlanan nakit girişlerinin nemalandırılmasından elde edilen gelirlere rağmen ortaya çıktı. Tabii sadece ülkemiz değil dünya genelinde de trafik sigortasında benzer durumlar söz konusu.

Mevcut piyasa koşulları, sigortalıların hak ve menfaatlerini koruma noktasında daha dikkatli olmamızı ve sermaye limitleri konusunda daha ihtiyatlı kurallar ortaya koymamızı gerektiriyor.

SEDDK'nın "arkasında büyük sermaye gücü olması gerekir" hassasiyetine uygun olmayan bazı yatırımcılara izin verdiği yönünde iddialar var. Bu gibi yatırımcıların gelecekte sektör için tehlike arz ettiğini düşünüyor musunuz?

Sigortacılık yapmak isteyen ve bu alana yatırım yapmak isteyen yatırımcılarda aradığımız şartlar belli. Asgari kuruluş sermayesi tutarını ciddi oranda artırdık. Sermaye şartını karşılayan ve sektöre güç katacak yerli ya da yabancı her yatırımcıya kapımız açık. Ülkemiz sigortacılığı büyük fırsatlar sunuyor. Bu fırsatları takip eden yatırımcılar da adım atmak istiyor. Şunu özellikle belirtmek isterim ki SEDDK kurulduğu günden itibaren sermaye gücü olmayan hiçbir şirkete sigortacılık lisansı vermedi, vermeyecek de. Biliyoruz ki güçlü sigortacılık, güçlü ekonomi kavramının olmazsa olmazı.

Şirket kuruluşlarına ilişkin mevzuat ve süreç oldukça açık. Şirketlerin sermayedarları mali güç ve itibar açısından değerlendirilirken, diğer yandan bu şirketlerin iş planları, sektörde hedefledikleri noktalar, sektöre katmayı planladıkları yenilikler de detaylı bir şekilde inceleniyor. Sonuç olarak, yeterli sermaye gücüne sahip olan girişimcilerin iş planları, sigortacılık faaliyetleri açısından makul bir perspektif oluşturuyorsa şirketin kuruluşuna izin veriliyor. Şirketin kuruluş işlemleri tamamlandıktan sonraki süreçte ise kurumumuzun gözetim faaliyetleri kapsamında daha önce sunulan iş planına uyum sağlanıp sağlanmadığı yakından takip ediliyor. Fa-

aliyetlerine devam eden şirketlerin gözetimi, sermaye yeterliliklerinden sigortalı şikâyetlerine kadar geniş bir çerçevede ve risk odaklı bir biçimde ele alıyor ve ortaya çıkan bulguları değerlendirmeye alıyoruz.

Arkasında büyük sermaye grupları olsun ya da olmasın, sektörde yer alan tüm şirketler ve sermayedarlar eşit bir bakış açısıyla gözetim ve denetime tabi tutularak, mevzuata aykırı hareket eden şirketlere gereken idari tedbir ve cezalar uygulanıyor. Prim üretimleri ve üstlendikleri riskler de ilgili şirketin sermaye yapısı ve ölçeği göz önünde bulundurularak değerlendiriliyor. Mevcut durum ve gidişatla ilgili şirketlerle görüşmeler yaparak, gerekli durumlarda uyarılar yapıyoruz. Bu doğrultuda şirketlerin, mevzuat çerçevesinde ve sektörün işleyişi açısından risk teşkil etmeyecek şekilde faaliyetlerine devam etmesini hedefliyoruz.

"KOOPERATİF OLUŞUMLARININ ANONİM ŞİRKETE DÖNÜŞMESİ FİKRİNİ DESTEKLİYORUZ"

Kooperatif sigortacılığının Türkiye'de başarılı olmadığı görüldü. Bu tür kuruluşları "anonim şirket" olmaları için teşvik ediyor musunuz?

