



**İnovasyona
dayalı sigortacılık
ödül programı
başladı**

RAMAZAN ÜLGER



**Dijipol.com
ile hibrit
sigortacılık
dönemi başladı**

KEREM ERBERK



**"2021'de
sektöre yaklaşık
500 bin sağlık
sigortalısı
kazandırdık"**



Generali Sigorta CFO'su Sunay Koray

**"Z ve alfa kuşağı
için şimdiden ürün
hazırlamakta
yarar var"**

Devletin katkılarıyla birikimleriniz katlanıyor.

Bireysel Emeklilik Sistemi'ne
katıldığınızda paranıza

%30

devlet katkısı ekleniyor.

100 liranız 130 lira oluyor.

Belirtilen 18.000 TL'lik tutar, 4632 sayılı Kanun çerçevesinde 2022 yılında yıllık brüt asgari ücret tutarı kadar katkı payı ödemesi yapılması durumunda bireysel emeklilik hesabına ödenecek azami devlet katkısını ifade eder.

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



Sermayedar memnun değil

Sigortacılar 2022'ye de salgının gölgesinde girdi ama tüm sektörlerde olduğu gibi artık sürece alışıp gerekli önlemleri aldılar. Salgın sigorta sektörü için sorun olmaktan çıkmış görünüyor.

Peki öyleyse sektörün en önemli sorunu ne? Kârsızlık, düşen öz sermaye kârlılıkları, kurların yükselmesiyle birlikte dibe vuran şirket değerleri... Öyle ki borsada işlem görenlere baktığımızda 100 yıldır faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin bile piyasa değeri 200 milyon dolar etmiyor.

Elbette bu sigorta şirketlerinin değil ülkenin sorunu. Ancak şirketler yabancı sermayeli olunca sorun ülkenin olmaktan çıkıyor. Başta Avrupalı sigorta grupları olmak üzere sermayedarlar şirketlerine ve doğal olarak bu ülkeye o kadar yüksek paralar yatırdı ki şimdi hepsi kara kara düşünüyor. Çünkü yatırılan paralar bırakılıp gidilmeyecek kadar büyük, yatırdıklarını alacak ortam da asla yok. Bir süre daha da olmayacak gibi görünüyor. Hatta birçoğunun ülkeye inancının kınldığı, Türkiye'den çıkmak için fırsat kolladıkları

söyleniyor. Türkiye'den çıkmak isteyen şirketlerin hepsi döviz bazında yatırdığı paraları geri alma derdinde. Elbette bu en doğal hakları ama öyle bir fırsat karşlarına çıkar mı? Şimdilik zor görünüyor.

Evet, genel olarak bakıldığında sigorta sektörünün en büyük sorunu sermayedar memnuniyetsizliği. Müşteriyi memnun et, acenteyi memnun et derken galiba patronlar unutuldu...

Türkiye'ye yatırım yapan dünya sigorta devlerinin bu pazarda faaliyet göstermekten memnun olmadığı, 15 yıldır aradığını bulamadığı bir ortamda sektöre yerli yatırımcı ilgisi ise sürüyor. Galiba sigortacılığı hala fon toplama ve fon yönetme işi olarak gören patronlar var. Bu kanıya nasıl ulaştığını merak edenler için yazayım. Yeni kurulan bir şirket henüz 5 yılını doldurmadan neden ortak alır ki? Bir şirkete sermaye artışı yoluyla bir grup ortak oldu, yeni kurulan iki şirket güçlerini birleştirme gereği duydu... Ben anlamadım, anlatmak isteyen varsa da dinlerim. Neyse, sermayedar memnuniyetsizliği önemli bir konu ve üzerine daha çok yazı yazarız...

Sektörün işleyişi açınsındansa iki temel sorunu var. Biri araç sigortaları, diğeri de sağlıkla ilgili. Otda ikame araç sorunu bu yıl da sürüyor. İkinci el araç fiyatları yükselince sigorta şirketlerine ikame araç hizmeti sağlayan filolar araçlarını sattı. Bu da sigorta şirketlerini zorladı. Bu yıl bazı şirketler ikame araç hizmetini poliçelerden kaldırdı, bazıları da müşterilerine bu hizmet karşılığında günlük ödeme yapmayı seçti. Diğerleri de hem ikame araç hizmeti vermekte zorlanacak hem de bu işten para kazanamayacak gibi görünüyor. Kısacası fedakarlık yapmaya devam edecekler.

Sağlık sigortalarına gelince... Sağlık enflasyonu genel enflasyonun iki katı. Primler artsa da kâr etmek zor. Özellikle grup sağlık sigortalarında sigorta şirketlerinin ceza ödeyip poliçe iptallerine başladığı söyleniyor.

Primler artsa da kâr elde edilemeyen branşlar sigorta şirketlerini her zaman zorlar. Bizden söylemesi.

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

MART 2022



20

“Z ve alfa kuşağı için şimdiden ürün hazırlamakta yarar var”

Generali Sigorta CFO’su Sunay Koray’a göre, önümüzdeki yıllarda kişiselleştirilmiş ve daha mobil kullanıma yönelik tasarlanmış ürünler öne çıkacak. Koray, “Artık daha bilinçli ve yalnızca ihtiyacı olana odaklanan bir tüketiciyle karşı karşıyayız. Yeni nesil; modüler olmayan, zorla dayatılan, işlevsellik taşımayan, bütçeye gereksiz yük olarak gördüğü ürünlerle arasına mesafe koyacak” diyor...

16 KAYHAN ÖZTÜRK



18 Anadolu Sigorta, 2021’de sektöre yaklaşık 500 bin sağlık sigortalısı kazandı

Anadolu Sigorta, geçen yıl yaklaşık 500 bin sağlık sigortalısını sektöre kazandı. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, “Sağlık sigortası ailenin ve toplumun geleceği için önemli bir yatırım” diyor...

24 “Sektördeki yenilikleri dijitalleşmeyle buluşturarak büyümeye devam edeceğiz”

Anadolu Hayat Emeklilik’in aktif büyüklüğü yüzde 43 artışla 51.5 milyar, piyasa değeri ise yaklaşık yüzde 40 artışla 5.2 milyar TL’ye ulaştı. Genel Müdür Yılmaz Ertürk, şirketin 2021 yılı finansal sonuçlarını değerlendirip hedef ve beklentilerini paylaştı.

26

Esnafın sigorta bilincini güçlendirecek eğitimlere AXA desteği

Türkiye’de sigorta farkındalığını ve sigortalılık oranlarını artırmak için çalışmalar yürüten AXA Sigorta, ESİB (Esnafın Sigorta Bilincini Güçlendirme Eğitimleri) projesinin sponsorları arasında yerini alıyor...

28

4 yıldır kârlı büyüyen Ray Sigorta, istikrarını perçinledi

4 yıldır aralıksız sektör ortalamasının üzerinde büyüyen Ray Sigorta, TSB verilerine göre pazar payını ve sektördeki sıralamasını sürekli yükselten, üstelik bunu her yıl düzenli kâr ederek başarabilen tek hayat dışı sigorta şirketi oldu...

30

Dijital dünyadaki verileriniz Türkiye Sigorta güvencesinde

Dijital ortamdaki risklere karşı verileri güvence altına alan Finansal Siber Korumaya Sigortası kullanıma sunuldu. Bu yeni ürün kimlik hırsızlığı, dolandırıcılık, ATM hırsızlığı, cüzdan kaybı, kişisel şifre hırsızlığı gibi risklere karşı teminat sağlıyor...

32

Yeşil kart sigortası için stratejik bir iş birliği

UND ile TMTB; yeşil kart sigortası konusunda bilinirliği artırmak, trafik kazalarının önüne geçerek can ve mal güvenliğini sağlamak, yeşil kartta sahteciliğin önüne geçmek, üye olmayan ülkeleri de sisteme katılmaya teşvik etmek amacıyla iş birliği başladı...

34

İster Tavsiye Al, ister Kendin Yönet, istersen Uzmana Bırak!

AgeSA, FonPro çatısı altında sunduğu üç hizmet paketiyle müşterilerine fon yönetimi konusunda da “iyi ki” dediriyor. BES katılımcıları “Tavsiye Al”, “Kendin Yönet” ve “Uzmana Bırak” hizmetleriyle fonlarını, isterse kendisi yönetebiliyor.

Devlet katkısı %30'a çıktı, Çocuklara BES'te şenlik başladı!

18.000 TL'ye varan devlet katkısından yararlanmak için hemen çocuğunuza BES yaptırın!
Ayrıntılı bilgi garantibbvaemeklilik.com.tr'de.



**Üstelik 60 TL
bonus fırsatıyla!***

*31 Mart 2022 tarihine kadar Garanti BBVA Emeklilik'ten Çocuklara BES yaptırıp ödemeleri Garanti BBVA Bonus kredi kartıyla yapın, 60 TL bonus fırsatını kaçırmayın.

HDI Sigorta ile Gaziantep'in gözdesi Nurdagı Belediye Spor yan yana

Yıllardır birçok spor dalı ve farklı liglerde mücadele eden takımlara verdiği sponsorluk desteğiyle adından sık sık söz ettiren HDI Sigorta, Nurdagı Belediye Spor Kulübü Erkek Futbol ve Hentbol Takımları ile forma sponsorluğu özelinde iş birliğine imza attı. Taraflar arasındaki anlaşma uyarınca, 1 yıllık süreyle THF 1. Lig'de mücadele eden Hentbol Takımı ve Gaziantep 1. Amatör Lig'de yer alan Futbol Takımının, formalarının göğüs kısmında "HDI Sigorta" yer alacak.

Geçen ay sade bir törenle HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ile bir araya gelen Nurdagı Belediye Spor Kulübü Asbaşkanı Abdülkadir Yüksel, sponsorlukla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Kulübümüze sponsor olarak gücümüze güç katan Sayın Ceyhan Hancıoğlu başta olmak üzere tüm HDI Sigorta ailesine teşekkürlerimizi sunuyoruz. İş hayatındaki güçlü ortaklığımızı buraya da taşımış olmak benim için çok kıymetliydi. Beraber uzun yıllar nice başarılarla imza atmak dileğiyle, iki taraf için de hayırlı uğurlu olsun."

Hancıoğlu da "HDI Sigorta olarak popüler takım ve branş ayrımı yapmaksızın elimizden geldiğince çok spor kulübüne dokunmaya çalışıyor, ülke sporuna ve sporcusuna destek sağlayacak her fırsatta yanlarında olmaya gayret ediyoruz. Bu amaç doğrultusunda Nurdagı Belediye Spor Kulübü ile bir anlaşmaya imza atmanın mutluluğu içerisindeyiz. Bu anlaşma aynı zamanda kadim bir dostluğun başlangıcıdır. Gaziantep'in gözdesi iki takımımıza da mücadelelerinde başarılar diliyorum" dedi.



Aksigorta, yat sigortasında kapsam genişletti

Yeni nesil sigortacılık anlayışıyla müşteri memnuniyetini odağına alan Aksigorta, tüm deniz kaza ve tehlikelerine karşı Yat Sigortası'nın kapsamlı güvenceleriyle müşterilerinin yanında. Şirket, sigorta sektöründe bir ilk olarak tekne bakım hizmetleri, marinalar ve tekne malzemeleri konusunda keyifli bir deneyim ve sorunsuz bir yolculuk imkânı vaat ediyor.

Yat sigortası müşterilerine özel bir çağrı merkezi hattı tahsis eden Aksigorta, anlaşmalı kurumlarda geçerli olmak üzere marina ücretlerinde yüzde 15, tekne bakım giderlerinde yüzde 10, marina ve koylardaki

tesislerde yüzde 10 ve tekne malzemelerinde yüzde 10 indirim sağlıyor.

Yat Sigortası ile özel amaçla kullanılan yatlarda kaza, yaralanma veya hastalık durumunda tedavi giderlerinden yedek anahtar gönderimine, geçici kaptan servisinden yedek parça yardımına kadar 7/24 yat yardım hizmetinin yanı sıra yatın, servis botlarının ya da makine veya teçhizatının çalınması halinde sigorta devreye giriyor. Aynı zamanda yatın sebep olduğu kazalarda çevredeki tekne ve içerisindeki kişiler, liman, iskele, nıhtım gibi sabit ve hareketli cisimlere verilen zararlara karşı da güvence sağlıyor.

Dikkat dikkat!

Acil Sağlık Plus geldi.



AHE acente dijital dönüşüm çalışmalarına hız veriyor

Anadolu Hayat Emeklilik, 31'inci yılını geride bıraktığı 2021'de, otomatik katılımın da dâhil olduğu bireysel emeklilik sisteminde yaklaşık 2.2 milyon katılımcı sayısına ve 43 milyar TL fon büyüklüğüne, hayat sigortası branşında ise toplam 1.7 milyar TL prim üretimine ulaştı. Bireysel emeklilik katılımcı sayısında sektör ortalamasının üzerinde büyüyen şirket, 31 Ocak 2022 tarihli verilere göre toplam fon büyüklüğü kategorisinde özel emeklilik şirketleri arasında liderliğe yükseldi. Anadolu Hayat Emeklilik, finansal sonuçlar anlamında da istikrarlı büyümesine devam ederek, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 43 artan aktif büyüklüğünün 51.5 milyar TL'ye ulaşmasıyla sektördeki güçlü konumunu sürdürdü.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Murat Atalay, bu başarılı sonuçlarda acentelerin katkısını şöyle değerlendirdi: "Bireysel emeklilik ve hayat sigortası prim üretiminde acente kanalımızın verimliliği son derece yüksek. Bu kanalın katkı payı ve prim üretiminin şirketimiz toplam üretimindeki payı yüzde 23 olarak gerçekleşti. Acente kanalımızın 2021 yılında gösterdiği performansı memnuniyet verici olarak değerlendiriyoruz. 32'nci



Murat Atalay

kuruluş yıl dönümümüz olan 2022'de acente sayımız 300'ü aştı. Bu yıl da acentelerimizin dijitalleşme sürecinde bir adım daha öteye gideceğini öngörüyoruz. Anadolu Hayat Emeklilik olarak dijital dönüşüm sürecimizi, hizmet ağımızın ayrılmaz bir parçası olan acentelerimizin adaptasyonu ile birlikte yürütüyoruz. Bu kapsamda, tamamen kanal dinamikleri ve müşteri deneyimi gözetilerek tasarlanan uygulamalarla satış öncesi ve sonrası tüm

hizmet süreçlerini dijitalleştirmeye başladık. Tablet tahsis ve online eğitim platformu gibi desteklerin yanı sıra satış ve satış sonrası hizmet süreçlerini kapsayan çalışmalar devreye aldık. 2022'yi, özellikle acentelerimizin online satış faaliyetlerine destek olmak ve bu kanaldan elde edilecek portföyü derinleştirmek için bir fırsat olarak görüyoruz. Tüm acentelerimizin, dijital kanallarımız olan kurumsal internet sitesi, AHE Mobil ve AHE Online üzerinden hem mevcut müşterilerimize hem de müşteri adaylarına ulaşarak satış yapabilmesini mümkün kılacağız. Bu yeniliğin acentelerimiz için yeni fırsatlar yaratmasını ve onların iş süreçlerini kolaylaştırmaya katkı sağlamasını hedefliyoruz."

