

ALMANAK

Otorite el attı,
2021 BES için
reform yılı oldu

ALMANAK

Sektördeki
büyüme nereden
baktığınıza bağlı!

Maher Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar

“**Oto** sigortalarıyla
tutunduk, **finansal**
sigortalarla büyüyüyoruz”

Yeni web sitemizle karşınızdayız!

Yenilikçi dinamik tasarımı, mobil cihaz uyumlu yapısı,
kapsamlı ve kolay anlaşılır içerikleriyle
raysigorta.com.tr artık bambaşka.



444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SIGORTA
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



Sigortanın adı, **BES**'in tadı var

Sorunlarla dolu bir yılı geride bırakıp umut ve beklentilerle dolu yeni bir yıla girdik. Her yıl olduğu gibi bu yıl da Akıllı Yaşam'ın ilk sayısında sigorta ve bireysel emeklilik sektörünü mercek altına aldık. 2021'in nasıl geçtiğini sorgulayıp, sektörün önde gelen yöneticilerinden bu yıla yönelik beklentilerini aldık.

"Nasıl bir tablo ortaya çıktı" dersiniz, sektörde elementer branşların ağırlığı devam ederken, BES'in yeni tatlandırıncılarla teşvik edildiğini gördük.

Evet, salgın, doğal afetler, kur artışları ve yüksek enflasyon sigorta sektörünü de olumsuz etkiledi. 11 aylık veriler, TÜFE baz alındığında toplam prim üretiminde sadece 1 puanlık reel büyümeye işaret ediyor. Yüzde 50'nin üzerindeki ÜFE enflasyonu baz alınsaydı iki katın üzerinde küçülme söz konusu olacaktı...

TSB verilerine göre, 2021 yılı kasım ayının sonu itibarıyla sektörün toplam

prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 23.3 artışla 89 milyar 627 milyon TL oldu. Branş bazında bakıldığında en fazla prim 18 milyar 730 milyon TL ile zorunlu trafik sigortası poliçelerinden elde edildi.

Trafik branşını 12 milyar 194 milyon TL ile kasko izledi. Prim artışının yüksek olduğu diğer branşlar ise şöyle sıralandı: 9 milyar 289 milyon TL prim üretimi ve yüzde 32.3 artışla genel zararlar, 7 milyar 928 milyon TL prim üretimi ve yüzde 16.7 artışla sağlık, 7 milyar 617 milyon TL prim üretimi ve yüzde 28.2 artışla yangın...

BES'te ise tablo daha olumlu. 2021 kelimenin tam anlamıyla bireysel emeklilik sisteminde "reformlar yılı" oldu. BES'e yönelik birçok düzenleme yapıldı. En önemlileri ise kuşkusuz 18 yaşından küçükler için BES'e katılımın önünün açılması ile devlet desteğinin yüzde 25'ten 30'a çıkarılması oldu. 2022'ye ise sadece büyüme kaldı...

Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından yayınlanan 10 Aralık tarihli güncel verilere göre, gönüllü BES ve otomatik katılım sistemindeki katılımcı sayısı geçen yılın başından söz konusu tarihe kadar 11 milyon 35 bin kişi artarak 14.5 milyonu aştı. Bu artışın 155 bini gönüllü BES, 880 bini ise otomatik katılım kapsamında oldu. Aynı dönemde BES'teki tekil katılımcı sayısı ise 608 bin artarak 11.7 milyonu aştı.

Kısacası salgınla birlikte günlük hayatımızda olduğu gibi dijitalleşme sigorta sektöründe de daha önemli hale geldi. Şirketlerin bu alandaki yatırımları arttı, artmaya da devam edecek. Salgın, dijitalleşmeyle birlikte sağlık sigortalarının önemini de artırdı. Enflasyon araç ve yedek parça fiyatlarının artmasına neden olunca oto sigortaları cazip olmaktan çıktı. Finansal sigortalar gibi alternatif ürünlerdeki büyüme dikkat çekti.

Umarım 2022'de sorunlardan ziyade çözümleri, olumlu gelişmeleri paylaşırsınız. İyi yıllar!

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

OCAK 2022



28

KAPAK

Sektörün en hızlı büyüyen, en çok dikkat çeken, en çok konuşulup tartışılan şirketlerinden Quick Sigorta, portföyünde otunun payını azaltıp başta finansal sigortalar olmak üzere, oto dışı sigortalara ağırlık vermeye başladı. Maher Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Sigortacılığın sadece risk yönetimi değil aynı zamanda fon yönetimi olduğunu iyi biliyoruz. Hiçbir zaman piyasa bozucu fiyat rekabetine girmedik, hesapsız kitapsız satış yapmadık. Bundan sora da yapmayacağız. Önümüzdeki dönemde finansal sigortalarda daha çok büyüyeceğiz" diyor...

18

"Doğal afet hasarları 3 yılda iki katına çıktı"

Sigortanın salgın döneminde pozitif ayrışan az sayıda sektörden biri olduğuna işaret eden Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Tolga Gürkan, geçmiş uzun dönemde olduğu gibi 2022 yılında da sektörün reel anlamda büyüyeceğini öngörüyor...

22

"Geleneksel kanallar yerini yeni nesillere bırakacak"

Salgın süreci, yaşanan doğal afetler ve ekonomik göstergelerdeki değişimler nedeniyle riskleri yüksek bir yıl geride kaldı. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, "Dijital iş modellerinin olgunlaşmasıyla birlikte, elindeki veriyi en iyi şekilde kullanabilen ve müşteri deneyimini doğru kurgulayabilen sektör paydaşları öne çıkacak" diyor...

24

"Sağlık sigortalarına ilgi arttı"

2020'de olduğu gibi 2021'de de sağlık sigortalarına ilgi arttı. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken'e göre bu artışta salgın ve doğal afetler başlıca etken oldu. Sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortalarında prim üretimi ve sigortalı sayısında önemli artış olduğunu vurgulayan Ölken, "Sigorta sektörü de ülkenin genel ekonomik koşullarına uygun bir yıl geçirdi" diyor...

34

ZEYNEP TURAN
STEFAN



12

Büyüme var ama nereden baktığınıza bağlı!

Salgın, doğal afetler, kur artışları ve yüksek enflasyon sigorta sektörünü de olumsuz etkiledi. 11 aylık veriler, TÜFE baz alındığında sektörün prim üretiminde sadece 1 puanlık reel büyümeye işaret ediyor. Yüzde 50'nin üzerindeki ÜFE enflasyonu baz alınsaydı iki katın üzerinde küçülme söz konusu olacaktı...

14

"Siber risk sigortalarına talep devam edecek"

Kovid-19 tedavilerinin de teminat altına alınmasıyla beraber tamamlayıcı sağlık sigortalarına ilgi arttı. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "Artan siber ihlallerine karşı güvenlik harcamaları artıyor. 2022'de siber risk sigortalarına yönelik talebin de artarak devam edeceğini öngörüyoruz" diyor...

40

"Katılımcı başına ortalama fon tutarı yüzde 44 büyüdü"

Salgın döneminde birikim ve tasarruf yapmanın öneminin ortaya çıktığını vurgulayan Anadolu Hayat ve Emeklilik (AHE) Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, "Gönüllü BESt'e katılımcı başına ortalama fon tutarı 2020 yılına göre yüzde 44.2 artışla 33 bin 91 TL'ye ulaştı. Bu gelişimde artan varlık fiyatları da etkili oldu" diyor...



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.



Anadolu Hayat Emeklilik “İleri Dönüşüm Hareketi” başlattı



Anadolu Hayat Emeklilik, doğal kaynakları hızla tüketen döngüyü kırmak, sürdürülebilir bir gelecek yaratmak amacıyla “İleri Dönüşüm Hareketi”ni başlattı. Kullanılmayan eşyaları değerlendirip, onlara farklı bir işlev kazandırarak yeniden kullanılmayı amaçlayan proje doğrultusunda tüketimi ve atık miktarını azaltan etkili çözümler sunulacak. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, “İleri Dönüşüm Hareketi” hakkında şu bilgileri veriyor:

“Tüketim hızımız, doğal kaynakların yenilenme hızının önüne geçiyor. Bu faaliyetler sonucu ortaya çıkan sera gazı emisyonları ise çevre kirliliği, iklim krizi ve doğal kaynakların tükenme riski olarak alarm veriyor. Tüketimimiz her geçen gün artarken sürekli yenilerini alıyor, modası geçen ya da tamir edip kullanabileceğimiz eşyalarımızı ya kullanmıyor ya da çöpe

gönderiyoruz. Anadolu Hayat Emeklilik olarak, bu döngüyü kırmak için bir adım attık. Kullanmadığımız eşyaları dönüştürüp yeni bir işlev kazandırarak yeniden kullanmanın aslında hepimizin günlük hayatında kolayca uygulayabileceği bir çözüm olduğunu göstereceğiz. Basit ama etkili bir yol olan ‘ileri dönüşüm’ sayesinde atık miktarımızı azaltabiliriz. Tüketimin azalmasıyla düşen atık miktarı sayesinde hava kirliliği, su kirliliği ve karbon emisyonunun azalması da ileri dönüşümün faydalarından sadece birkaçı arasında yer alıyor. Amacımız mümkün olduğunca fazla kişiye ulaşmak ve ileri dönüşümü günlük hayatın içine dahil ederek, dünyamızın sürdürülebilir geleceği için çözümün bir parçası olmak. Herkesi, atık miktarını düşürmeye yardımcı olacak ‘İleri Dönüşüm Hareketi’ne katılmaya davet ediyoruz.”

AgeSA, satış kadrolarını büyütüyor

Büyüme stratejisi kapsamında sigortacılığı daha fazla kişiyle buluşturma hedefiyle satış kanallarındaki etki alanını genişleten AgeSA, satış ekiplerinde çalışan sayısını iki katına çıkarıyor. AgeSA İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Burak Yüzgöl, yeni elaman alma kararının gerekçesini şöyle anlatıyor:

“AgeSA’da 2017 yılından bu yana kültürel bir dönüşüm içerisindeyiz. Kültürel dönüşüm programımızla sayısız etkinlik, toplantı ve eğitim faaliyetleri yürüttük. Geçirdiğimiz dönüşüm, bugünkü kültüre kavuşmamızı ve mutlu çalışanlara ulaşmamızı sağladı. Yüzde 83 çalışan bağlılık oranımız var. Bu oldukça gurur verici bir seviye. Ayrıca ortaklık yapımızdaki değişiklik sonrası güncellediğimiz varlık nedenimizle paralel olarak değerlerimizi de yenile-

dik. AgeSA’ya özel, bizim DNA’mızla uyumlu, şirket varlık nedenimizle bağlantılı değerler benimsedik. Oluşturduğumuz değerler sayesinde, insanı öncelikli odak alanımız yapmaya, hem çalışanlarımıza hem de müşterilerimize iyi ki dedirtecek işlere imza atmaya devam ediyoruz. Bu yaklaşımla büyüme-ye devam eden bir aile olarak dağıtım kanallarına yatırım yapmaya da devam ediyoruz. Hem bireysel emeklilik alanında hem hayat sigortaları alanında sektördeki öncü pozisyonumuz ve yenilikçi ürün ve hizmetlerimiz müşterilerimizin de memnuniyetini kazanmış durumda. Bu başarılı tablo da genişleme ve daha fazla kişiye ulaşma ihtiyacını beraberinde getiriyor. Satış ekiplerindeki büyüme stratejimizle daha fazla insana ulaşarak daha çok kişiye ‘iyi ki’ dedirtmek istiyoruz.”



Burak Yüzgöl

Doğa
sigorta

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI TAM DOLU BÜTÇE DOSTU



www.dogasigorta.com 

0 850 811 51 00 

Sompo Sigorta'nın hizmet kalitesi acentelerden yüksek not aldı

Sompo Sigorta, "Acente Memnuniyeti - 2021" araştırmasına göre acentelerin birlikte çalışmaktan en memnun oldukları sigorta şirketleri arasında öne çıktı. Türkiye çapında bin 913 acentenin katıldığı memnuniyet anketine göre Sompo Sigorta'dan duyulan memnuniyet oranı 5 üzerinden 4,19 oldu. Sektörün ana dağıtım kanalı olan acentelerin yaptığı puanlamaya göre Sompo Sigorta'yı "iyi şirket" yapan nitelikler arasında hizmet kalitesi ve çözüm odaklılık ilk sıralarda yer aldı.

"Türkiye genelinde 2 bin 520 acentemizle güçlü bir iş birliği içinde yolumuza devam ediyoruz" diyen Sompo Sigorta Satış Genel Müdür Yardımcısı Hasan Bayata, bu konuda izledikleri stratejiyi şöyle ifade etti: "Sür-



Hasan Bayata

dürülebilir kârlı büyüme stratejimizin odağına aldığımız acentelerimiz için her geçen gün çalışılması daha kolay, işlerine değer katan, sunduğumuz ürün, hizmet ve teknolojilerle sektörde fark yaratan şirket olma yolunda 2021 yılında da önemli projeleri hayata geçirdik. Bunların yanı sıra acentelerimizin kazançlarını artırmak amacıyla Sürekli Gelir Modeli uygulamaya başladık. Bu çalışmayla 2021'in ilk 9 ayında acentelerimizin yüzde 60'ı, standart komisyon gelirlerinin yanı sıra ek komisyon kazancı sağladı. Ejento Mobil ve Sompo Mobilo uygulamalarımızla sektörün dijitalleşmesine acentelerimizle birlikte yön vermeye devam ediyoruz. Bir acente prestij kulübü olarak hayata geçirdiğimiz Samuraylar Kulübü de giderek güçleniyor."

Ford sürücülerine özel kasko deneyimi: **AXAGO Akıllı F Kasko**

AXA Sigorta ile Ford'un hayata geçirdiği AXAGO Akıllı F Kasko, sürüş davranışlarına göre kişiye özel indirimli kasko hizmeti sunuyor. Ford sahiplerine özel geliştirilen AXAGO Akıllı F Kasko, bağlantılı araç teknolojilerinden yararlanırken, sürücülere sürüş tarzıyla ilgili veriler sonucunda kasko yenilemelerinde yüzde 20'ye varan ilave indirimler sağlıyor.

Kurallara uyan, aracını güvenli kullandığını düşünen ancak bunlara dikkat etmeyen biriyle aynı kasko bedelini ödemek istemeyen Ford sahipleri, telefonlarına yükleyecekleri AXAGO Akıllı F Kasko uygulaması sayesinde sürüş verilerini takip edebilecek ve güvenli sürmeleri durumunda poliçe yenilemelerinde özel fiyatlardan yararlanabilecek. Aynı zamanda "kullanıma dayalı sigorta" (UBI) çözümü olarak da konumlanan AXAGO Akıllı F Kasko, sürücülere araçlarını anlık olarak takip etme, araçları çekildiğinde nereye çekildiğini öğrenme gibi özellikler de sunuyor.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan "AXAGO Akıllı F Kasko, güvenli sürüş kurallarına uyan müşterilerimizin yenilemelerinde indirim

sağlamanın yanı sıra yol güvenliği konusundaki farkındalığı da destekliyor. İnsanı merkezine alan bu teknolojiye dayanarak insanlığın gelişmesi adına insanlar için önemli olanı koruma misyonumuza ve değer yaratma çabamıza ortak olan Ford ekibiyle iş birliği yapmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi



AXA, Big Bang Start-Up Challenge ile girişimcilere destek oluyor



AXA Sigorta, İTÜ Çekirdek Insur-Tech Program paydaşlığı kapsamında girişimlere sağladığı desteklere yenisini ekleyerek, Big Bang Start-Up Challenge'ta finale çıkan iki girişime maddi destek sağladı. Program kapsamında 12 kurum içi mentöriyle bugüne kadar 80'e yakın girişime destek olan AXA Sigorta, yenilikçi iş fikirlerinin hayata geçirilmesine katkıda bulunuyor.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan "Gençlerle Birlikte Hareket Ediyoruz" mottosunu benimsedik. Çünkü biz geleceğin gençlerle birlikte kurulacağını biliyor ve yaratıcılıklarını ortaya çıkarabilmeleri için onlara ihtiyaç duydukları desteği sunmaya çalışıyoruz. Gençlere ilham

vermeye ve gençlerle birlikte geleceği tasarlamaya yönelik geniş kapsamlı çalışmalar yürütüyoruz. Yetenekli ve ihtiyaç sahibi öğrencilere yönelik burs programlarını, inovasyon projelerinde üniversite topluluklarına yönelik destekleri, sanat ve doğa alanlarında gençlere yönelik sosyal sorumluluk projelerini ve kampüs etkinliklerini bunlara örnek verebiliriz. Big Bang Start-Up Challenge'ta bilim, teknoloji ve tasarımı bir araya getirerek çözümler üreten birbirinden parlak girişimler olduğunu görüyoruz. Bu gerçekten hareketle, daha iyi bir geleceğin inşası için gençlerle birlikte hareket etme ve onlara destek olma motivasyonumuz artarak devam ediyor. Sektörün geleceğine gençlerle birlikte damga vurmak istiyoruz."

HDI Sigorta InsurTech Özel Ödülü sahibini buldu

HDI Sigorta'nın paydaş ve mentörü olduğu İTÜ Çekirdek'in her yıl desteklediği girişimlerin en iyilerinin belirlendiği Big Bang Start-Up Challenge etkinliği 2 Aralık Perşembe günü yapıldı. Bu yıl 10'uncu yaşını kutlayan Big Bang'te 36 girişim 7 milyon 780 TL'lik nakit ve ödülle kavuşurken, 10 girişim aldıkları toplam 26 milyon 251 bin TL'lik yatırımı ilk kez törende açıkladı.

Gecede HDI Sigorta Insurtech Özel Ödülü'nün sahibi ise Tamamlıyo oldu. Tamamlıyo ekibi, HDI Sigorta destekleri ile 110.000 TL değerinde ödül kazandı. HDI Sigorta Satış, Bilgi Teknolojileri ve Dijital Çözümler Genel Müdür Yardımcısı A. Emrah Çalık, etkinlikle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Her yıl olduğu gibi bu yıl da birbirinden değerli fikirler, projeler dinledik. Girişimcilerden yatırımcılara, gelişimin bir parçası olan herkese teşekkürlerinizi sunuyor, özel ödülümüzün sahibi Tamamlıyo ekibini bir kez daha



tebrik ediyoruz. HDI Sigorta olarak girişimcilerin teknoloji ve yenilik odaklı iş fikirlerini hayata geçirebilmeleri amacıyla desteklerimize devam edeceğiz."

Groupama Sigorta acentelerine Küba seyahati hediyesi

Groupama Sigorta, acentelerine özel kampanyalar düzenlemeye devam ediyor. Şirketin düzenlediği son kampanya kapsamında başarılı olan acenteler, 6-10 Aralık tarihleri arasında Küba Seyahati hediyesi kazandı.

Groupama Sigorta Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson ve Groupama Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cevdet Altuğ'un da katıldığı gezide Havana ve Varadero'da konaklayan acenteler, dört gün boyunca Küba'nın kültürel ve tarihi zenginliğini keşfetti. Acenteler, tekne turu, klasik arabalarla Havana turu ve müze gezileriyle keyifli bir seyahat geçirdi.



Anadolu Sigorta'nın "evcil hayvan dostu" yarışması sonuçlandı

Anadolu Sigorta'nın, 2017 yılından bu yana potansiyel ve mevcut müşterilerinin günlük hayatlarında sigortacılıkla ilişkili fayda sağlayabilecek inovatif fikirler geliştirmek üzere düzenlediği hackathon etkinliğinin beşincisi tamamlandı. 24-26 Aralık tarihleri arasında online düzenlenen "Pet Social Hackathon"a 242 grup başvurdu, bunlardan 15'i katılım hakkı kazandı.

Anadolu Sigorta'nın evcil hayvan sahibi müşterilerinin günlük hayatlarını kolaylaştıracak, minik dostları için fayda sağlayacak çözümler üreterek, aynı zamanda sigortacılık ürün ve hizmetleriyle sürdürülebilir bağ kurduran yenilikçi fikirler yarıştı. Birinci olan BAL's ekibine 30 bin, ikinci olan Creatiny ekibine 20 bin, üçüncü olan Çiro ekibine ise 15 bin TL ödül verildi.