Evet, bu çalışma metodu karşılıklı sigorta prensipleriyle uyuşmadığı için başarılı olamadı. Kooperatif oluşumlarının AŞ'ye dönüşümüne gelince... Her ne kadar sigorta kooperatifleri hukuki anlamda anonim şirketlerden farklı yapılarla sahip olsa da, poliçelerden kaynaklanan hasar tazminatlarının ödenmesi ve mevzuatımızın sermaye, varlık ve teminat yeterliliklerine ilişkin standartlarına uyma konusunda sigorta şirketleriyle aynı çerçevede değerlendiriliyor. Bu durum, sigorta kooperatiflerinin de anonim şirketler gibi sermaye gereksinimlerini yerine getirme zorunluluğunu ortaya çıkarıyor. Ancak bu aşamada, kooperatifçilik prensipleri çerçevesinde oluşturulan 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu'ndaki sermaye giriş sınırlamaları, sigorta kooperatiflerinin faaliyetleri ve sürekliliği için gerekli sermayenin kooperatife getirilmesine engel teşkil ediyor. Bu konudaki açmazın giderilmesi ve sigortalıların mağdur edilmemesi açısından, sermayeye ihtiyaç duyan sigorta kooperatiflerinin anonim şirkete dönüşmesinin sermaye girişinin sağlanması açısından bir çözüm olacağını söyleyebiliriz.

Mütuel sigortacılık anlayışının ülkemizde yaygınlaşması ve finansal çeşitliliğinin artırılması amacıyla kooperatif sigortacılığı her ne kadar desteklense de sermaye açıklarının kapatılmasında yaşanan sıkıntılar başta olmak üzere şirketlerin yönetiminde yaşanan güçlükler kooperatif sigortacılığına daha temkinli yaklaşmamızı gerektiriyor. Bu çerçevede, mevcut durumda kooperatif şeklinde faaliyet gösteren şirketlerin anonim şirket yapısına dönüşmesini kurum olarak destekliyoruz.



Sert ve ani faiz artışıyla ABD'nin yıllık enflasyonunu yüzde 16'lardan 2'lere düşüren efsanevi FED Başkanı Paul Volcker gibi olmayı hayal eden pek çok yönetici var. Volcker, verdiği kararların doğruluğuyla, iktisadi süreçlerin yönetiminde ortak aklı kullanmamanın getirdiği dezavantajları bertaraf edebilmişti. Ancak bu durum her zaman tek karar alıcının lehine işlemiyor...



ZEYNEP TURAN STEFAN
znptrn@gmail.com

Sektörün **Paul Volcker**'i olmak!

9 Aralık, 92 yaşında hayatını kaybeden efsanevi FED Başkanı Paul Volcker'in ikinci ölüm yıldönümü. Bu 2 metrelik cesur iktisatçı sadece uzun boyuyla değil, dönemine göre delilik olarak adlandırılan kararlarıyla da "ekonominin devi" olarak adlandırılmayı hak ediyor.

Volcker, Ekim 1979'da, sadece 2 ay önce devraldığı FED başkanlığı görevinde, bir cumartesi akşamı para arzını kontrol etmek için sert önlemler almaktan geri kalmayacağını açıklayarak faizleri yüzde 12'ye çıkarmıştı. ABD'nin o dönemdeki ataletinin sebebi olan enflasyonun ancak sert önlemlerle bitirilebileceğini ve ekonomik bir küçülmenin kaçınılmaz olduğunu düşünüyordu. O dönemde de yaygın olan popülist açıklamalardan uzak duruyordu. Onun kararlı tutum ve etkin yönetimi sayesinde enflasyon yüzde 16'lardan, 4 yıl içerisinde yüzde 2'ye kadar gerilemişti...



Volcker'in o dönem kıyasıya eleştirilen kararlarının ne kadar isabetli olduğu ancak 5 yıl sonrasında görülebildi. O kararlar sayesinde "Büyük Buhran – İkinci Dünya Savaşı" neden-sonuç ilişkisinin tekrar kurulmasının önüne geçilebildi.

İktisat-refah-gelişim üçgeninde bu kadar devrimci kararlar alabilen birinin nasıl bu kadar pervasızca eleştirilebildiği halen beni uzun uzun düşündürür. Belki de çevremizde gördüğümüz veya günlük rutinde fark etmeden aldığımız birçok yanlış kararımızı kısa vadeli endişelerimizle şekillendiriyoruz. Biraz yükselip daha makro bir perspektifimiz olsa tam tersini yapacağız. Bazen bizi üzse de...

SABUN KÖPÜĞÜNDEN DESTEKLERE KANMAYIN!