Bisiklet tekerleğinden saate İleri Dönüşüm

Anadolu Hayat Emeklilik, başlattığı İleri Dönüşüm Hareketi kapsamında, kullanılmayan eşyaları faydalı eşyalara dönüştüren YouTube kanalı "Çöpçüler" ile iş birliği yaparak sosyal medya hesapları üzerinden öğretici videolar yayınlıyor.

Şirketin "İleri Dönüştür, Geleceği Değiştir" sloganıyla ocak ayında yayına aldığı videoda bisiklet tekerleğinden bir duvar saatinin nasıl yapılabileceği anlatılıyor. İşlevini yitirmiş, artık kullanılamayacak duruma gelmiş objeleri çöpe atmak ve yenilerini almak yerine yaratıcı fikirlerle ikinci bir şans vererek yeniden kullanıma sokmak üzerine kurulu videolarda, herkes tarafından kolaylıkla uygulanabilecek fikirler aktarılıyor.



Bir sonraki bankacılık için Vinov çağı başlıyor!

Bankacılığa yeni bir boyut kazandıran hızlı, dijital
ve yepyeni finansal ekosistem Vinov, bir sonraki bankacılık için sizi bekliyor.

VakıfBank, daima seninle.



Vinov, bir VakıfBank inovasyonudur. Vinov uygulamasını indirmek için karekodu okutunuz.
Android 5.0 ve sonrası, iOS 11.0 ve sonrası sürümleri gerektirir.

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

Generali'den araç sahiplerine özel "Avantaj Paket"



Generali Sigorta'nın Benim Kaskom sigortası kapsamında sunduğu "Avantaj Paket" ile indirimli yaz/kış lastik korumasından indirimli lastik teminine, indirimli rent-a-car (araç kiralama) imkanından kaza durumunda aracın çekimi sonrasında tamirhaneden adrese teslim ve özel şoför hizmetine kadar birçok avantajlar sunuluyor. "Fiyatını Kendin Belirle" opsiyonuyla her bütçeye özel kasko poliçesi oluşturma imkanı vaat eden Benim Kaskom sigortası altında temin edilebilen bu ayrıcalıklar şöyle:

• **İndirimli lastik temini:** Lastiklerin sökülüp takılmasının da dahil olduğu hizmet kapsamında araç sahipleri kış lastiklerini yaz aylarında, yaz lastiklerini ise kış aylarında uygun koşullar ve özel ortamda

saklama imkanına sahip oluyor. Hizmetten faydalanma kararı alan tüm müşteriler ekonomik özel indirimli fiyatlardan da yararlanıyor.

• **İndirimli rent a car:** Anlaşmalı firmalar vasıtasıyla yapılacak kiralık araç organizasyonlarında sigortalı, özel indirimli anlaşmalı fiyatlardan faydalanabiliyor.

• **Tamirhaneden adrese teslimat:** Aracın kaza durumu sonrasında onarımının ardından, sigortalının ikametgah adresine veya talep ettiği herhangi bir adrese, limit dahilinde teslim edilmesi sağlanıyor. Aracın teslimi, şehir merkezlerinde tek yön 40 km ile sınırlı olmak üzere ücretsiz, şehir merkezi dışında kalan bölgelere (ilçelere) ücrete tabi durumda olarak gerçekleştiriyor.

GES'ler artık **Groupama** güvencesi altında

Groupama Sigorta, yenilenebilir enerji sektörüne yönelik bir ürün geliştirdi. Son 7 yılda kurulu gücü neredeyse 200 kat artan güneş enerji santrallerine yönelik geliştirilen ürün, santral yatırımcılarının risklerini en aza indirecek şekilde tasarlandı. Groupama Sigorta Teknik ve Operasyonlardan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Emre Bayram, ürünle ilgili şu bilgileri paylaştı:



Emre Bayram

"Türkiye'nin de taraf olduğu Paris Anlaşması'nın sıfır karbon hedefine hem şirketler hem de bireyler bazında alınacak önlemlerle ulaşılacak. Bu bağlamda sigorta sektörüne de önemli bir sorumluluk düştüğüne

inanıyoruz. Temel rolümüz olan risk yönetimi konusunda sigortalılarımızın yanındayız. Sürdürülebilir çevreye katkıda bulunan elektrikli araçlara özel teminatlarımız ve konut sigortası kapsamındaki çatı üstü güneş panellerine yönelik opsiyonel teminatlarımızdan sonra şimdi de Güneş Enerjisi Santrali ürünümüzle yenilenebilir enerji yatırımlarında riski en aza indirmeyi hedefliyoruz. Türkiye'nin enerjideki kurulu gücü 100 bin MW seviyesine ulaştı. Özellikle yenilenebilir enerjide birçok Avrupa ülkesinden daha iyi konumdayız. Güneş enerjisinde ise 7 bin 800 MW'den fazla kurulu gücümüz var. Son 7 yıl-

da 200 kata yakın bir artıştan bahsediyoruz. Lisanssız santrallerin önünün açılmasıyla burada önemli bir başarı yakaladık. Biz de enerjideki bu arzı korumak amacıyla GES'lerdeki risklere yönelik ürün geliştirmeye odaklandık. GES'lere özel hazırladığımız bu ürünümüzle poliçe başına 4 milyon dolara kadar teminat sunuyoruz. Hatta konsolide tesislerde bu tutar 20 milyon dolara kadar çıkıyor. GES'lerde oluşabilecek yangın, yıldırım, infilak, deprem, fırtına, dolu, kar ağırlığı, hırsızlık, elektronik cihaz, kâr kaybı, performans kaybı gibi riskleri teminat altına alıyoruz."

Groupama Sigorta'nın GES'lere özel hazırladığı yeni ürününde poliçe teminatı dolar ya da Türk lirası olarak sunulurken, GES'lerin 500 metreye kadar olan iletim ve dağıtım hatları da sigortalanabiliyor.

Rahat bir gelecek için...

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde, devlet katkısı %30'a yükseldi!

Siz de Türkiye Hayat Emeklilik'e gelin,
%30'a çıkan devlet katkısı
avantajından faydalanın.
Üstelik 18 yaş sınırı yok!



Ödeyeceğiniz tutarın devlet katkısı üst sınırı,
yıllık brüt asgari ücretin %30'udur.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.



Türkiye Sigorta'dan Ampute Futbol Milli Takımı'na destek

Türkiye Sigorta, iki kez Avrupa Şampiyonluğu'na uzanan ve Dünya Kupası'nda da ikinci olarak ülkemize büyük bir gurur yaşatan Ampute Futbol Milli Takımı ve sporcularının, yepyeni başarılarına imza atma yolunda yanlarında oluyor.

İş birliği imzası için 22 Şubat'ta, sporcuların kamp yaptığı Antalya'daki otelde düzenlenen törene TBESF Başkanı Av. Muaz Ergezen, Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, Türkiye Ampute Futbol Milli Takımı Teknik Direktörü Osman Çakmak ile milli takımda yer alan futbolcular katıldı. Törende Bilal Türkmen'e, üzerinde Türkiye Sigorta logosu olan ve Milli Takım fut-

bolcuları ile teknik direktör tarafından imzalanan forma da hediye edildi.

Türkmen, iş birliğini şöyle değerlendirdi: "Türkiye Ampute Futbol Milli Takımımız hepimizin gönlünde çok özel bir yere sahip. Oyuncularımız, sadece azim, inanç ve başarılarıyla değil; Türkiye'yi tek yürek haline getirmeleri ve bizlere yaşattıkları gururla da göz beğenimiz oldu. Takımımızın, Ay-Yıldızlı formayı Avrupa'da ve dünyada başarıyla temsil ettiğini görmek, şüphesiz bizlere ilham veriyor ve göğsümüzü kabartıyor. Kendi sektöründe bir anlamda milli formayı taşıyan Türkiye Sigorta olarak takımımızla bir özdeşlik de kuruyoruz.

Çünkü bundan yaklaşık 1.5 yıl önce yola çıkarken, biz de aynı onlar gibi bir olduk, birlik olduk ve birinci olduk. İş birliği kapsamında Türkiye Sigorta olarak 20 kişilik takımın sporcu ve teknik adamları için 1 yıllık Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sunacağız. Sporcularımız ve teknik heyetimizin sağlığı, bu süreçte Türkiye Sigorta'ya emanet olacak. Türkiye'de resmi olmayan rakamlara göre yaklaşık 9 milyon engelli vatandaşımız var. Bugün imza atmaktan gurur duyduğumuz bu iş birliği anlaşmasıyla sosyal hayatta sorun yaşayan gençleri de spora teşvik etmeyi amaçlıyoruz. Milli Takımımızın başarılarının onlara ilham olmasını diliyoruz."

Quick Sigorta, ESİB eğitimlerine Yedekleyen İş Yeri Sigortası ile başladı

Quick Sigorta, Türkiye'nin en geniş meslek grubu olan esnafın sigorta bilincini artırmak ve olası riskler karşısında tedbirli hareket etmesine olanak sağlamak amacıyla geliştirilen Esnafın Sigorta Bilincini Güçlendirme Girişimi (ESİB) projesine destek veriyor.

Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu (TESK) desteği, DMW Uluslararası Diplomatlar Birliği proje yönetimi ve koordinasyonluğunda, TSB Ana sponsorluğunda



Ahmet
Yaşar

1 Ocak tarihinde başlayan ve 31 Aralık'ta sonlandırılması planlanan projede yer alan Quick Sigorta, 6 Şubat 2022 tarihinde Yedekleyen İş Yeri Sigortası semineriyle sigortacılık konusundaki deneyimini ve ürünlerini esnafa buluşturdu. Quick Sigorta, tarihleri daha sonradan belirlenecek olan eğitim-

lerine yıl boyu da devam edecek. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, konuyla ilgili "Sektörümüzün değerli eğitim projelerinden biri

olan ESİB'e tam destek veriyoruz. Çünkü ekonomimizin önemli bir parçası olan esnafımızla Quick Sigorta olarak deneyimlerimizi paylaşabiliyoruz. Bu projeye TESK'e bağlı 12 federasyon, 81 esnaf birliği, 11 bin 48 esnaf odası, 3 bin 200 esnaf odası yönetimi ve 2 milyon üye esnafa ulaşabilme şansı yakaladık. Türkiye Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın yönetiminde online yapılan seminer serisinde ilk kez şubat ayında Yedekleyen İş Yeri Sigortası ürünümüzle yer aldık ve yıl boyunca bilgi ve deneyimlerimizi aktardığımız seminerlerimiz devam edecek" değerlendirmesini yaptı.



AXA SİGORTA

Sağlığım Tamam

AXA'dan eksiksiz bir tamamlayıcı
sağlık sigortası.

Ayda 35 TL'den başlayan fiyatlar
En geniş anlaşmalı özel hastane ağı
Salgın hastalıklar dâhil

Hızlı teklif: SİTE boşluk T.C. Kimlik No 7292

Know You Can

axasigorta.com.tr

Fiyat; yatarak tedavili ve yatarak ve ayakta tedavili Bireysel Sağlığım Tamam ürünlerinde cinsiyete, yaşanılan şehre, yaşa ve seçilen teminatlara göre değişkenlik gösterebilir. Mevzuat gereği SGK'nın sigortalılardan özel hastanelerde alınmasını zorunlu tuttuğu doktor muayene fark ücreti 15 TL olup bu ücret, doğrudan devlete ödenmektedir ve poliçe kapsamı dışındadır. Bu tutar, SGK tarafından değiştirilebilir. Poliçe kapsamında AXA Sigorta anlaşmalı 650'ye yakın sağlık kuruluşunda tedavi olunabilir. Detaylar AXA Sigorta Acenteleri ve www.axasigorta.com.tr'de.

TÜRKİYE'DE İLK VE TEK: İnovasyona dayalı sigortacılık ödül programı başladı

Sigortacılığın gelişmesini hedef alan ürün ve hizmetleri desteklemek, inovatif projeleri öne çıkararak bunların gelişimindeki iş modellerinin, deneyimlerin paylaşılmasını sağlamak ve sektördeki yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla düzenlenen Smart Insurance Awards için başvurular 1 Mart itibarıyla başladı.

Akıllı Yaşam dergisi ve Sigorta Gündem'in 10'uncu kuruluş yıl dönümüne özel düzenlenen yarışma, InsurTech'lerin sigorta şirketleri ve sigortalıların hayatına etkisinden hareketle projelendirildi.

Sigorta sektörünü ve bu sektöre hizmet veren diğer paydaşların bir araya getirilmesiyle oluşturulacak diyalog ortamının sinerjisini tüm aktörler için bir kazan-kazan ekosistemine dönüştürmek üzere gelenekselleştirecek yarışma, sigorta sektöründe inovasyona dayalı Türkiye'nin ilk ödül programı olarak öne çıkıyor.

"YAPTIKLARIMIZ, YAPACAKLARIMIZIN TEMİNATIDIR"

PSM Proje Danışmanı Tülin Çakmak, Smart-i Awards programıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Yine Erişim Medya bünyesinde 5 yıl önce başlattığımız PSM AWARDS organizasyonu sektöründe bir ilke imza atmıştık. Her yıl üst üste başvuru rekorları kıran bu etkinlikte edindiğimiz tecrübeyi şimdi de sigorta sektörüyle omuz omuza ve yine inovasyon için kullanacağız. Ancak bu kez yolumuz daha açık; çünkü engelleri ve çıkmaz sokakları biliyoruz. Bu deneyimin bizi varmak istediğimiz hedefe daha hızlı ulaştıracağı inanıyorum. Smart-i Awards, bir yarışmadan ziyade herkesin kazanacağı bir ekosistem yaratmak üzerine kurgulanmış bir konferans ve etkileşim platformu da olacak. Sigortacılığı ve bu sektöre hizmet veren tüm paydaşları katılmaya ve desteklemeye davet ediyorum."