BAL's ekibinin birinciliğe layık görülen projesi "Sahiplen & Sigortala", insanlara basit sorular sorarak, hangi tür kedinin ve köpeğin onlar için daha uygun olduğunu tah-



min etmeye çalışıyor, sahiplenebileceği ilanlar bularak paylaşma olanağı tanıyor.

Creatiny ekibinin ikincilik ödülü alan projesi "Cevd-Vet", hayvanların hastalıklarında erken teşhis sağlamayı ve gerekli olmayan durumlarda kliniğe gidip zaman kaybetmeyi engelliyor.

Çiro ekibinin üçüncülük kazanan projesi "Anadolu Pet" ise evcil hayvanlara sosyal bir platform imkanı sunuyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, "Gençlerin Pet Social teması dahilinde birbirinden parlak

fikirlerine şahit olduğumuz yarışma, tüm ekibimiz için çok keyifli ve öğretici oldu. Takımların evcil hayvan sahiplerine yönelik inovatif fikirlerini dinledik. Birbirinden yaratıcı bulduğumuz fikirleri ilk üç sıralamasına alırken epey zorlandık. Bizi etkileyen bu fikirleri uygulamaya geçirmek için hızla çalışmalara başlayacağız" dedi.

Sompo'dan siber saldırılara karşı **Dijital Güvenlik Sigortası**

Salgınla birlikte hayatın vazgeçilmezi haline gelen dijital teknolojiler, riskleri de beraberinde getiriyor. Araştırmalara göre siber saldırı kaynaklı kayıpların maliyeti 6 trilyon dolara kadar ulaştı. Sompo Sigorta Bilişim Teknolojileri ve Operasyonları Genel Müdür Yardımcısı Kemal Beceren, siber tehditlerin dünya genelinde en ciddi risklerden biri olarak görüldüğünü hatırlatıyor. “Pek çok kişi bu tehditlere karşı savunmasız olduğunu düşünüyor. Ancak öyle değil” diyen Beceren, bu doğrultuda sundukları hizmeti şöyle anlatıyor:



Kemal
Beceren

“Sompo Dijital Güvenlik Sigortası ile müşterilerimize dijital dünyada da güvence sağlıyoruz. ATM ya da kredi kartlarına ait şifrelerin dijital platformlar üzerinden ele geçirilmesi üzerine uğranacak maddi kayıpları, kimlik hırsızlığı sebebiyle oluşabilecek gelir kaybını, bu doğrultuda doğacak zorunlu hukuki masrafları, seyahat ve iletişim harcamalarını, kaybolan veya çalınan kimlik belgelerinin yenilenme masraflarını teminat altına alıyoruz. Müşterilerimiz sanal ortamlarda işlemlerini endişe duymadan rahatlıkla yapabiliyor. Geçen yıl bu ürünü müze yönelik talep yüzde 38 arttı.”



Sompo Sigorta, Dijital Güvenlik Sigortası kapsamında “internet tarama hizmeti” de veriyor. Beceren, “Bu hizmetimizle sorgulama platformuna kaydedilecek kimlik, pasaport, e-posta, ATM kart numaraları gibi kişisel bilgiler; dark ve deep web üzerinde geriye dönük taramıyor. İlgili bilgilerin kötü niyetli kişi veya kurumlar tarafından kullanılabilmesi yönünde bir ize rastlanırsa, e-posta yoluyla bilgilendirme yapıyoruz. Ayrıca, Bitdefender antivirüs paketiyle internetten gelebilecek kötü niyetli saldırılara ve casus yazılımlara karşı güçlendirilmiş koruma sunuyoruz” diyor.

Anadolu Sigorta, 11 genç girişimciyi sektöre kazandırdı

Gençlerin iş hayatına atılması ve istihdama katılmasına yardımcı olmak amacıyla hayata geçirilen “Genç Anadolu” projesiyle Anadolu Sigorta’nın yeni iş ortakları belirlendi. Böylece şirket, sigortacılık ve ilgili bölümlerden mezun olan veya yakın zamanda mezun olacak gençlere ve sigortacılık deneyimi olan ancak acenteliği bulunmayan 35 yaş altı 11 kişiye kendi acentesini açma fırsatı sunmuş oldu.

Mart 2021’de duyurulan Genç Anadolu projesine başvuranlar arasında, gerekli eğitim ve deneyim şartlarını sağlayan 494 kişi genel yetenek sınavına katıldı. Sınav ve mülakatlar sonucunda olumlu değerlendirilen 11 kişinin gerekli resmi işlemleri tamamlanarak, Anadolu Sigorta acentesi olarak faaliyete başlamaları sağlandı. Şirket, yeni

acente sahiplerine, acentelik kuruluşu için gereken muhtelif giderleri karşılama konusunda destek oldu.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, “Maddi desteğin yanı sıra şirketimizin ürün ve sistemlerine yönelik acentelik eğitimleri ile sosyal medya, sigortacılık sektörüne yönelik bilgilendirme eğitimleri gibi çeşitli eğitimler verdik. İlgili acentelerimizi yöneticilerimizle birlikte ziyaret etmeye devam ediyoruz. Sektörümüze katkının yanı sıra nitelikli acente ağıımızı güçlendirmekten de son derece mutluyuz. Sigortacılığı meslek edinmek isteyen yeni gençlere ulaşmaya ve hayallerini gerçekleştirmeye destek olmaya devam edeceğiz” dedi.



Fatih Gören

Sektördeki **büyüme** nereden baktığınıza bağlı!

Salgın, doğal afetler, kur artışları ve yüksek enflasyon sigorta sektörünü de olumsuz etkiledi. 11 aylık veriler, TÜFE baz alındığında sektörün prim üretiminde sadece 1 puanlık reel büyümeye işaret ediyor. Yüzde 50'nin üzerindeki ÜFE enflasyonu baz alınsaydı iki katın üzerinde küçülme söz konusu olacaktı...



Sigorta sektörü salgının etkisinde bir yılı daha geride bıraktı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre, 2021 yılı kasım ayının sonu itibarıyla sektörün toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 23.3 artışla 89 milyar 627 milyon TL oldu. Branş bazında bakıldığında en fazla prim 18 milyar 730 milyon TL ile zorunlu trafik sigortası poliçelerinden elde edildi Trafik branşını 12 milyar 194 milyon TL ile kasko izledi. Prim artışının yüksek olduğu diğer branşlar ise şöyle sıralandı: 9 milyar 289 milyon TL prim üretimi ve yüzde 32.3 artışla genel zararlar, 7 milyar 928 milyon TL prim üretimi ve yüzde 16.7 artışla sağlık, 7 milyar 617 milyon TL prim üretimi ve yüzde 28.2 artışla yangın...

TSS YÜZDE 66 BÜYÜDÜ

Kasım 2021 sonu itibarıyla tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde

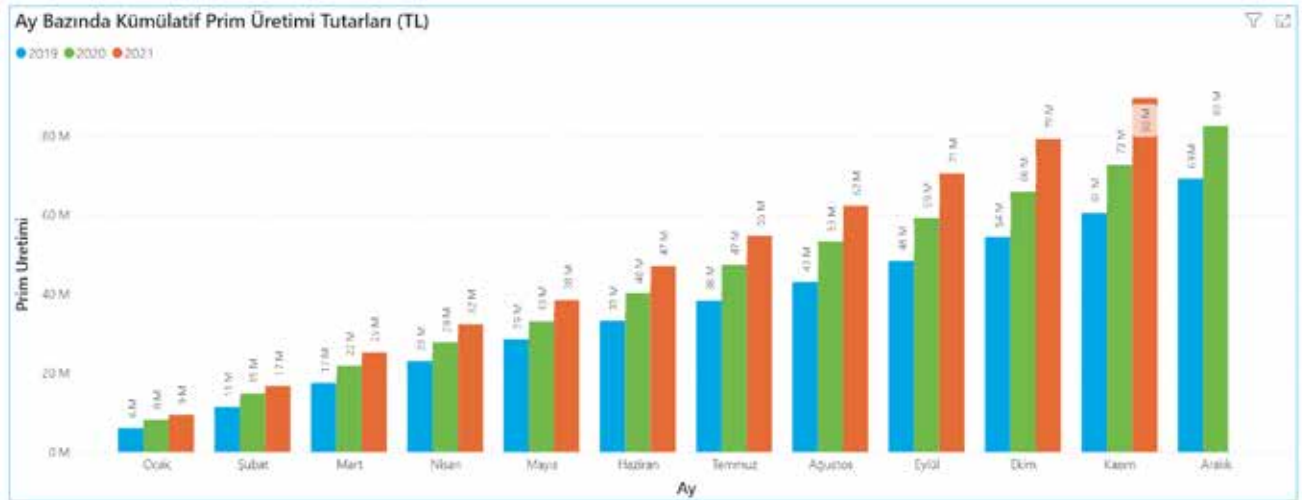
66.5 artışla 2 milyar 148 milyon TL'ye ulaştı. Aynı dönemde katılım sigortacılığı toplam prim üretimi ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20.2 artarak 4 milyar 574 milyon TL oldu.

YA ÜFE ÖLÇÜT ALINSAYDI?

Sigorta sektöründe prim üretimi arttı ama yüzde 21.22 olan 11 aylık TÜFE enflasyonu göz önüne alındığında reel büyüme yok denecek kadar az. Yüzde 51.6 olan ÜFE ölçüt alınsaydı iki katın üzerinde bir reel kayıp söz konusu olacaktı.

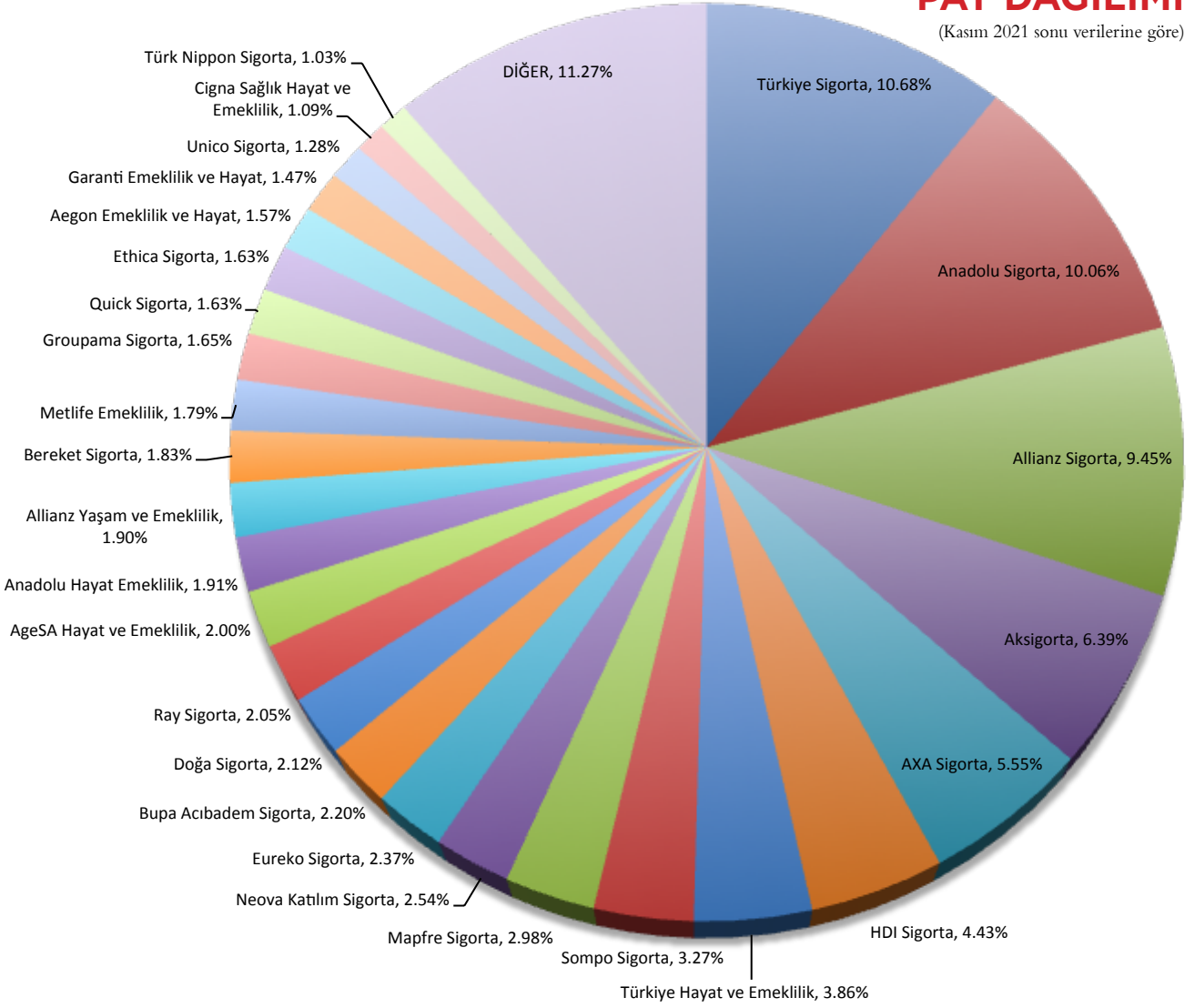
SALGIN, DEPREM, YANGIN, SEL...

Salgının etkileri sürünce sağlık sigortalarına ilgi de artmaya devam etti. Şirketlerin neredeyse tamamı hızlı bir aksiyon olarak poliçe kapsamlarına Kovid-19'u da dahil etti. Salgının yanı sıra ülke çapında yaşanan doğal afetler de can yaktı, moral



TÜRKİYE SİGORTA PAZARI PAY DAĞILIMI

(Kasım 2021 sonu verilerine göre)



bozdu. Yaz aylarında çoğu Akdeniz, Ege, Marmara, Batı Karadeniz ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde olmak üzere 49 ilimizde 299 orman yangını çıktı. Ağırlıklı olarak Karadeniz Bölgesi'nin Batı Karadeniz bölümünde etkili olan aşırı yağışlar sonucu sel, su baskını ve heyelanlar meydana geldi.

Yine 2021 yılında birçok ilde depremler oldu. Zorunlu deprem sigortası, Tarsım ve satın alınan tüm konut ve işyeri poliçelerinde, doğal afetler için teminat olması sayesinde bu afetlerden etkilenen sigortalı vatandaşlarımızın hasarları karşılandı. Bütün bu gelişmeler, sigortalı olmanın ne kadar önemli olduğunu bir kez ortaya koydu.

OTO SİGORTALARI "OUT", FİNANSAL SİGORTALAR "IN"

Geçen yıl salgın süreci ve doğal afetlerin yanı sıra aşırı kur oynaklığı ve enflasyonist ortamı da sektörü olumsuz etkiledi.

Özellikle oto sigortalarında hasar maliyetleri arttı. Gerek otomobil gerekse yedek parça fiyatlarındaki artışın etkileri sektörde hissedildi. Oto sigortalarında prim üretimi artsa da oto dışı sigortalar daha çok konuşulmaya başladı. Özellikle finansal sigortalar artık PR (halkla ilişkiler) malzemesi olmaktan çıkıp gelişme sürecine girdi. Sosyal farkındalık artınca birçok şirket de evcil hayvanlar için özel ürünler geliştirmeye başladı. Salgın sürecinde sigorta sektörü teknolojiyle daha da yakınlaştı. Bunun en çok yansıması ise artan siber tehditler ve veri ihlalleri şeklinde oldu. Bu maliyetleri yönetmek için saldırılara karşı güvenlik harcamaları artarken, siber risk sigortalarına talep de yükseldi. Bu trendin 2022'de de devam etmesi bekleniyor.

Bir diğer dikkat çeken branş da alacak sigortası oldu. Geçen yıl orta büyüklükteki işletmelerin de devlet destekli ticari alacak sigortası kapsamına alınmasıyla ürün adeta "şirketlerin hayat sigortası" haline geldi.

“Siber risk sigortalarına talep devam edecek”



Kovid-19 tedavilerinin de teminat altına alınmasıyla beraber tamamlayıcı sağlık sigortalarına ilgi arttı. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, “Artan siber tehditler ve veri ihlallerine karşı güvenlik harcamaları artıyor. 2022’de siber risk sigortalarına yönelik talebin de artarak devam edeceğini öngörüyoruz” diyor...

Kamuya ait sigorta şirketlerinin birleştirilmesiyle kurulan ve sektörün en büyük şirketi olan Türkiye Sigorta, TSB’nin Ekim 2021 sonu itibarıyla yayınladığı verilere göre liderliğini sürdürdü.

Türkiye Sigorta, söz konusu dönemde “genel zararlar” branşı altında değerlendirilen devlet destekli tarım sigortalarında yüzde 53.1 prim artışıyla yüzde 60 pazar payına ulaştı. Yangın ve doğal afetler branşında ise 1 milyar 327 milyon TL prim üretimiyle bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 28.3 büyüme sağlandı.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, sektör ve şirketi açısından 2021 yılını değerlendirip bu yıla yönelik beklentilerini paylaştı...



2021, sigorta sektörü açısından nasıl bir yıl oldu?

Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre 2021'in ilk 10 ayında sigorta sektörünün toplam prim üretimi, önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 20.2 artışla 79.1 milyar TL'ye ulaştı. Bu üretimin 65.3 milyar TL'si hayat dışı branşından, 13.8 milyar ise hayat branşından oluşuyor.

Bireysel emeklilik sistemi (BES) tarafında ise 2021 yılı kasım sonu verilerine göre sektörün toplam fon büyüklüğü 221.5 milyar TL olarak gerçekleşti. Toplam fon büyüklüğü 198.7 milyar TL'si katılımcılardan gelirken devlet katkısı da 22.8 milyar TL oldu. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı 7 milyona ulaştı.

Otomatik katılım sisteminin (OKS) toplam fon büyüklüğü, yine kasım sonu verilerine göre 15.8 milyar TL'ye ulaştı. Bu sistemdeki toplam katılımcı sayısı da 7.4 milyona erişti. Özetlemek gerekirse BES ve OKS kapsamında yönetilen fonların toplamı 237.3 milyar TL'yi geçerken katılımcı sayısı da 14.4 milyon oldu.

İçinde bulunduğumuz salgın süreci ve sıkça karşılaştığımız doğal afetler sektörü nasıl etkiledi?

Salgınla birlikte bir kez daha "önce sağlık" dedik. Hepimiz için zorlu bir süreç oldu ve halen de devam ediyor. Bu süreçte sağlık sigortalılarına talepte artış oldu. Başta Türkiye Sigorta olmak üzere sektördeki birçok şirket hızla aksiyon alarak poliçe kapsamlarına Covid-19'u da dahil etti.

Geçen yılın en üzücü olaylarından biri de şüphesiz ülkemizde yaşanan doğal afetler oldu. Yaz aylarında çoğunluğu Akdeniz, Ege, Marmara, Batı Karadeniz ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde olmak üzere 49 ilimizde 299 orman yangını çıktı. Karadeniz Bölgesi'nin Batı Karadeniz bölümünde

etkili olan aşırı yağış sonucu sel, su baskını ve heyelanlar meydana geldi. Yine 2021 yılında birçok ilimizde depremler oldu.

Zorunlu deprem sigortası, Tarsım ve satın alınan tüm konut ve işyeri poliçelerinde doğal afet teminatı olması sayesinde, bu afetlerden etkilenen sigortalı vatandaşlarımızın hasar ödemeleri yapıldı. Bu kapsamda sigortalı olmanın ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gördük.

Risk gerçekleşmeden önce sigorta yaptırmak, deprem ve doğal afetlere karşı tedbir almak ihmal edilmemesi gereken bir önlem. Bu doğrultuda yeni ürünler ve teminatlar geliştirilmeye devam ediyor.

Doğal felaketler elbette sadece ülkemizde olmadı. Artık küresel bir gündem olduğunu hepimiz biliyoruz. Geçen ekim ayında Paris İklim Anlaşması, TBMM tarafından kabul edildi. Bu çerçevede, iklim değişikliğinin etkilerine yönelik uyum yeteneğinin ve iklim direncinin artırılması, düşük sera gazı emisyonlu kalkınmanın sağlanması ve gıda üretiminin zarar görmemesi gibi dikkat etmemiz gereken birçok konu var. Biz de bu anlamda Paris İklim Anlaşması'nı önemsiyor ve bu yönde sürdürülebilir projeler yürütmeye devam ediyoruz.

Hangi branşlarda büyüme, hangilerinde küçülme oldu?