Paul Volcker, verdiği kararların doğruluğuyla, iktisadi süreçlerin yönetiminde ortak aklı kullanmamanın getirdiği dezavantajları bertaraf edebilmişti. Ancak bu durum her zaman tek karar alıcının lehine işlemiyor. Bazen hızlanmanız gerekir ama içinde yer aldığınız şirketin yapısı buna uygun değildir. Siz de Paul Volcker gibi sazi elinize alır ve ikna edilmesi gerekenleri ikna ederek yolunuza devam edersiniz.

Diğer yandan, tek karar mercii olmak sizi kararlarınıza paydaş aramaktan alıkouyorsa tek bir yanlış adımınızda, aslında normalden daha fazla ihtiyaç duyduğunuz destek birden ortadan kaybolur, süreçleriniz ve güzel fikriniz iş dünyası mezarlığında ebedi uykuya çekilir. Destek verenler geri durur, en basit bir atama kararına dahi "bu işe girişilirken bana so-



rulmadı” diyerek -ki haklı olarak- şerh koyar. Aslında sabun köpüğünden bir destektir arkanızdaki ve o çekilince siz de bitersiniz.

Ne kadar sürdürülebilir değil mi! Geride aslında inovatif işler yapmış olsanız bile hemen sizin ardınızdan kapatılan şirketler, bitirilen süreçler ve eski dinamizmi arayan mutsuz çalışanlar kalır.

KARAR SORUMLULUĞUNU KADEMELERE YAYMANIN ÖNEMİ...

Gelecekte bağımsız veya kurum içinde bir yönetim kurulu üyeliğine hazırlanabilmek için aralık ayında başlayacak harika bir programa dahil olmak istiyorum. Bu yüzden şu sıralar daha çok ortak aklın etkileri ve yönetim kurulunun işleyişiyle ilgili kitaplar okuyorum.

Şirket içerisinde ortaya konan farklı karar seviyeleri olmakla birlikte bir genel müdürün yapması gereken ilk işin, etkin karar alıcı olarak, karar sorumluluğunu aslında kademelere yayması gerektiğini ve bu sürecin hızla, sanki tek kişi karar alıyormuşçasına, yürütmesi için de gerekli performans göstergelerini oluşturması gerektiğini gördüm yakın zamandaki bir deneyimle...

Çok devrimci ve bir şirketin tam da ihtiyaç duyduğu aksiyonları alıyor olsanız bile hayalinize önce yönetim kurulu üyelerini, sonra üst yönetimi ve sonrasında ilgili birimleri dahil etmediğiniz müddetçe harika fikriniz size asılı kalan ve sessiz yaşayamayacak olan bir bitki oluyor. Aslında istenen kocaman bir çınar gibi güçlü kökleri ve özgür dalları olan bir şaheserdi. Ne büyük bir fark ne büyük bir hayal kırıklığı...

İşte böyle bir fark, bir yöneticinin liderlik ettiği bütün olumlu faaliyetlerin yok sayılmasına ve ardından tam bir keşmekeşin başlamasına yol açıyor. Yıllar yıllar önce okuduğum “Benden Sonra Devam” kitabını da bu deneyimle daha iyi anlamış oldum. Gerçek bir yönetici aslında organizasyonunu kendisinden sonraya hazırlayan, sistemlerin aynı hızla devam etmesini ve rotanın çok fazla değiştirilmemesini sağlayan yöneticiymiş. Sadece kendisi gibi düşünenlerle çalışan, mevcut erken uyan sistemlerini, mesela risk yönetimi departmanını(!) kâğıt üzerindeki raporlardan ibaret gören, uyarılara itibar etmeyen ve karar almayı olabildiği kadar erteleyenlerse geride onlara sorulmadığı için kızgın yönetim kurulu üyeleri ve bu tepişmede çimler gibi ezilen mutsuz çalışanlar bırakıyormuş. Sonuç olarak Paul Volcker olmak herkesin harcı değilmiş!

“İklim değışikliğı risklerine karşı **sigortalanmayı** hızla artırmalıyız”



TSB Başkanı
Atilla Benli

TBMM'nin Paris İklim Anlaşması'nı onaylaması Türkiye Sigorta Birliği'ni harekete geçirdi. TSB Başkanı Atilla Benli, “Sigorta sektörü olarak biz de iklim değışikliğiyle mücadele çalışmalarımızı hızlandırdık. Sigortalanma oranını artırarak gelecekte karşılaşacağımız risklere karşı hazır olmalıyız” diyor...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, iklim değişikliğinin yol açtığı felaketlere karşı sigortalananın önemine vurgu yaparak vatandaşları geç olmadan önlem almaya davet etti. Benli, “Gelişmiş ülkelerde doğal afetlerin neden olduğu maddi zararların yüzde 45’i sigorta sektörü tarafından karşılanıyor. Gelişmekte olan ülkelerde ise bu oran sadece yüzde 3 civarında. Vatandaşlarımız ve ticari işletmelerimizin farkındalığını artırmak ve bu alandaki eksikliği kapatmak için var gücümüzle çalışıyoruz” dedi.