SMART-I AWARDS ÖDÜL TAKVİMİ

- **Proje uygulama dönemi:** 1 Ocak 2020 – 1 Nisan 2022
 - **Yarışma başvuru tarihleri:** 1 Mart – 30 Nisan 2022
 - **Finalistlerin açıklanması:** 15 Haziran 2022
 - **Ödül töreni:** 23 Haziran 2022
- İş Sanat Kültür Merkezi - Levent / İstanbul

smart*i*awards

ÖDÜLLER

- En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
- Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi
- Dijital Dönüşüm
- Yılın InsurTech'i
- En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı
- En İnovatif Hızlandırma Programı
- Kurum İçi İnovasyon
- Sosyal Sorumluluk
- Yılın Ekibi
- Wspark "Genç Kivılcım"

KATILIM KOŞULLARI

Yarışmaya 1 Ocak 2020 sonrasında hayata geçirilmiş projeler ile tamamlanmak üzere olan, pilota çıkmış projeler katılabilir.

Yarışma başvuruları şu kuruluşlara açıktır:

- Sigorta şirketleri
- Bireysel emeklilik şirketleri
- Brokerler
- Diğer kuruluşlar (Sigorta şirketleriyle iş birliği yapan sektörlerde faaliyet gösteren yazılım, donanım gibi hizmet sağlayıcılar)

Yarışma başvuruları 30 Nisan 2022 tarihine kadar online ortamda (www.smartinsuranceawards.com) devam edecek. Destekleyenler arasında yer almak ve detaylar için bize ulaşın: sigorta@akilliyasamdergisi.com

Doğa
sigorta

**TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTASI
TAM DOLU
BÜTÇE DOSTU**



www.dogasigorta.com 

0 850 811 51 00 



KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com

AXA Sigorta üst yönetiminde bayrak değişimi

AXA Sigorta'da 2017 yılından bu yana Kurumsal Teknik ve Hasar Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapan Mert Ekitmen, 1 Mart 2022 tarihi itibarıyla Kurumsal Teknik alanındaki sorumluluklarını halihazırda Risk Yönetimi Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Barış Altın'a devretti. Kurumsal Teknik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi unvanıyla CEO Yavuz Ölken'e bağlı olarak çalışmalarına devam edecek olan Altın'dan boşalan Risk Yönetimi koltuğuna ise Hayat Emeklilik Operasyon ve Transformasyon Direktörü Selçuk Adıgüzel, Risk Yönetimi Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi olarak atandı.

Bu değişikliklerle birlikte daha önce Kurumsal Teknik ve Hasar Başkanlığı altında Hasar Direktörü olarak görev yapan Eray Kangal, Hasar Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi olarak atandı. Hasar Direktörlüğü altında faaliyet gösteren Rücu Departmanı ise çalışmalarına Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar'a bağlı olarak devam edecek.

Acente, Banka ve Finansal Kurumlar ve Bölge Büyük İşletmeler Kanal Yönetimi'nin yanı sıra Broker ve Captive Kanal Yönetimi de Satış ve Pazarlama iş ailesine katılarak Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan Işcan'a bağlandı.



Barış
Altın



AKSİGORTA YÖNETİM ORGANİZASYONU YENİDEN YAPILANDI

Aksigorta, yeni dönemin ihtiyaçları ve şirketin stratejik hedefleri doğrultusunda organizasyon ve üst yönetim yapısında önemli değişikliklere imza attı. Bu kapsamda Genel Müdür Uğur Gülen yönetiminde organizasyon yapısında bazı değişiklikler oldu. Buna göre Kurumsal Teknik, Satış, Hukuk ve Reasürans Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütmekte olan Fahri Altıngöz, "Genel Müdür Vekili" unvanına sahip oldu. Fahri Altıngöz'ün yönetimindeki Acente, Kurumsal Banka, Broker ve Sağlık Satış bölümleri Genel Müdür Yardımcısı Tolga Tezbaşaran'ın sorumluluğu altında "Satış

Kanalları Yönetimi ve Sağlık" fonksiyon adıyla birleştirildi.

Yeni organizasyon yapısıyla birlikte yine Fahri Altıngöz'ün yönetimindeki Reasürans, Teknik ve Risk Mühendisliği bölümlerinin sorumluluğunu "Teknik, Reasürans ve Müşteri Deneyimi" fonksiyon adıyla Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel üstlendi. Demirel'den boşalan "Teknoloji ve Operasyonel Mükemmellik" fonksiyonu Genel Müdür Yardımcılığı görevine ise uzun yıllardır Aksigorta'da Yönetişim ve Servis Yönetimi Bölüm Müdürü olarak görev yapan Kaan Konak atandı.

Yine Altıngöz yönetiminde bulunan Hasar Hukuk ve Bedeni Hasar ile Kurumsal Hukuk ve Uyum bölümleri; "Hukuk ve Bedeni Hasar" bölümü olarak "Hasar ve Hukuk" fonksiyonu altında Genel Müdür Yardımcısı Soner Akkaya'nın sorumluluğunda birleştirildi.

Aksigorta İnsan Kaynakları çatısı altında "Agile Yönetim" bölümü de kuruldu ve halihazırda Kanal Yönetimi altında konumlandırılan "Kurumsal İletişim ve Marka İletişimi" birimlerinin sorumluluğunu, "İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik" fonksiyonu Genel Müdür Yardımcısı Ayşegül Gürkale üstlendi.

Yaş 80'miş sigorta bitmemiş!



Yaş 80 olsa da, Türk Nippon'da sigortanız bitmez!

Sağlığınız Bizde tamamlayıcı sağlık sigortası sayesinde,
mevcut hastalıklar 80 yaşına kadar bile kapsam dahilinde.
Türk Nippon'un avantajlarla dolu fırsatları için ayrıntılı bilgi
Türk Nippon Sigorta Acenteleri, turknippon.com ve 444 88 67'de.



Anadolu Sigorta, 2021'de sektöre yaklaşık 500 bin sağlık sigortalısı kazandı

Sağlık sigortalarında 2020 yılında başlayan yükseliş trendi 2021'de de devam etti. Sağlık branşındaki yıllık prim üretimi yüzde 30 artışla 13 milyar TL'ye ulaştı. Bu tutarın 1.2 milyar TL'sini karşılayan Anadolu Sigorta, geçen yıl yaklaşık 500 bin sağlık sigortalısını sektöre kazandı. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, "Sağlık sigortası ailenin ve toplumun geleceği için önemli bir yatırım. En geç 30'lu yaşlarda özel sağlık sigortası sistemine girilmesi önemli" diyor...



Kerem Erberk

Salgın döneminin başlangıcı itibarıyla sağlık sigortalılarına gösterilen yoğun ilgi, 2021 yılında da talep artışlarıyla devam etti. Sağlık birincil öncelik olduğu bilincinin gelişmesiyle birlikte sigorta sektöründe sağlık branşı yükselişini sürdürüyor. Anadolu Sigorta da özellikle tamamlayıcı sağlık sigortası alanında sektör ortalamasının üzerinde prim üretimiyle bu alandaki farkını ortaya koyuyor.

2021 sonunda sigorta sektöründeki 13 milyar TL seviyesinde oluşan sağlık sigortaları prim üretimi, önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 30 büyümeye işaret ediyor. Sağlık branşındaki ürünler arasında en büyük payı 9.5 milyar TL prim üretimiyle özel sağlık sigortaları alıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortasının payı 2.6 milyar TL. Yabancılar için sağlık, seyahat sağlık, acil sağlık gibi ürünler 907 milyon TL paya sahip. Özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortalarındaki sigortalı sayısı 5 milyonu aştı.

Tamamlayıcı sağlık sigortalarında 2020 yılında başlayan büyüme trendi 2021'de de devam ederken, prim üretiminde yıl sonu itibarıyla yüzde 73 oranında artış gözlemlendi. Önceki yıl ile karşılaştırıldığında tamamlayıcı sağlık sigortalı sayısı yaklaşık 1 milyon kişi artarken, özel sağlık sigortalı sayısında ise yaklaşık 235 bin kişilik artış meydana geldi.

Anadolu Sigorta, sağlık sigortalarında sektör genelinde gerçekleşen yıllık prim üretiminin yüzde 9.30'unu karşıladı. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, "Bir önceki yıla göre prim üretimi sektör genelinde yüzde 30 artarken şirketimiz de sektöre paralel oranda artış sağladı" diyor.

"EN GEÇ 30'LU YAŞLARDA ÖZEL SAĞLIK SİGORTASI SİSTEMİNE GİRİLMELİ"

Sağlık sigortalarında önümüzdeki dönemde de taleplerin artmaya devam edeceğini öngören Erberk, sağlığın bir masraf olmadığına bilincine varılması gerektiğini, sağlık sigor-

tasının ailenin ve toplumun geleceği için önemli bir yatırım olduğunu vurguluyor. “Sağlık bedava sanılıyor ama çok ciddi bir maliyeti var” diyen Erberk, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Bu maliyetin farkında olarak, insanlara sağlıklıyken bu maliyete katlanması gerektiğini iyi anlatmalıyız. Sigortalıların veya potansiyel sigortalıların sağlık sigortası maliyetlerini yönetebilmek için bazı konuları özellikle dikkate alması gerekiyor. En geç 30’lu yaşlarda özel sağlık sigortası sistemine girilmesini öneriyoruz. Belirli bir zaman diliminde tazminat/prim oranının düşük seyretmesine bağlı olarak; ömür boyu yenileme garantisi kazanılması ve özel sağlık sigortasının mümkün olduğu kadar sık ve küçük masraflar için değil, karşılaşılabilecek yüksek maliyetli tedavi giderleri için kullanılması büyük bir önem taşıyor. Ömür boyu yenileme garantisi kazanıldığında, primin yenilenme döneminde en fazla ne kadar artırılacağı tespit edildiği için finansal planlama yapmak mümkün olabiliyor. Aksi takdirde yıllara göre tazminat ödemeleri ve enflasyon gibi dış etkenlere bağlı olarak yenileme dönemi primleri ciddi oranda artış gösterebiliyor.”

“ÖZEL SAĞLIK SİGORTASIYLA 21 BİNİ AŞKIN KOVİD HASTASI TEDAVİ GÖRDÜ”

Koronavirüs salgınının yaklaşık 2 yıldır etkisini sürdürdüğünü hatırlatan ve Anadolu Sigorta’nın bu konuda üzerine düşen sorumlulukları yerine getirdiğini vurgulayan Erberk, “Salgın kapsam dışı olmasına rağmen Türkiye Sigorta Birliği öncülüğünde tüm sigorta şirketleri koronavirüs tedavilerini karşılamaya daha ilk günden başlamıştı. Koronavirüs tedavisi görenlere ve tazminat açısından özel sağlık sigortası kapsamında verilere baktığımızda, yıl sonu itibarıyla 21 bini aşkın kişi tedavi gördü, 69.5 milyon TL tazminat ödemesi yapıldı. Yaş gruplarına göre ayakta ve yatarak tedavi oranının değiştiğini gördük. 40 yaşa kadar ağırlıklı olarak ayakta tedavi, özellikle 60 yaş üzeri sigortalılarımızda ise ciddi oranda yatarak tedavi ihtiyacı oluştu. Yatarak tedavi giderleri (yoğun bakım dahil) toplam tazminatların yaklaşık yüzde 75’ini oluşturdu” diyor.

“YENİLİKÇİ UZAKTAN SAĞLIK HİZMETLERİMİZ SÜRECEK”

Anadolu Sigorta, hatırlanacağı gibi sağlık sigortası hizmetlerini tek bir uygulamada sunarak, sigorta dışında da sağlayabilecekleri hizmetlere odaklanmak için “Sağlığım Cepte” mobil uygulamasını geliştirmişti. Kerem Erberk, yenilikçi ürün ve hizmet çalışmalarıyla ilgili de şu bilgileri paylaşıyor:

“Sağlıkla ilgili pek çok sorun aslında önlenabilir. Bunun için doğru bilgiye ulaşmanın önemini göz önünde bulundurarak yıllar önce ‘7/24 Sağlık Danışmanım’ uygulamasını başlatmıştık. Sağlık poliçesi olan tüm sigortalılarımızın zaman ve mesafe gibi engellere takılmadan, uzman doktorlarımızla istedikleri zaman görüşebilecekleri bu hizmeti sektörde sunan ilk şirket olduk. Psikolojiden ortopediye, diyetisyenden çocuk sağlığına 16 farklı branşta hizmet veren doktorları bu alandaki iş ortağımızla birlikte Sağlığım Cepte uygulamamıza entegre ettik. Sağlık poliçesi olan tüm sigortalılarımız



uygulamamızdaki ‘7/24 Sağlık Danışmanım’ sayfasından randevu oluşturabilir, geçmiş ve gelecek randevularını görüntüleyebilir, acil durumlarda ‘hemen görüş’ seçeneğiyle o anda uygun olan doktorlarımızla görüşebilir. Sağlık Bakanlığı yetkililerinin sağlık hizmetinin mekandan ve coğrafyadan bağımsız olarak ve çağdaş tıbbi teknolojiyle sunulmasına hizmet etmek için üzerinde çalıştığı düzenlemelerin hayata geçmesiyle birlikte, bu hizmetlerin daha kapsamlı bir şekilde sunulacağını öngörüyoruz. Sektörümüzde lider ve yenilikçi yapımızla plan ve yatırımlarımızı bu doğrultuda yapıyor; sigortalılarımızı her türlü yenilik ve kolaylıktan hızla faydalandıracak gelişmelerin her zaman takipçisi oluyoruz.”

“**Z** ve **alfa** kuşağı için şimdiden ürün hazırlamakta yarar var”



Sunay Koray

Generali Sigorta CFO'su Sunay Koray'a göre, önümüzdeki yıllarda kişiselleştirilmiş ve daha mobil kullanıma yönelik tasarlanmış ürünler öne çıkacak. Koray, “Artık daha bilinçli ve yalnızca ihtiyacı olana odaklanan bir tüketiciyle karşı karşıyayız. Yeni nesil; modüler olmayan, zorla dayatılan, işlevsellik taşımayan, bütçeye gereksiz yük olarak gördüğü ürünlerle arasına mesafe koyacak” diyor...