Küresel salgın şunu çok net ortaya koydu ki, bireyler için sağlıklı yaşamın önemi artarken sağlık sigortalılarına ihtiyacın da arttığını, dolayısıyla bu alanın büyüdüğünü söyleyebiliriz. Keza Covid-19 tedavilerinin teminat altına alınmasıyla beraber tamamlayıcı sağlık sigortalılarına ilginin de artarak devam ettiğini görüyoruz.

Salgın sürecinin de hızlandırıcı etkisiyle artık teknolojiyle daha iç içe bir dünyadayız. Bunun yansımaları ise artan siber

tehditler ve veri ihlalleri oldu. Bu maliyetleri yönetmek için saldırılara karşı güvenlik harcamaları artarken, siber risk sigortalarına yönelik talep de arttı. Bu yönelimin 2022’de artarak devam edeceğini öngörüyoruz.

Bir diğer yükselen branş da alacak sigortası oldu. Geçen yıl orta büyüklükteki işletmelerin de devlet destekli ticari alacak sigortası kapsamına alınmasıyla bu ürün “şirketlerin hayat sigortası” haline geldi.

Bankacılık ürünlerine alternatif bir finansal enstrüman niteliğindeki kefalet sigortası da yaygınlaşmaya devam ediyor. Başvuru ve inceleme sürecinin hızlı olduğu kefalet sigortasının avantajlarının salgın döneminde öne çıktığını görüyoruz. Kefalet sigortası ekonomik sürdürülebilirliğe ciddi boyutta destek sağlayacak.

Sağlık sigortalarına ilgi arttı mı?

Tamamlayıcı sağlık sigortalarına ilgi ne düzeyde?

Hayatımızın önemli bir gerçeği haline gelen salgın, sağlık sigortası konusunda önemli bir bilinçlenmeye imkân sağladı. Özellikle salgının ilk gününden itibaren bu branşa yönelik aldığımız kararlar da sağlık sigortasının önemini vatandaşlarımızın gözünde kayda değer oranda artırdı.

Sağlık branşındaki veriler de bu durumu destekliyor. Sektör olarak prim üretiminde 2020 yılının ilk 10 ayına kıyasla, toplam sağlık sigortacılığında yaklaşık yüzde 24 büyümeye elde edildi. Alt branş olan tamamlayıcı sağlık sigortasında ise yüzde 62 büyümeye görüyoruz.

Türkiye Sigorta olarak hangi alanlarda büyüdünüz?

2021 yılı ekim sonu verilerine göre Türkiye Sigorta olarak 8.5 milyar TL prim üretimine hayat dışı branşlarda yüzde 13 pazar payı elde ettik. Hayat branşında ise 3 milyar TL prim üretimine yüzde 21.8 pazar payımız var. Bu oranlarla her iki branşta da sektör liderliğimizi sürdürüyoruz.

Türkiye Hayat Emeklilik olarak BES ve OKS’de de 30 Kasım 2021 tarihli verilere göre devlet katkısı dahil 50.8 milyar TL’lik fon büyüklüğü ve yüzde 21.4 pazar payıyla liderliğimizi koruduk.

Türkiye Sigorta olarak ekim sonu itibarıyla geçen yılın aynı dönemine göre “genel zararlar” branşı altında değerlendirilen devlet destekli tarım sigortalarında yüzde 53.1 büyümeye yüzde 60 pazar payı elde ettik. Yangın ve doğal afetler branşında ise yüzde 28.3 artışla 1.3 milyar TL’nin üzerinde prim üretimine ulaştık.

Yine ekim sonu verilere göre tamamlayıcı sağlık sigortası prim üretimimizi yüzde 33.5 artırdık. Kara araçları sorumluluk branşında prim üretimimiz geçen yıla göre yüzde 47.1 arttı. Kara araçları-kaskoda ise yüzde 36.7 artış sağladık. Genel sorumluluk branşında yüzde 57.3 artışla pazar payımızı yüzde 11.4’e yükselttik. Prim üretimini artırdığımız bir diğer alan da geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 62.7 büyümeye kaydettiğimiz nakliyat sigortaları oldu.

Türkiye Sigorta olarak hayat dışı, hayat ve BES branşlarında yakaladığımız başarı ivmesini artırmayı planlıyoruz. Hem bölgemizde hem de yakın coğrafyamızda uluslararası alanda faaliyet gösteren bir sigorta şirketi olma hedefimize doğru



hızla koşmaya devam edeceğiz. Ayrıca dijitalleşme ve yeni teknolojilerin sistemlerimize entegre edilmesi için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Yine önümüzdeki dönemde öncelikli hedeflerimiz, liderliğimizi sürdürebilir hale getirmek ve pazar payımızı artırmak olacak.

2022 yılına ilişkin beklentileriniz nedir? Sektör daha çok hangi alanlarda büyümeye devam eder?

Her ne kadar normalleşme evresine geçsek da salgın, bugün de bilhassa sigortacılıkta kendini en çok hissettirecek tetikleyicilerin başında duruyor. Bu süreç çoğu sektörde olduğu gibi sigortacılıkta da dijital dönüşümü zorunlu kıldı. Dijitalleşmenin gelişmesiyle müşteri beklentilerinin evrildiğini, bu beklentileri karşılamak üzere dijitalleşmenin daha da hızlandığını görüyoruz.

2022 için sigortacılık sektörüne baktığımızda, BES’in gündemin önemli bir parçası olmaya devam edeceğini söylemek mümkün. Sürdürülebilir büyümesinin desteklenmesi için 18 yaş altı kesimin sisteme dahil edilmesini sağlayan düzenleme çok değerli bir gelişme oldu. Bu alana yönelik şirketlerden önemli stratejik hamleler bekliyoruz. Hem devlet katkısı oranının yüzde 25’ten yüzde 30’a çıkarılması hem de 2022 yılı için açıklanan 5 bin 4 TL brüt asgari ücret tutarıyla bir katılımcının devlet katkısından yararlanacağı yıllık üst limit tutarının artması da sistemin büyüme ivmesini artıracak önemli gelişmeler. 2021’de devlet katkısının üst sınırı 10 bin 732 TL’ydi. Bu yıl 18 bin TL’ye yükselmiş olacak. Devletimizin bu cömert desteklerine biz de hem sektör hem de şirketler olarak katkı vereceğiz. BES ile sağlık, hayat, eğitim sigortası gibi özel güvencelerin cazip olanaklarla bütünlük bir güvence paketi şeklinde sunulmasını da yoğun bir şekilde konuşacağız.

Öte yandan, son dönemde sıklaşan doğal afetler, zorunlu deprem sigortasının kapsamının genişletilmesini gündeme getirdi. Bu çerçevede, Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından sunulan ve deprem riskine karşı teminat sağlayan zorunlu deprem sigortasının kapsamının genişletilmesi SED-DK’nın gündeminde ve çalışmalar devam ediyor.

Finansal sigortalar da sigorta sektörü ve Türkiye ekonomisi açısından büyük önem taşıyor. KOBİ’ler için can suyu olan devlet destekli alacak sigortası başta olmak üzere finansal sigortalarla ekonominin daha da güçlendiğine şahit olacağız. ●



AXA SİGORTA



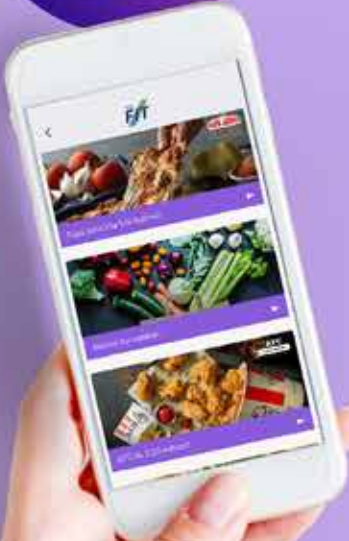
AXAFit indiren herkesin yararlanabileceği indirimler AXAclub'ta!

Sağlıklı yaşam ve sigortacılık işlemlerini bir araya getirdiğimiz İyi Yaşam Uygulaması AXAFit'te, hem sağlığını düşünüyor hem de AXAclub ayrıcalıklarıyla alışverişlerinizde bol indirim fırsatı sunuyoruz.

Üstelik AXA Sigorta müşterisi olmanız da indirimlerden yararlanabilirsiniz.



Ücretsiz indirin,
indirimlerden anında yararlanın



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



“Doğal afet hasarları 3 yılda iki katına çıktı”



Sigortanın salgın döneminde pozitif ayrışan az sayıda sektörden biri olduğuna işaret eden Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Tolga Gürkan, geçmiş uzun dönemde olduğu gibi 2022 yılında da sektörün reel anlamda büyüyeceğini öngörüyor...

Tolga Gürkan

2021 verileri henüz netleşmedi ama 2020 yılında tüm dünyada 200 milyar doların üzerinde doğal afet kaynaklı hasar oluştu. Bu hasarın yarıya yakını (85 milyar dolar) sigorta ve reasürans sektörü tarafından karşılandı.

2021 yılında da doğal afetlerin sigorta sektörü üzerinde etkileri hissedildi. Türkiye’de de artan şekilde doğal afet görüldüğünü hatırlatan Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Tolga Gürkan, şirketleri özelinde doğal afetlerin payının son 3 yıl içerisinde iki katına çıktığına dikkat çekiyor.

Tolga Gürkan, sigorta sektörü ve Allianz Türkiye açısından 2021’in nasıl geçtiğini anlatıp 2022 yılı beklentilerini açıkladı...



2021, sigorta sektörü açısından nasıl bir yıl oldu?

Küresel ölçekte yaşanan ve son yüzyılda örneği görülmemiş şekilde toplumsal ve ekonomik etkiler yaratan Kovid-19 salgınının etkilerinin devam ettiği bir yılı geride bıraktık. Aslında krizlerin ve risklerin frekansının arttığı bir dönemdeyiz. Elbette aşılamanın etkisiyle bir önceki yıla kıyasla normalleşmenin daha fazla olduğu bir yıl geçirdik. Ancak buna rağmen değişen tüketim alışkanlıklarının ve ekonomik dalgalanmaların yarattığı belirsizlikler 2021’de de sürdü.

Salgın sürecinin sektöre yansımalarını değerlendirebilir misiniz?

Temelinde risk yönetimi olan sektörümüz, dinamikleri ge-

reği büyük toplumsal olayların sonuçlarına diğer sektörlerin birçoğuna kıyasla çok daha hazırlıklı bir yapıya sahipti. Ancak koronavirüs gibi doğrudan halk sağlığına yönelik bir tehdit, hazırlıklı olmaktan çok daha büyük bir toplumsal sorumluluğu da beraberinde getiriyor. Sektörümüz bu zorlu dönemde bu büyük sorumluluğu çok iyi bir şekilde üstlendi, üstlenmeye de devam ediyor.

Salgınla birlikte tüketici tercih ve alışkanlıklarındaki değişimler, sektörde teknoloji kullanımını artırdı. Bu sürecin hem sektör paydaşlarının hem de müşterilerin dijital kanallara odaklanmasıyla dijitalleşmeye katkı sağladığımızı söyleyebiliriz.

Sürecin başından bu yana iş sürekliliği ve sigortalıların hak mahrumiyeti yaşamaması için sigorta sektörünün tüm aktörleri üzerine düşeni yaptı. Bu kapsamda sigortalıların hayatını kolaylaştıran ve salgın şartlarına uygun pek çok yenilik de devreye alındı. Sigortalıların ve tüm paydaşların yanında olmak için büyük emek harcadığımızı gözlemledik. Yaygın acente ağına sahip olan sektör, dağıtım kanallarının hizmetlerini sürdürebilmeleri için de gerekli düzenlemeleri devreye aldı. Böylece sektörde üretim ve hizmet kesintisiz olarak devam etti.

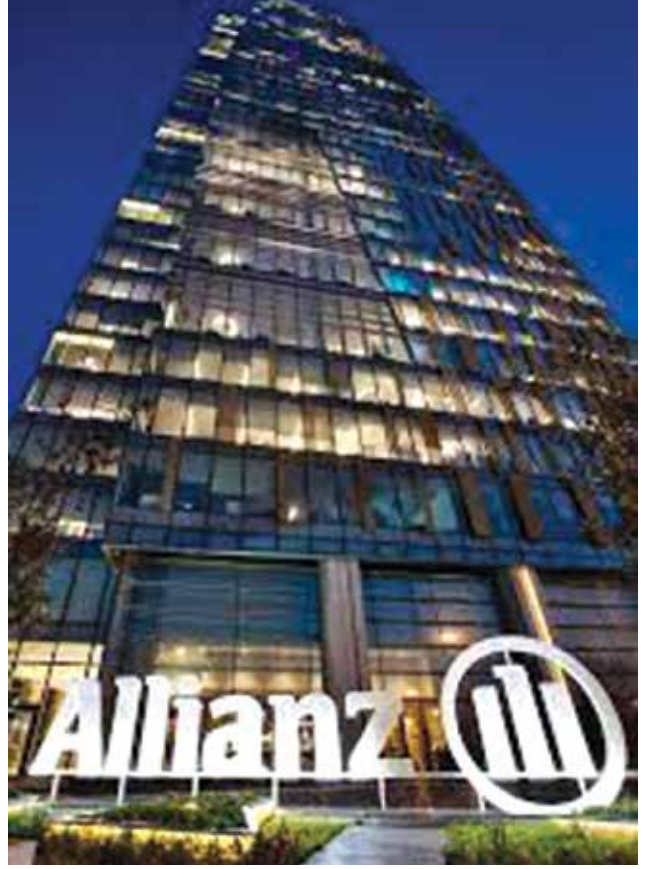
Geçen yıl doğal afetler de çok can yaktı. Sektörün bu konuda aldığı aksiyonlardan bahseder misiniz?

Üst üste yaşanan doğal afetler farkındalığın artmasını sağladı. Çevre ve iklim konusunda bireysel ve kurumsal fayda çabalarının önemi bir kez daha ortaya çıktı. Doğal afetlerin ekonomik etkileri gözle görülür oranda artarken, bu afetlerin sebep olduğu ekonomik kayıpların önemli bir bölümü sigorta sektörü tarafından karşılanıyor. Bu noktada, önleyici tedbir olarak sigorta olmazsa olmaz bir destek aracı ve iklim dostu bir ekonomiye geçişi teşvik etmekte de önemli bir sorumluluk üstleniyor.

Küresel çapta yaşanan iklim krizi ve doğal kaynakların hızla tükenmesinin dünyaya salgından daha çok zarar vereceği kabul ediliyor. Son dönemde etkilerini daha da fazla hissetmeye başladığımız iklim kriziyle mücadelede kaybedecek bir günümüz bile yok. Üstümüze düşeni ivedilikle yapmamız gerekiyor. Dünya Ekonomik Forumu'nun 2021 Küresel Risk Raporu'na göre, önümüzdeki 10 yılda dünyayı tehdit eden ilk 3 riskten birinin iklim krizi, diğer ikisinin de iklim krizi kaynaklı çevresel riskler olduğunu görüyoruz. İklim krizinin sonuçları birçok sektörü etkileyecek. Hatta şimdiden etkilemeye başladığını gözlemliyoruz.

Sigorta sektörü, bireylerin ya da kurumların finansal kayıplarının tazmin edilmesinde kilit bir konumda. 2020'de tüm dünyada 200 milyar dolar üzerinde doğal afet sebepli zarar oluştuğunu, bunun da yarıya yakınının (85 milyar dolar) sigorta sektörü tarafından karşılandığını biliyoruz. Türkiye'de de artan şekilde doğal afetleri görüyoruz. Allianz Türkiye özelinde doğal afetlerin payı son 3 yıl içerisinde iki katına çıkmış durumda.

Fiziksel zararların ötesinde, sektörün henüz çok hissetmese de karşı karşıya olduğu ve sigortalıları adına üstlendiği farklı riskler de var. Fiziksel hasarların çok daha ötesinde kayıplara neden olabilecek iş sürekliliği gibi operasyonel etkiler, dava



riskleri, itibar riskleri gibi risklerden bahsedebiliriz. Hem doğal afetleri hem de tüm bu riskleri göz önüne aldığımızda sektörün iklim kriziyle mücadelede önemli bir oyuncu olduğunu görüyoruz. Sektör bir yandan kendini korumak ve doğabilecek riskleri yönetmek üzere adım atarken diğer yandan da karbonsuz bir ekonomiye geçişi desteklemek için de kritik bir role sahip.

Hangi branşlarda büyüme, hangi branşlarda küçülme oldu?

Sigorta sektörünün Ekim 2021 sonu istatistiklerine baktığımızda toplam prim üretiminde hayat dışı branşta yüzde 21.8, hayat branşında ise yüzde 13.2 artış görüyoruz. Sektör genelinde yüzde 20 büyümeye 80 milyar TL prim üretimine ulaşıldı. Büyüme hızında yüzde 30 ile kasko ve yüzde 24 ile sağlık başı çekiyor. Hayat branşında yüzde 13 civarında büyüme var. Zorunlu trafik ise yüzde 8'e yakın artışla nispeten daha az büyüyen branşlar arasında yer alıyor.

Aynı dönemde bireysel emeklilik toplam fon tutarı ise yüzde 17.6 büyüdü.

Sağlık sigortalarına ilgi arttı mı?

Tamamlayıcı sağlık sigortalarına (TSS) ilgi nasıl?

Son yıllarda sağlık branşında, özellikle tamamlayıcı sağlık sigortalarının etkisiyle önemli bir büyüme oldu. Salgınla mücadele

döneminde, toplumda sağlık bilinci ve sağlık sigortasıyla ilgili farkındalığın artmasıyla yakalanan ivme hızlandı. 2020'yi yüzde 52 büyümeye kapatan tamamlayıcı sağlık pazarı, 2021'in ilk 10 ayında yüzde 62 artışla ivmesini daha da artırmış görünüyor. Yaşam süresinin uzamasıyla birlikte sağlık harcamaları da artıyor. Yüksek medikal enflasyon, döviz kurundaki artış gibi negatif etkilere karşı sağlık sigortasına yüksek talep var. Normalde polise şartlarına göre kapsam içinde olmayan salgın hastalıklar, Türkiye'deki sigorta şirketlerinin ortaklaşa aldığı istisnai bir kararla teminata dahil edildi. Şirketlerin bu karar, Türkiye'de sigorta sektörüne güveni pekiştirirken, toplumda da sağlık sigortalılarına yönelik farkındalığın artmasını sağladı. Önümüzdeki dönemde hem sektörde hem de dünyada sağlık ve sigortacılık kavramlarının artarak gündeme geleceğini; özel ve tamamlayıcı sağlık poliçelerinin satışında da artışların devam edeceğini öngörüyoruz. Özellikle hastaların dijital platformlar üzerinden destek aldığı "telesaglık" uygulamalarının daha da önem kazanacağını düşünüyoruz.

Artan döviz kurlarının sektöre ne gibi etkileri oldu?

Döviz kurlarındaki artışlar birçok alanı olduğu gibi sigorta sektörünü de etkiliyor. Bu artışların özellikle araç bedellerine ve dolayısıyla da parça maliyetlerine yansıdığını görüyoruz. Oto sigortalıların doğal olarak bu dalgalanmalardan en çok etkilenen branşlardan biri. Kapanmaların sona ermesiyle birlikte, yılın üçüncü çeyreğinden itibaren trafik yoğunluğu artmaya başladı. Salgın öncesinde gelişen altyapı ve trafik düzenlemeleriyle birlikte düşüş eğiliminde olan kaza frekanslarında artan oranda değişime tanıklık ediyoruz. Değişen kullanım alışkanlıklarıyla birlikte hasar şiddetinde de yükseliş görüyoruz. Bu durumun hem kasko hem de trafik branşları için geçerli olduğunu söyleyebiliriz. Kuşkusuz kasko branşı doğası gereği bu durumdan daha fazla etkilendi.

Diğer yandan, hızlı kur değişimleri ve sağlık sigortalılarında hasar oranlarının artması elbette tüm sağlık giderlerine artış olarak yansıyor. Bununla birlikte medikal enflasyon, ilaç ya da hastanelerdeki fiyat değişimleri de sağlık sigortasında primlere yansiyabilir.



Allianz Sigorta olarak hangi alanlarda büyüdünüz?