Yangın ve sel felaketleriyle öne çıkan yangın branşında ağustos sonu itibarıyla prim üretiminde önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 25’in üzerinde artış olduğuna işaret eden Benli, sözlerini şöyle sürdürdü: “Sigortalanma bilinci bir nebze artsa da yeterli değil. Çünkü risk gerçekleştikten sonra satın alınamayacak tek şey sigorta teminatıdır. Vatandaşlarımıza zor zamanlarında destek olabilmek ve kamunun üzerindeki yükü azaltabilmek için sigortalanma oranını hızla artırmamız gerekiyor. Sigorta sektörümüz mevcut doğal afet risklerini teminat altına alan tüm ürünlere sahip. Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de doğal afetlerden kaynaklı ekonomik kayıpların önemli bir bölümü sigorta sektörü tarafından karşılanabilir, bunu yapacak güce sahibiz. Bu farkındalığın sağlanıp ürünlerin sigortalılar lehine geliştirilmesi ve kullanımlarının yaygınlaştırılması, sigorta sektörünün büyütülmesi ve Türkiye ekonomisine katma değer sağlanması için sektörün çatı kuruluşu olarak çalışmalarımızı sürdüreceğiz.”



Türkiye Sigorta Birliği

“TÜRKİYE, KÜRESEL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞE KATKI SUNACAK GÜÇLÜ BİR PAYDAŞ”

Atilla Benli, Paris İklim Anlaşması’nın TBMM’de onaylanmasının ülkemizin iklim değişikliğiyle mücadelesi açısından çok önemli gelişme olduğunun altını çizdi: “Cumhurbaşkanımızın Birleşmiş Milletler Genel Kurulu’nda yaptığı konuşma sonrasında TBMM’nin bu kararı, Türkiye’nin iklim değişikliğiyle mücadelede önemli adımlar atacağına göstergesi olmanın yanı sıra küresel anlamda sürdürülebilirliğe katkı sunacak güçlü bir paydaş olarak görülmesi açısından da çok değerli. Türkiye sigorta sektörü olarak bu adımlara katkı sunabilmek için hem sigorta şirketlerimiz hem de birliğimiz nezdinde çalışmalarımızı hızlandırdık. Sigorta sektörünün gücünü Türkiye’nin ve dünyanın geleceği için faydalı projeler üretmek adına kullanmaya hazırız.”

AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI’NA UYUM ÇALIŞMALARI DA HIZLANDI

Benli, Şubat 2020 itibarıyla Türkiye gündemine giren ve son Orta Vadeli Plan’da da yer alan Avrupa Yeşil Mutabakatı’na sektör olarak uyum sağlamak ve rekabet gücünü artırmak için de çalışmalar yürüttüklerini açıkladı. Benli’nin verdiği bilgilere göre sigorta şirketleri, Türkiye’nin iklim değişikliğiyle mücadelesi ve enerji güvenliği için azami öneme sahip olan yenilenebilir enerji projelerini güvence altına alarak bu alanda destek vermeye devam ediyor.

Atilla Benli, bu noktada sürdürülebilirlik açısından teknoloji ve dijitalleşmenin önemini de şöyle vurguluyor: “TSB olarak sürdürülebilirlik adımlarının şirketlerimizin iş modelleriyle uyumlu hale gelmesi öncelikli konularımız arasında yer alıyor. Burada önemli hususlardan biri de şirketlerimizin dijitalleşme ve teknolojiye entegre sistemlerini geliştirmek. Dijitalleşme ve teknolojik dönüşümle şirketlerin verimliliği yükselirken çevresel ve sosyal konularda pozitif etki yaratma konusunda potansiyel de artıyor. Teknoloji ve dijitalleşme rekabetçiliği, verimliliği ve büyüme hızını artırmak gibi fırsatlar sunuyor. Aynı zamanda sürdürülebilir büyüme ve daha çevreci iş modellerinin hayata geçmesine vesile oluyor.”