Generali Sigorta CFO'su Sunay Koray, salgın ve doğal afetlerin gölgesinde geçen 2021 yılında tüm sektörün iyi bir sınav verdiğini düşünüyor. Koray'a göre, bu yıl da sigorta sektörünü gerek büyüme gerekse kârlılık anlamında zorluklar bekliyor. Kur artışlarının primlere yansımaları kaçınılmaz bulan Sunay Koray, geleneksel ürünlerin yanı sıra finansal kayıpların korunmasına yönelik ürünlere talebin artacağını öngörüyor.

Sunay Koray, sektör ve Generali Sigorta açısından 2021 yılını değerlendirip bu yıla yönelik beklentilerini paylaştı...

2021 sigorta sektörü açısından nasıl geçti?

Salgın dolayısıyla yaşanan kapanma dönemlerinin ardından ekonomik toparlanma tüm ülkeler gibi Türkiye için de öncelik oldu. Sağlanan teşvikler, ekonomik hareketliliği getirmek için tüm sektör oyuncularının çabalarıyla her sektörde olduğu gibi sigortacılıkta da beklentilerin karşılandığı bir yılı beraberinde getirdi.

Salgın süreci ve sonrası çevikliğin gerekliliğini, önemini ortaya koydu. Değişen koşullara hızlı adapte olabilme, doğru aksiyonlarla cevap verebilme yeteneği sayesinde sigorta sektörü oyuncuları olarak başarılı bir yılı geride bıraktık. Kısacası 2021, hem sektör geneli hem de Generali Sigorta için oldukça olumlu geçti.

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

Sigortacılık sektörünün var oluş nedenlerinden biri de bu gibi durumlar karşısındaki duruşu ve aksiyon planlarıdır. Bu süreçte yapılan analizler de gösteriyor ki insanlar sağlıkta olduğu gibi ekonomik gelir kaybı endişesini de aynı oranda yaşad ve yaşamaya devam ediyor. Bu durum ekonomiyi, sektörü ve sigortaya talebi doğrudan etkiledi, etkilemeyi de sürdürecektir. Ayrıca salgının günlük hayata etkilerinin, farklı müşteriler beklentilerini ve ihtiyaçları da beraberinde getirdiğini söyleyebiliriz.

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de salgın tüm ekonomik aktörleri etkileyip belirsizlikler ortaya çıkarıyor, sigortaya yönelik talebin de ertelenmesine sebep oluyor. Generali Sigorta olarak bizim de odağımızda yer alan KOBİ'ler salgın ortamından ciddi şekilde etkilendi. Bu da sigorta taleplerini ertelemelerine sebep oldu. Turizm faaliyetlerinin azalması da doğrudan sigorta sektörünü etkileyen bir durum. Bunun etkileri sadece seyahat sağlık ürünlerine değil, aynı zamanda kasko ve yangın sigorta üretimine kadar uzanıyor.

Gerek Generali Sigorta gerekse sektör olarak hızlı adımlar attığımız, önlemler aldığımız en önemli konu doğal afetler oldu. Salgının devam eden etkilerinin yanı sıra 2021 yılı içinde ardı ardına yaşanan doğal afetler, sektörün aksiyon alma gücünü ve mevcut yapısının güçlülüğünü ortaya koydu.

Hangi branşlarda büyüme, hangilerinde küçülme oldu?

Salgının günlük hayata etkileri, 2020'de olduğu üzere 2021'de de farklı müşteri beklentilerini ve ihtiyaçları beraberinde getirdi. Yaşanan süreç sağlık ve hayat sigortası ürünlerine talebi artırdı. Diğer yandan, finansal sigorta ürünleri hem bireysel hem de kurumsal alanda önem kazandı. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de ekonominin neferi KOBİ'ler süreçten olumsuz etkilenen kesimler oldu. KOBİ'lerin yaşadığı kayıplara yönelik ürün ve hizmetler daha da değer kazandı. Ayrıca bu salgın, aniden ortaya çıkabilecek, günlük hayatı ve işleyişleri derinden etkileyecek olaylara-durumlara karşı sunulacak sigorta ürün ve hizmetlerine yönelik taleplerde de artış beraberinde getirdi.

Sağlık sigortalarına ilgi arttı mı?

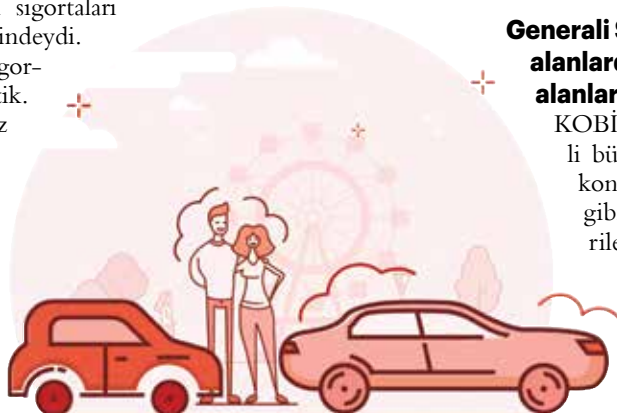
Tamamlayıcı sağlık sigortalarına ilgi nasıl?

Son yıllarda tamamlayıcı sağlık sigortaları (TSS) zaten bir büyüme trendindeydi.

Salgın süreciyle birlikte sağlık sigortasına talebin arttığına tanıklık ettik.

Bu doğrultuda bizim beklentimiz sağlık sigortalarının payının sektör içindeki payının giderek artması, sektörün temel ürünlerinden biri haline gelmesi yönünde.

Tamamlayıcı sağlık sigortası, özü itibarıyla müşteri segmenti, mali güç ve benzeri kriter-



leri içerisinde barındıran bir fiyatlandırma yapısı içeriyor. Sağlık gibi vazgeçilemez bir hizmete sıra beklemeden ve hekimlerin kaliteli zaman ayırmasına olanak sağlayan bir sigorta ürününden bahsediyoruz. Bu anlamda günümüz müşteri beklenti ve memnuniyetine çok uygun bir özelliğe sahip. Kurumlar da bu özellikleri dolayısıyla TSS'ye kayış gösteriyor.

Artan döviz kurlarının sektöre ne gibi etkileri oldu?

Sigorta maliyetleri ile döviz kuru yakından ilişkili. Dolayısıyla önemli seviyedeki kur dalgalanmaları sonrasında sigorta primlerinde artış olması doğal bir sonuç. Sigorta primlerindeki artışın sebebi, hasar maliyetiyle beraber sigortalanan varlıkların değer artışıyla da ilgili. Yani artan döviz kuru kasko sigortasına sahip bir aracın piyasa değerini de Türk Lirası cinsinden artıracığından, sigortalının riske maruz varlığının değeri de artacaktır. Bu nedenle hem sigortalanan varlığın değerinin hem de bu varlığa ilişkin ödenen sigorta priminin artışını beklememiz gerekiyor.

Burada sigortalıların dikkatinden kaçmaması gereken husus, özellikle sigortalanan varlığın piyasa değerinin Türk Lirası cinsinden artmış olması. Olası bir hasar durumunda sigortalıların zararlarını doğru piyasa değerinden tazmin edebilmesi için, artan döviz kurlarının yansıdığı sigorta primlerini sigorta şirketine ödemiş olmaları beklenir.

Generali Sigorta olarak hangi alanlarda büyüdünüz, hangi alanlarda yeni ürünler çıkardınız?

KOBİ ve konut sigortasında önemli büyüme yakaladık. Kasko, KOBİ, konut, seyahat, tamamlayıcı sağlık gibi tüm ürünlerimiz için müşterilerimize sunduğumuz tekliflerimizde ve hizmetlerimizde yenilik yapmaya devam ettik. 2020 yılında modüler KOBİ ürünümüz "Ekmeç →



Teknem”, ismiyle uyumlu şekilde küçük ve orta büyüklükteki girişimcilere sigorta güvencesi sunma hedefiyle hayata geçmişti. 2021’de bu ürünümüzü daha fazla KOBİ ile buluşturmayı hedefledik. “Modüler Kasko” ürünümüz de oldukça iyi gitti. Sunduğu esnek teminat paketleriyle bütçe ve ihtiyaca göre tamamen isteğe bağlı olarak özelleştirilebilen ve aynı zamanda ekstra indirim opsiyonları da sunan “Benim Kaskom” ürünümüzde büyümeye devam ettik. Ek olarak, sigortalıların daha kapsamlı, kaliteli ve daha uygun fiyatlarla sağlık hizmetlerinden yararlanabilmesini sağlayacak Generali Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’nın toplam üretimimiz içerisinde ilk 5 üründen biri olmasına dair çalışmalarımızı sürdürdük. Seyahat ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerimizi geliştirmek için önemli adımlar attık.

2022’ye yönelik beklentileriniz ne? Sektör daha çok hangi alanlarda büyümeye devam eder?

Sigorta sektörünü büyümenin yanı sıra kârlılık anlamında zorlukların da beklediğini düşünüyorum. Sektör salgının ilk döneminde de yeni normalleşme döneminde de hızlı bir şekilde beklenti ve ihtiyaçlara cevap sundu, önemli maliyetlere katlandı. 2022’de de aynı şekilde beklenti ve ihtiyaçların etkili olacağını tahmin ediyorum.

Bu yıl geleneksel ürünlerin yanı sıra finansal kayıpların korunmasına yönelik ürünlere talebin artacağını öngörüyorum. Yine teknolojik gelişmelere paralel olarak data ve dijital süreçlere ilişkin sigortalara yönelik talepler de oluşmaya başlayacaktır.

Yakın gelecekte dijital teknolojiler hayatımıza daha fazla nüfuz edecek; alışkanlıklarımızı, çalışma biçimlerimizi, iş süreçlerimizi ve satın alma davranışlarımızı etkileyecek. Bu durumdan etkilenen sektörlerin başında da sigortacılık gelecek. Teknoloji sadece dijital poliçe basımında

değil, müşteriye doğrudan dokunan süreçlerde; acente için dijital ortamda ve doğru müşteriye ulaşmada, risk kabul ve ön ekspertizi uzaktan yapabilmeye, hasar yönetiminde, uzaktan hasar ekspertiz hizmetinde, hızlı hasar ödeme gibi her alanda yerini alacak.

Önümüzdeki yıllarda kişiselleştirilmiş ve daha mobil kullanıma yönelik tasarlanmış ürünler öne çıkacak. Özellikle modüler sigortacılık ürünlerine yönelik talepte artış olacağını düşünüyoruz. Çünkü artık daha bilinçli ve yalnızca ihtiyacı olana odaklanan bir tüketiciyle karşı karşıyayız. Özellikle 18-35 yaş arasındaki kuşak ve sonradan gelecek olan Z ve alfa kuşakları kişiselleştirilmiş, esnek ve bütçelerine uygun yapılarla odaklanacak. İhtiyaçlarını bu anahtar sözcükleri merkeze koyarak karşılamaya çalışacaklar. Modüler olmayan, zorla dayatılan, işlevsellik taşımayan, bütçeye gereksiz yük olarak gördükleri tüm ürünlerle aralarında mesafe olacak.



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!

“Sektördeki yenilikleri dijitalleşmeyle buluşturarak büyümeye devam edeceğiz”

Bireysel emeklilik katılımcı sayısını sektör ortalamasının üzerinde artıran Anadolu Hayat Emeklilik'in (AHE) aktif büyüklüğü yüzde 43 artışla 51.5 milyar, piyasa değeri ise yaklaşık yüzde 40 artışla 5.2 milyar TL'ye ulaştı. AHE Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, şirketin 2021 yılı finansal sonuçlarını değerlendirip bu yılla ilgili hedef ve beklentilerini paylaştı...

Anadolu Hayat Emeklilik, 2021 yılını bireysel emeklilik katılımcı sayısında sektör ortalamasının üzerinde büyümeyle tamamladı. Değişen koşullara ve yarattığı olumsuzluklara rağmen geçen yıl başarılı bir performans sergilediklerini belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, şu değerlendirmeyi yaptı:

“Salgın, 2021 yılında da gündemimizde olmaya devam etti. Etkileri sağlık ve iktisadi alanda çok önemli boyutlara ulaşmakla birlikte, sektör stratejilerinden iş modellerine kadar geniş bir yelpazede kalıcı değişimlere yol açtı. Salgının yarattığı belirsizliklerin günlük hayatımızı etkilemeye devam ettiği 2021 yılında da bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörlerinde büyüme devam etti. Bireysel emeklilik katılımcı sayısında sektör ortalamasının üzerinde performansla büyüme kaydeden şirketimiz, bir önceki yıla göre aktif büyüklüğünü de önemli ölçüde artırdı. Aktif büyüklüğümüz yüzde 43 artarak 51.5 milyar TL'ye ulaşırken, öz kaynaklarımız da 1.8 milyar TL seviyesini aştı. Gönüllü bireysel emeklilik ve otomatik katılım toplamından oluşan BES fon büyüklüğümüz yıl başına göre yüzde 42 büyüdü. Hayat sigortalarında ise özellikle birikimli hayat sigortası prim üretiminde geçen yıla göre yüzde 49 artış elde ettik. Halka açık ilk hayat sigortası ve bireysel emeklilik şirketi olarak piyasa değerimiz, 2021 yıl sonu itibarıyla yaklaşık yüzde 40'lık artışla 5.2 milyar TL seviyesine ulaştı.”

2021 yılında AHE'nin müşteri sayısı da 620 bin kişi daha artarak 4 milyonu geçti. Ertürk, “Haziran 2021 itibarıyla hayata geçen 18 yaş altının BES'e dahil edilmesi düzenlemesi sonrasında oluşan yeni pazarın lideri olduk. Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından yayımlanan 28 Ocak tarihli güncel



verilere göre, 18 yaş altındaki katılımcı sayısı 205 bine, devlet katkısı dahil fon büyüklüğü de 421 milyon TL'ye ulaştı. 18 yaş altındaki katılımcıların yaş dağılımına baktığımızda, en fazla paya 0-7 yaş aralığındaki çocukların sahip olduğunu görüyoruz. 7 yaş ve altındaki çocukların toplam içerisinde sahip olduğu pay yüzde 54 seviyesinde. Katılımcılar arasında en kalabalık grubu 14 bin 300'e yaklaşan sayısı ile 2 yaşındakiler oluşturuyor” dedi.