Birçok zorluğa rağmen 2021 yılında da çok başarılı iş sonuçlarına imza attık. Gerek prim üretimi gerekse büyüme açısından hedeflerimizi tutturduğumuz bir yılı geride bıraktık. Başta lider olduğumuz sağlık olmak üzere lokomotif branşlardaki kârlı büyümemizi sürdürüyoruz. Hayat Emeklilik'te de hedeflerimizin üzerinde bir büyümeyle yılı kapattık. Sadece kâr odaklı bir çalışma sistemi değil, insan odaklılığı ve çevikliği merkeze alan bir kültür dönüşümünü de gerçekleştirmeye devam ediyoruz. Müşteri Tavsiye Skoru Araştırması'nda (NPS) bu yıl da 3 branşta lider olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Hayat ve sağlık branşlarında "sadece lideri" unvanımızı pekiştirirken elementerde "pazarın üstünde" olarak değerlendirildik. Ayrıca bir önceki yıla göre üç branşta da skorlarımızı yükselttik. Ana stratejilerimizden ve kültürümüzün önemli bileşenlerinden biri olan "müşteri odaklılık" alanında başlattığımız kültürel dönüşümün ne kadar doğru bir adım olduğunu bu sonuçla bir kez daha görmüş olduk. Capital dergisi tarafından her yıl yapılan "İş Dünyasının En Beğenilen Şirketleri" araştırmasında bir kez daha sigorta sektörünün lideri seçildik. Ekonomiye katkı, itibar, çalışan memnuniyeti, müşteri için yarattığı değer, sürdürülebilirlik, kurumsal sosyal sorumluluk çalışmaları, finansal sağlamlık gibi birçok kriterde üst düzey performans sergileyen şirketlerin yer aldığı listede üst üste yedinci kez en beğenilen sigorta şirketi, üst üste dördüncü kez en beğenilen bireysel emeklilik şirketi seçilmenin mutluluğunu yaşadık.

Hangi alanlarda yeni ürünler çıkardınız?

Salgının başlamasıyla birlikte müşterilerimizin sağlık hizmetlerine erişimini daha da kolaylaştırmak için, 10 tıbbi branşta anlaşmalı uzman doktorlarımızla online danışmanlık hizmetini vermeye başladık. TSS ürününe ek hizmet paketlerini devreye aldık, anlaşmalı kurum ağıımızı sürekli zenginleştiriyoruz. Ürünlerimizi yalın bir bakış açısı ile tekrar gözden geçirerek, müşterilerimiz için en anlaşılır hale getirmek için çalışıyoruz. Bu doğrultuda modüler sağlık ürünümüzü de sa-



deleştirdik. “Dr. Allianz Sağlık Danışma Hattı” hizmetimizi her geçen gün daha da geliştirmeye devam ediyoruz. Müşterilerimize daha fazla kanaldan hizmet verebilmek amacıyla sesli hizmetimize, online platformlarımızdan yazılı ve görüntülü görüşme seçeneklerini ekledik.

Öte yandan, salgın süreciyle birlikte kişiselleştirilmiş sigorta ürünlerine ihtiyaç daha da arttı. Sürücüsüz araç teknolojileri, kişiselleştirilmiş teknolojiler, iklim değişikliği, siber riskler gibi konular gündemimizde ve olmaya da devam edecek. Özellikle veri güvenliğinin ve iş sürekliliğinin sağlanması açısından siber sigortaların önemi her geçen gün artıyor. Allianz Türkiye olarak siber riskler için geliştirdiğimiz siber sorumluluk sigortasını müşterilerimize sunuyoruz. Siber sorumluluk sigortasıyla kurumların siber saldırılar sonucu maruz kalabileceği tazminat sorumluluğunu teminat altına alıyoruz. Yine siber saldırılar nedeniyle müşterilerimizin katlanmak zorunda kaldıkları çeşitli masraflara ve iş durması sonucunda oluşabilecek zararlara karşı güvence sağlıyoruz.

Yeni dönemde KOBİ’ler ve işletmeler için siber sorumluluk sigortaları konusunda küresel düzeyde Allianz bünyesinde çalışmalar yapıyoruz. KOBİ’ler, uğrayabilecekleri finansal zararlardan kar kaybına, veri kaybı sebebiyle oluşan masraflardan siber risk uzmanlarının sunduğu hizmetlere kadar tüm ihtiyaçlarını teminat altına alan kapsamlı bir ürüne bu dönemde çok ihtiyaç duyuyor. Biz de bu kapsamda çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Her yıl IT, dijital çözümler, müşteri deneyimi, inovasyon alanlarına ciddi yatırım yapıyoruz. Yapay zekanın sunduğu fırsat ve riskleri doğru değerlendirerek kurum stratejilerimizle uyumlu olacak şekilde iş akışlarımıza entegre ediyoruz. Aynı zamanda sürdürülebilirliği de tüm iş süreçlerimize entegre ederek, bütünsel değer yaratabilmek için hem organizasyon olarak kendimizi dönüştürüyor hem de finansal bir kuruluş olarak içinde bulunduğumuz ekosistemin dönüşümüne katkı sağlıyoruz.

Finansal bir kuruluş olarak, iyi bir çevre için tüm paydaşlarımızla birlikte paylaşılabılır bir değer yaratmayı hedefliyoruz. İklim değişikliğinin yarattığı riskleri yönetiyor, düşük karbon ekonomisine hizmet eden iş modellerini sigortahıyoruz. 2018 yılında bu alanda çok önemli bir adım atıp 17.5 milyon TL tutarında kömür işi poliçesini yenileme kararı almıştık. Geçen yılın başında da icra kurulu seviyesine taşıdığımız sürdürülebilirlik komitemizle daha da cesur adımların önünü açtık. Yenilenebilir enerjiyi destekleyen, çevre kirliliğini önlemeyi amaçlayan sürdürülebilir çözümlere odaklanmaya devam ediyoruz.

Toplumun iyiliği için çalışmaya devam ediyor, gelecek nesillere değer yaratan yatırımlara imza atıyoruz. Sürdürülebilirlik stratejimiz kapsamında deprem ve yangın konusunda toplumsal risk farkındalığını artırmaya katkıda bulunma hedefiyle 2019 yılında hayata geçirdiğimiz Allianz Teknik, Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) akreditasyon sürecini tamamlayarak akreditasyon belgesini aldı ve Türkiye’nin ilk akredite deprem ve yangın test ve eğitim merkezi konumuna ulaştı. Salgın sürecinde de bu dönemin koşul-



larına uygun olarak topluma risk farkındalığı konusunda destek vermeye devam eden Allianz Teknik’te 2 yıl içinde 2 binden fazla ziyaretçi ağırlandı, 1500 saate yakın test yapıldı.

2022 yılına ilişkin beklentileriniz nedir? Sektör daha çok hangi alanlarda büyümeye devam eder?

Sigortanın salgın döneminde pozitif ayrışan sektörlerden biri olduğunu belirtmekte fayda var. Geçmiş uzun dönemde olduğu gibi 2022 yılında da sektörün reel anlamda büyüyeceğini öngörüyoruz.

Branş bazında değerlendirdiğimizde ise özel ve tamamlayıcı sağlık poliçelerinin satışında artış olacağını öngörüyoruz. Evlerde daha fazla zaman geçirmeye özen göstereceğimiz yeni yaşam biçimimizde konut sigortaları öne çıkacak. Hayat ve işsizlik sigortalarına talebin de artacağını öngörüyoruz. Değişen beklenti ve ihtiyaçlarla bazı alanlarda özel poliçeler üretilebilir. Hem bireyler hem de şirketler için siber risk sigortaları önem kazanacak. İş dünyasında alacak ya da kâr kaybı gibi sigorta ürünleri ile sorumluluk sigortalarına da talebin artacağını söyleyebiliriz. Tabii ki ekonomik daralmalar nedeniyle temel sigortalarda satın alma davranışları az da olsa etkilenecektir. Ancak çok büyük bir değişim beklemiyoruz.

Pazar dinamikleri haricinde, risk farkındalığının salgın ve doğal afetler sebebiyle arttığını görüyoruz. Bu da sektörümüz açısından çok değerli bir gelişme. Teknolojinin artan önemiyle sektördeki dijital dönüşümün artarak devam edeceğini söyleyebiliriz. Özellikle hizmet tarafında bir dönüşüm öngörülebilir. Şirketlerimizin müşteri odaklılığı da merkeze alması, artık sadece bir sigortacı ve risk taşıyan kurum olmaktan öte müşteriye çok iyi hizmet veren bir sektör olma hedefiyle hareket etmesi gerekiyor. Sektör olarak değişen ve yükselen beklentileri karşılayacak şekilde kendimizi dönüştürmemiz daha da önemli hale gelecek.

“Geleneksel kanallar yerini yeni **nesillere** bırakacak”

Salgın süreci, yaşanan doğal afetler ve ekonomik göstergelerdeki değişimler nedeniyle riskleri yüksek bir yıl geride kaldı. Anadolu Sigorta Genel müdür Yardımcısı Kerem Erberk, “Dijital iş modellerinin olgunlaşmasıyla birlikte, elindeki veriyi en iyi şekilde kullanabilen ve müşteri deneyimini doğru kurgulayabilen sektör paydaşları öne çıkacak” diyor...

Anadolu Sigorta Genel müdür Yardımcısı Kerem Erberk, salgın sürecinin iş sürekliliğini sağlamak ve müşteriye daha kolay ulaşılabilmek için sigorta sektörünü dijitalleştirmeye yönlendirdiğine dikkat çekiyor. Erberk, “Anadolu Sigorta olarak yeni teknolojilerin her zaman takipçisiyiz. Bu anlamda birçok yeni uygulamayı hayata geçirdik” diyor.

Kerem Erberk, geçen yılı sektör ve Anadolu Sigorta açısından değerlendirip 2022’ye yönelik beklentileri paylaştı...

2021, sigorta sektörü açısından nasıl bir yıl oldu?

Hayat dışı branşlardaki pozitif seyir devam etti. Bu alandaki prim üretimi ekim sonu itibarıyla 65 milyar TL’nin üzerine çıktı. Bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 22’ye yakın artış oranı görülüyor. Yıl sonu tahminimiz ise bu oranın daha iyi bir konuma ulaştığı yönünde.

Salgın süreci, artan doğal afetler ve ekonomik göstergelerdeki değişimler nedeniyle riskleri yüksek bir dönem geçiriyoruz. Dolayısıyla riskleri etkin yönetmenin yanı sıra hızlı bir şekilde değişime uyum sağlamak ve sürdürülebilir bir iş modelini ele almak da önemli başlıklar arasında yer alıyor.

Diğer yandan, sigortacılıkta dijital dönüşüm birçok fırsatı da beraberinde getiriyor. İletişim kanallarının iyileştirilmesi, müşteri deneyimi ve tasarım odaklı düşünme, yeni nesil mobil uygulamaların tüm iş süreçleriyle bütünleştirilmesi gibi önemli görevlerimiz var.

İçinde bulunduğumuz salgın süreci ve artan doğal afetler sektörü nasıl etkiledi?

Son yıllarda ülkemizde frekansı artan doğa olayları maddi ve manevi hasarlara sebep olurken sosyal hayatın akışını da olumsuz etkiledi. Doğal afetlerin bıraktığı bu izlerin bir ölçüde silebilmesi için sigorta büyük önem arz ediyor. Doğal afetler



Kerem Erberk

ve karşılaşılan maddi hasarlar risk yönetimindeki öngörülebilirliği zayıflatıyor. Sektörün bu alanda risk yönetimi konusunda aksiyonlar alması gerekecek. Öte yandan, yeni ürünler ve inovatif çözümler gibi fırsatları da sektörün değerlendirmesi faydalı olacaktır.

Salgın süreci iş sürekliliğinin sağlanabilmesi ve müşteriye ulaşılabilmesi için sektörümüzü dijitalleştirmeye yönlendiriyor. Şirketimiz de bu yeni teknolojilerin her zaman takipçisi olarak birçok yeni uygulamayı hayata geçirdi. Salgının bireylere etkisi ise riske olan bakış açılarını değiştirmesi oldu. Bu yeni bakış açısıyla toplumda sigorta bilinci arttı.

Hangi branşlarda büyüme, hangilerinde küçülme oldu?

Ekim ayına kadar gördüğümüz tabloda tüm branşlarda bir önceki yılın aynı dönemine göre prim üretimlerinde artış görü-

yoruz. Reel değişimlere baktığımızda ise kaza ve kara araçları sorumluluk branşında negatif bir görünüm söz konusu.

Ekim ayına kadar kara araçları sorumluluk, kara araçları, yangın ve doğal afetler, hastalık ve sağlık branşlarındaki prim üretimini toplamı 10 milyar TL'yi aştı. Kefalet branşındaki prim üretiminde bir önceki yıla göre yüzde 76'lık artış dikkat çekiyor. Bu branşlarda gelecek dönemde de artış ivmesinin sürmesini bekliyoruz.

Sağlık sigortalarına ilgi arttı mı?

Tamamlayıcı sağlık sigortalarına ilgi ne düzeyde?

Sigortalının sağlık giderlerinin karşılanması, nitelikli ve daha yüksek standartlarda sağlık hizmeti almasında aktif rol oynayan sağlık sigortalarında, salgın sürecinin de etkisiyle farkındalık arttı. Biz de ürünlerimize yönelik talepte artış gözlemledik. Hastalık-sağlık branşında ekim ayına kadar bir önceki döneme göre yüzde 24 prim artışı oldu. Toplamda elde edilen 10 milyar TL prim üretiminin yüzde 9'unu şirketimiz karşıladı.

Tamamlayıcı sağlık sigortası ise sektörde pastayı büyüten bir konuma sahip. Sektör verilerine göre Ocak-Ekim 2021 döneminde tamamlayıcı sağlık sigortası primleri, bir önceki yıla göre yüzde 50'nin üzerinde artışla 1.6 milyar TL'ye ulaştı.

Bütçeye ve ihtiyaca uygun çözüm sunan tamamlayıcı sağlık sigortasına yapılacak yatırımın gerek müşteri kazanımı gerekse sigortacılıkta farkındalığın artmasında güçlü bir potansiyeli taşıdığını düşünüyoruz. Dolayısıyla artan talebin önümüzdeki dönemde de süreceğini değerlendiriyoruz.

Artan döviz kurlarının sektöre ne gibi etkileri neler oldu?

Sigorta sektörü de ekonomideki gelişmelere bağlı olarak etkileniyor. Polişe vadeleri sistemin doğası gereği uzun vadeli. Dolayısıyla ekonomideki ani değişimler maliyetlerdeki öngörülebilirliği zayıflatıyor. Kur ve fiyatlardaki dalgalanmalar yedek parça, medikal enflasyon gibi birçok bileşenden oluşan maliyet unsurlarını olumsuz etkiliyor. Sigorta bedellerindeki artışlar da eksik sigorta riskini doğurarak sigortalılar için dezavantaj yaratıyor.

Anadolu Sigorta olarak hangi alanlarda büyüdünüz?

Hayat dışı branşlarda ekim sonu itibarıyla 8 milyar TL'lik prim üretimine ulaşıldı. Anadolu Sigorta olarak bu branşta yüzde 12.2 paya sahibiz. Kaza, hastalık sağlık, kara araçları, hava araçları, su araçları, nakliyat, yangın ve doğal afetler, genel zararlar, kara araçları sorumluluk, hava araçları sorumluluk, genel sorumluluk, kefalet, finansal kayıplar, hukuksal koruma branşlarında primler açısından bir önceki yıla göre artış yönünde performans sergiledik. Kara araçları, hava araçları, kara araçları sorumluluk, su araçları ve genel sorumluluk branşlarında sektör lideriyiz.

Hangi alanlarda yeni ürünler çıkardınız?

Yeni yatırımlarla hem geleceğe hazırlanmanın hem de müşteri ihtiyacını karşılayacak ürünlerin hayata geçirilmesini değer-



li buluyoruz. Şu sıralar elektrikli araçlara yönelik bir sigorta ürünü geliştirmenin heyecanını taşıyoruz. Salgın döneminde bizi yalnız bırakmayan can dostlarımız kedilerimiz ve köpeklerimizin sağlığını korumak için de Patim Güvende Sigortası'nı hayata geçirdik. Patili dostlarımızın sağlık masraflarını güvence altına alıyoruz.

Küçük işletme sahiplerine ferdi kaza sigortası olarak sunduğumuz İşyerimde Güvendedim ürünümüz de asistans hizmetleriyle işletmelere özelleştirilmiş imkanlar sunuyor.

Telefonum Güvende Sigortası ise cep telefonu ekranlarını dakikalar içinde koruma altına alarak sigortalımızı yüksek maliyetli ekran değişimi ve tamir işlemlerinden kurtarıyor.

2022 yılına ilişkin beklentileriniz nedir? Sizce sektör daha çok hangi alanlarda büyümeye devam eder?

Dijital iş modellerinin olgunlaşmasıyla birlikte, elindeki veriyi en iyi şekilde kullanabilen ve müşteri deneyimini doğru kurgulayabilen sektör paydaşlarının öne çıkacağını düşünüyoruz. 2022 özellikle kitlesel ürünlerin geleneksel kanallardan yeni nesil kanallara geçeceği bir dönemin başlangıcı olabilir. Müşteri temas noktalarının artması, modern sigortacılık ürünlerinin hayata geçirilmesi, gelişen değişimlere karşı çevik bir yöntemle uyum sağlanması, hasar tespitlerinin dijitalleşmesi bu yılın ana başlıkları arasında yer alıyor.

Önümüzdeki dönemde de sektörde araç sigortalarının prim üretimindeki ağırlığının devam edeceğini düşünüyoruz. Doğal afetler ve salgının da etkisiyle yangın ve doğal afetler ile sağlık branşındaki ürünlere daha fazla yönelim olacağını öngörüyoruz. Giderek artan dijitalleşmeyle birlikte siber güvenlik sigortaları da sektörün potansiyel taşıyan ürünleri arasında yer almaya devam edecek.

2020'de olduğu gibi 2021'de de sağlık sigortalarına ilgi arttı. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken'e göre bu artışta salgın ve doğal afetler başlıca etken oldu. Sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortalarında prim üretimi ve sigortalı sayısında önemli artış olduğunu vurgulayan Ölken, "Sigorta sektörü de ülkenin genel ekonomik koşullarına uygun bir yıl geçirdi" diyor...



Yavuz Ölken

“SAĞLIK

sigortalarına ilgi arttı”



AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, 2021 yılında sigorta sektöründeki büyümeye karşılık hasar frekanslarındaki artışa dikkat çekiyor. Salgın nedeniyle sağlık sigortalarına yönelik ilgi artışının sürdüğünü belirten Ölken, 2021'i değerlendirip 2022 yılına ilişkin beklentilerini paylaştı...

2021, sigorta sektörü açısından nasıl bir yıl oldu?

Sektör açısından ülkenin genel koşullarıyla uyumlu bir durum görüyoruz. Genel çerçevede baktığımızda, Ekim 2021 sonu verileriyle itibarıyla yüzde 20 civarında büyüme söz konusu. Ancak enflasyonla birlikte değerlendirdiğimizde maalesef reel büyüme olmadığını görüyoruz.

2021, AXA olarak finansal açıdan sermaye yeterliliğini dikkate alarak doğru rezerv seviyelerini yakaladığımız, sürdürülebilir kârlı büyümeye odaklandığımız bir yıl oldu. Riske uygun fiyat politikalarına geri döndüğümüz, değişen çalışan-müşteri-acente ve dağıtım kanalı beklentilerine cevap veren hizmetler geliştirdiğimiz, teknoloji ve dijitalleşmeye odaklandığımız, sigortalı sayısında artışların olduğu bir yıl

olarak da tanımlayabilirim.

2021 yılının en belirgin olumlu gelişmesi ise BES alanında oldu. 18 yaş altının sisteme dahil edilebilmesi, BES şirketlerinin de sağlık satışı yapabilecek olması gibi gelişmeler sektöre belirgin bir canlılık kazandırdı. Devlet katkısının yüzde 25'ten 30'a çıkması ise yılın son günlerinin olumlu sürprizi oldu.

Hasar frekanslarında artış oldu mu?

Evet, hasar maliyetlerinde çok ciddi artışlar söz konusu. Bugün kasko gibi lokomotif bir branşta döviz kurları kaynaklı etkiyle ortalama hasarların yaklaşık yüzde 50 arttığını söyleyebiliriz.