VHV Reasürans Türkiye merkezli bölge ülkelerden risk kabullerine başladı

Almanya'nın 100 yılı aşkın geçmişi ile en büyük sigorta grupları arasında yer alan VHV'nin Türkiye'deki iştiraki istikrarlı büyümesinin meyvelerini toplamaya başladı. VHV Reasürans, Türkiye merkezli olmak üzere 10 ülkeye risk kabulleri hizmete vermeye başladığını duyurdu. Bu ülke sayısının kısa sürede ise 30'u aşması hedefleniyor.

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, Türkiye sigorta pazarında kısa sürede haklı bir yer edinme başarısı gösterdiklerinin söyledi. Stahl, "2016 yılında yerli bir reasürans şirketi olarak konumlanıp, Almanya'daki uzmanlığımız ve finansal gücümüzle birlikte Türkiye'deki istikrarlı büyümemizi artık bir adım daha yukarılara taşıyoruz. Geldiğimiz noktada Türkiye merkezli olarak artık yurt dışından da risk kabulü yapmaya başlayarak iş hacmimizi daha da yukarılara çıkararak VHV markasının Balkanlar, Güney Doğu Avrupa, Körfez Bölgesi ve Orta Doğu'nun önemli reasürans şirketleri arasına girecek olmasının heyecanını yaşıyoruz" diye konuştu.

Türkiye'nin potansiyelinin Almanya tarafından yakından takip edildiğine vurgu yapan Maximilian Stahl, "Almanya merkezli grubumuz VHV Reasürans'a güvenmesinin karşılığı olarak Türkiye'yi merkez ülke olarak konumlandırdı ve ilk etapta Arnavutluk, Azerbaycan, Bosna Hersek, Mısır, Gürcistan, Yunanistan, İsrail, Kosova, Katar ve Suudi Arabistan'dan risk kabullerine başlama kararı aldı. Hizmet kalitemizle 6 yılı aşkın sürede Türkiye'de edindiğimiz haklı yeri, sermayedanimız VHV Grubu'ndan aldığımız güç ve iş ortaklarımızın azami desteğiyle söz konusu ülkelerde de sağlama ve bu ülkelerde de kısa süre içerisinde bilinen ve güvenilir bir iş ortağı olma gayesindeyiz" dedi.

Maximilian Stahl, VHV olarak ana hedeflerinin ise Türkiye'nin de içinde yer aldığı bölge coğrafyasında önde gelen reasürörlerden biri olmak olduğuna dikkat çekerek bu hedefleri doğrultusunda iş ortaklarının da desteğini alarak, kısa sürede risk kabulü yaptıkları ülkelerin sayısını (Doğu Avrupa, Kuzey Afrika ve Türkiye Cumhuriyetleri) 30'un üzerine çıkarma arzusunda olduklarının altını çizdi.

"Türkiye sigorta ve reasürans pazarının gücüne ve sürdürü-



Maximilian Stahl

rülebilirliğine olan inancımızı hiç bir zaman kaybetmedik" diyen Stahl sözlerini şöyle sürdürdü: "VHV her koşulda Türkiye ekonomisine katkı sağlamak için yatırımlarını sürdürüyor ve bu ülkeden verdiği hizmetin karşılığında kazandıklarını bu ülkede vergilendirerek yerli bir şirket gibi hareket ediyor. Büyüyen her hizmet ağımız peşinden yeni istihdam imkanları yaratıyor ve bu istihdamı da Türkiye'de yapıyor." dedi.

"TÜRKİYE SİGORTA PİYASASININ BİR PARÇASI OLMANIN GURURUNU YAŞIYORUZ"

Stahl, VHV Reasürans olarak tüm dünyayı etkisi altına alan küresel salgın ve son dönemde artan iklim değişikliği kaynaklı başta sel olmak üzere doğal felaketlerde tüm sorumluluklarını fazlasıyla yerine getirerek istikrarlı gelişimini sürdüren Türkiye sigorta piyasasının bir parçası olmanın gururunu yaşadıklarına da dikkat çekerek, sözlerini şöyle tamamladı: "Türkiye'deki çalışan ekibin dinamizmi VHV Reasürans'ı kısa sürede önemli bir yere taşıdı. 100 yılı aşan sürede elde ettiğimiz bilgi ve birikim ile oluşturduğumuz çalışma modelimizin Türkiye'de de başarıya ulaşması nedeniyle çalışma arkadaşlarıma teşekkür ederim."