Yılmaz Ertürk, 2022 yılı başında kanunlaşan devlet katkısının yüzde 25'ten 30'a çıkarılması, brüt asgari ücretin üzerindeki ödemeler için devlet katkısının takip eden yıllarda alınabilmesi, 45 yaş ve üzeri kişilerin talep etmeleri durumunda otomatik katılım kapsamına dahil olabilmesi, BES birikimlerinin kredi ihtiyaçları için teminat olarak gösterilebilmesi ve ayrıca konut alımı, evlilik gibi belirli hayat olaylarına destek olabilmek adına birikimlerden kısmi çekiş yapılabilmesi gibi yeni uygulamaların sektörün büyümesine önemli katkılar sağlayacağını belirtti.

“ÇOCUĞUM İÇİN BES” 70 BİN KATILIMCIYA YAKLAŞTI

Çocuğum için BES'in yoğun talep gördüğünü ve katılımcı sayısının 70 bine yaklaştığını ifade eden Ertürk, bu ürünle ilgili de şu bilgileri paylaştı: “Geleceğimiz olan çocuklarımızın tasarruf yapma alışkanlığını desteklemek, ülkemizin geleceğini de olumlu etkileyecektir. Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından yayımlanan güncel verilere göre, 18 yaş altı çocuklarda BES katılımcı sayısında pazar payımız yüzde 32.8 seviyesinde. Yani bu yaş grubundaki yaklaşık her üç katılımcıdan biri Anadolu Hayat Emeklilik müşterisi diyebiliriz. Daha 1 yaşına bile gelmeden bireysel emeklilik müşterimiz olan yaklaşık 4 bin 800 adet çocuğumuz bulunuyor. Çocuğum için BES ürünüme gösterilen ilginin önümüzdeki dönemde de artarak devam edeceğini öngörüyor, BES'e erken dahil olmanın, küçük tasarruflarla daha yüksek birikim tutarlarına ulaşmakta avantaj sağlayacağını her fırsatta altını çiziyoruz. 18 yaş altı katılımcıların bireysel emekliliğe dahil olmasıyla, tasarruflar daha hızlı büyüyecek ve bu birikim ülke ekonomisine de önemli bir katkı sağlayacak.”

“DİJİTALLEŞME VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME YİNE ODAK NOKTAMIZ”

Yılmaz Ertürk, dijitalleşmenin artık gündelik hayatın ve iş modellerinin vazgeçilmez bir parçası haline geldiğini vurgulayarak bu alanda izledikleri stratejiyi şöyle anlattı:

“Yapay zekâ ve robotik süreç otomasyonlarıyla desteklenen farklı iş yapış şekillerinin öne çıktığı yeni bir dönemdayız. Şirketimizde de çevik yönetimi uygulamaya başladığımız 2021 yılında dijitalleşme yol haritamız üzerinde emin adımlarla ilerledik. Dijitalleşme alanındaki çalışmalara hız kesmeden devam ettik. Online satışa sunduğumuz hayat sigortası ve bireysel emeklilik ürünlerinin sayısını artırdık ve bu ürünlere Türkiye İş Bankası mobil bankacılık uygulaması İşCep üzerinden de erişilebilmesini sağladık. Dijitalleşen hizmetlerimizin hem müşterilerimiz hem de müşteri adayları tarafından erişilebilirlik, hız ve kullanım kolaylığı açısından olumlu değerlendirildiğini görüyoruz. 2022 yılı için belirlemiş olduğumuz güçlü satış hedeflerini gerçekleştirirken, sürdürülebilir büyüme stratejimiz doğrultusunda, dijital kanallardan satış ve self servis hizmetlerimizi daha da geliştirmeye, dijital olgunluğumuzu artırmaya, müşteri deneyimini mükemmelleştirmeye, kurumsal gelişime ve sürdürülebilirliğe yönelik çalışmalara odaklanmaya devam edeceğiz.”



“SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK İÇİN ÇALIŞIYORUZ”

Anadolu Hayat Emeklilik'in tüm faaliyetlerini sürdürülebilirlik bakış açısıyla yürüttüğünün altını çizen Ertürk, açıklamasını şöyle sonlandırdı: “2016 yılından itibaren karbon ayak izimizi nötrleyiyor, sürdürülebilir gelecek için çalışmalarımıza çevresel, sosyal ve yönetim odaklı kriterler doğrultusunda devam ediyoruz. 2020 yılında BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'ne kabul edilen ilk ve tek sigorta ve emeklilik şirketi olarak 2021 yılında da endeksteki yerimizi koruduk. Dünyanın en büyük kurumsal sürdürülebilirlik inisiyatifi Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'nin (United Nations Global Compact - UNGC) ve sürdürülebilir bir finansal sistem yaratmayı amaçlayan Birleşmiş Milletler Sorumlu Yatırım İlkeleri'nin (United Nations Principles for Responsible Investment-UN PRI) imzacısı olduk. Anadolu Hayat Emeklilik olarak inovasyon, sürdürülebilirlik ve dijitalleşme vizyonumuzla müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmaya, bunun yanı sıra bireylerdeki tasarruf alışkanlıklarını derinleştirme konusunda üstlendiğimiz sorumluluğun bilinciyle ülke ekonomisine de katkıda bulunmaya devam edeceğiz.”



Esnafların sigorta bilincini güçlendirecek eğitimlere AXA desteği

Türkiye’de sigorta farkındalığını ve sigortalılık oranlarını artırmak için çalışmalar yürüten AXA Sigorta, ESİB (Esnafların Sigorta Bilincini Güçlendirme Eğitimleri)” projesinin sponsorları arasında yerini alıyor...

130 yıldır Türkiye’de sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, ekonominin bel kemiği esnafların sigorta bilincini artırma ve olası risklere karşı hazırlıklı olmalarını sağlama hedefiyle Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı yönetiminde düzenlenen “Esnafların Sigorta ve Risk Yönetimi Bilincini Geliştirme Eğitimleri”nin (ESİB) sponsorları arasında yer alıyor.

Sektörün destek vermek için bir araya geldiği, katılımcı profili ve müfredatıyla sigorta sektörünün en geniş katılımlı eğitim seferberliği olan ESİB eğitimlerinin, Türkiye’nin en köklü meslek gruplarının başında gelen 2 milyonu aşkın esnafa ve sigorta sektör temsilcisine ulaşması hedefleniyor.

Hazırlıklarına Ocak 2022 itibarıyla başlanan ve 1 yıl boyunca sürecek program; 30 eğitim, 6 seminer ve 2 lansmandan oluşuyor. Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu’na (TESK) bağlı 415 meslek dalında 2.5 milyonu aşkın esnafların sigorta konusundaki bilgi ve becerilerine katkı sunacak eğitimler, Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı yönetiminde online olarak veriliyor.

15 MİLYON KİŞİYİ İLGİLENDİRİYOR

Eğitimlerde temel sigortacılığa dair bilgilerin yanı sıra esnafların temel ihtiyacı olan sigorta branşlarına ve ürün tanıtımlarına da yer veriliyor.



Yavuz Ölken

Çalışanları ve aileleriyle birlikte 15 milyonu aşkın bir kesimi yakından ilgilendiren eğitimlere katılan esnaf ve sanatkarlara bu eğitimlerin sonunda Birleşmiş Milletler ve Avrupa Birliği’ne akredite DMW Eğitim Danışmanlık Hizmetleri A.Ş. bünyesinde katılım belgesi verilecek.

AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, proje ve sponsorlukla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Ne yazık ki ülkemizde tüm kesimlerde sigorta bilinci oldukça zayıf; sigortalılık oranı OECD ülkelerinin ortalamasının altında. Sigorta ürünleri genellikle bir zarar ve hasar anında akla geliyor. Oysa sigorta ürünleri hasar anından önce risklerin öngörülmesi ve gerekli tedbirlerin alınması açısından değer yaratıyor. Bu sebeple ekonominizin bel kemiği olan esnaflarımızın karşı karşıya olduğu risklerin farkında olması çok önemli. AXA Sigorta olarak 130 yıldır insanlar için değerli olanı korumayı kendimize amaç edindik. Bu anlamda

büyük bir değer yaratacağına inandığımız bu eğitimlerin azami sayıda ensafımıza ulaşmasını çok önemsiyoruz ve ekonomik kalkınma noktasında çok kıymetli kazanımları olacağına inanıyoruz. Bu anlamlı projeye bizleri de ortak eden ESİB ekibine AXA Sigorta adına gönülden teşekkür ederiz.”



NAKİT LİMİTLERİNİZİ KULLANMADAN KEFALET SENEDİNİZİ ALIN!



QUICK KEFALET SİGORTASI

ŞİMDİ
ELEKTRONİK
İHALELERDE DE
GEÇERLİ!

Bugüne kadar binlerce iş insanı teminat mektubu yerine Quick Kefalet Senedi aldı. Banka kredi limitlerini düşürmeden işlerini ileriye taşıdı. Quick'ten iş dünyasını rahatlatan çözümler devam ediyor. Sizi de bekleriz.



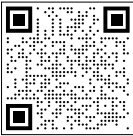
CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



www.quicksigorta.com

QUICK

SİGORTA

4 yıldır kârlı büyüyen **Ray Sigorta**, istikrarını perçinledi

4 yıldır aralıksız sektör ortalamasının üzerinde büyüyen Ray Sigorta, TSB verilerine göre pazar payını ve sektördeki sıralamasını sürekli yükselten, üstelik bunu her yıl düzenli kâr ederek başarabilen tek hayat dışı sigorta şirketi oldu...

Ray Sigorta, yüzde 30.65 prim artışıyla sigorta sektörünün yüzde 27.5 olan 2021 yılı ortalamasını geride bıraktı. Şirket, bu performansıyla beraber 2018'den bu yana her yıl sektörün üzerinde büyüyerek pazar payını ve sıralamasını da yükseltmiş oldu. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, geçen yıl elde ettikleri performansı şöyle değerlendirdi:

"Ray Sigorta olarak tüm zorluklara rağmen önemli ticari başarılar elde ettiğimiz bir yılı geride bıraktık. Sektör ortalamasının üzerinde bir performansla yüzde 30.65 artışla toplam prim üretimimizi 2.22 milyar TL'ye ulaştırdık. TSB (Türkiye Sigorta Birliği) verilerine göre, son 4 yıldır hiç fire vermeden sektör ortalamasının üzerinde büyüdük, pazar payımızı artırdık, sıralamamızı yükselttik ve tüm bunları yaparken kârlılığımızı da devam ettirerek sektörde bu başarıyı elde eden tek sigorta şirketi olduk. Güçlü konumumuzu daha da sağlamlaştırdık. Kısa süreli başarılar tesadüfi olabilir ama biz hiç yerimizde saymadık. Temel hedefimiz her yılı bir öncekinin üzerinde kapatmak oldu. İstikrarlı bir başarıya imza atmanın gururunu yaşıyoruz."

Erdoğan, bu başarının marka değerine de yansıdığını vurguladı ve uluslararası marka derecelendirme kuruluşu Brand Finance tarafından çok sayıda kriter dikkate alınarak hazırlanan "Türkiye'nin En Değerli Markaları Raporu"nda 2018 yılından sonra 2021'de de ilk 100 içerisinde yer aldıklarını hatırlattı. Ray Sigorta, listede yüzde 32.1 değişimle tüm sektörler içinde marka değerini en çok artıran 6'ncı şirket oldu.

Geçen yıl da dağıtım kanallarıyla iletişimi sürdürüp elerinden gelen tüm destek kampanyalarını devreye aldıklarını belirten Erdoğan, "Salgın kısıtlamalarının gerektirdiği sağlık önlemlerini alarak imkânlar dâhilinde bölge bölge, il il acentelerimizi ziyaret edip sorunlarını dinledik, taleplerini değerlendirdik. 1600'ü aşkın acentemizle birlikte yürüyüp birlikte büyümeye devam ettik. Müşterilerimizin Ray Sigorta'nın geniş ürün portföyünde yer alan tüm ürünleriyle ilgili merak ettiklerini vakit kaybetmeden bulabilmesi için, yepyeni bir



Koray Erdoğan

tasarım anlayışı ve en son küresel trendlere uygun olarak yenilediğimiz web sitemizi canlıya aldık" dedi.

"2022 YILINA DA GÜÇLÜ BİR BAŞLANGIÇ YAPTIK"

Koray Erdoğan, Ray Sigorta'nın 2022 yılına dair hedef ve planlarını da şöyle paylaştı: "Son 4 yılda elde ettiğimiz istikrarlı başarı sayesinde 2022'ye de güçlü bir başlangıç yaptık. Önümüzdeki dönemde de marka yatırımlarımızı artıracak, yenilikçi ürünlerimizi genişletecek, müşteri memnuniyetini kullanıcı deneyimiyle şekillendirecek ve iş ortaklarımıza özel

projelerimizi derinleştireceğiz. Finansal gücümüz, teknolojik altyapımız ve işi gönülden yapan çalışanlarımızla hem Türk sigorta sektörünün gelişimini desteklemeye hem de ülkemizin büyümesine katkı sağlamaya devam edeceğiz." 📌





Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com



Dijital dünyadaki verileriniz **Türkiye Sigorta** güvencesinde

Dijital ortamdaki risklere karşı verileri güvence altına alan Finansal Siber Koruma Sigortası kullanıma sunuldu. Bu yeni ürün kimlik hırsızlığı, dolandırıcılık, ATM hırsızlığı, cüzdan kaybı, kişisel şifre hırsızlığı gibi risklere karşı teminat sağlıyor...

Salgın sürecinde yaygınlaşan uzaktan çalışma modeli ve dijitalleşmenin hızlanması siber riskleri de beraberinde getiriyor. Dijitalleşen dünyayla birlikte internette her an daha fazla iz bırakırken, kötü amaçlı yazılımlar da günden güne etki alanını genişletiyor. Türkiye Sigorta da bu alandaki risklere karşı Finansal Siber Koruma Sigortası'nı müşterilerinin hizmetine sunmaya başladı.

GÜVENCE KAPSAMI OLDUKÇA GENİŞ

Finansal Siber Koruma Sigortası dijital ortamdaki risklere karşı koruma sağlarken, geniş kapsamlı bir güvenceyi de sigortalılarına sunuyor. Kimlik hırsızlığı sebebiyle oluşabilecek gelir kaybı ve zorunlu olarak yapılacak hukuki masraflarla adınıza açılacak banka hesaplarında oluşacak zararların yanı sıra dolandırıcılık kapsamında ödeme araçlarının hileli kullanımı ve ATM hırsızlığı ile ödeme kartı kullanılarak ATM'den çekilen paralar da Finansal Siber Koruma Sigortası güvencesi altına alınıyor. Yine cüzdan kaybolması veya çalınması durumunda şahsi belgelerin, kredi/banka kartı ile finansal kurumlara ait internet şifrelerinin ele geçirilmesi kapsamında oluşacak zararlar da belirlenen limitler dahilinde güvence kapsamında.