Bizim için önemli öğretilerle ve kazanımlarla dolu 2021 yılından edindiğimiz tecrübelerle birlikte ülkemizin iktisadi gelişimine katkı sağlamaya devam edeceğiz.

İçinde bulunduğumuz salgın süreci ve artık daha sık karşılaştığımız doğal afetler sektörü nasıl etkiledi?

2021'in de tıpkı önceki yıl olduğu gibi zorlu geçtiğini söyleyebilirim. Ancak tüm zorluklara rağmen ayakta kalmayı başardık. Salgın dönemi ve beraberinde yaşanan doğal afetler nedeniyle öğretilerle dolu bir süreçten geçtik. İklim krizi, salgın, doğal afetler gibi insanlığın ve gezegenin geleceğini etkileyen konuların aslında o kadar da uzağımızda olmadığını gördük. Hatta etkilerini bizzat yakından hissettik. Yaşanan felaketler, sigorta sektörünün ortaya çıkacak risklere karşı hazırlıklı olmasını, hızlı çözümler sunabilmek adına esnek bir şekilde çalışmasını gerektirdi. AXA Sigorta olarak risk tanımımızı ve hizmetlerimizi bu çerçevede yeniden ele aldık.

Bu süreç müşterilerimizin davranış biçimlerini ve beklentilerini değiştirdi, dijital hizmetlere ve tamamlayıcı sağlık sigortasına yönelik eğilimi arttırdı. Covid-19 kaynaklı tedavi masraflarının karşılanması, dijital hizmet kalitesinin yükseltilmesi ve depremlerdeki hızlı hasar ödemeleri gibi müşterilerimiz ve acentelerimize sunduğumuz hizmetlerimiz öne çıktı.

Türkiye'de sigorta sektörüne yön veren bir şirket olarak hedefimiz, riskleri önceden öngörüp müşterilerimizi olası risklere karşı korumak ve aynı zamanda onların değişen beklentilerine yanıt vererek, onlar için birer çözüm ortağına dönüşebilmek. Bu süreçte müşterilerimizin ihtiyaçlarına ve beklentilerine yanıt verebilmek adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Hangi branşlarda büyüme, hangilerinde küçülme oldu?

Ekim ayı sonuçlarına göre tüm branşlarda büyüme görülüyor.

Sağlık sigortalarına ilgi arttı mı?

Tamamlayıcı sağlık sigortalarına ilgi nasıl?

2020'de olduğu gibi 2021'de de sağlık sigortalarına ilginin arttığını söyleyebiliriz. Bu artışta salgın ve doğal afetlerin ciddi etkisi oldu. Sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortalarında prim tutarı ve sigortalı sayısında önemli büyüme oranlarına ulaşıldı. 2021 yılı ekim ayı sonuçlarına göre sağlık sigortaları prim üretiminde yüzde 24'lük büyüme görüldü. Tamamlayıcı sağlık branşı, yüzde 62 ile bu oranın önemli bir bölümünü oluşturdu. Günden güne önemi artan bu branş doğrultusunda, 2021 yıl-

ında tamamlayıcı sağlık hizmetlerimizi geliştirmeyi sürdürdük ve sektörde lider sigorta şirketleri arasındaki yerimizi koruduk.

Artan döviz kurlarının sektöre ne gibi etkileri oldu?

Döviz kaynaklı maliyet artışları hasarlara da yansdı. Maliyet tarafında yaşanan bu artışların prime kısıtlı olarak yansıtılabilecek olması, ileride şirketlerin teknik kârlılıkla daha büyük sorunlar yaşamasına sebep olabilir.

AXA Sigorta olarak hangi alanlarda büyüdünüz?

Ekim sonuçlarına göre stratejik olarak trafik sigortaları hariç diğer tüm branşlarda büyüdük.



Hangi alanlarda yeni ürünler çıkardınız?

Tamamlayıcı sağlık alanında inovatif ürünlerimizden biri olan ve prim ödeme modeliyle farklılaşan Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı hayata geçirdik. Gençler tarafından ilk kez 17-22 yaş arasında satın alınabilen ve 26 yaşına kadar kullanılabilen AXA Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, sigortalıların ihtiyaçları doğrultusunda belirledikleri kadar prim ödemesini öngörüyor. Toplam değeri sadece 1200 TL olan sigorta, 4 yıl boyunca geçerliliğini sürdürüyor. Bu arada Doktor Danışma Hattı, Bağımsız Yaşam Hattı gibi hizmetlerimize Online Tıbbi İkinci Görüş Modülü'nü ekledik. AXA Online Tıbbi İkinci Görüş Modülü, müşterilerimizin hastalıklarının teşhisi ve tedavisi aşamasında ikinci bir uzman görüşü almasına olanak sağlıyor. İnsanları kendi enerjilerini daha çok, dünyanın kaynaklarını daha az kullanmaya çağırdığımız "Dünya İçin Hareket Et" projemiz doğrultusunda ise insanları güvenle bisiklet sürmeye teşvik etmek amacıyla sektörde bir ilk olan Bisikletçi Dostu Sigorta'yı geliştirdik. Ürününüz sürüş esnasında meydana gelebilecek kazalarda bisikletçileri teminat altına alıyor. Bu da insanları gezegenin sağlığı için daha fazla hareket etme çağrımızı somutlaştıran bir adım oldu diyebiliriz.

2022 yılına ilişkin beklentileriniz ne? Sektör daha çok hangi alanlarda büyümeye devam eder?

Pek çok sektör gibi sigorta da çeşitli faktörlerin etkisiyle sürekli ve hızlı bir dönüşümden geçiyor. Teknolojideki gelişme

→



ler, yeni nesil sistemlerin ve kavramların ortaya çıkışı bu dönüştürme itici birer güç. Bu anlamda önümüzdeki dönemde sigorta sektöründe müşteri deneyiminin farklılaşmaya devam edeceğini söyleyebiliriz. Müşterilerin esnek ve kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetlere yönelik talebi artarken büyük veri, yapay zekâ, otomasyon makine öğrenmesi, bulut teknolojiler gibi gelişmeler, sigorta şirketlerinin bu noktada kabiliyetlerini daha da güçlendirecek.

Bir yandan da risk tanımı değişmeye devam edecek. Teknolojinin hayatımızdaki yeri güçlendikçe, dijital dünyada bireylerin ve kurumların faaliyetleri arttıkça siber güvenlik riskleri de yükselecek; veri teminat altına alınması gereken bir varlık haline gelecek. Ayrıca dünyanın bugün karşı karşıya olduğu en büyük risklerden biri olan iklim değişikliğinin etkileri de sektörün geleceğini şekillendiren önemli bir konu olacak. Sektörde de son ekonomik gelişmeler sonrası müşteri davranışlarının değişmeyeceğini varsayarak kur artışları kaynaklı prim seviyelerinin yükselmesi sebebiyle tüm branşlarda bü-

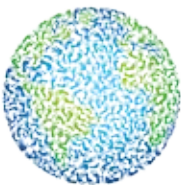
yümenin devam edeceğini öngörüyoruz.

AXA Sigorta olarak 2022'de odaklanacağımız üç alan arasında sağlık, hasar süreçlerinin daha da iyileştirilmesi ve iklim değişikliğiyle mücadeleye destek yer alıyor. Sağlık alanında hedefimiz, müşterilerimizin özel sağlık sigortası deneyimini iyileştirirken aktif bir yaşam sürmelerine de katkı sağlamak. Bir yandan da yeni teknolojileri işimize, hasar süreçlerimize entegre ederek müşterilerimizin ve acentelerimizin hayatını kolaylaştırmaya devam edeceğiz.

Sürdürülebilir büyüme için yeni stratejimiz ve 4x4'lük Sigortacılık anlayışımız 2022'de de yol haritamızı çizecek. Spor, sanat, iklim değişikliği gibi farklı alanlardaki projelerimizle toplumsal hayat ve gezegen sağlığı için çalışmayı sürdüreceğiz. Ancak en önemlisi, güçlü finansal yapımızı koruyacağımız, rezervlerimizi günün koşullarıyla geleceği güvence altına alacağımız, teknik sigortacılık ve deneyimimizi ön plana çıkaracağımız zorlu bir yıl olacak. Bunun yanında müşteri, acente ve çalışan memnuniyetinden ödün vermeden verimlilik ve maliyet yönetimini de ön plana alacağımız 2022, kârlı ve verimli büyüme yılımız olacak

Başka eklemek istediğiniz konular var mı?

Zorlu salgın koşulları ve ekonomik gelişmelerin daha stabil ve öngörülebilir bir döneme geçiş yapmasını temenni ediyoruz. Ayrıca sigorta sektörünün ihtiyaç duyduğu tüm yapısal düzenlemelerin de vücut bulacağı bir yeni yıl umuyoruz. 



**DÜNYA İÇİN
HAREKET ET**

**Türk Nippon Konut Sigortası'nın
hayatınızı kolaylaştıracak ek teminatlarıyla, eviniz
ve evinizin içinde korunmaya değer tüm kıymetleriniz**

güvence altında!

www.turknippon.com

**Bisiklet ve Deniz
Araçları Hırsızlık**

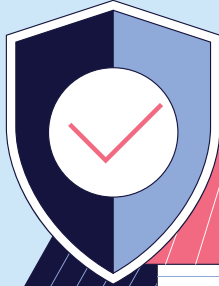
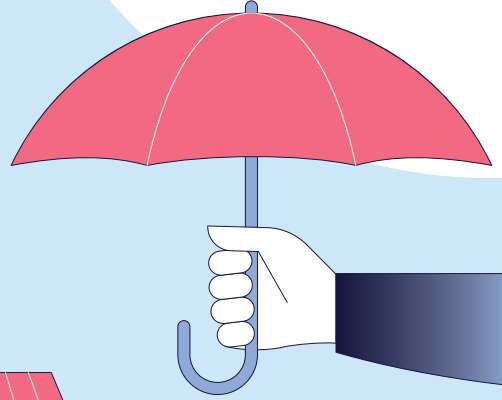
Dolu

**Duşa Kabin ve
Balkon Camları**

**Kazaen
kırılma**

**Konutta bulunan
nakit para ve
cumhuriyet,
reşat ve benzeri
altın paralar.**

**İzolasyon
eksikliği**



TÜRK NIPPON
SİGORTA

Oto sigortalarıyla

tutundu, finansal sigortalarla büyüyor



Maher Sigorta Grubu
Başkanı Ahmet Yaşar

Sektörün en hızlı büyüyen, en çok dikkat çeken, en çok konuşulup tartışılan şirketlerinden Quick Sigorta, portföyünde otonun payını azaltıp başta finansal sigortalar olmak üzere, oto dışı sigortalara ağırlık vermeye başladı. Maher Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Sigortacılığın sadece risk yönetimi değil aynı zamanda fon yönetimi olduğunu iyi biliyoruz. Hiçbir zaman piyasa bozucu fiyat rekabetine girmedik, hesapsız kitapsız satış yapmadık. Bundan sora da yapmayacağız. Önümüzdeki dönemde finansal sigortalarda daha çok büyüyeceğiz” diyor...

Quick Sigorta adı gibi sektörün en hızlı büyüyen şirketlerinden biri. Hatta en hızlı büyüyen... Kuruluşunun üzerinden 5 yıl bile geçmeden aktif büyüklüğünde ilk 10 şirket arasına girmeyi başardı. Sektörde bir başarı hikayesi yazdı. Bu alana yeni giren, girmek isteyen birçok sermayedara örnek oldu, onları umutlandırdı. Böyle bir hikaye bir daha yazılır mı bilinmez ama doğru zamanda doğru hamleler yaparak adından söz ettirmeyi başardı.

Quick Sigorta, her yeni şirket gibi ilk döneminde kasko ve zorunlu trafik sigortalarında büyüdü. Açık konuşmak gerekirse bu büyüme sektörün dikkatini çekti ve çokça eleştirildi. Ancak şirket, portföyündeki bu dengesizliği doğru risk yönetimi ve doğru fon yönetimiyle bertaraf etti. Yüzde 100’e yaklaşan oto sigortaları portföyünün payını yüzde 80’lere indirdi. Şimdi ise oto dışı ve finansal sigortalarda daha çok büyümeyi hedefliyor.

Maher Sigorta Grubu Başkanı ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, fiyat rekabetinden oto branşındaki küçülmeye, finansal sigortalara bakışlarından yeni büyüme planlarına kadar her sorumuzu açıklıkla yanıtladı...

2021 yılı sigorta sektörü ve şirketiniz açısından nasıl geçti?

2020 yılında olduğu gibi yine salgın sürecinin etkisinde geçti. Sektördeki büyüme sürdü. Doğal afetler ve kurlardaki artışın etkileri hissedildi. Bildiğiniz gibi Quick Sigorta olarak Maher Holding bünyesinde faaliyet gösteriyoruz.



Grubumuzun Corpus Sigorta adında bir şirketi daha var. Maher Sigorta Grubu olarak değerlendirdiğimizde bizim için verimli bir yıl oldu. Toplam prim üretimi açısından ciddi bir artış olmasa da büyüdüğümüz bir yıl oldu. Toplam büyümede önceki yılları yakalayamadık ama alt kırımlarına baktığımızda çok daha sağlıklı ve sektörün oldukça üzerinde yüksek büyüme oranlarına ulaştık.

Bunu nasıl sağladınız?

Oto sigortalarında, özellikle de zorunlu trafik branşında fiyat rekabetinin etkin olduğu bir dönemde kendi fiyatlarımızı ko-

ruduk. Bu alanda fiyat rekabetine girmedik. Aktüeryal ve teknik olarak fiyatlar hangi noktada olması gerekiyorsa o noktaları koruyarak satış yaptık.

Oto sigortalarında küçüldünüz mü?

Bir yandan CEO’muzun müthiş öngörülerıyla, otoda maliyetlerin kontrol edilemeyeceğini görüp diğer yandan içinde bulunduğumuz rekabet ortamı oto sigortalarında fiyatları aşağıya çekince trafik ve kasko tarafında Mayıs’tan sonra frene bastık. Geçen yıl oto sigortaları dışında yüzde 200’lere varan büyümeler gördük. Sadece tek bir branşta değil birçok branşta bu oranlara ulaştık.





Kefalet sigortalarından mı bahsediyorsunuz? Bu oranda büyüdüğünüz başka branşlar da var mı?

Grup olarak sadece kefalet değil, yangın, mühendislik, nakliyat, sorumluluk, tekne, havacılık gibi tüm oto dışı sigorta branşlarında hızlı büyüdük diyebilirim. Özellikle de finansal sigortalarda çok iyi performans gösterdik. Sektörde liderlik ettiğimiz bu branşlardaki büyümemiz, sağlıklı bir portföy dengesi sağladı. Dolayısıyla kârlılığı da olumlu etkiledi. Bugün kurlardaki hareketlilik, asgari ücret artışı, otomobil ve yedek parça fiyatlarındaki yükselişe bakıldığında ne kadar doğru bir strateji izlediğimiz daha iyi anlaşılacaktır.



Grubunuz da çok ön planda, Maher Holding olarak geçen yıl neler yaptınız?

2021, grubumuz geneli açısından da iyi bir yıl oldu. Maher Holding çok ciddi yatırımlar yaptı. Bu yatırımların en önemlisi de AND Gayrimenkul Yatırımları şirketinin grubumuz bünyesine katılması ve "MHR Gayrimenkul" olarak faaliyetlerine devam etmesi oldu. AND Kozyatağı Plaza'nın adı da Quick Tower olarak değiştirildi. Biz de artık yeni yıl itibarıyla yeni yerimizde hizmet vermeye başlayacağız. İyi yatırımlar yapıp iki sigorta şirketiyle birlikte sektörde kısa sürede kökleşen bir grup olduk. Sigortacılık dışındaki finans alanlarına da gireceğiz. BDDK'dan "Quick Finansman" şirketinin kuruluş iznini aldık. "QPay" markasıyla ödeme şirketi kurmak için de çalışmalara başladık. Grubumuzun bilişim, enerji, eğitim, inşaat alanlarında yatırımları zaten vardı. Banka dışı finans alanlarında yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Kısacası büyümeye devam ediyoruz.

Sigortaya dönecek olursak, Grubunuzun toplam portföyü içinde oto sigortalarının payı yüzde kaçta indi?

Son verilere bakıldığında yüzde 74'e kadar indi. Sektör ortalamalarına geldik diyebilirim.

Bu oranla sektörün en çok eleştirilen şirketi olmaktan kurtuldunuz mu?

Doğrusu bizi bu konuda niye eleştiriyorlar anlamak zor. Şahsen bu eleştirileri hiç anlamadım. Çünkü biz fon ve risk yönetimini yerli yerinde kullanan bir şirketiz. Sigortacılığın sadece risk yönetimi değil fon yönetimi olduğunu da iyi biliyoruz... Hiçbir zaman piyasa bozucu davranışlar sergilemedik. Bunu sürekli söylüyoruz. Biz piyasaya ilk girdiğimizde de fiyat rekabeti yapmadık, Oto sigortalarında büyürken fiyat rekabeti yaparak portföy oluşturmadık. Piyasada poliçe bulunmuyordu. Öncelikle arz güvenliğini sağlayıp doğru fiyattan poliçe sattık. Çok değil 1 yıl sonra bizim doğru yaptığımız ortaya çıktı. Neden dersenez, bizim verdiğimiz fiyatların altında fiyatlarla kasko ve trafik sigortası satılmaya başlandı. Şirketler cesaretlendi, daha önce bu branşta hiç poliçe kesmeyenler bile satmaya başladı. Üstelik daha düşük fiyatlarla... Komisyon tarafında da fiyat tarafında da piyasa bozucu bir hareket yapmadık. Aktüeryal hesaplamalarımız doğrultusunda fiyatı belirledik.

Son dönemlerde çok sayıda yeni ürünle anıldınız? Sektörde şöyle bir algı var: Yeni ürünlerin adı var ama talep oluşmadığı ya da altyapısı olmadığı için kendisi yok...

Son dönemlerde etkin olduğumuz ve büyüme stratejimizi üzerine kurguladığımız finansal sigortalara biz icat etmedik. İcat etiklerimize, sektörle bizim tanıştıklarımız var ama kefalet sigortasını biz icat etmedik. Bu genel şartları olan bir üründü. Biz bu ürünleri PR (halkla ilişkiler) malzemesi olmaktan kur-



tardık. Belki bir iki tane sembolik amaçlı poliçe kesilmişti ama bunlar PR amaçlı kullanılan ürünlerdi. Bizse genel satışa açtık.

Peki bu ürünlere yeteri kadar ilgi var mı?

Kamu ihalelerinde on binlerce kefalet sigortası sattık. Quick Sigorta'nın 70 kişiden oluşan, sayıca az olsa da nitelikli bir ekibi var. Bu ekibin büyük bir kısmı finansal sigortalarda uzmanlığı olan insanlar. Bu işi sorumluluk sigortaları altında yapmıyoruz. Aynı bir iş kolu olarak görüyoruz ve ona göre bölümlerimiz, ekiplerimiz var. Finansal sigortalarla ilgili 5-6 farklı bölümde çalışan ekip arkadaşlarımız var. Ciddi yatırımlar yaptık, yapmaya da devam edeceğiz. Bu alanda küçük bankalarda olduğu kadar insan çalıştırıyoruz. Finansal sigortalar için 2018 yılından bu yana binlerce poliçe ürettik. Kefalet sigortalılarında sektörün yüzde 70 üretimini biz yapıyoruz. Eylül 2021 sonu itibarıyla kefalet sigortalılarında 40 milyon TL prim üretimine ulaştık. Bina tamamlama sigortası poliçelerinin yüzde 100'ü bize ait. Lisanslı depoculukta ise bankaların da önündeyiz.

Finansal sigortalar holdingin bir vizyonu mu?

Grup şirketlerimizin yönetim kurulları, sermayedarımız ve üst yöneticilerimizden oluşuyor. Holdingin finans alanında büyüme vizyonunu, CEO'muz ve sigorta şirketimizin kurucusu Levent (Uluçen) Bey ve ekibi olarak biz belirliyoruz. Dolayısıyla holdingin vizyonu profesyonel yöneticilerinin vizyonu arasında bir fark yok. Ekip olarak çoklu kanal yapısında satılan finansal ürünler ve finansal sigortalara yatırım yapmak üzere vizyon belirledik, bu alanlarda büyümeye devam edeceğiz.