AXA SİGORTA

Çocuğunuz uzakta da olsa sağlığı güvence altında.

AXA GENÇ TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

Sadece 1.200 TL'ye 4 yıl boyunca geçerli yatarak tedavi hakkına ek olarak kontör yükler gibi kolayca ve uygun fiyata ayakta tedavi ekleyin. İhtiyacınız kadar yükleyin, boşuna para ödemeyin. Üstelik ilk ayakta tedavi de AXA'dan hediye!

GENC yazıp **7292**'ye SMS göndererek anında başvurun.

Know You Can

axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

AXA Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası 17-22 yaş arasındaki gençler için; 4 yıl boyunca geçerli 1 adet yatarak tedaviye ek olarak, 1 yıl geçerli 1 adet ayakta tedavi hediyesini kapsayan bir sağlık sigortası ürünüdür. Mevcut ayakta tedavi teminatının bitmesi durumunda, daha fazla ayakta tedavi eklemek istenirse 1, 2 veya 3 tedavi hakkı, kontör yüklenir gibi poliçeye yüklenebilmektedir. Mevzuat gereği SGK'nın sigortalılardan özel hastanelerde alınmasını zorunlu tuttuğu doktor muayene fark ücreti 15 TL olup poliçeniz kapsamı dışındadır. Poliçe kapsamında, 650'ye yakın sağlık kuruluşunda tedavi olunabilir. Detaylar AXA Sigorta acenteleri ve axasigorta.com.tr'de.

Neden **PSM AWARDS**?



2021 yılı PSM Ödülleri jürisi ve dergi ekibi olarak gecen ay bir öğle yemeğinde buluştuk. Ödül kriterlerini ve yarışmanın işleyişini konuştuk, bu yıl ve sonraki programlar için yol haritamızı belirlemeye çalıştık. Jüri üyelerimiz, sektör temsilcilerinin neden PSM AWARDS'a katılması gerektiği konusundaki görüşlerini ise şöyle dile getirdi...

Dr. Soner Canko

FinTech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko

Değişimin tüm zamanların en hızlı dönemine girdiği, dönüşümün tüm kurumlar için önemli ayrıcalık olduğu özel bir dönemi yaşıyoruz. Böyle bir dönemde günlük aktivitelerimizi la-yıkıyla yerine getirirken, geleceğe dair stratejik adımlar atmak zorundayız. Bu yüksek beklentileri karşılayabilmek için geçmiş çabaların sektör paydaşları ile birlikte değerlendirilerek, ödüllendirilmesi çok kıymetlidir. Zira ödüller bir yarışmanın somut sonucu olarak değil bir değer olarak kalıcı olması nedeniyle özendiricidir. Bu vesile ile eko sistemdeki tüm paydaşlarımızı PSM Ödüllerine davet etmek isterim.

Nazan Somer Özelgin

Mapfre Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı

Teknolojik gelişmelerin ve buna bağlı inovasyonların hem iş dünyasında hem de özel hayatlarımızda değişimi, yeni iş yapma şekillerini, yeni alışkanlıkları hızla değiştirdiği bir dönemi yaşıyoruz. Her sektördeki köklü kurumlar, belki daha da fazla sayıda girişimci bu rüzgarla çok değerli projelere imza atıyor ve bazen de güçlerini birleştiriyor. Bu değerli çalışmaların sahiplerinin seslerini sektörde daha güçlü duyurmaları için, bağımsız bir değerlendirme sonucunda belirlenecek ödüllere aday olmak üzere PSM AWARDS'a davet ediyorum.



Mehmet Sönmez
Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı

Ekosistemde doğru konumlandırma en önemli kritik başarı faktörlerinden biri. Bunun için sadece doğru ürün ve hizmet modeli yaratmak yeterli değil. Bunlara ilave olarak bağımsız, saygın ve güvenilir otoriteler tarafından değerlendirilerek ekosisteme duyurulmak bu amaca hizmet edecektir. Bu yüzden tüm girişimcilerimizi ve kuruluşlarımızı PSM Ödülleri'ne başvurmaya davet ediyorum.