Bilal Türkmen

Türkiye Sigorta Strateji, Dijital Dönüşüm ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, Finansal Siber Koruma Sigortası'nın çıkış noktasını ve amaçlarını şöyle özetliyor:

“Son dönemdeki araştırmalar, siber güvenlik ihlallerinin özellikle uzaktan çalışma ve salgın döneminin de etkisiyle 2021 yılında katlanarak arttığını gösteriyor. Bu noktada Türkiye de dünyadaki siber saldırılardan en çok etkilenen ülkeler arasında yer alıyor. Fidye yazılımları, kimlik avı hırsızlıkları, web tabanlı saldırılar, zararlı APT ve ortalama saldırıları günümüzde en sık karşılaştığımız siber riskler. Bu saldırılar itibar ve para kaybına neden oluyor. Biz de müşterilerimizi bu saldırılardan korumak ve dijital dünyadaki verilerini güvence altına almak için Finansal Siber Koruma Sigortası ürünümüzü hayata geçirdik.”

SİBER DEVRİYE VE PC/ANTİVİRÜS KORUMA

Türkiye Sigorta, tüm kişisel ve finansal bilgilerin güvenliği için dijital dünyanın risklerine karşı web üzerinden tarama yapan ve herhangi bir risk tespit edildiğinde kişilere haber veren “Siber Devriye” hizmetini de ücretsiz olarak sigortalısına sunuyor. siberdevriye.turkiyesigorta.com.tr adresi üzerinden üyelik aktivasyonu sonrasında hizmetten faydalanmak mümkün. Türkiye Sigorta Finansal Siber Koruma Sigortası'yla birlikte virüsler, korsanlar, online sahtecilik, kimlik hırsızlığı gibi tehditlerden koruyan Bitdefender Total Security ürünü de hediye ediliyor.

inovasyon KAZANDIRIYOR

**Sigorta Sektörünün
En İnovatif Projeleri Yarışıyor**



Yarışma Takvimi

Proje Uygulama Dönemi
01.01.2020 - 01.04.2022

Ödül Başvuru Dönemi
01.03.2022 - 30.04.2022

Ödül Töreni
23 Haziran 2022
İş Sanat Kültür Merkezi Levent, İstanbul

Başvurmak için
www.smartinsuranceawards.com

smart*i*
awards

YEŞİL KART SİGORTASI

için stratejik bir iş birliği

UND ile TMTB; yeşil kart sigortası konusunda bilinirliği artırmak, trafik kazalarının önüne geçerek can ve mal güvenliğini sağlamak, yeşil kartta sahteciliğin önüne geçmek, üye olmayan ülkeleri de sisteme katılmaya teşvik etmek amacıyla iş birliği başlattı...



Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) ile Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu (TMTB) arasında önemli bir iş birliği protokolü imzalandı. 15 Şubat 2022 Salı günü İstanbul'da düzenlenen imza törenine UND Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatih Şener, TMTB Yönetim Kurulu Başkanı Remzi Duman, UND İcra Kurulu Başkanı Alper Özel, Başkan Yardımcısı Elif Savrum ve Büro Müdürü Mehmet Akif Eroğlu'nun yanı sıra sektör temsilcileri ve basın mensupları katıldı.

Toplantıda iş birliği protokolünün amacı, kapsamı ve yürütülecek çalışmalar hakkında şu bilgiler paylaşıldı...

REMZİ DUMAN

"PRİMLERİN YÜZDE 78'İ KARAYOLU TAŞIMACILARINDAN"

Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu olarak, ziyaret edilen ülkenin motorlu taşıtlar için zorunlu tuttuğu üçüncü şahıs mali sorumluluk sigortasıyla ilgili kriterlerin karşılanmasını sağlıyo-

ruz. Motorlu araçların uluslararası dolaşımını kolaylaştırırken, olası kaza durumlarında ilgili ülkenin ulusal kanun ve düzenlemelerine uygun olarak zarar görene tazminat ödenmesini garanti altına alıyoruz. Bugün burada prim üretiminin yüzde 78 ile en büyük payını alan ve karayoluyla uluslararası eşya taşımacılığı sektörünün çatı kuruluşu olan UND ile karşılıklı iş birliğini geliştirmek üzere bir araya geldik.

UND, Türkiye karayolu eşya taşımacılığının en önemli paydaşı ve biz de onların en büyük müşterisiyiz. Büro olarak son dönemde sahte yeşil kartlarda artış görüyoruz. Sahte yeşil kart nedeniyle sigorta sektörü prim, acente de komisyon kaybediyor. Daha da önemlisi ise sahte yeşil kart kullanan işletenler ve sürücüler yüksek miktarda Euro ve pound cinsinden tazminatlara maruz kalıyor. Bu protokolün bilinçlendirme ve farkındalık oluşturmak, birlikte hareket etmek için çok önemli bir adım olduğunu düşünüyoruz.

UND uhdesindeki çekicilerimiz için 2021 yılında 59 bin

adet yeşil kart düzenledik. Bu oldukça önemli bir sayı ve bizim de toplam portföyümüzün yüzde 57'sini oluşturuyor. Yeşil kart hususunda filo indirimi ve "bonus malus" sistemi gibi uygulamalarımız var. Bu tür konularda işletenleri, nakliyecileri bilgilendirmek önemli. Ayrıca her yıl yeşil kart uygulamasının dahil olduğu coğrafyada yaklaşık 400 bin kaza meydana geliyor. Türk plakalı araçların 11 yılda toplam kaza sayısı 45 bin 101 ve bunun yüzde 96'sı tır kazası. Bu kazaların lokasyonlarını büro olarak biliyoruz. Sebeplerini de biliyoruz. Bu bilgiler ışığında sürücülerimizi bilgilendirmek, önlem almak istiyoruz. Böylece hem kaza riskini azaltmış hem de yeşil kart primlerinin düşmesine katkı sağlamış olacağız.

FATİH ŞENER

"TAŞIMACILARIN BİLİNÇLENDİRİLMESİ SEKTÖRE BÜYÜK FAYDA SAĞLAYACAK"

Karayoluyla yapılan ihracatımızın değeri 2021 yılında 88 milyar dolara ulaştı. Toplam ihracatımızda (Ro-Ro da dahil) karayolu taşıma modunun payı yüzde 40. Sektörümüzün geçen yıl ülkemize kazandırdığı döviz 12 milyar dolara yaklaştı. Türk taşımacıları, yeşil kart sistemine dahil olan Avrupa ülkelerine 2021'de yaklaşık 536 bin, Azerbaycan'a da 42 bin sefer yaptı. Yaklaşık 600 bin sefer için yeşil kart sigortası kullanılıyor. Bu anlamda, gerek yeşil kartla ilgili doğru bilgilendirmelerin yapılması gerek sahte yeşil kartla mücadele, en önemlisi de yurt dışında meydana gelen kaza noktaları ve sebepleri bilgisinin analiz edilerek taşımacıların bilgilendirilmesi oldukça fayda sağlayacaktır.

Taşımacılık yaptığımız bazı ülkeler yeşil kart sistemine dahil değil. Mesela Gürcistan... 2021'de Azerbaycan'a 42 bin taşıma yaptık. Bu araçlar Gürcistan'dan transit geçiyor ve bu ülke yeşil kart sistemine dahil olmadığı için ekstra maliyete katlanarak trafik polisi satın alıyor, olası bir kaza durumunda muhatap bulmakta ve hasarlarını tazmin etmekte zorlanıyorlar. Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu yeşil kart sisteminin önemli bir oyuncusu. Bu konuda girişimde bulunup Gürcistan'ın sisteme alınmasına destek olunabilirse Türk taşımacılık sektörüne önemli destek sağlanmış olur. Bu gibi hususlarda iş birliğinin önemine inandık.

AKİF EROĞLU

"FİLOLARA ÖNEMLİ İNDİRİMLER SAĞLIYORUZ"

Yeşil kart üretimi yıl döneminde otomobil grubunda adetsel olarak yüzde 70 azaldı. Buna bağlı olarak yüzde 49 küçülme oldu. Buna karşılık yeşil kart üretiminde en büyük paya sahip olan çekici grubunda adet bazında sadece yüzde 2 azalma olduğu için prim üretiminde radikal bir düşüş olmadı.

2021 yılında Kovid-19 aşılarının yaygınlaşması, kontrollü gevşeme ve özellikle rekor ihracat artışı sayesinde nakliyecilerin iş hacmi arttı. Buna bağlı olarak yeşil kart primlerinde de 34.7 milyon Euro ile büro tarihinin rekor üretimine ulaşıldı. Buradan da görüleceği üzere prim üretimimizdeki yüzde 78 payla UND üyeleri en önemli müşterimiz. Büromuzun hedefi, Türkiye'yi en iyi şekilde temsil etmek, sektör-

le daha fazla iletişim ve paydaşlara değer yaratan bir kurum olmak. Bu amaçla bürolar uhdesindeki kaza istatistiklerini analiz ederek sürücülerle paylaşmayı ve yurtdışı seyahatlerde trafik kazalarında özellikle insan yanlışına dayalı kazaları azaltmayı hedefliyoruz. Bu konuda Uluslararası Nakliyeciler Derneği ve Bürolar Konseyi ile daha sıkı iş birliği yapmak istiyoruz.

Trafik kazalarının azalması primlere olumlu yansıtacak. Halihazırda çekicilere filo indiriminin yanı sıra hasar primleri düşük olmak kaydıyla "bonus malus" sistemi dahilinde önemli indirimler sağlıyoruz.

Bazı yetkisiz kişiler, sahte yeşil kartla sürücülerini dolandırabiliyor. Masum sürücülerin ve işletenlerin zarar görmemesi adına QR kodla yeşil kart sertifikasının teyidi uygulamasını devreye aldık. Sürücülerin mağduriyet yaşamaması için mutlaka aldıkları yeşil kartların QR kod ile e-devletten kontrolünü sağlamalarında yarar var. Sahte yeşil kartlar nedeniyle işletenlere önemli tazminatlar çıkıyor. Bu sorunu kaynağında engellemek için tüm yeşil kart sisteminde dijital yeşil kart uygulamasına geçilmesi gerekiyor. Bu noktada Bürolar Konseyi çatısı altında bir çalışma grubu oluşturuldu.

Büro olarak Azerbaycan, Yunanistan, Bulgaristan gibi sınır komşularımızla da karşılıklı iş birliğine gidiyoruz. Sınırlarda dijital yeşil kart kontrolü sağlayarak sahteciliği önleyeceğiz. Azerbaycan'la başlattığımız projenin sonuna geldik, yakında Bakü'de lansmanını yapacağız. Bu projemizin Bürolar Konseyi için de referans gösterilen pilot bir uygulama olduğunu memnuniyetle ifade etmek isterim.

ALPER ÖZEL

"BU İŞ BİRLİĞİYLE CAN VE MAL KAYIPLARI EN AZA İNDİRİLECEK"

Salgın sürecinde lojistik sektörünün ne kadar stratejik bir görev üstlendiği net olarak ortaya çıktı. Hayat lojistik sektörü sayesinde devam etti. Her şey durdu ama lojistik sektörü durmadı. Gıda, hijyen ve sağlık ürünlerini taşımak için insanüstü bir gayretle çalışan sektör mensupları sayesinde ticaretimiz devam edebildi. UND'nin de destekleriyle sınır kapılarında önemli uygulamalar hayata geçirdik; araç giriş ve çıkışları için yeni planlamalar yaptık, tampon bölgeler oluşturarak riskleri minimize ettik. Ülkemiz, taşımaların devam etmesi için uygulamaya aldığı önlemler ve çözümlerle de örnek oldu. UND verdiği destek ve aldığı sorumlulukla taşımaların devam etmesinde büyük katkı sağladı.

UND olarak, karayoluyla ticaretin ülke hedefleri doğrultusunda artarak devam etmesi için tüm paydaşlarla iş birlikleri halinde sektörün gelişimi ve geleceği için önemli çalışmalar yürüttük. Sektörümüzün özellikle yeşil kart sistemine dahil olan ülkelere yaptığı taşımalar için ülkemizde otorite kuruluş olan Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu ile başlattığımız bu iş birliğini de çok önemli buluyoruz. TMTB ile sürdürülecek çalışmalar sayesinde, sektörümüzde faaliyet gösteren araçların yurtdışındaki trafik kazalarının mümkün olduğunca önlenmesiyle can ve mal kayıplarının en aza indirilmesini, bu sayede de yeşil kart sigorta (hasar) maliyetlerinin düşürülmesini hedefledik.

İster Tavsiye Al, ister Kendin Yönet, istersen **Uzmana** Bırak!

AgeSA, FonPro çatısı altında sunduğu üç hizmet paketiyle müşterilerine fon yönetimi konusunda da “iyi ki” dedirtiyor. BES katılımcıları “Tavsiye Al”, “Kendin Yönet” ve “Uzmana Bırak” hizmetleriyle fonlarını ister bir uzmana emanet ediyor, isterse kendisi yönetebiliyor...

Sabancı Holding ile Ageas iştiraki AgeSA, bireysel emeklilik müşterilerine yönelik geliştirdiği FonPro fon danışmanlık hizmetini kullanıma sundu. “Tavsiye Al”, “Kendin Yönet” ve “Uzmana Bırak” olmak üzere üç farklı paketle sunulan FonPro ile BES müşterilerinin sistemden maksimum faydayı elde etmesi hedefleniyor.