Sizce diğer şirketler neden bu kadar ilgili değil?

Türkiye'nin kendine özgü dinamikleri var. Şirketlerin de kendine özgü yapıları. Biz bu dinamikleri ve yapıları iyi biliyoruz. Dolayısıyla bu alanlarda yabancı şirketlerin değil de bizim büyümemiz normal. Çünkü Türkiye'de sadece bilançolarıyla değerlendirilemeyecek çok şirket var. Sahaya da yerel bilgiye de hakim bir şirketiz. Türkiye'nin her tarafına yayılmış dağıtım kanallarımız var ve bu insanların sözüne güvenerek hızlı adımlar atıp hızlı kararlar verebiliyoruz.

Geçen yıl çok sayıda doğal afet yaşandı, kurlar hızlı yükseldi. 2022 için ne tür önlemler aldınız?

Evet, geçen yıl sel, deprem, yangın gibi doğal afetler sıkça yaşandı. Doğal afetlerin zararı büyük oldu ama sektöre yansımaları düşük kaldı. Yangınlar oluyor, seller görüldü ama hasar alan yok. Çünkü sigorta penetrasyonu düşük. Sel hasarları olduğunda "Poliçe satışını durduralım" diyen arkadaşlara "Hayır, satalım" diyen bir şirketiz. "Bir farkındalık oluştu, talep varsa bu dönem satmayacaksak ne zaman satacağız" dedim. Suistimal farklı, hasarsız bir insanın selden, fırtınadan korkarak sigorta alması farklı. O zaman satmazsak, bu insanlarla barışıp penetrasyonu artıramayız. Ama yine de çok poliçe alan olmadı. Kötü olan şu ki olumsuz koşullarda bile poliçeye talep artmadı. Çünkü farkındalık yok.



Primler pahalı diye mi talep etmiyorlar?

Hayır. Prim bedeliyle ilgisi yok. Biz sigortacılar olarak yangın ve sel teminatını konut poliçesinin içinde zaten bedava veriyoruz. Teminatlar sürekli genişliyor, primler daralıyor. Bu da sigorta bilinciyle ilgili bir durum.

İçinde bulunduğumuz ortamda, enflasyon ve kurların arttığı bir dönemde sigortaya ilgi azalır mı artar mı?

Şu anda ekonomik sıkıntı var ve insanların varlığını koruması daha da zorlaştı. Sahip olduğumuz evimizin, arabamızın önemi de değeri de arttı. Eskiden işler iyiyken telefonun kırılırsa yenisini almak daha kolaydı. Ama böyle ortamlarda zor. İşler kötüyken nasıl yenileyeceksin? Bu ortamda sigortaya daha fazla ihtiyaç var. Malvarlıklarını yerine koymanın zorlaştığı ortamda sigortaya ilginin artması lazım. Bence sigortanın daha fazla öne çıkacağı, önemseneceği bir döneme girdik.

Sizin bir de “basiretli tacir” sloganınız var...

Evet. Bizim için basiretli tacir kavramı çok önemli. Türk Ticaret Kanunu, “Tacir faaliyetlerinde basiretli bir işadama gibi davranmak zorundadır” diyor. Bir işyerinin sigorta yaptırmaktan daha basiretli nasıl bir faaliyeti olabilir ki? Yanan ya da sel altında kalan işyerlerinde üretim duruyor, istihdam kayboluyor, demirbaşlar zarar görüyor, devletin vergi gelirleri düşüyor. Sen bir iş insanı olarak üretim yapıyorsan, maliyetlerine sigorta primini yansıtip işinde devamlılığı sağlaman lazım. Bir işyeri için en basiretli iş sigorta yaptırmaktır. Bu açıdan bakınca da sigorta kanunen zorunlu bir enstrümandır.

Quick Sigorta’nın sektördeki konumunu değerlendirebilir misiniz?

Türkiye’de sigorta şirketleri genelde prim üretimine göre sınıflandırılıyor. Üretim sıralaması önemli mi, bence değil. Çünkü üretim yapmak çok kolay. Fiyat ve acente komisyonu ile oynayarak üretimi istediğin zaman artırabilirsin. Finansal şirketlerde asıl aktif büyüklüğe bakmak lazım. Bu açıdan Quick Sigorta ilk 10 arasında. Corpus ile konsolide olarak değerlendirildiğinde ise grup olarak en büyük 8 şirket arasındayız. Rezervlerimiz de kuvvetli. Bu alanda muhafazakarız. Yıl sonu sonuçlarıyla birlikte daha iyi durumda olacağız.

Banka satış kanalında yoksunuz, neden?

Biz bankasırınsa girmedik. Yine de büyütüyoruz. Acentelerimizi güçlendirip onları finansal market haline getirmek istiyoruz. Maher Sigorta Grubu katarında her acentenin bir kompartımanı olsun istiyoruz. Köklü şirketlerin acenteleri bile bize geliyor artık. Çünkü bundan sonra onları bir yerlere bizim taşıyacağımıza inanıyorlar.



QUICK, TAMAMLAYICI SAĞLIĞA DA SIRA DIŞI BİR GİRİŞ YAPACAK!

Ahmet Yaşar, bu yılın başında tamamlayıcı sağlık sigortasına da gireceklerini söylüyor. “Böylece esnaftan tacire, oto sigortalarından sağlığa, finansal sigortalardan KOBİ sigortalarına kadar her alanda faaliyet gösteren ürün gamı en geniş şirket olacağız. Türkiye’nin en büyük, yerli ve bağımsız sigorta grubu olarak büyümeye devam edeceğiz” diyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası için de uzman bir ekip kurduklarını belirten Ahmet Yaşar, bu branşla ilgili beklenti ve hedefleri de şöyle anlatıyor: “Bu alanda da bakış açısını değiştireceğiz. Anadolu’daki sigortalılarımıza yaşadıkları bölgenin ihtiyacını karşılayacak şekilde ve oraların fiyatıyla ürün vereceğiz. Her ilin kendine özgü fiyatı olacak. Kahramanmaraş’taki özel hastaneyi kullanan sigortalıya İstanbul’daki hastane ağının fiyatını ödetmeyeceğiz örneğin. Yüzde 30’lara yaklaşan avantajlar olacak. İletişim yöntemini de değiştireceğiz. Ürünü daha nitelikli anlatacak, herkesin yaşadığı yerdeki en iyi hastaneden hizmet almasını sağlayacağız.”



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!

Otorite el attı, 2021

BES için reform yılı oldu

2021 kelimenin tam anlamıyla bireysel emeklilik sisteminde “reformlar yılı” oldu. BES’e yönelik birçok düzenleme yapıldı. En önemlileri ise kuşkusuz 18 yaşından küçükler için BES’e katılımın önünün açılması ile devlet desteğinin yüzde 25’ten 30’a çıkarılması oldu. 2022’ye ise sadece büyüme kaldı...



Bireysel emeklilik sistemi (BES) büyümeye devam ediyor. İçinde bulunduğumuz salgın ortamı tasarruf yapmanın önemini artırınca BES’e ilgi de her geçen gün artıyor. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından yayınlanan 10 Aralık tarihli güncel verilere göre, gönüllü BES ve otomatik katılım toplamından oluşan bireysel emeklilik sistemindeki katılımcı sayısı geçen yılın başından söz konusu tarihe kadar 1 milyon 35 bin kişi artarak 14.5 milyonu aştı. Bu artışın 155 bini gönüllü bireysel emeklilik-

te, 880 bini ise otomatik katılım kapsamında oldu. Aynı dönemde bireysel emeklilik sistemindeki tekil katılımcı sayısı ise 608 bin artarak 11.7 milyonu aştı.

Bireysel emeklilik sistemindeki fon büyüklüğü de yılbaşından bu yana yüzde 46.8 artışla 250 milyar TL’ye ulaştı. Yılın ilk 11 ayında fonlarda bulunan varlıklardaki değer artışının yanı sıra yaklaşık 7.8 milyar TL net nakit girişi oldu.

Emeklilik yatırım fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi 30 Ka-

sım 2020 - 30 Kasım 2021 döneminde yüzde 42.6 seviyesinde oluştu. Söz konusu dönemde 12 aylık enflasyon (TÜFE) oranının yüzde 21.3 olduğu düşünüldüğünde dikkat çekici bir bü-yüme var.

Bireysel emeklilik uzun vadeli bir yatırım sistemi olduğu için getirilerin de uzun dönemler için kıyaslaması daha doğru olacaktır. Son 3 ve 5 yıllık dönemlere bakıldığında da emeklilik yatırım fonlarının ağırlıklı ortalama getirisinin enflasyonun bir hayli üzerinde olduğu görülmüyor.

REFORMLAR MEYVE VERMEYE BAŞLADI

2021 yılında sektör açısından gerçekleşen en önemli gelişmelerden biri, haziran ayı itibarıyla 18 yaşından küçüklerin BES'e dahil olmaya başlaması oldu. Temmuz ayı itibarıyla da emeklilik yatırım fonları Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu'nda işlem görmeye başladı.

Evet, başta da söylediğimiz gibi 2021, bireysel emeklilik sistemi açısından reform yılı oldu. Öncelikle katılımcıların bireysel emeklilik fonlarının tamamına ulaşımı ve sistemden daha iyi hizmet alabilmesi için yapılan bir uygulama olan Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu (BEFAS) hayatımıza girdi. Emeklilik yatırım fonlarında yapılan yönetmelik değişikliğine göre Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDEK) tarafından Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) görüşü alınarak, BEFAS'ta işlem görecektir başka şirketlerin kurucusu olduğu fonların, kurum tarafından belirlenecek emeklilik planlarına dahil edilerek katılımcılara sunulması zorunlu hale getirildi. Bu kapsamda sunulacak fonların alım satımı, Takasbank tarafından, SPK'nın ve kurumun uygun görüşü alınarak, belirlenen uygulama esasları çerçevesinde BEFAS üzerinden gerçekleştirilmeye başladı.

Fonlar arasında adil bir rekabet sağlaması beklenen bu uygulamayla katılımcılar, sektördeki ilgilendiği ve kendine hitap ettiğini düşündüğü tüm emeklilik fonlarını seçebilme imkanı yakaladı.

Yine geçen yıl bireysel emeklilik katılımcılarının 1 yıl içerisinde kullanabileceği fon dağılımı değişikliği hakkı sayısı 6'dan 12'ye yükseltildi.

Bunlar, bireysel emeklilik sisteminin tabana yayılması ve katılımcıların tüm emeklilik şirketlerinin sunduğu fon seçeneklerinden yararlanabilmesi anlamında kritik düzenlemeler olarak dikkat çekti. Yılın son ayında devlet katkısının yüzde 25'den 30'a çıkarılması ise sistem üzerinde yılın son "tatlandırıcısı" oldu.

Eylül 2021 itibarıyla da bireysel emeklilik ile hayat, sağlık ve eğitim sigortası gibi özel güvencelerin bütünlüklü bir paket olarak sunulmasına imkan veren mevzuat yürürlüğe girmişti. Diğer konu başlığını da BES dışında özel emeklilik hizmeti veren sandık, vakıf gibi kuruluşlar nezdindeki birikimlerin 2023 sonuna kadar BES'e aktarılmasına imkân tanınması olarak ifade edilebilir. 8 Aralık tarihinde bu konuyla ilgili alt



mevzuat yayınlandı ve yönetmelik kapsamında uygulama esasları belirlendi.

Tüm bu düzenlemelerin sektördeki kapsayıcılığın ve ürün gamının genişlemesi açısından önemi tartışılmaz. 2021 yılında yapılan düzenlemeler; tasarruf bilincinin, sistemin katılımcı tabanının, fon büyüklüğünün ve dolayısıyla ülke tasarruflarının artırılması bakımından önemli rol oynayacak gibi görünüyor.

Özellikle 18 yaşından küçüklerin BES'e dahil edilmesi, katılımcı tabanının genişlemesi anlamında sektörde faaliyet gösteren emeklilik şirketlerinin heyecanla beklediği bir düzenlemeydi.

18 yaş altı bireylerin sisteme dahil edilmesiyle ciddi seviyede bir genç nüfus sisteme dahil olmaya başladı. Bu sayede yarınlarımızın güvencesi olan gençlerimiz ve çocuklarımız da bireysel emeklilik sistemine dahil olarak erken yaşta tasarrufların önemini deneyimleme şansını yakaladı.

EGM tarafından yayınlanan sektör verileri incelediğinde, bu beklentilerin şimdiden karşılık bulmaya başladığını söylemek yanlış olmaz. 10 Aralık tarihli güncel verilere göre 18 yaş altındaki katılımcı sayısı 145 bine, devlet katkısı dahil bu kesimdeki fon büyüklüğü de 267.5 milyon TL'ye ulaştı.



“Katılımcılar benimsedikçe hizmetler **dijitale** kayıyor”



Sistemi geliştirmeye yönelik yeni düzenlemelerin pozitif etkisinin 2022 yılında daha net görüleceğini düşünen Allianz Türkiye Hayat ve Emeklilik Şirketleri Genel Müdürü Taylan Türkölmez, “Kartopu etkisiyle büyümesini beklediğim 18 yaş altı birikimler 2022 yılında da ön plana çıkacak” diyor...

Taylan Türkölmez

Bireysel emeklilik sistemi de salgın sürecinden etkilendi. Ancak bu sektörde durum biraz farklı. Tasarruf yapmanın önemi artınca birçok sektörü negatif etkileyen salgın BES’e pozitif yansıdı.

Salgıyla birlikte katılımcıların dijital kanallara ilgisi de arttı. Bu doğrultuda hizmetlerin dijitalle kaydığını söyleyen Allianz Türkiye Hayat ve Emeklilik Şirketleri Genel Müdürü Taylan Türkölmez, dijitalleşmeye uzun süredir yatırım yapan bir şirket olarak bu yönelimin avantajını yaşadıklarını vurguluyor.

Taylan Türkölmez, sektör ve Allianz Türkiye açısından 2021

yılımı değerlendirip 2022 beklentilerini paylaştı...

İçinde bulunduğumuz salgın süreci sektörü nasıl etkiledi? Tasarruf yapmanın önemi arttı mı?

2020 yılından bu yana tüm dünyanın mücadele ettiği Covid-19 salgını, hayatı, ekonomiyi ve birçok sektörü etkilediği gibi bireysel emeklilik sistemini de etkiledi. Fakat bu etkinin sisteme pozitif olarak yansıdığını söyleyebiliriz. Salgın nedeniyle tüm ekonomik piyasalarda önemli dalgalanmalar oldu. Allianz Türkiye olarak sahadaki ekiplerimiz ve çağrı merkezi

aracılığıyla gelişmeleri yakından takip ettik, müşterilerimizle iletişimimizi koruduk. Bireysel emeklilik sisteminin uzun so-
luklu olduğunu ve bazen yaşanan ani düşüşlerin toparlanma
süreçleri olacağını ve aslında bu gibi dönemlerin içerisinde
büyük fırsatlar yattığını da anlatmaya, ileride pişman olacakla-
rı bir karar vermelerine engel olmaya çalıştık. Kriz dönemle-
rinin ardından bireylerin tasarruf ve birikime ilgisinin arttığı
bilinen bir gerçek. Salgın döneminde sisteme giren katılımcı
sayısı, düşen hane halkı geliri ve ekonomik aktivitedeki ya-
laşma sebebiyle azalış trendinde olsa da sisteme güven saye-
sinde bu zor dönemde çıkışlar kontrol altında tutuldu. Siste-
min özellikle son 3 yılda getiri oranlarında sağladığı başarı ve
şirketlerin artırdığı şeffaflık sayesinde “tasarruflarını bireysel
emeklilik sisteminde değerlendirmeye devam etmeliyim” di-
yenlerin önemli oranda arttığını gözlemliyoruz.

Yine salgınla beraber katılımcıların dijital eğilimlerinin art-
tığını ve verilen hizmetlerin dijital kaydağını görüyoruz. Di-
jitalleşmeye uzun süredir ciddi yatırım yapan bir şirket olarak
farklı fonksiyonları dijital odaklı çıkarmaya ve müşterilerimi-
zin memnuniyetini artırmaya çalışıyoruz.

Artan döviz kurlarının sektöre ne gibi etkileri oldu?

Son çeyrekteki döviz kurlarındaki yükseliş döviz varlıklı
emeklilik yatırım fonlarının performansının daha fazla artma-
sını sağladı. Fon çeşitliliğinde bu fonları tercih eden katılımcı-
ların birikimlerini artırmak için büyük bir avantaj sağladığını
söyleyebiliriz.

Doğru zamanda müşterilerimizin doğru fonlarda olma-
sını sağlayan desteğimizin bugün geldiğimiz noktada artan
müşteri birikimleriyle ne denli önemli olduğunu görüyoruz.
Rasyonel verilerine göre, Allianz Türkiye olarak getiri sırala-
masında sektör lideriyiz. Yüzde 60 getiri barajını aştık. Hiçbir
yatırım aracıyla sunulmayan yüzde 25 devlet katkısı da dü-
şündüğümüzde müşterilerimizin fon varlık değerinde ciddi
etki yarattığını görüyoruz.

Salgın döneminde çok kez dile getirip, müşterilerimizle de
iletişimini kurduğumuz “varlıklarını korumanın önemi” bir kez
daha ortaya çıktı. Allianz Türkiye olarak eurobond, hisse, ya-



bancısı hisse, altın ve tahvil çeşitlendirmesiyle bir kez daha ne
kadar doğru yaptığımızı gördük. Doğru zamanda doğru fon
tercihleriyle sadece katılımcılarımızın birikimini büyütme-
kle kalmıyor, onları emekliliğe hazırlarken pazar payımızı da ar-
tırarak büyütüyoruz.

Allianz Hayat Emeklilik olarak hangi alanlarda büyüdünüz? Yeni ürünler çıkardınız mı?

Müşterilerimizin ihtiyaçlarına daha hızlı cevap verebilmek
adına “Allianz’ım” mobil uygulamasında yenilikler yaptık. →





Amacımız, katılımcılarımızın sistemin avantajlarından daha fazla faydalanmasını sağlamak ve emeklilik birikimlerini artırmalarına yardımcı olmak. Banka iş ortaklarımızın dijital platformlarında yer alan ürün ve hizmetlerimizi artırmak için onlarla birlikte dijital projelere imza atıyoruz.

Otomatik katılım tarafında kullanıcı dostu dijital portalımızla işverenlere önemli kolaylıklar sağlıyoruz. Katılımcılarımızın emekli olduktan sonra da sistem içinde kalmalarını sağlamak amacıyla başlattığımız “Allianz Emeklilik Dünyası” ile emeklilik hakkını elde etmeye yaklaşan ya da hâlihazırda emeklilik hakkını elde etmiş müşterilerimize avantajlar sağlıyoruz. Allianz Emeklilik Dünyası’nın sunduğu ayrıcalıklı hizmetlerle müşterilerimizin hayatlarına dokunurken aynı zamanda bireysel emeklilik sisteminde kalarak birikimlerine devam etmelerini ve artan birikimleriyle daha yüksek bir refah seviyesinde emekli olmalarını sağlamayı amaçlıyoruz.

Allianz Türkiye olarak gelişen teknoloji trendlerinin tüm iş modellerine uygulanması ve müşteri odaklı dijitalleşme uygulamalarımızın geliştirilmesi çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Dijital dünyaya ve teknoloji çağına uygun, özellikle genç nesillerle iletişimimizi kuvvetlendirdiğimiz, iş yapış şeklimize çeviklik kazandırdığımız projeler yürütüyoruz. 2021 yılında da bugüne kadar yaptığımız gibi bireysel emeklilik sistemini daha da iyi anlatarak vatandaşlarımızın birikim ve tasarruf ihtiyaçlarına yönelik ve özellikle emeklilik dönemlerinde onlara ek gelir de yaratarak gönüllü bireysel emeklilik sistemini sunma sorumluluğumuza devam ettik. Sigortalılarımızın kolaylıkla ulaşip içeriğini anlayabileceği, teknolojiyle desteklenmiş ürünlere, hızlı ve ulaşılabilir olmaya ve tüm kanallarda ihtiyaçlara özel çözümler üretmeye odaklanmış durumdayız.