Prof. Dr. Selim Yazıcı
FinTech İstanbul Kurucu Ortağı

Toplumsal ihtiyaçları anlamak, bunları içinde bulunulan ekonomik şartlar içinde değerlendirmek ve teknoloji yardımıyla inovatif çözümler üretmek ve tüm bunları yaparken regülasyonu da göz önünde bulundurarak strateji geliştirmek, günümüzde FinTek ekosistemindeki girişimlerin karşı karşıya kaldıkları en önemli güçlükler olarak nitelendirilebilir. Bu güçlükleri aşarak kendi hikayesini yazan ve kendisinden sonra gelecek olanlara yol gösterecek olan girişimcilerimizi ve kuruluşlarımızı PSM Ödülleri'ne başvurmaya davet ediyorum.

Sefer Yüksel
BloombergHT Editörü

Hem kurumların hem de çalışanlarının motivasyon kaynaklarını besleyen unsurlar içten geldiği gibi dış uyaranlardan da kaynaklanabiliyor. Özellikle değişimin, dönüşümün ve yenilikçi ürünlerin bu kadar rekabet içinde olduğu finans ve teknoloji sektöründe değer üreten şirketlerin ve çalışanlarının ürettiği bu değerlerin bağımsız, saygın ve güvenilir otoriteler tarafından değerlendirilerek takdir edilmesinin yarattığı motivasyon, şirketleri ve çalışanlarını yukarı taşıyor. Bu nedenle finansal teknoloji alanında faaliyet gösteren tüm girişimleri ve kurumları, sektördeki yaratıcılığı teşvik etmek

amacıyla 2018 yılından bu yana düzenlenen PSM Ödülleri'ne başvurmaya davet ediyorum.

Av. Yaşar K. Canpolat
Canpolat Legal Kurucu Ortağı

İş dünyasının ve özellikle FinTek dünyasının hızı dikkate alındığında, ekiplerin yarattığı katma değerler gözden kaçabiliyor. PSM AWARDS'ın, bir an soluklanıp, bu emekleri ön plana çıkarmak ve ülkemizdeki FinTek ekosistemine yaptığı katkıya iz düşülmesini sağlamak için iyi bir fırsat sunduğunu düşünüyorum. Bu doğrultuda, FinTek alanındaki -ölçek fark etmeksizin- tüm oyuncularını PSM AWARDS'a davet etmek isterim.

Serkan Ünsal
Startups.watch Kurucusu

PSM Ödülleri finans ve FinTek ekosistemimizin en prestijli ödülleri başında geliyor. Bu tip ödüller kazanmak kurumlara hem prestij kazandırıyor hem de büyük motivasyon sağlıyor. Bu nedenle kurumlar mutlaka başvurmalı.

Abdullah Çetin
PSM Yayın Danışmanı

PSM Ödülleri yenilikçi ve yaratıcı projeleri ödüllendirirken, her yıl ekosistemdeki gelişimin fotoğrafını da çekiyor. Sektördeki trendler ve dolayısıyla geleceğin nasıl şekilleneceğine dair değerli ipuçları sunuyor. Başarılı iş birliklerine, iş ortaklıklarına vesile olduğunu görmek de bizleri sevindiriyor. Bu heyecanı bizlerle paylaşmanızı istiyoruz.

PSM AWARDS 2021 ödül töreni AUSTRIA-CARD Türkiye, Maher Holding, Ozan Elektronik Para, Papara, PayFix, Paynet ve Procenne sponsorluğunda; Birleşik Ödeme, CPP Group Türkiye, DgPays, SFS, Sodexo Avantaj, Türkiye Sigorta Birliği VakıfBank ve Ziraat Bankası'nın destekleriyle 29 Aralık'ta yapılacak. ©

Türk Nippon, artan TSS talebi için yeni aksiyonlar alıyor

Türk Nippon Sigorta'dan tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) yaptıranlar, SGK'nın yanı sıra anlaşmalı özel hastanelerde fark ücreti ödemiyor. Yatarak tedavi kapsamında yardımcı tıbbi malzeme giderleri ve ambulans hizmetleri de poliçe kapsamında. Diş tasarruf planı, online psikolojik destek hattı ve yılda bir defaya mahsus olmak üzere diyetisyen hizmeti de ücretsiz...