Söz konusu paketlerle müşterilerin finansal okuryazarlık seviyelerine ve tercihlerine göre fon yönetim imkanı sunduklarını belirten AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca, yeni hizmetle ilgili şu bilgileri verdi:

“Birikimler doğru fonlarda değerlendirildiğinde BES getiri en iyi yatırım araçlarından biri. Ancak çoğu BES katılımcısının fon dağılımını değiştirmede için yatırımlarını yeterince iyi değerlendiremiyor. Sektörde bir ilk olan ve FonPro çatısı altında her yatırımcı profiline uygun bir seçeneğin yer aldığı yeni hizmet modelimizle BES müşterilerinin fon yönetimi konusunda bilgi seviyeleri ve tercihlerine göre diledikleri modeli seçerek kazançlarını artıracaklarını düşündük. ‘Uzmana Bırak’, ‘Bireysel emeklilik birikimlerini bir bilen benim yerime yönetsin’ diyenlere yönelik bir hizmet. Akportföy iş birliğiyle sunduğumuz bu hizmetle kişinin yaş ve risk profiline



Fırat Kuruca

en uygun fon sepeti fonlarına yönlendirilen birikimleri portföy uzmanları tarafından yönetiliyor. Üstelik piyasa koşullarına göre de düzenli olarak güncelleniyor. “Tavsiye Al” hizmetiyle müşterilerimiz, AgeSA Mobil’de bulunan testi çözerek veya çağrı merkezimizi arayarak risk profillerine ve beklentilerine uygun fon dağılımı önerileri alabiliyor. Müşterimize dört farklı risk grubunda fon paketleri önerip fon değişikliği kararını ona bırakıyoruz.

‘Kendin Yönet’ fonksiyonundaysa her şey müşterimizin elinde. Fon yönetimini ve dağılımını tamamen kendileri yapıyor. Onlara düzenli ve kapsamlı güncel piyasa bilgilendirmeleri sunarak fon yönetimi süreçlerinde destek sağlıyoruz.”

“2021’DE BES’TE YÜZDE 43 BÜYÜDÜK”

Kuruca, AgeSA’nın 2021 yılı finansal sonuçlarını da şöyle değerlendirdi: “BES fon büyüklüğünde sektör liderleri arasında yer almaya devam ettik. Hayat ve ferdi kaza sigorta üretiminde 2020’ye göre yüzde 52 büyüyerek 2 milyar TL’nin üzerinde prim üretimine ulaştık. Uluslararası Finansal Raporlama Standartları’na (UFRS) göre yıllık net dönem kârımız ise 541 milyon TL oldu.”

“Hayatı ‘keşke’ler yerine ‘iyi ki’lerle doldurmaya devam etmek için ürün ve hizmetlerimizde yenilikler yapmayı sürdüreceğiz” diyen Fırat Kuruca, şirketin 2022 hedeflerini ise şöyle paylaştı: “Özel sektör emeklilik şirketleri arasında fon büyüklüğünde liderliğimizi ve hayat sigortacılığındaki yükselen ivmemizi sürdürmeyi hedefliyoruz. Önceliğimiz yine müşteri odaklılık olacak. Son derece iddialı olduğumuz fon çeşitliliğimizi artırmak için yeni aksiyonlar alacağız. Yeni ama tecrübeli markamızın bilinirliğimizi artırmak ve yeni birikim ve koruma ürünleriyle daha fazla insanın hayatına dokunarak sigorta işinin özünde olan ‘iyiliği’ sunmak için çalışmaya devam edeceğiz.”



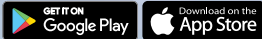
Yanında Allianz, önünde gelecek

Olimpiyat ve Paralimpik Oyunları Global Sigorta Ana Ortağı Allianz, kurduğu ortaklıkla dünya çapında spora ve sporcuya destek oluyor.

Allianz Anlaşmalı Bankalar, Allianz Acenteleri veya
☎ 0850 399 99 99 | www.allianz.com.tr



Allianz'ım Mobil Uygulama



Esnafa Özel Emeklilik Planı

Anadolu Hayat Emeklilik, 220 TL'den başlayan aylık ödemelerle esnaf ve aileleri için avantajlı birikim imkanı sunuyor. Üstelik ücretsiz acil ambulans, sağlık ve sosyal güvenlik danışmanlığı, yatırım danışmanlığı bülteni, anlaşmalı sağlık kuruluşlarında indirim gibi ayrıcalıklar da söz konusu...

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE), “Esnafa Özel Emeklilik Planı” ile birikim yapmak isteyen esnaf ve ailelerine bugünden tasarrufa başlama imkânı sunarak geleceğe güvenle bakmalarını sağlıyor. Esnafa özel ihtiyaç ve beklentiler dikkate alınarak tasarlanan bireysel emeklilik planında birçok ücretsiz hizmet de sunuluyor. Esnaf müşterilerin eş ve çocukları da bu avantajlı plana dâhil olarak, gelecekleri için bugünden yatırım yapmaya başlayabiliyor.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, yeni ürünle ilgili şu bilgileri veriyor: “Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu verilerine göre ülkemizde 2 milyonun üzerinde esnaf bulunuyor. Sürdürülebilir bir ekonomik büyüme için; bilgi, tecrübe ve emeğini birleştirerek ekonomimize değer katan esnafımızın destekçisi olmak ve onlara güvenilir bir gelecek sağlamak için bizler de üzerimize düşeni yapıyoruz. Esnafımızın emeklilik döneminde hak ettiği hayat standardına sahip olabilmesi için bireysel emeklilik sistemine dahil olarak, birikim yapmaya başlaması iyi bir gelecek inşa edebilmesi adına önem taşıyor. Ayrıca, esnafın eş ve çocukları da bu avantajlı ürünümüze dâhil olarak, gelecekleri için bugünden yatırım yapmaya başlayabiliyor. Üstelik 22 Ocak 2022 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren yeni düzenlemeyle devlet katkısı avantajı yüzde 30’a yükseldi. Yani bireysel emeklilik hesabına ödenen her 100 TL’lik katkı payı için artık 30 TL devlet katkısına hak kazanılıyor. Ayrıca 18 yaşın altındakiler adına açılan BES hesapları



Didem Makaskesen

için de devlet katkısı ödeniyor. Diğer bir ifadeyle, kendisinin bireysel emeklilik hesabı ile çocuğu adına açtığı hesap için ayda 250’şer TL ödeme yapan bir kişi yeni düzenleme sonrasında yıllık 1800 TL tutarında devlet katkısına hak kazanıyor. Esnafımıza, sistemin sağladığı avantajlar ve ürünümüzün sunduğu ilave hizmetleri gözeterek, kendilerine özel hazırladığımız planla BES’e dahil olup birikime başlamalarını öneriyoruz.”

AYRICALIKLI EK FAYDALARıyla ÖNE ÇIKIYOR

“Esnafa Özel Emeklilik Planı”na 220 TL’den başlayan aylık ödemelerle sahip olunabiliyor. Plan kapsamında ücretsiz acil ambulans ve sağlık danışmanlığı hizmeti, Anadolu Sigorta ürünlerinde ve İş Kültür Yayınları’nda indirim, sosyal güvenlik danışmanlığı hizmeti, yatırım danışmanlığı bülteni ve anlaşmalı sağlık kuruluşlarında indirim gibi ayrıcalıklı ek faydalar da söz konusu.

“Esnafa Özel Emeklilik Planı”na Türkiye İş Bankası şubeleri, Anadolu Hayat Emeklilik acenteleri, anadoluhayat.com.tr ve 0850 724 55 00 numaralı Müşteri Hizmetleri Merkezi üzerinden başvuru yapılabilir.



Anadolu'dan her bütçeye uygun kasko alternatifleri

Anadolu Sigorta, Birleşik Kasko Sigortası ve Elektrikli Araç Sigortası ile araç sahiplerinin ihtiyaç duyabileceği tüm teminatları sağlıyor. Araç içinde bulunan kedi ve köpeklerin kaza nedeniyle oluşabilecek tedavi masrafları da teminat altında...

Anadolu Sigorta, aracını kasko sigortasıyla güvence altına almak isteyen müşterilerine özel yenilikçi hizmetlerle, her bütçeye uygun alternatifler sunmaya devam ediyor. Birleşik Kasko Sigortası ile araçların çalınması, yanması ya da hasara uğraması gibi risklere karşı teminatlar sunan şirket, ihtiyaca ve bütçeye uygun ek teminatlarla kasko sigortasının kapsamını genişletme imkânı da sağlıyor. Poliçe kapsamında, hasarsızlık indirimi koruma ve cam hasarı koruma ek teminatlarından mini onarım hizmetine, çok sayıda anlaşmalı servis istasyonunu seçeneğinden 7 gün 24 saat hizmet sağlayan asistans yardımılarına kadar birçok ayrıcalık sunuluyor.

Kullanım tipi hususi otomobil ve kamyonet panel/glass van olan elektrikli/hibrit araçlar için düzenlenen Elektrikli Araç Sigortası kapsamında ise elektrik motorlu araç klozu ile aracın bataryası teminat altına alınıyor.

“VALEYE TESLİM ALIYOR, ONARDIKTAN SONRA ADRESE TESLİM EDİYORUZ”

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Kaplan, kasko teminatlarıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet teminatıyla, kaza durumunda karşı tarafa verilen maddi hasarların karşılanabilmesi için limitsiz güvence sağlanıyor. Cam Hasarı Koruma teminatıyla, poliçe dönemi içinde bir adet orijinal cam değişimi muafiyetsiz ve hasarsızlık indirimi etkilenmeden yapılıyor. Anadolu Sigorta'dan kasko sigortası yaptırılan, ilk tescilli sigortalımız adına yapılmış son model sınıf araç, sigorta süresinin ilk 1 yıllık süresi içinde çalınır ya da pert olursa aynı marka/model/model yılında aracın anahtar teslim sınıf km satış fiyatı üzerinden ödeme yapılıyor. Anadolu Mini Onarım hizmetiyle, araçlarda poliçenin geçerli olduğu süre boyunca oluşabilecek, küçük öl-



Ali Kaplan



çekli hasarları, belirli limitler dahilinde hasarsızlık indirimi etkilenmeden ve sigortalımızdan herhangi bir ücret talep etmeden gideriyoruz. Sigortalılarımız poliçelerine ek prim ile Tam Bakım Teminatı ekleyerek, boya yüzeyi temizleme ve parlatma, araç check-up ve ekspres motor temizleme hizmetlerinden 1 defa ücretsiz yararlanabiliyor. Kasko teminatı kapsamında bir hasar meydana geldiğinde, hasarlı aracı İstanbul, Ankara ve İzmir ili içinde diledikleri adresten vale ile teslim alıp anlaşmalı servislerimize götürüyoruz, onarılmasını sağlayıp sigortalımıza teslim ediyoruz.”

EVÇİL HAYVANLARIN TEDAVİ MASRAFLARI DA TEMİNAT ALTINDA

Anadolu Sigorta'dan kasko poliçesi yaptıranlar, mobil uygulama Sigortam Cepte'yi kullanarak poliçelerinin teminat, ödeme gibi detaylarını görüntüleyebiliyor, poliçelerini inceleyebiliyor ve pek çok asistans hizmetini tek tıkla talep edebiliyor. Kasko sigortası poliçesi kapsamında ayrıca, aracın içinde bulunan kedi ve köpeklerin kaza nedeniyle oluşabilecek tedavi masrafları da teminat altına alınıyor.

Dijipol.com ile hibrit sigortacılık dönemi başladı

Türkiye genelinde 170’den fazla şubesi ve 350’nin üzerinde uzman kadrosu bulunan ÖzserNEO Sigorta ve Reasürans Brokerliği, bu yılın başında dijipol.com’u hizmete soktu. ÖzserNEO Genel Müdürü Ramazan Ülger, “Dijipol.com’u rakiplerinden farklılaştıran özelliği hibrit sigortacılık anlayışı. Bu vesileyle hibrit sigortacılık jargonunu da sektörümüze kazandırmış olduk” diyor...

ÖzserNEO Sigorta ve Reasürans Brokerliği, şube sayısını her geçen artırarak Türkiye’nin en uç bölgelerine dahi ulaşma hedefine hızla yaklaşıyor. ÖzserNEO Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Ramazan Ülger, bir yandan da dijitalleşme bilinciyle kurguladıkları dijipol.com’u müşterilerin hizmetine sunarak sektörde hibrit sigortacılık dönemini başlattıklarını vurguluyor. Bu platformun kullanıcıları 10 farklı bireysel sigorta branşında online teklif alıp karşılaştırabiliyor, karar verdiğinde de anında satın alma işlemlerini yapabiliyor.

Ülger ile “sigortacılığın en gelişmiş e-ticaret platformu” olarak tanımladığı dijipol.com’un ayrıntılarını ve sektörde bir ilk olarak nitelendirdiği hibrit sigortacılığı konuştuk...



Ramazan Ülger

ÖzserNEO Grup hakkında kısaca bilgi alabilir miyiz?

ÖzserNEO’nun hikayesi 1981 yılında bir muhasebe ofisinde başladı. O dönemde muhasebeciliğin yanına sigortacılığı da ekleyerek tekli acentelik modeliyle hizmet veriyorduk. 1993 yılında muhasebe işini tasfiye ettik ve tamamen sigortacılığa geçtik. 2007’de sektör ortalamalarının üzerinde üretim yapan büyük bir acenteydik. Aynı yıl 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu’nun yürürlüğe girmesiyle pazarda ciddi bir değişim yaşanacağını öngördük. Bu doğrultuda çalışma sistemimizi değiştirerek tekli acentelik yapısından çıkıp çoklu acenteliğe geçiş yaptık. Sektörümüzün rekabete açılmasıyla işlerimiz de hızla büyümeye başladı. Birkaç yıl içinde sektörün en büyüklerinden biri haline geldik. 2007’nin son aylarında yapımızı geliştirerek faaliyet alanımıza reasüransı da dahil edip sigorta ve reasürans brokerliği şirketimizi kurduk. ÖzserNEO Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş. de bu şekilde doğmuş oldu.

Ana faaliyet alanımız sigorta ve reasürans brokerliği olmakla beraber grup olarak farklı sektörlerde de yatırım fırsatlarını değerlendiriyoruz. Son olarak online sigorta satış platformumuz

dijipol.com’u hayata geçirdik. Yine dijitalleşmenin sigorta sektörü açısından ne kadar önemli olduğunu öngörerek InsurTech alanında bir ilk olan Mega Code Yazılımı’na da kurduk.

ÖzserNEO açısından geçen yıl nasıl geçti?

Sektör 2021 yılında da salgının etkilerini hissetmeye devam etti. Peş peşe yaşanan doğal afetler de geçen yıl ekstra zorluk çıkaran faktörler arasındaydı. Ancak şunu ifade etmeliyim ki sigorta sektörü bu zorlu sınavı başarıyla atlatmayı başardı. Hatta doğru strateji ve ürünlerle büyümeye devam eden sayılı sektörlerin başında geldi.

Salgının hayatın bir parçası haline gelmesi, aşılma hızının yüksek olması ve yeni normalleşmenin etkileriyle sektör önceki yıla göre daha hızlı bir canlanma yaşadı. Özellikle yılın ikinci çeyreğinin sonuna doğru sektörel büyüme daha da hızlandı. ÖzserNEO olarak biz de prim artışımızı yüzde 30’lara taşıdık. Önceki yıllarda olduğu gibi sektörün üzerinde bir

büyüme yakaladık. Bu da mevcut pazar payımızı artırmamızı sağladı. Bu büyümede prim artışları kadar portföyümüze dahil olan yeni müşterilerin de katkısı oldu. Örneğin, primde yüzde 30 büyürken poliçe adedindeki büyümemiz yüzde 50'ye yaklaştı. Bunu 2021 başında öngörmüş ve hedeflerimizi de buna göre belirlemiştik. Dolayısıyla tutturmakta zorlanmadık.

Sağlıkla değişen sigortacılık anlayışı bundan sonra nasıl şekillenecek?

Bu konudaki vizyonunuzu öğrenebilir miyiz?

Büyük resme odaklandığımızda salgının sektöre olumlu etkilerinin daha ağır bastığını söyleyebilirim. Sağlık öncelikli olmak üzere bireysel sigorta branşlarına eğilim arttı. Bunun en önemli nedeni ise sağlığın ne kadar önemli olduğunun anlaşılmasıydı. Bireysel sağlık sigortası sunan sigorta şirketlerinin teminatlarında salgın hastalıklar genelde teminat dışıdır. Buna rağmen sigorta şirketleri salgından doğan hasarları da poliçelerine dahil etti. Bu da sigortacılık sektöründe hayata geçirilmiş çok olumlu bir inisiyatif olarak kayda geçti.

Son dönemde yapılan araştırmalar, salgının etkisiyle tasarrufa önem veren, daha hesaplı harcayan, dijital kanal kullanımında gelişmiş, karar verirken daha seçici davranan, sağlığına önem veren ve kendini güvende hissetmek isteyen bir tüketici modelinin ortaya çıktığını gösteriyor. Bizler de insanların ihtiyaç duydukları güveni, istedikleri şekilde seçme ve satın almalarına imkan vermek için çalışıyoruz.

Ayrıca salgının etkisinin sadece sektörümüze yeni kattığı kavramlarla sınırlı olmadığını düşünüyorum. Küresel ekonomilerin ve dünyamızın dijital çağa girmiş olması, her sektörün iş akışına otomasyon ve teknolojiyi katma mecburiyeti bu çağın gerekliliği. Dijital dönüşümün bir seçim değil gereklilik olduğunu gösteren salgın, çağa ayak uydurmakta geç kalan şirketlerin dahi harekete geçmesini hızlandırdı. Bizse salgının bu konudaki sınavından tam notla geçtik. Çünkü şirketimizin dijital dönüşüm stratejisini 2010'lu yılların başında kurgulamış ve altyapımızı buna uygun hale getirmek için çalışmalarımızı yapmıştık. Şirket içerisindeki tüm faaliyetlerimizi uzaktan ve tam teşekkül yürütülebilir olarak düzenlemiştik. Bu sayede salgının en pik dönemlerinde dahi şirketimiz sistematik şekilde işleyişini sürdürdü ve hiçbir iş kaybı yaşamadan işlerimizin devamını sağladık.

Yeni yatırımlarınız, yeni projeleriniz ve sektöre kazandıracağınız yeniliklerle ilgili de bilgi alabilir miyiz?

Türkiye genelinde 170'ten fazla şubemiz ve 350'nin üzerinde uzman kadromuz bulunuyor. Önümüzdeki dönemde de şube sayımızı artırmaya ve Türkiye'nin en uç bölgelerine kadar ulaşarak şubeleşmeye devam edeceğiz. Ekibimizden, şubelerimizden ve yazılım altyapımızdan aldığımız güçle inovatif projelerle kendimizi yenilemeye ve günceli sürekli takip etmeye özen gösteriyor, yatırımlarımızı buna göre yapıyoruz. Yeni yatırımlarımız arasında bizi oldukça heyecanlandırırsa dijipol.com oldu.

Dijitalleşme bilinciyle kurguladığımız ve geçenlerde lansmanını gerçekleştirdiğimiz dijipol.com, sigorta yaptırmak iste-



yenlere 10 farklı bireysel sigorta branşında online olarak teklif alıp, karşılaştırp, anında satın alma imkanı sunuyor. İnternet üzerinden poliçe satın alan müşterilerimize diledikleri her an, oturdukları bölgeye en yakın şubemizden, telefon veya yüz yüze iletişimde bulunabilecekleri müşteri yetkilileri atadığımız, Türkiye'de ilk kez hayata geçirilen yeni nesil bir sigortacılık modeli olarak da nitelendirebilirim. Yeni stratejimiz sayesinde, sigorta dağıtım kanalları arasında hibrit satış ve hizmet verme altyapısına sahip ilk broker olduk.

2022 yılına yönelik öngörüleriniz neler?

Bu yıl için de büyüme hedefimiz yine sektör ortalamasının üzerinde. Bu hedefimize ulaşmada, biraz önce de belirttiğim gibi devreye aldığımız hibrit satış ve hizmet projemiz destek olacak. Uygulayacağımız yeni satış stratejimizle yüz yüze satış faaliyetlerini yürüten şubelerimizin büyümesine de destek olacağız.

İş birliği yaptığımız sigorta şirketlerinin sayısını artırdık. Bugün itibarıyla 30 sigorta şirketiyle anlaşmamız bulunuyor. Bu anlamda en çok sigorta şirketi anlaşması bulunan brokerlik şirketiyiz diyebilirim. İhtiyaçlara yönelik, sigorta şirketleriyle imzalayacağımız iş ortaklıkları artarak devam edecek. Çünkü bu sayede geniş bir ürün yelpazesine sahip olduk ve müşterilerimizin her türlü sigorta branşına yönelik ihtiyaçlarını tek bir çatı altında sunan, bu vesileyle de "her türlü sigorta ihtiyacında tek çözüm ortağın" diyebilecekleri bir seviyeye ulaştık.

Bir yandan da Türkiye pazarında henüz yer almayan ama sektörde fazlasıyla ihtiyaç duyulan yeni ürünleri analiz ediyoruz. Bu tür ürünler için yurt dışı anlaşmalarını imzalama safhasındayız. Bu anlamda hem şirket kârlılığımızı artırmayı hem de tüketiciye yeni ürünler sunarak sektörümüze katma değer sağlamayı hedefliyoruz.

Bize göre bu yıl salgının da etkisiyle dijitalleşme süreci daha da hızlanacak. Dijital altyapı kullanımı ne kadar artarsa aksi yönde aynı oranda genel giderlerimiz de azalacak. Salgınla ciroları artan online satış kanallarının pazar payı hızlanarak artmaya devam edecek. Öncülük ettiğimiz hibrit sigortacılık kavramını da sektör olarak 2022'de daha fazla konuşuyor olacağız.

Her geçen gün daha fazla güvende olma isteğimiz artarken, sigorta sektörü bu ihtiyaçları doğru okuyup hızlıca çözüm üretme kapasitesiyle bu yıl da değişen ihtiyaçlar için yeni ürünler sunacak. Daha fazla ürün çeşitliliği sayesinde hem iş dünyasının sürdürülebilirliğine katkı hem de insanların farklı ihtiyaçlarına çözüm sunan konumunu sağlamlaştıracak. Kısacası her geçen gün sigorta sektörünün önemi daha fazla anlaşılacak.

“YAŞ 80, iş bitmemiş!”

Türk Nippon Sigorta, “Arabasını herkes sever, VIP Kasko isteyen Türk Nippon’u seçer” mesajıyla kasko; “Yaş 80, iş bitmemiş” mesajıyla da tamamlayıcı sağlık ürünü için reklam kampanyası başlattı...

Ürün ve hizmetlerini müşteri ihtiyaçları doğrultusunda geliştirip konumlandıran Türk Nippon Sigorta, şubat ayı itibarıyla kasko ve tamamlayıcı sağlık ürünü için reklam kampanyası başlattı. Ağırlıklı olarak açık hava ve sosyal medya mecralarının kullanıldığı kampanyayla kasko ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerindeki avantajlara vurgu yapılarak bu konulardaki farkındalığın artırılması amaçlanıyor.

İki çalışmada da Türk Nippon Sigorta’nın sunduğu hizmetler eğlenceli bir dille reklam dünyasına taşıyor. Kasko reklamında, herkesin arabasını sevdiği içgörüsünden yola çıkılarak “Arabasını herkes sever, VIP Kasko isteyen Türk Nippon’u seçer” mesajı veriliyor.

Tamamlayıcı sağlık ürününde ise 80 yaşa kadar mevcut hastalıkların kapsam dahilinde olduğuna vurgu yapılarak “Yaş 80, iş bitmemiş” sloganıyla müşteri adaylarında farkındalık oluşturulması hedefleniyor.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yeni reklamlarla ilgili şu bilgiyi paylaşıyor: “Müşterilerimiz ve müşteri adaylarımızla temas kurmada bu tür kampanyaların çok önemli olduğunun farkındayız. Yeni reklam kampanyamızda salgın nedeniyle tamamlayıcı sağlık sigortalarına, kur artışı ve çip krizi nedeniyle de kaskoya yönelik artan talepleri göz önünde bulundurarak bu iki ürünümüzü müşterilerimize daha iyi anlatmayı amaçladık. Bu alanlarda sunduğumuz ürün ve hizmetleri eğlenceli bir dille anlatarak müşterilerimize hem bilgi vermek hem de bir farkındalık oluşturmak istedik. Tüketici odaklı bakış açımız doğrultusunda müşterilerimizle bağımızı güçlendirmek en büyük hedeflerimizden biri. Açık hava ve sosyal medya mecralarını ağırlıklı olarak kullandığımız kampanyamız umarım herkesin beğenisi kazanır.”

Kampanyadan alacakları geri dönüşlerin önemini vurgulayan Pamukçu, “2021 yılı için belirlediğimiz hedeflere ulaştık. Saha araştırmalarından çıkan sonuçları doğru yorumlamak ve bölge müdürlüklerimizin tavsiyelerini dikkate almak bu başarıda en önemli etkenlerden biri oldu. Yeni kampanyamız da bize bu konuda çokça geri dönüş getirecektir. Alacağımız geri bildirimler doğrultusunda müşteri odaklı ürün sunma yaklaşımımızı devam ettirip müşterilerimizin ihtiyaçlarını en üst seviyede karşılamayı hedefliyoruz” diyor.



Dr. E. Baturalp Pamukçu

“SEN DE SARIYI FARK ET!”



Türk Nippon Sigorta, KAÇUV’un düzenlediği “15 Şubat Çocukluk Çağı Kanseri Farkındalık Günü”ne destek oldu. Her yıl yaklaşık 4 bini Türkiye’den olmak üzere dünya genelinde 300 bin çocuğun kanserle mücadelesi için farkındalık yaratmayı amaçlayan proje, “Sen de #sariyi fark et” sloganıyla destekçi firma ve kişilerin sosyal medya hesaplarında paylaşıldı. Türk Nippon Sigorta da sosyal medya hesaplarında yaptığı duyuruyla bu anlamlı projeye katkı sağladı. Eş zamanlı olarak Türk Nippon Sigorta çalışanları da kendi sosyal medya hesaplarından paylaşımlar yaparak bu önemli güne destek oldu. 📢

**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

Siber Sigorta Farkındalık Eğitimi 18 Mart'ta başlıyor

Sigorta sektörüne yönelik yeni bir eğitim programı başlıyor. Fintech İstanbul Akademi bünyesinde düzenlenen eğitim 18 Mart'ta başlayacak. Eğitmen Sema Yüce tarafından verilecek ve 3 saat sürecek olan Siber Sigorta Farkındalık Eğitimi'nin katılım ücreti ise kişi başı 600 TL olarak belirlendi. Eğitime özellikle siber sigorta konusunda genel farkındalık sahibi olmak isteyen uzman ve üzeri pozisyonların katılımı öneriliyor.

EĞİTİMİN İÇERİĞİ

- Temel kavramlar
- Siber tehditler ve risk
- Neden siber sigorta?
- Siber sigorta kapsamı – Birinci taraf ve üçüncü taraf kayıpları, ek hizmetler, kapsam dışı konular
- Siber sigorta kapsamındaki siber riskler ile ilgili örnek senaryolar
- Siber sigorta yaptırmaya değer mi?
- Siber sigorta yaptıran kuruluşların karşılaştığı zorluklar
- Sürecin her aşamasında işinize yarayacak anahtar sorular
- Genel hatlarıyla sigortalama süreci adımları
- Sigorta şirketi ve poliçe sahibi arasında veri paylaşımı
- Veri sızıntısı/bilgi güvenliği olayı aşamaları
- Veri sızıntısı maliyet bileşenleri: Bilinen ve az bilinen(görünmeyen) maliyetler
- Örnek iki şirket üzerinden senaryo analizi ile maliyetlere bakış: Sağlık sigortası ve teknoloji üretim şirketi
- Poliçenizin ödenmemesine neler sebep olabilir? (Yaşanan bir örnek üzerinden değerlendirme)
- Poliçe ödemelerini düşük tutmak, siber güvenlik olgunluğunuzla bağlı! Olgunluğunuzu artırmak için neler yapabilirsiniz? Standartlar ve en iyi uygulama örneklerine hızlı bir bakış



Sema Yüce

nuzla bağlı! Olgunluğunuzu artırmak için neler yapabilirsiniz? Standartlar ve en iyi uygulama örneklerine hızlı bir bakış

Eğitim ile ilgili detaylı bilgi için: fintechistanbul.org

Siber Sigorta Farkındalık Eğitimi

25 Şubat 2022 ve 18 Mart 2022



Sema Yüce

Direktör, Truth ISC
CISM, CISA, CRISC, CPDSE, PMP, ISO27001 LA, GDPR F, MBCS, MBA, BSc



inovasyon KAZANDIRIYOR

**Sigorta Sektörünün
En İnovatif Projeleri Yarışıyor**



Yarışma Takvimi

Proje Uygulama Dönemi
01.01.2020 - 01.04.2022

Ödül Başvuru Dönemi
01.03.2022 - 30.04.2022

Ödül Töreni
23 Haziran 2022
İş Sanat Kültür Merkezi Levent, İstanbul

Başvurmak için
www.smartinsuranceawards.com

smart*i*
awards

**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