AkıllıBES uygulamasını, Allianz Yaşam ve Emeklilik ve Allianz Hayat ve Emeklilik müşterilerimizin kullanımına açtık. Finansal algoritmasıyla kişilerin yatırım davranışlarını süre-

li değerlendiren uygulama, ihtiyaç olması durumunda yeni fon dağılımı sunarak kolay ve hızlı bir biçimde değişiklik yapılması için sürekli destek veriyor. Böylece müşterilerimiz bireysel emeklilik birikimlerine ihtiyaçları doğrultusunda değer katıyor, karmaşık yapılarla uğraşmadan kolayca işlem yapabiliyor. 2021 yılında artan dijital müşteri deneyimlerinin fon büyüklüğünün artışına destek olacağına inanıyorum.

2022 yılına ilişkin beklentileriniz nedir?

Ekonomik anlamda zorlu bir yıl olmasını beklediğimiz 2022’nin bireysel emeklilik sistemine ilginin artmasını sağlayacağı kanaatindeyim. Böylesi belirsizliklerin ve ekonomik daralmaların yaşandığı dönemlerde katılımcıların sistemde bulunan birikimlerine yöneldiğine şahit olabiliyoruz. Allianz Türkiye olarak katılımcılarımızı her zaman BES’in uzun vadeli bir birikim aracı olduğu noktasında bilgilendiriyoruz. Türkiye’de bireylerin büyük bir kısmının BES dışında bir tasarrufu bulunmadığını düşündüğümüzde, sistemin geleceğe yönelik faydalarının anlaşılmasının daha kolay olacağını söyleyebiliriz.

Bu bakış açısına ek olarak emeklilik yatırım fonlarının gösterdiği yüksek performans da katılımcıların sistemde kalarak birikimlerini değerlendirmeye devam etmesini sağlayacaktır. BES’in artık yatırım sistemi gibi de değerlendirilmesini sağlayan bu yüksek getiriler sistemde kalışı uzatırken, sisteme giren varlığı da artıracaktır. Tüm bu getirilere hizmet eden şeffaf ve dijital iletişimlerle daha çok fonların rekabet ettiği ve varlığı büyümeye odaklandığımız bir yıl olmasını bekliyoruz.

Başta 18 yaş altı bireylerin sisteme dahil olmasının önünü açan ve sistemi geliştirmeye yönelik yapılan yeni düzenlemelerin pozitif etkilerini de 2022 yılında sektör olarak daha net göreceğimizi düşünüyorum. Kartopu etkisiyle büyümesini beklediğim 18 yaş altı birikimler 2022 yılında da ön plana çıkacaktır.



BİTER Mİ

DİYE DÜŞÜNMEYİN. QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE

BİTER!

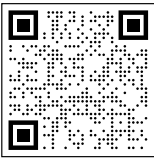


Quick Bina Tamamlama Sigortası

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

Quick Sigorta'nın 3.200'ü aşan acentesi bina tamamlama sigortası için sizi bekliyor, detaylı bilgi ve başvuru için;

www.quicksigorta.com/bina-tamamlama



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

“Katılımcı başına ortalama fon tutarı yüzde 44 büyüdü”



Yılmaz Ertürk

Salgın döneminde birikim ve tasarruf yapmanın öneminin ortaya çıktığını vurgulayan Anadolu Hayat ve Emeklilik (AHE) Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, “Gönüllü BES’te katılımcı başına ortalama fon tutarı 2020 yılına göre yüzde 44.2 artışla 33 bin 91 TL’ye ulaştı. Bu gelişimde artan varlık fiyatları da etkili oldu” diyor...

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE) 18 yaş altının BES’e dahil edilmesi uygulamasını başlatan şirket oldu. Şirket bu segmente büyümeye devam edecek. Her dönem olduğu gibi 2022 yılında da yeni ürün geliştirmeye ve sektördeki ihtiyaçları karşılamaya devam edeceklerini söyleyen AHE Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, “Farklı müşteri gruplarına da odaklanmayı sürdüreceğiz. Yakın zamanda esnafa yönelik yeni bireysel emeklilik ürünümüzü özelleştirilmiş ek fayda ve hizmetlerle satışa sunacağız. Emeklilik döneminde düzenli maaş sağlayan ürünlere de daha çok ağırlık vereceğiz” diyor.

Yılmaz Ertürk ile 2021 yılı gelişmelerini ve 2022 beklentilerini konuştuk...

İçinde bulunduğumuz salgın süreci sektörü nasıl etkiledi? Tasarruf yapmanın önemi arttı mı?

Ekonomik açıdan zor günler geçirilen salgın döneminde birikim ve tasarruf yapmanın önemi ortaya çıktı. Bireysel emeklilik sistemi de bu süreçten olumlu etkilenen sektörler arasında yer aldı. Alışkanlık ve önceliklerin değiştiği, güvence ve tasarruf bilincinin arttığı, ürün ve hizmetlere ulaşmada dijital kanalların öne çıktığı salgın döneminde bireysel emeklilik sektörü iyi bir sınav verdi. Küresel salgının yarattığı gelecek kaygısı tasarrufları olumlu etkiledi.

Salgın döneminde kişiler daha yüksek tutarlarda tasarruf yapmaya başladı. 2020 yılında gönüllü bireysel emeklilikteki katılımcı başına ortalama fon tutarı 2019’a göre yüzde 32.3 büyümüştü. 2021’in en güncel verilerine göre katılımcı ba-

şına ortalama fon tutarı, bir önceki yılın sonuna göre yüzde 44.2 artışla 33 bin 91 TL'ye ulaştı. Bu gelişimde artan varlık fiyatları da etkili oldu.

Salgın döneminde ürün ve hizmetlere ulaşmada dijital kanallar öne çıktı. Bireyler gerek ürün satın alımı gerekse satış sonrası hizmet talepleri ve diğer ihtiyaçları için yoğun olarak internet, mobil ve telefon kanallarına yöneldi. Müşterilerdeki bu davranış değişimi doğrultusunda bireysel emeklilik sektöründe faaliyet gösteren birçok şirket, ürünlerinin bu kanallardan satışı için yatırımlarını yaptı ve dijital dönüşüm hazırlıklarını hızlandırdı.

Artan döviz kurlarının sektöre ne gibi etkileri oldu?

Son yıllarda döviz kurlarındaki yukarı yönlü hareketler, döviz bazlı değerlendirilen eurobond, yabancı menkul kıymet, altın ve altına dayalı menkul kıymetler yatırım yapan fonlarda katılımcıların talebinin daha yüksek olması sonucunu doğurdu. 30 Kasım 2021 itibarıyla sektördeki emeklilik yatırım fonlarının portföylerindeki varlıkların yaklaşık yüzde 47'si dövizde endeksli menkul kıymetlerde yatırıma yönlendiriliyor. Katılımcıların yabancı menkul kıymet yatırımı yapan fonlara tercihinin yüksek olması sektörde emeklilik yatırım fonlarının ortalama reel getirisine de pozitif yansıyor. 30 Kasım 2020 - 30 Kasım 2021 döneminde emeklilik yatırım fonlarının ortalama getirisi yüzde 42.6 seviyesinde oluştu. Söz konusu dönemdeki 12 aylık enflasyon oranı ise yüzde 21.3 seviyesinde ölçüldü. Geçen yıl değişen mevzuatla birlikte bir yıl içerisinde fon dağılımını değiştirme hakkının 12 defaya yükseltilmesi, katılımcılar açısından değişen piyasa koşullarına daha kısa sürede uyum sağlamanın önünü açtı. Katılımcıların tercihlerinin ağırlıklı olarak döviz bazlı değerlendirilen fonlarda bu kadar yüksek olması menkul kıymetlerin değer artışına bağlı olarak sektörün fon büyüklüğünün de önemli ölçüde artmasına yol açtı.

Anadolu Hayat Emeklilik olarak hangi alanlarda büyüdünüz? Yeni ürünler çıkardınız mı?

10 Aralık 2021 tarihi itibarıyla gönüllü BES ve otomatik katılım toplamında katılımcı sayımız 2.1 milyonu aştı. Fon büyüklüğümüz de yaklaşık 44 milyar TL seviyesine ulaştı. Si-



gortalı varlıklarımızın 4 milyar TL seviyesine ulaştığı hayat sigortası branşında ise 2021 yılının ilk 10 aylık döneminde 1.5 milyar TL prim ürettik. Birikimli, yaşam teminatlı ve karma hayat sigortası prim üretimimiz, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 33.4 artışla 628 milyon TL'ye ulaştı.

Salgının sağlık, ekonomik ve sosyal yönden etkileriyle mücadelenin tüm dünyada ve Türkiye'de ana gündemi oluşturmaya devam ettiği bu dönemde şirket olarak büyümemizi sürdürdük. Yılın ilk 9 ayında aktiflerimiz yüzde 19.6 büyüyerek 40.2 milyar TL'ye, özkaynaklarımız da yüzde 15.5 oranında artarak 1.6 milyar TL'ye ulaştı.

18 yaş altının BES'e dahil edilmesi uygulamasında da öncü şirketlerden biri olarak çocuklara özel ek fayda ve hizmetler içeren "Çocuğum için BES" ürünümüzü 1 Haziran tarihinde satışa sunduk. 18 yaşından küçüklerin geleceğe yönelik yatırım yapmaya başlamasını mümkün kılan ürünümüz yoğun ilgi görmeye devam ediyor. Bu kapsamda 65 bine yakın çocuk bireysel emeklilik sistemine dahil oldu. Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından yayınlanan 10 Aralık tarihli güncel verilere göre, katılımcı sayısındaki pazar payımız yüzde 30.8 seviyesinde. 18 yaş altı çocuklarda sektördeki her 3 katılımcıdan yaklaşık 1'i şirketimiz müşterisi. Çocuklarının geleceğini düşünen ebeveynleri erken yaşta birikim yapmaya yönlendirmekte önemli bir katkı sağlayacak olan "Çocuğum için BES" in ilgiyle karşılanmasından mutluluk duyuyoruz. Ürünümüze gösterilen ilginin önümüzdeki dönemde devam etmesini ve pazar payımızın mevcut seviyesini korumasını bekliyoruz.

Şirket olarak inovasyon ve dijitalleşme vizyonumuzla müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran çözümler üretmek her zaman olduğu gibi temel amacımız oldu. Dijital kanallarımız kurumsal internet sitemiz, AHE Mobil ve AHE Online üzerinden satışa başladığımız ürünlerimize yenilerini ekledik. Ayrıca bu kanallardan satışını sürdürdüğümüz hayat sigortası ve bireysel emeklilik ürünlerimizi Türkiye İş Bankası mobil bankacılık



uygulaması İşCep üzerinden de app-to-app entegrasyonu vasıtasıyla online satışa açarak, ürünlerimizin İş Bankası'nın dijital kanal kullanan müşteri portföyüyle buluşmasını sağladık.

Eylül 2019 tarihinde müşterilerimize sunduğumuz bireysel emeklilik fon robotumuz FonMatik ROBO da hızlı bir şekilde büyümeye ve gelişmeye devam ediyor. Yaklaşık 56 bin müşterimiz bu hizmetimizi kullanıyor. FonMatik ROBO'ya emanet edilen fon tutarı ise 3.1 milyar TL'yi buldu.

Bu dönemde Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu ve Teknoloji Sektörü Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu'nu da müşterilerimizin beğenisine sunduk. Teknoloji Sektörü Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu müşterilerimize teknoloji alanındaki yenilikleri birikimlerine yansıtma fırsatı sağlarken, Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu da sürdürülebilirliği benimsemiş, çevreye, sağlığa, etik değerlere önem veren şirketlere yatırım yapma imkânı sunuyor.

2022 yılına ilişkin beklentileriniz nedir?

Önümüzdeki dönemde dijital kanallardan satış ve self servis hizmetlerimizi daha da geliştirip dijital olgunluğumuzu artırmaya odaklanarak, inovatif ürün ve uygulamalarla yeni satışları ve portföy derinliğini artırmaya devam edeceğiz. 2020 yılında dijital kanallarımızdan bireysel emeklilik ve hayat sigortası ürünlerimizin online satışına başlamıştık. Bugün geldiğimiz noktada çeşitli yaşam evrelerine hitap eden çok sayıda ürünümüz online kanallarımızdan kolayca satın alınabiliyor. Henüz emeklilik döneminde olduğunu düşündüğümüz bu kanaldan sunduğumuz ürün yelpazesini daha da genişletmek ve toplam üretimimiz içerisindeki payımızı artırmak için sürdürdüğümüz çalışmalara aynı hızla devam edeceğiz.

Müşteri deneyimini mükemmelleştirme stratejimiz doğrultusunda, müşterilerimizle olan bağımızı güçlendirme ve

derinleştirme faaliyetlerimiz ile sürdürülebilirliğe yönelik çalışmalarımıza da hız vereceğiz. Müşterilerimizin işlemlerini hızlı ve pratik bir şekilde yapabildiği yenilikçi ve kullanıcı dostu altyapımızla operasyonel süreçlerde de kolaylık ve hız sağlamaya devam edeceğiz. Robotik süreç otomasyonunu kullandığımız işlemlerin sayısını artırmayı da hedefliyoruz.

Anadolu Hayat Emeklilik olarak 18 yaş altının BES'e dahil edilmesi uygulamasında ilk şirket olduk. Bu segmentteki hızlı büyümemize devam edeceğiz. Her dönem olduğu gibi 2022 yılında da yeni ürün geliştirme çalışmalarımızı titizlikle sürdüreceğiz ve sektördeki ihtiyaçları karşılamaya odaklanacağız. Farklı müşteri gruplarına da odaklanmayı sürdüreceğiz. Yakın zamanda esnafa yönelik yeni bireysel emeklilik ürünümüzü özelleştirilmiş ek fayda ve hizmetlerle satışa sunacağız. Emeklilik döneminde düzenli maaş sağlayan ürünlere de daha çok ağırlık vereceğiz.

Hayat sigortası tarafında, kredi bağlantılı sunulan hayat sigortası ürünlerine ek olarak birikimli hayat sigortaları ile kritik hastalıklar, prim iadeli hayat, eğitim gibi birey ve ailesi için yaşam evrelerinin her anına ilişkin koruma ve teminat sağlayacak bağımsız hayat sigortası ürünlerine ağırlık vereceğiz. Kredi bağlantılı sigortalar tarafında da bankasürans iş modelimizi derinleştirerek yeni kullandırılan kredilerin gerek hayat gerekse işsizlik teminatlı ürünlerle güvence altına alınmasını hedefliyoruz.

Bütünleşik güvence paketi düzenlemesinin hayata geçirilmesiyle birlikte eğitim, kritik hastalık, ferdi kaza, sağlık, hayat sigortası ürünleri ile bireysel emeklilik planlarımızı da bütünleşik bir yapıda sunarak müşterilerimizle buluşturmayı hedefliyoruz.

2022 yılında hem hayat sigortası hem de bireysel emeklilik branşlarında güçlü pazar payımızı daha da artırmayı hedefliyoruz.



Ray Sigorta'nın yeni sitesiyle müşteri deneyimi dijitale taşıyor

Sigorta müşterisinin ihtiyaçlarına nokta atışı cevap verme vizyonu ile yenilikçi ürünler geliştiren Ray Sigorta, kişiselleştirilmiş hizmetlerdeki uzmanlığını web sitesine de taşıdı. Müşteri deneyimini odağına alan yeni site, ziyaretçilerin sigorta ihtiyaçlarını hemen anlıyor, uygun ürünleri ve ipuçlarını anında ekrana getiriyor...

Ray Sigorta'nın yepyeni bir tasarım anlayışı ve en son küresel trendlere uygun olarak yenilediği web sitesinin odağında müşteri deneyimi var. Herkese hitap edecek tek bir format yerine, müşteriye tanıyan ve önerilerini buna göre şekillendiren kapsamlı bir portal olarak kurgulanan yeni site, ziyaretçilerine çok daha hızlı ve kolay kullanım imkanı sağlıyor.

Tüm mobil cihazlara uyumlu olacak şekilde geliştirilen yeni arayüz sayesinde ziyaretçiler; bilgisayar, cep telefonu ya da tabletleri üzerinden siteye giriş yaptıklarında aynı deneyimi yaşamaya imkanına sahip oluyor.

Ray Sigorta'nın geniş ürün portföyünde yer alan tüm ürünlerle ilgili merak edilenlerin vakit kaybetmeden bulunabileceği yeni web sitesinde, sigorta müşterisinden acenteye, hatta kariyerine Ray Sigorta'da devam ettirmek isteyen adaylara kadar tüm ziyaretçiler için çözümler ve öneriler yer alıyor.

SİGORTA İHTİYACINI ANLIYOR, UYGUN ÜRÜNÜ SUNUYOR

Ray Sigorta'nın yenilenen kurumsal web sitesinde, ziyaretçilere yol gösterici anahtar özellikler yer alıyor. Örneğin, "Ürün Seçme Sihirbazı" sayesinde, ziyaretçinin seçtiği risklere uygun teminatlar ve bu teminatları içeren ürünler sadece birkaç "tık" ile bulunabiliyor. "Size Nasıl Yardımcı Olabiliriz?" sayfası, bütün sigorta ihtiyaçları hakkında en ince detayına kadar bilgiler



Koray Erdoğan

veriyor. Yaşam evrelerine göre kategorize edilen başlıklar sayesinde aranan bilgilere kolay ve hızlı erişme imkanı sunuyor, sigorta seçimlerinde nelere dikkat edilmesi gerektiği gösteriliyor.

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan "Hepimizin hayattaki öncelikleri ve tutkuları farklıdır. Örneğin, uzun zamandır profesyonel hayatın içinde, evli ve çocuklu biri ile ilk kez kendi evine çıkan bir gencin öncelikleri de sigorta ihtiyaçları da aynı olamaz. Web sitemizdeki alan 'Yaşam Evreleri' bölümü tam da bu bakış açısından doğdu. Sigorta konusunda hiçbir fikri olmayan kişilere bile yardımcı olabilecek bir site kurmaya çalıştık. Müşteri kendisi için hangi ürünün daha doğru bir tercih olacağını bilmek zorunda değil. Onu doğru yönlendirmek ve ihtiyacını tam olarak karşılamak biz sigortacıların görevi" diyor.

ACENTELERE ÖZEL İÇERİKLER

Yenilenen web sitesinde Ray Sigorta acenteleri için de özel içerikler var. Erdoğan, bu konudaki yenilikleri de şöyle değerlendiriyor: "İş ortaklarımıza yönelik duyurularımıza, şirketimizden haberlere artık bir tık ile kolayca ulaşabiliyorlar. 'Ürün Sihirbazı' ve 'Yaşam evreleri' bölümleri acentelerimiz adına da müşterilerini daha iyi tanımasını ve daha iyi öneriler sunabilmeleri için oldukça faydalı. Sitemizde en yakın acente, en yakın sağlık kuruluşu, en yakın anlaşmalı servis bölümleri de kullanımları daha kolay olacak şekilde yeniden tasarlandı. Yenilenen web sitemizde tüm iş ortaklarımız için modern, hızlı ve pratik çözümlerimizle sektördeki farkımızı ortaya koyduk."



Yıkıcı-dönüştürücü teknolojiler sigorta ve finans sektörlerine nasıl yansıyor? Sürdürülebilirliğin değişen, yeni koşulları neler? InsurTech'ler sektörde hak ettiği yeri nasıl bulacak? Yeni finansta hangi özellikler öne çıkacak? İşte Bahçeşehir Üniversitesi yüksek lisans öğrencilerine yaptığım sunumun kısa bir özeti...



ZEYNEP TURAN STEFAN
znptrn@gmail.com

Yeni nesil **sigortacılar**, **finansçılar** için el kılavuzu



Geçenlerde sevgili Ebru Güven'in davetiyle Bahçeşehir Üniversitesi yüksek lisans öğrencilerine finansal kapsayıcılık, sürdürülebilirlik, ESG (çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim) bileşenleri, "embedded finance" (burada "gömülü finans" kavramını özellikle kullanmak istemedim) ve tabii ki InsurTech konusunda bildiğim hemen her bilgiyi aktarmaya çalıştım. Onlar için olabildiğince makro perspektifte derlediğim bir sunum hazırlamıştım. Söz konusu dokümana konuşma metninden ziyade çarpıcı başlıkları eklediğimden sunumum, bir süre sonra kitap özeti gibi ana noktaları içeren bir el kılavuzu haline geldi...

YIKICI-DÖNÜŞTÜRÜCÜ TEKNOLOJİLERİN ETKİSİ

Yüksek lisans öğrencilerinin dikkatini çekmek istediğim ilk noktalardan biri, farklı platformlarda duyduğumuz ancak altının ne yazık ki yeterince doldurulmadığını düşündüğüm ve üzerinde uzun yıllardır gömüllü olarak çalıştığım teminat açığı, iklim değişikliği ve aslında doğal olarak bu iki kavramı kapsayan "embedded finance" idi.

Sadece sigortacılığı değil bütün finansal yapıyı dönüştürecekğine inandığım finansal kapsayıcılık ile birleşince gerçek anlamda değer yaratacak olan "embedded finance", bileşenleri üzerinde uzun uzun felsefi tartışmalar yapılması gereken derin bir konu. Bununla birlikte, sunumumda da belirttiğim gibi, popüleritesini sürekli artıran yıkıcı-dönüştürücü teknolojiler de bu başlık altında daha da anlam kazanıyor, amacına



gerçek anlamda hizmet etmeye başlıyor.

İsmindeki “yıkıcı”dan dolayı negatif bir anlam da hissettiren bu teknolojiler, aslında “embedded finance”ın bütüncül yapısında bu olumsuzluğu değer yaratan bir fonksiyona dönüştürüyor. Blokzinciri (blockchain), yapay zeka (AI) veya makine öğrenmesi gibi kavramların esas olarak finansal kapasiteyi artırma makro hedefiyle yola çıkıldığında harikalar ve gerçek anlamda değer yarattığını sıklıkla gördük ve görmeye devam ediyoruz.

YENİ “AZ, FAZLADIR”

TANIMI VE ESG BİLEŞENLERİ

Sunumda değindiğim diğer bir konu da daha önce yazdığım “Me - Free - Easy” gibi üç kavramdan oluşan bir muhteşem üçlü tanım oldu: “Capacity planning - Open sourcing - Scaling” (Kapasite planlama - Açık kaynak kullanımı - Ölçekleme)... Detaylarına başka bir yazıda değineceğim bu kombo, günümüzün başka bir fenomeni olan super app’in temel bileşenlerini oluşturuyor.

Sürdürülebilirliğin ne kadar kapsayıcı ve dominant olduğunun altını çizdiğim sunumda, ünlü mimar Frank Lloyd Wright’ın, “Az, fazladır” (Less is more) deyiminden yola çıkarak yaptığı şu tespiti atıfta bulundum: “Az ancak çok sayıda çok varsa fazladır!”

Sürdürülebilirliği en güzel ifade eden tanımlardan biri olan bu söz, ESG bileşenlerinden iklim değişikliği stratejisi, cinsiyet eşitliği, çocuk işçi çalıştırılmasıyla ilgili düzenlemeler, iş ahlakı ve şirketlerin yönetim kurulunun bağımsızlığı gibi kavramların çatısını da oluşturuyor.

INSURTECH’LER NASIL BAŞARILI OLABİLİR?

Sunumumda son olarak Türkiye’de bir türlü hak ettiği yere kavuşturamadığımız InsurTech’i de dört ana başlık altında

özetledim:

- InsurTech’te öne çıkmak için sahip olunması gereken öncelikli üç kavram (maliyet liderliği, farklılaşma ve odaklanma) bütün projelere entegre edilmeli.
- Ünlü ralliçi Mario Andretti’nin de dediği gibi “Her şeyin kontrol altında olduğunu düşünüyorsanız yeteri kadar hızlı gitmiyorsunuzdur”...
- İnovasyon bir sonraki “büyük şey”dir.
- InsurTech’in ana prensiplerinden biri olan ve bu yazının devam edecek bölümünde detaylandıracağım Pasteur’s Quadrant...

YENİ NESİL FİNANSTA ÖNE ÇIKAN 6 ÖZELLİK

Sunum sonunda yeni nesil finasta öne çıkan 6 ana özelliği ise şöyle sıraladım:

- Nassim Nicholas Taleb’in tanımladığı ve önemi her geçen gün artan “anti kırılma” (anti-fragile) olabilmek,
- Cazibe - Seçim - Ayrılma (Attraction - Selection - Attrition) sürecini özellikle Z kuşağına mensup tüketiciler için olabildiği kadar yavaşlatmak ve potansiyel devamlılığı sağlayabilmek,
- Türkiye’de yerleşik olursa bile küresel perspektifi baştan oluşturmak (GPS),
- Google’ın eski CEO’su Eric Schmidt’in belirttiği gibi, gelir yaratma becerisi kazanırken problemleri de gözden kaçırmamak (Revenue solves all problems),
- Pek alışık olunmayan eleştirel bakış açısına sahip olmak, “ayrık otu” misali sıra dışı işler yapmak (It is OK not to be OK!)...

Son olarak, asıl gücün bilgiye sahip olmaktan değil bilgiyi paylaşmaktan geldiğinin altını çizdim. Çünkü günümüzde asıl dönüşümü başlatacak gücün kesinlikle bu bakış açısından geleceğine inanıyorum. 



ZEYNEP TURAN STEFAN
znptrn@gmail.com

DÜNYA EKRANI

Swiss Re'ye göre, iklim krizi salgından daha riskli



**Moses
Ojeisekhoba**

İsviçreli reasürans devi Swiss Re, iklim değişikliğinin sigorta ve reasürans sektörlerine etkisinin son dönemlerdeki en büyük maliyet kalemi olan Covid-19 salgınıyla kıyaslanamayacak kadar yüksek olacağına dikkat çekti. Salgınla birlikte birçok kez incelenen ve iktisadi yapı için ne kadar önemli olduğu gözlemlenen tedarik zincirlerinin iklim değişikliği nedeniyle daha fazla hasar

göreceğini tespit eden Swiss Re, ortak akıl ve ülkeler üstü bir otoritenin kontrolünde çözüm önerilerini yineledi. Tedarik zincirindeki yapısal değişikliklerin makro ekonomik etkilerinin kaçınılmaz olacağını vurgulayan ve tam da bu alanda inovatif sigorta çözümlerinin hayata geçirilmesini öneren Swiss Re CEO'su Moses Ojeisekhoba, bu değişim sürecinde önümüzdeki 5 yıl içinde sigorta sektöründe 63 milyar dolar değerinde ek prim yaratılacağını öngörüyor. Uzmanlar, 2022 yılının daha zor geçeceği, ancak bu sıkışıklığın beraberinde inovatif fikirleri ve yeni ürün yapılarını getireceği konusunda hemfikir.



Marsh, Hindistan'da bölgesel bir güç olma yolunda

Çokuluslu sigorta brokeri ve risk yöneticisi Marsh, Hindistan operasyonlarını yürüten şirketi Marsh India Insurance Brokers'taki ortaklık payını yüzde 49'dan 92'ye çıkardığını duyurdu. Hindistan'daki operasyonlarını bölge için bir merkez konumuna getirmek isteyen Marsh, 2003 yılında Rampart Trust ile iş birliği yaparak Hindistan düzenleyici kurumu IRDAI'den onay alan ilk yabancı sigorta ve reasürans brokeri olmuştu. Kısa sürede hızla büyüyerek Hindistan genelinde 18 şube ve 1300 çalışanıyla 5 bin 500 müşteriye hizmet veren bir deve dönüşen şirket, son satın almayla birlikte bütün kontrol Marsh'ta olmak üzere faaliyet göstermeye devam edeceğini açıkladı.

Marsh McLennan International Başkanı ve Marsh India Yönetim Kurulu Üyesi Alex Moczarski, özellikle siber risklerin yönetilmesine yönelik çalışmaların Hindistan merkezli şekilde sürdüğünü vurguluyor. Hindistan ve çevresinde sağlık, altyapı, inşaat, teknoloji ve son dönemin parlayan yıldızı ortak ekonomi alanlarında yoğun çalışmalar yürüttüklerini belirten Moczarski, ülkenin teknoloji alanında iyi yetişmiş işgücünden ve yükselen iktisadi performansından memnun olduklarını sözlerine ekliyor.

VIG, Macar hükümetiyle **zoraki nikahtan** şimdilik memnun

Avusturya merkezli sigorta devi VIG (Vienna Insurance Group) Orta ve Doğu Avrupa bölgelerindeki sektör liderliğini pekiştirmek için önemli atılımlara devam ediyor. Macaristan'daki Aegon operasyonlarını devralması Macaristan hükümeti engeline takılın şirket, tam istediği gibi olmasa da bu konuda önemli bir kazanım sağladı.

Hatırlanacağı gibi, geçen eylül ayı içerisinde VIG'in rakibi Aegon'a Orta ve Doğu Avrupa'daki operasyonlarını satın almak için ilettiği teklif Macaristan otoriteleri tarafından engellenmişti. Avrupa Komisyonu tarafından onaylanan ancak yerel otoritenin itirazlarına takılan süreç, tüketicilerin nihai haklarının ortaya çıkacak iş birliğiyle zarar görebileceği gerekçesiyle durdurulmuştu. Yeniden şekillendirilen anlaşmayla Macaristan hükümeti yüzde 49 paya sahip olarak iki şirkete de ortak olacak. Bu konuda yine Macaristan devletine ait Corvinus Nemzetközi Befektetési Zrt. şirketi taraflar arasındaki arabulucu olarak görevlendirilmişti.

VIG yönetimi, şirketler üzerindeki nihai hakimlik için şartların iyileştirilmesini bekleyeceklerini açıkladı. Daha önce



Aegon'un Macaristan, Polonya, Romanya ve Türkiye'deki operasyonlarını 830 milyon dolara satın alan VIG, bu önemli hamleyle bölgedeki varlığını güçlendirmiş ve 2022 yılı stratejik hedeflerine daha da yaklaştığını

belirtmişti. Satın aldığı operasyonların kontrolünü şimdilik Macaristan hükümetiyle paylaşmak zorunda kalacak olan VIG, tek hakimlik konusunda ısrarını devam ettireceği benziyor.



NN Group, doğal afet tahvilinde **hedef** büyüttü

Hollanda merkezli sigortacılık devi NN (Nationale-Nederlanden) ilk doğal afet tahvili ihracını yaparak bu alandaki iddiasını ortaya koydu. 75 milyon Euro değerindeki Orange Capital Re DAC (Series 2021-1) tahvil ihracını tamamladığını açıklayan şirket, hayat ve temel elementer branşlarında etkin olmayı hedefliyor.

Doğal afet tahvilleri için İrlanda'yı merkez olarak belirleyen

NN Group, Avrupa'da daha sık görülen doğal afetler ve iklim değişikliği nedeniyle hasar frekansında ortaya çıkana değişimin doğal afet tahvilleri sayesinde hem sigorta ve reasürans şirketleri hem de sigortalılar tarafından daha iyi şekilde yönetilebileceğini düşünüyor. İlk etapta Hollanda ve Belçika olan hasar alanı kapsayıcılığının en kısa zamanda Avrupa geneline yayılacağı açıklandı.

AXA Belçika'dan 2.6 milyar Euro'luk portföy transferi



Koen
Depaemelaere

Monument Re iştiraki Monument Assurance Belgium (MAB), Fransız sigortacılık devi AXA'nın Belçika'da askıya alınan hayat branşı portföyünü transfer etmek için 2.6 milyar Euro'ya anlaştığını duyurdu. Belçika'da faaliyet gösteren ve düzenleyici kurum NBB'ye (National Bank of Belgium) bağlı olan MAB, hayat ve emeklilik portföyünün yönetimini üzerine alarak ülkenin iki farklı branşta konsolide edilmiş ilk şirketi unvanını kazanmış oldu.

MAB CEO'su Koen Depaemelaere, MAB müşteri deneyimini en üst seviyelere taşıyarak AXA Belçika müşterilerini hayal kırıklığına uğratmayacaklarını vurguladı. Bu iş birliğinin Avrupa'da faaliyet gösteren birçok şirkete örnek olabileceğini düşünen analistler, bu işlemi portföyler arası özelleşme ve sigorta şirketlerinin branş bazlı gruplaşmasına önemli bir örnek olarak gösteriyor.



Paul Cooper, Hiscox'a CFO olarak döndü

Butik sigorta ve reasürans şirketi Hiscox, finansal servislerini emanet edecek yeni CFO'sunu buldu. 25 yıldır birçok şirketin finansal politikalarına yön veren Paul Cooper, halen FTSE iştiraklerinden M&G Plc'de yine CFO olarak görev yapıyor. Düzenleyici otoritenin onayının ardından Cooper, Hiscox'taki görevine başlayacak. Paul Cooper, 2006-2011 yılları arasında Hiscox İngiltere ve Avrupa finans direktörü olarak görev yapmıştı. Hiscox CEO'su Aki Hussain, Cooper'in katılımının yenilenen şirket stratejisi ve 2022 yılı büyüme hedeflerine önemli katkı sağlayacağını açıkladı. Cooper'ın yeni görevine başlamasının 2022 yılının ikinci yarısını bulabileceği belirtiliyor.

Allianz'ın yeni gözdesi yapay zekâ



Alman sigortacılık devi Allianz, Londra merkezi InsurTech Cytora ile iş birliği yaparak, yapay zekâ tabanlı risk analiz çözümlerini grup geneline yaymak ve ciddi bir maliyet avantajı sağlamak üzere harekete geçti. Allianz kurumsal çözümler yöneticisi Jörg Hipp, "Bu iş birliği sayesinde teknik analiz ve doğru risk fiyatlaması konusunda çözüm ortaklarımıza gerçek zamanlı analiz ve değer yaratma imkanı taniyacağız. Allianz'ın teknolojik gelişmeleri süreçlerine entegre etme konusunda farklı iş birlikleri de yolda" dedi.

Cytora CEO'su Richard Hartley ise Allianz'ın tüm dünyaya yayılan müşteri verilerinin Cytora için gerçek bir laboratuvar olacağını, yapay zeka ile gerçek risk analizinin mümkün olduğunu göstereceklerini vurguladı.

EIOPA risk algısını güncelliyor



Avrupa Birliği'nin sigorta ve emeklilik sistemleri için her zaman son sözü söyleyen EIOPA, iklimsel risklerin sigorta sektörüne etkisiyle ilgili detaylı bir çalışma yaptı. Özellikle değişen risk algısı ve doğal afetlerin artan frekansının fiyatlama ve hasar süreçlerine etkisine yoğunlaşan ve üzerinde detaylı bir projeksiyon ortaya koyan çalışma, sürdürülebilir fiyatlamanın önemini bir kez daha göz önüne seriyor. Bu perspektifte sektördeki fiyatlama sorunlarının reasürans sektörünü daha çok etkilediğini ve derinlemesine bir çözümün de yine bu cephede gelmesinin beklendiğini belirten rapor, 2022 yılında enflasyon baskısının daha yoğun hissedileceğine ve teminat

açığı riskinin artacağına işaret ediyor.

Bu karamsar tabloda yükselen siber risk grafiğine de yer veren EIOPA, veri yönetimi ve siber risk modellemesinde kullanılacak yöntemlerin riskin gerçek çerçevesini çizmek ve sigorta şirketlerinin karlılığının devamlılığını sağlamak için de kullanılacağını belirtti. Artan dijitalleşme trendleri ve evden çalışma koşullarıyla beslenen bir siber risk döngüsüne de dikkat çeken çalışma, tahmin edilemezlik ve makro ekonomik politikalarla şekillendirilmeye çalışılan finansal piyasaların sigorta ve reasürans sektörleri için hem büyük bir riskler hem de büyüme fırsatları barındırdığının altını çiziyor.

Covéa - Partner Re - Exor üçgeninde **çözüm**e doğru

İtalyan Agnelli ailesine ait Exor ile Fransız mutuel sigorta şirketi Covéa, reasürans şirketi Partner Re'nin 9 milyar dolara satın alınması sürecini sonlandırmak için nihai anlaşmayı imzaladıklarını duyurdu. Söz konusu tutarın 7 milyar doları hisse senedi opsiyonu olarak ödenecek. Partner Re'nin New York borsasında işlem gören hisselerinin satın alma sürecine dahil edilmeyeceği açıklandı.

Partner Re'nin Exor'dan Covéa'ya geçmesiyle birlikte ciddi bir piyasa avantajı yakalaması ve üretim hacmini geliştirmesi bekleniyor. Partner Re tarafından yönetilen 725 milyon dolar değerinde reasürans yatırım opsiyonunun satın alma sürecinde Covéa'nın asıl motivasyonlarından biri olduğunu düşünen uzmanlar, 2022 yılı ortalarında birleşme sürecinin bütün hatlarıyla tamamlanmasını öngörüyor.



Acente dostu “TNS Kulüp” 2022’de de kazandırmaya devam edecek

Türk Nippon Sigorta tarafından 2020 yılında hayata geçirilen “TNS Kulüp”, sürekli gelişen özellikleriyle Türk Nippon Sigorta acenteleri için büyük kolaylık sağlıyor. Acenteler, tek ekranda tüm hedef gerçekleştirme ve branş bazlı üretim dağılımlarını detaylarıyla görebiliyor, aktif kampanyalara ve bu kampanyalardaki durumlarına rahatça ulaşabiliyor.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Çok fonksiyonlu ve kullanıcı dostu bir platform olarak hayata geçirdiğimiz TNS Kulüp, 2022 yılında da farklı yeniliklerle acentelerimizin ihtiyaçlarına çözüm sağlayamaya devam edecek” diyor. Pamukçu, platformla sunulan avantajlarla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Şirketimizin en önemli dağıtım kanalını acentelerimiz oluşturuyor. Büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi olarak acentelerimize farklı ayrıcalıklar sunan TNS Kulüp

uygulamamızla ilgili acentelerimizden çok iyi geri bildirimler alıyoruz. Bu platformda verdiğimiz istatistik bilgilerin yanı sıra yeni yılla birlikte seyahat, sosyal yaşam, sağlık, eğlence gibi konularda acentelerimiz için birçok avantaj sunmaya da devam edeceğiz. Acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesini sürekli artırıyoruz. Onlara dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz. Bu yönümüzle de sektörde fark yaratıyoruz. Geliştirdiğimiz teknolojik projelerle aynı zamanda acentelerimizin hayatını kolaylaştırmayı, düzenlediğimiz kampanyalarla da motivasyonlarını artırarak ek kazanımlar sağlanmasını amaçlıyoruz.”

KONUT ÜRÜNLERİ BİRLEŞTİ, TEMİNAT YAPISI ZENGİNLEŞTİ

Türk Nippon Sigorta, acenteler ve bölge müdürlüklerinin görüşlerinin yanı sıra saha araştırmalarından elde ettiği sonuçlar doğrultusunda “Konut” ve “Avantajlı Konut” ürünlerini tek

bir çatı altında topladı. Sigortalı ihtiyaçları doğrultusunda yeni ürünün kapsamı da genişletildi. Pamukçu, yenilikle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Daha önce standart olarak verdiğimiz izolasyon eksikliği, dolu, kasa hırsızlık, kapkaç, gıda bozulması gibi önemli teminatların limitlerini çeşitlendirdik. Ayrıca kazaen kırılma, duş kabin ve balkon camları kırılması, tente brandalara gelecek zararlar, bisiklet ve deniz araçları için hırsızlık, akvaryum su sızması, konut adaptasyon teminatı, emniyeti suistimal, boru kırılması gibi özel paket teminatları da ekleyerek ürünümüzün kapsamını genişletip güvence kapsamımızı artırdık.”

TÜRK NIPPON SİGORTA’DAN KAÇUV’A DESTEK



Kanserli Çocuklara Umut Vakfı (KAÇUV) tarafından 2017 yılında hayata geçirilen ve çocuğuna kanser tanısı koyulan ailelerin tedavi için gerekli masrafları karşılayabilmesi amacıyla kurulan Umut Kafe aracı 23 Kasım tarihinde Türk Nippon Sigorta Genel Müdürlüğü binasındaydı.

Çocukların tedavisi ve aile bireylerinin geçimini sağlaması için gezgin bir kafe olarak hizmet veren Umut Kafe’ye Türk Nippon Sigorta çalışanları yoğun ilgi gösterdi. Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Çocuklar bu dünyanın en güzel varlıkları. Küçük yaşta karşı karşıya kaldıkları bu zorlu süreçte yanlarında olmak ve bir parça sıkıntılarına ortak olmak istedik. Bu projeye katıldığımız için çok mutluyuz” dedi. 📸

**Sudan sebeplerle
birikimler kaybolmasın
diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

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

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



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

**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