Dr. E. Baturalp Pamukçu

Özel sağlık sigortasına göre daha düşük maliyetlerle özel hastanelerde hizmet almayı sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortalarına talep her geçen gün artıyor. Bu sigorta türünde primler, poliçe içeriklerine ve poliçe yapılan kişilerin yaşına göre değişiyor. Öte yandan, özel sağlık sigortaları özel hastanelerdeki ayakta tedavi bedelinin genelinde yüzde 80'ini karşılarken, tamamlayıcı sağlık sigortasında bu oran yüzde 100. Elbette bu türünde de fiyattan ziyade poliçenin geçerli olduğu hastane ağı ve sunulan asistans hizmetleri öne çıkıyor.

Türk Nippon Sigorta, Sağlıkınız Bizde ve Standart Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünleriyle bu branşta da fark yaratıyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, söz konusu ürünlerle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Türk Nippon Sigorta Standart TSS ürünümüzden 59 yaş dahil SGK kaydı bulunan herkes faydalanabiliyor. Bu ürünle sigortalılar, SGK'nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta ile anlaş-

malı olan kuruluşlarda da fark ücreti ödemiyor. Yatarak tedavi kapsamında yardımcı tıbbi malzeme giderleri ve ambulans hizmetleri de poliçe kapsamında. Sigortalılarımız diş tasarruf planı, online psikolojik destek hattı ve yılda bir defaya mahsus olmak üzere ücretsiz olarak diyetisyen hizmetinden de yararlanabiliyor. Ürünümüz aynı zamanda isteğe bağlı olarak yılda bir kez ücretsiz check-up hizmeti sunuyor. Yine isteğe bağlı olarak poliçe kapsamında kritik hastalık oluşması durumunda sigortalıya limit dahilinde nakit ödeme yapılıyor."

Salgınla birlikte tamamlayıcı sağlık sigortasına talebin arttığına işaret eden Pamukçu, "Biz de artan talebi karşılamaya yönelik aksiyonlar alıyoruz. Avantajlı kampanyalarla daha geniş kitlelere ulaşmaya, doyurucu bilgilerle bu ürünün içeriğine dikkat çekerek müşterilerimize doğru yönlendirmeler yapmaya gayret gösteriyoruz" diyor.

TÜRK NIPPON ÇALIŞANLARI ZOOM'DA İNGİLİZCE KONUŞUYOR

Türk Nippon Sigorta, çalışanları için teknik/ mesleki bilgi ve beceri, kişisel ve yönetsel gelişim, yabancı dil alanlarında çeşitli eğitimler düzenliyor. "Hayat boyu öğrenme" mottosunu benimseyen şirket, İngilizce eğitimine ek olarak Zoom platformu üzerinde açtığı "speaking" sınıflarıyla çalışanlarının kişisel ve mesleki gelişimlerine destek olmayı amaçlıyor.



ACENTE SEYAHATLERİ MARDİN İLE YENİDEN BAŞLIYOR!

Türk Nippon Sigorta, düzenlediği kampanyalarla acentelerinin motivasyonu en üst noktada tutmayı amaçlıyor. Şirket, şimdi de ferdi kaza kampanyasında belirlenen hedefi tutturana acentelerini Mardin seyahatiyle ödüllendirecek. Dr. E. Baturalp Pamukçu,

"Üretimimizin büyük bir kısmını sağlayan acentelerimizi iş ortaklarımız olarak görüyoruz ve onları her şeyden çok önemsiyoruz. Onlara verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için her şeyden önemli. Dinamik bir yapı içinde onlara hizmet vermeye devam edeceğiz" diyor.



TSS ile Sağlığınız Bize Emanet!

Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası,
benzersiz avantajlarıyla size en yakın Türk Nippon Sigorta
Acentelerinde sizi bekliyor!



Detaylı bilgi ve teklif almak için;
www.turknippon.com



TÜRK NIPPON
SİGORTA

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

KIŞ GELİYOR. FREN MESAFELERİ UZUYOR.

**Birbirinden avantajlı Kasko Sigortası Paketleri
Anadolu Sigorta'da sizi bekliyor.**

Yağmurda, çamurda, karda... Her ihtiyaç duyduğunuzda
yanınızda olacak güvenilir bir yol arkadaşına ihtiyacınız varsa,
Anadolu Sigorta Kasko paketleri bir telefon kadar uzığınızda.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr